

Les risques inhérents à la microfinance islamique : réflexion sur les voies possibles de gestion

Ali KAFOU^{*}, Ahmed CHAKIR[♦], Mohamed BAKKAR[•]

^{*}*E.N.C.G – C - Université Hassan II – Casablanca*

[♦]*E.N.C.G – A - Université Ibn Zohr - Agadir*

RESUME

Dans un premier temps, les modèles utilisés dans le cadre de la microfinance islamique ont été présentés. Ces derniers sont soit adaptés de la microfinance conventionnelle ou des modèles propres à la finance islamique. Ensuite, les différents instruments utilisés dans le cadre des programmes de la microfinance islamique ont été énumérés. Finalement, le tour des différents risques auxquels les institutions de la microfinance islamique (IMFI) font face est fait et des solutions susceptibles de les couvrir ont été proposées. Le risque de crédit est de loin le risque le plus important des IMFI. D'autre part, les formules basées sur le partage des profits et des pertes telles que *moḍāraba* et *mochāraka* sont les plus risquées vu que l'on ne peut pas demander de garantir le capital investi. Les formules comme *ijāra* et *morābaḥa* présentent un risque moindre. Quant au financement par la formule de *qarḍ al-ḥasan*, elle présente l'inconvénient de la dégradation de la valeur réelle du portefeuille à cause de l'inflation, ce qui met en péril la viabilité des institutions utilisant uniquement ce mode de financement. D'autre part, le risque de non-conformité avec la *charia*, qui est un risque propre à la finance islamique, semble plus accentué pour les IMFI que pour les banques islamiques en raison de l'absence d'un comité *charia*.

Mots clés : microfinance islamique, gestion des risques, délinquance.

Classification JEL : G21, G32.

^{*} Kafou.ali@gmail.com

[♦] achakir_encg@yahoo.fr

[•] bakkarmohamed@gmail.com

ABSTRACT

First, Islamic models of microfinance were presented. These are either replicated from conventional ones or indigenous models. Then, the different instruments of Islamic microfinance programs were listed. Finally, the various risks faced by Islamic microfinance institutions (IMFIs) are being addressed and solutions that could help manage them have been proposed. The credit risk is by far the most important risk of IMFIs. On the other hand, the profit and loss sharing based financing, such as *moḍāraba* and *mochāraka*, are found to be the riskiest because IMFIs cannot demand to guarantee the invested capital. *Ijāra* and *morābaḥa* pose a lower risk. Regarding the *qarḍ al-ḥasan*, it leads to the portfolio's real present value decline due to inflation, which jeopardizes the viability of institutions using only this method of financing. The non-compliance risk, which is a specific risk to Islamic finance, seems more acute for IMFIs than for Islamic banks because of the absence of a Sharia committee.

Keywords: Islamic microfinance, risk management, delinquency.

JEL Classification : G21, G32.

INTRODUCTION

La lutte contre la pauvreté est devenue l'une des priorités du troisième millénaire. Des efforts ont été déployés par la communauté internationale aux niveaux régional et local afin de réduire l'ampleur de ce phénomène. Cinq pays de l'OCI¹ à savoir l'Indonésie, le Bangladesh, le Pakistan, le Nigeria et l'Égypte accaparent 528 millions de pauvres ayant un revenu situé en dessous de deux dollars américains par jour ou du seuil national de pauvreté (Obaidullah et Khan, 2008). L'éradication de la pauvreté, la justice socioéconomique et la répartition équitable des revenus sont parmi les principaux objectifs de l'Islam et devraient être les caractéristiques d'un système économique islamique. Ainsi, le système financier islamique devrait également refléter ces objectifs. Cela implique le fait de « prendre soin de ceux qui ne peuvent pas être pris en charge par le marché, qui ne peuvent pas se tenir avec les forces économiques ou qui n'ont pas d'accès aux moyens économiques pour leur permettre d'exploiter les opportunités économiques qui leur sont offertes » (Khan, 1997). Par conséquent, il est impératif que la finance islamique intègre une dimension sociale pour permettre la réalisation des objectifs d'un système économique islamique basé sur la justice. Les populations les plus défavorisées sont en général plus souffrantes de l'absence de financement. En effet, les familles pauvres sans emploi vivant du petit commerce, de l'artisanat ou de la production agricole auront besoin de crédits pour pallier les périodes de crise (p. ex., maladie, mauvaise récolte, *etc.*). La microfinance est un outil important pour l'atténuation de la pauvreté ; elle permet de fournir des services financiers aux populations les plus démunies qui sont en général exclues du système financier traditionnel. L'accès aux services tels que le crédit, le capital-risque, l'épargne et l'assurance fournis à une micro-échelle aident à augmenter les revenus de ces ménages et leur sécurité économique (Obaidullah, 2008, 2011). La microfinance est très importante, surtout dans le contexte des pays en voie de développement où le système financier formel sert seulement une tranche de population qui varie entre 20 à 30 % de la population totale. Dans les pays musulmans, le problème est plus sévère : un autre facteur qui contribue à l'exclusion financière est l'insensibilité de la microfinance conventionnelle aux croyances religieuses et culturelles de la population pauvre de ces pays (Obaidullah, 2011). De ce fait, l'émergence d'une microfinance islamique devient une priorité, voire une obligation pour éradiquer la

¹ Organisation de la Conférence Islamique, devenue Organisation de la Coopération Islamique en 2011.

pauvreté et l'exclusion. Près de 80 % de la microfinance islamique est concentrée en Indonésie, le Bangladesh et l'Afghanistan et 44 % des clients de la microfinance conventionnelle résident dans des pays musulmans (Karim *et al.*, 2008). Ce potentiel pourrait être la clé pour fournir un accès aux services financiers à des millions de pauvres musulmans qui rejettent actuellement les produits de la microfinance qui ne sont pas conformes à la loi islamique (c.-à-d., charia).

Cependant, la microfinance islamique est encore à ses balbutiements, même si certaines IMFI ont été lancées dans quelques pays. Ces institutions ont adopté le modèle de crédits de groupe s'inspirant des IMF classiques avec des adaptations aux principes et valeurs islamiques. Le nombre d'initiatives de la microfinance islamique reste limité et représente moins de 1 % du total de la microfinance mondiale (Karim *et al.*, 2008). Dans cet article, on va surtout s'intéresser aux risques liés aux modes de financement des activités génératrices de revenus utilisés par les IMFI et les moyens susceptibles de gérer ces risques.

1. Les modèles de la microfinance islamique

Le rôle de la microfinance est de fournir des services financiers « sur mesure » aux pauvres qui n'ont pas accès au circuit financier traditionnel (c.-à-d., le crédit, l'épargne, l'assurance, *etc.*)². Un programme de microfinance est caractérisé par de petits prêts à court terme qui ont un caractère répétitif. Les institutions de microfinance sont des entités spécialisées du système financier traditionnel et ayant leurs propres caractéristiques. Pour Obaidullah (2011) et Obaidullah et Khan (2008), la principale différence entre la microfinance et la finance traditionnelle est son approche alternative en ce qui concerne le collatéral qui est remplacé par un « collatéral social » qui se base sur le principe de la « pression par les paires » ou la responsabilité jointe. Ainsi, les crédits sont distribués aux individus appartenant à un groupe après leur approbation par les autres membres de ce groupe. Le remboursement est une responsabilité partagée par les autres membres du groupe. En d'autres termes, le risque de défaut d'un membre de groupe est partagé par les autres membres.

Obaidullah (2011) identifie deux grandes familles de modèles utilisés dans le cadre de la microfinance islamique : des modèles adaptés de la microfinance conventionnelle avec

² Même si cette population arrive à accéder au financement, les coûts de ce dernier restent très exorbitants reflétant le faible rating des pauvres et l'absence de collatéral.

des modifications pour les rendre conformes à la charia et des modèles propres à la finance islamique.

1.1. Les modèles adaptés de la finance conventionnelle

Parmi les modèles les plus répliqués, on trouve le modèle de Grameen. Ce dernier nécessite un ciblage minutieux des pauvres à travers des scores conçus pour les détecter. Ce modèle demande aussi un travail de terrain très intensif pour motiver et superviser l'équipe d'emprunteurs. Pour obtenir un crédit dans un tel programme, il faut être membre d'une équipe homogène de cinq personnes (c.-à-d., ayant le même statut socioéconomique). En général, les femmes et les hommes sont mis séparément et les personnes appartenant à la même famille ne peuvent pas être dans le même groupe. Les membres du groupe signent un formulaire de garantie indiquant leur agrément pour se porter garant les uns des autres en cas d'impayés ou de délinquance. Un groupe est entraîné pour deux semaines pour se familiariser avec les pratiques, les règles et les procédures de la microfinance. Un certain nombre de groupes formés sont fédérés dans un centre avec un chef et un adjoint de chef élu parmi les membres du groupe formant le centre (voir Ahmed, 2007). Les prêts sont remboursés sur la période d'une année échelonnée en échéances hebdomadaires et le défaut d'un membre rend le groupe dont il fait partie non éligible à un nouveau prêt. Les groupes et les prestataires de services financiers islamiques ont généralement critiqué le modèle de Grameen pour son agenda social (en particulier en ce qui concerne l'autonomisation des femmes), ainsi que pour les taux d'intérêt relativement élevés qui sont pratiqués (El-Gamal, 2006, p.187).

Le programme *Amana Ikhtiar Malaysia* (AIM) est l'une des premières répliques du modèle de Grameen cherchant à offrir une microfinance (MF) conforme à la charia (Obaidullah et Khan, 2008). *L'Islami Bank Bangladesh* utilise aussi une version modifiée de la méthode de Grameen (Obaidullah, 2011, p.416).

Un deuxième modèle qui a été répliqué est celui de la banque villageoise. Ce modèle est originalement développé par la *Foundation for International Community Assistance* (FINCA). Ce modèle implique l'implémentation d'une agence qui, à son tour, établit des banques locales avec environ trente à cinquante membres qui fournissent du capital pour le financement des membres. Les prêts sont divisés en échéances hebdomadaires sur quatre mois. Chaque fois que la banque du village rembourse le principal avec les profits (c.-à-d., les intérêts dans le cadre de la microfinance conventionnelle), elle devient éligible

à un deuxième prêt dont le montant est fonction des réserves accumulées par les membres. Comme dans le modèle de Grameen, la garantie sociale joue un rôle important pour le paiement intégral des sommes dues. Les réserves accumulées par la banque du village peuvent aussi être utilisées pour des besoins de financement.

Lorsque la banque du village accumule assez de capital pour ses besoins, elle est promue pour devenir une banque autonome. Cela est généralement atteint après une période de 3 ans. Une version charia compatible de ce modèle a été implémentée avec succès en Syrie sous l'appellation « *Jabal Al Hoss Sanadiq* » (voir Obaidullah, 2008, 2011; Obaidullah et Khan, 2008).

Ces deux modèles constituent l'essentiel des modèles de la MF à but non lucratif dont le principal but est de financer les couches les plus pauvres. Cependant, ces deux modèles peinent à devenir rentables et nécessitent des subventions pour continuer à survivre.

Il convient de signaler que d'autres modèles de MF existent. Dans ce cadre on peut citer le *Credit Union* et le *Self-Help Groups*. Ces modèles ont été développés pour répondre aux spécifications et attentes des tranches de population qui en sont la cible (voir Obaidullah et Khan (2008) pour plus de détails).

1.2. Les modèles propres à la finance islamique

Parmi les modèles de la microfinance islamique (MFI), qui ont reçu une grande attention, on trouve les coopératives islamiques d'Indonésie, connues sous l'appellation « *Baitul Maal wat Tamweel* » (BMT). Elles sont au nombre de 3000 à travers l'Indonésie (voir Obaidullah, 2011). La caractéristique saillante des BMT est qu'elles ne limitent pas leurs services aux membres, mais opèrent plutôt comme des banques. Les BMT suivent un style plus informel et indirect à la différence des coopératives qui pratiquent le principe « un membre = une voix » dans le processus de la prise de décision. Une autre caractéristique des BMT est leur double fonction : 1) la collecte et la distribution des fonds de charité et 2) une activité à but lucratif.

Les fonds *qard al-hassan* constituent un autre modèle de la MFI. Ces fonds opèrent comme de petites banques qui reçoivent des dépôts et distribuent des crédits sous forme de *qard al-hassan*. Cette forme de MFI est très répandue en Iran et en Inde.

2. Les instruments de la MFI

La microfinance islamique utilise plusieurs instruments pour la levée des fonds et le financement des projets. Ces instruments peuvent être classés en quatre grandes catégories. 1) Les instruments basés sur le PPP (p. ex., *moḍāraba* et *mochāraka*), 2) les instruments basés sur la vente (p. ex., *morābaḥa*), 3) les modes basés sur la location (p. ex., *ijāra*) et, finalement, 4) le crédit bénévole ou *qarḍ al-ḥasan*.

2.1. Le financement par la *moḍāraba* et la *mochāraka*

Sous le contrat *moḍāraba*, l'IMFI fournit le capital, alors que l'entrepreneur offre son travail et son expertise. Le profit engendré par le projet est partagé suivant un taux de partage prédéterminé. Les pertes financières sont entièrement assumées par l'IMFI, alors que la responsabilité de l'entrepreneur est limitée à son temps et à son effort, sauf en cas de négligence où il devient responsable des pertes. Cette formule est de loin la plus risquée vu que l'IMFI ne peut pas demander à l'entrepreneur de garantir le capital initialement investi ni un collatéral pour réduire le risque de financement. De plus, c'est l'entrepreneur qui exerce le contrôle total sur le projet, ce qui rend l'aléa moral très important dans cette formule de financement. Cependant, la supervision du projet par l'IMFI est permise. Cette formule de financement ne peut pas répliquer le modèle de Grameen vu que les profits ainsi que les pertes ne sont connus qu'ex post.

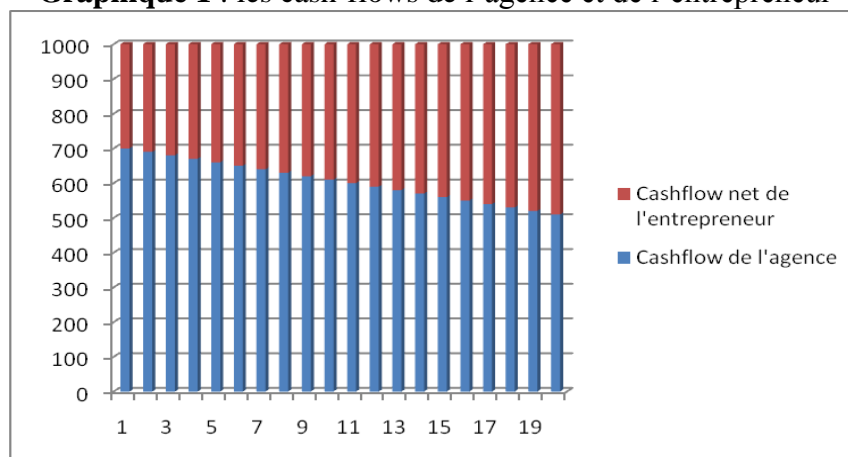
Brandsma et Abou El Yazeid (1997) cité par Dhumale et Sapcanin (1998) proposent une application innovante de la *moḍāraba* dans le cadre de la microfinance islamique. En effet, partant de l'idée que *rab al-māl* détient des actions dans la microentreprise lui permettant de toucher un pourcentage du bénéfice global réalisé ; à chaque remboursement, la part du bénéfice lui revenant décroît³. Ainsi, à chaque paiement, l'agence reçoit moins de profit.

Prenant l'exemple d'un entrepreneur ayant initié un projet avec l'agence pour un capital de 10 000 sur une période de 20 semaines. Ce dernier réalise un profit hebdomadaire fixe de 1000 et l'agence est d'accord pour recevoir 20 % de ce profit. La première semaine, l'entrepreneur va verser à l'agence un bénéfice de $1000 \times 0.2 = 200$ et va recevoir 800. Ce dernier va utiliser 500 pour acheter une action détenue par l'agence ($10\,000/20$). Ainsi, la

³ Il convient de signaler qu'après le premier remboursement, le contrat devient une combinaison de *moḍāraba* et *mochāraka* (voir Obaidullah (2007) pour plus de détail sur ce contrat).

deuxième semaine il va partager seulement 19/20 du profit réalisé soit un versement de 190 et va garder 810 qu'il va utiliser pour le rachat des actions détenues par l'agence et ainsi de suite jusqu'à la 20^{ème} semaine. Le graphique suivant illustre l'opération décrite ci-dessus :

Graphique 1 : les cash-flows de l'agence et de l'entrepreneur



Source : Construction des auteurs

Dhumale et Sapcanin (1998) formulent un nombre de critiques à l'encontre de cette configuration. En effet, l'hypothèse d'un bénéfice constant est très forte. De plus, il est difficile de déterminer avec précision le bénéfice réalisé vu que les « micros » entrepreneurs ne tiennent pas généralement de comptabilité permettant de dégager ce dernier. Un deuxième inconvénient de ce modèle est le fardeau que représente la gestion des paiements qui sont à chaque échéance différents de ceux de la période précédente, ce qui peut aussi être difficile à comprendre par les entrepreneurs.

Mais la critique majeure est que, de point de vue de la charia, il est interdit de partager les bénéfices avant le remboursement du capital. La *moḍāraba* est en général plus adéquate pour les projets de longue durée (p. ex., élevage).

La *mochāraka* est une variante de la *moḍāraba* où les deux parties mettent en commun leur capital financier ou leur savoir-faire et participent à la gestion du projet, ce qui réduit considérablement l'aléa moral.

2.2. Financement par la *morābaḥa*

Dans le cadre de la *morābaḥa*, l'IMFI achète des biens ou des marchandises pour les revendre aux microentreprises. Cet instrument est de loin le moins risqué de la MFI et permet une réplique parfaite du modèle de Grameen. Le remboursement se fait par des

échéances et le bien financé par la *morābaḥa* reste la propriété de l'IMFI. Ce modèle à l'avantage d'être simple, facile à comprendre par l'entrepreneur (en ce qui concerne l'aspect calcul) et à gérer par l'IMFI. Le modèle à base de *morābaḥa* a été mis en application au Yémen dans les années 1997. Il comptait, à cette date, plus de 1000 micro-entrepreneurs actifs dont 30 % sont des femmes avec un encours de crédit de 150 000 \$ remboursable en échéances hebdomadaires. La marge pratiquée était de 2 % chaque mois. Dhumale et Sapcanin (1998), en évaluant les feedbacks de ces deux premiers modes de financement, ont constaté une nette préférence pour le PPP. Cette préférence est expliquée par la familiarité des micro-entrepreneurs avec ce mode de financement qui est largement utilisé par les fournisseurs de crédits et dans le cadre de la finance informelle.

D'autre part, les micro-entrepreneurs ont exprimé leur doute quant au caractère opportun de la *morābaḥa* vu sa ressemblance avec le prêt à intérêts (c.-à-d., *riba*). Mais l'expérience a montré qu'une fois le mécanisme est correctement expliqué, les micro-entrepreneurs l'acceptent du fait que l'IMFI supporte des coûts que cette dernière doit récupérer pour que le programme puisse continuer. Les coûts de transaction initialement engagés dans le cadre de la *morābaḥa* sont compensés par des coûts faibles de la gestion et de la surveillance des prêts.

2.3. Financement par le *salam*

L'idée derrière l'exigence de paiement en avance dans ce type de contrat est due au fait que l'objectif du *bai' salam* est d'aider les agriculteurs démunis et les petites entreprises à financer leur fonds de roulement (Bacha, 1999). C'est pourquoi le *salam* est souvent appelé « *bay' al-mahawīj* » ou « *bay al-mafalīs* » (Umar, 1995). Cela rend cette formule très appropriée pour la microfinance. Cette formule est utilisée pour le financement de l'agriculture au Soudan et a donné des résultats satisfaisants entre 1990-1995 (Ahmed, 1998).

2.4. Financement par *qarḍ al-ḥasan*

Contrairement au courant dominant de la finance islamique qui ne traite pas *qarḍ al-ḥasan* comme un moyen de financement, la microfinance islamique a trouvé que ce mécanisme est « pur et efficace » pour le financement des pauvres (Obaidullah, 2011) et qu'il a une plus grande connotation religieuse. De nombreux programmes de microfinance islamique sont modélisés en utilisant uniquement le *qarḍ-al-ḥasan*, à la fois comme un moyen de collecte de fonds et un moyen de financement. Ces programmes populairement

connus comme *bayt al-māl* sont souvent administrés dans les mosquées et centres islamiques, ce qui conduit à de faibles frais généraux et donc à des frais de service réduits. Une combinaison de financement avec les enseignements islamiques et les serments dans les mosquées contribue à réduire le risque de défaut et le taux de délinquance. Au Pakistan, le programme nommé « *Akhuwat* » fournit le financement sous forme de petits prêts sans intérêts (c.-à-d., *qarḍ al-ḥasan*) donnés dans un esprit de fraternité islamique où la plupart des activités sont effectuées par des bénévoles. Le programme *Akhuwat* ne bénéficie pas de financement par des bailleurs de fonds internationaux ou des institutions financières. Toutes les activités tournent autour des mosquées et impliquent une interaction étroite avec la communauté. *Akhuwat* ne dispose pas de bureaux indépendants ; les prêts sont décaissés et récupérés dans une mosquée. Ce programme n'utilise pas de collatéral social, mais une garantie mutuelle. Les prêts sont versés dans une mosquée, qui attache également un caractère sacré au serment de retourner les sommes empruntées à temps.

2.5. Le financement par la *zakāt* (aumône) et *waqf*

Alors que *sadaqa*, *hiba* et *tabarro* ont des parallèles dans la finance conventionnelle, la *zakāt* et le *waqf* sont des formes qui sont propres à la finance islamique et sont gouvernées par des règles *fiqhiques* bien déterminées. Quant à la *zakāt*, qui est l'un des piliers de l'Islam, les personnes éligibles sont en général les plus pauvres parmi les pauvres. Ainsi, il est difficile de concevoir que cette couche sociale ait des projets avec une valeur nette actuelle positive qui ont besoin d'être financés. La *zakāt* est surtout destinée à financer des besoins de consommation⁴. Pour le *waqf* (plur. *awqāf*), il est créé par la donation d'un bien qui génère une utilité (p. ex., flux financier) d'une manière perpétuelle. Le fondateur (c.-à-d., *wāqif*) a le droit d'imposer toutes les restrictions qu'il estime nécessaires. La plupart des *awqāf* sont sous forme d'actifs immobiliers, mais des *awqāf* en cash existent également. Ces derniers peuvent être sous deux formes : 1) des liquidités données en *waqf* pour servir des prêts sous forme de *qarḍ al-ḥasan* au profit des bénéficiaires. 2) un investissement dont le revenu net est assigné aux bénéficiaires du *waqf*. Pour El-Gamal (2006, p.187), le *waqf* peut servir de véhicule idéal pour canaliser les contributions

⁴ La *zakāt* est surtout un mécanisme obligatoire de partage des risques ; c'est un instrument redistributif de partage des risques (Kafou et Chakir, 2015). Cet instrument est mis en place en faveur des pauvres qui ne peuvent pas participer à des activités commerciales ou autres (Iqbal et Mirakhor, 2011).

caritatives musulmanes afin de subventionner les opérations de microfinance en faveur des couches les plus pauvres de musulmans à travers le monde.

Ahmed (2007) propose une configuration pour utiliser les *awqāf* dans le cadre de la microfinance afin de réaliser les objectifs sociaux de la finance islamique. Ce modèle, proche de celui des banques islamiques, repose sur une structure d'actif et de passif décrite dans le tableau 1 :

Tableau 1 : structure du bilan d'un programme de MFI basé sur le Waqf

Asset	Liability
Cash (C)	Savings Deposits (D)
Assets (A)	<i>Qard hasan</i> deposits (Q)
-Low-risk assets (F)	<i>Waqf</i> Certificates (S)
-Microfinancing (M)	<i>Takaful</i> reserves (T)
Loans- <i>Qard</i> (Q)	Profit Equalizing Reserves (P)
Investments (I)	Reserves/Economic Capital (V)
[<i>murabahah</i> , <i>ijarah</i> , <i>salam</i> , <i>stisna</i> , <i>mudarabah</i> , <i>musharakah</i>]	Capital- <i>waqf</i> (W)

Source : Ahmed (2007)

3. La gestion des risques de la microfinance islamique

La contrainte majeure pour le financement des pauvres est le manque qu'ils ont en matière d'actifs tangibles pour offrir un collatéral, ce qui crée un cycle vicieux : les micro-entrepreneurs ne peuvent accéder au financement que s'ils ont un collatéral que ces derniers ne peuvent posséder que s'ils construisent une base productive solide, elle-même, impossible à atteindre sans avoir accès au financement (Abdouli, 1991). Ce cycle qui va à terme élargir le fossé, déjà très grand, entre les classes les plus aisées et celles modestes (Abdouli, 1991). La dotation limitée de financement bancaire pour les microentreprises est principalement attribuable, entre autres, à l'absence d'un cadre juridique, politique et réglementaire pour les sûretés et garanties appropriées pour la microfinance (Obaidullah, 2011). Un autre problème lié aux IMF est celui de l'asymétrie d'information qui peut débaucher sur l'aléa moral ou sur des problèmes d'anti-sélection. Churchill *et al.* (2001) identifient quatre types de risques auxquels sont confrontées les IMF : 1) les risques institutionnels qui sont liés à la mission sociale ou commerciale de l'IMF et à sa dépendance vis-à-vis des organismes internationaux. 2) Le risque opérationnel qui peut

prendre la forme d'un risque de crédit, de fraude ou de sécurité. 3) Les risques de la gestion financière qui sont liés à la gestion actif/passif, l'inefficience ou l'intégrité du système d'information et surtout du système de gestion comptable. Enfin, 4) les risques externes qui peuvent être liés à la réglementation, la concurrence, la démographie, l'environnement physique et aux conditions macroéconomiques.

3.1. Le risque de crédit

Est un risque qui est présent dans presque toutes les formules de MFI. Le risque de crédit [ou de contrepartie] fait référence à la variabilité dans le remboursement qui résulte de la réticence ou de l'incapacité d'un emprunteur à respecter ses obligations (Salem, 2013, p.34-36). Ce risque est fonction de trois paramètres : la probabilité de défaut, la perte en cas de défaut et le taux de recouvrement. Le risque de crédit est atténué normalement par les garanties (c.-à-d., *ḍaman*) et les collatéraux (p. ex., *rahn*). Cependant, la raison d'être de la microfinance est l'absence de garanties matérielles. Ainsi, les IMF ont recours à d'autres techniques, généralement le collatéral social. Le risque de crédit peut être fatal pour une IMF. En effet, la survie d'une IMF dépend de sa capacité à recouvrer ses créances, ce qui fait de la délinquance la bête cachée des programmes de la MF. Selon Stearns (1995), plusieurs mesures sont utilisées pour mesurer la qualité d'un portefeuille de prêt. En général, la qualité d'un portefeuille d'une IMF est fonction du taux de la délinquance constatée et du taux de remboursement.

3.1.1. La délinquance

Même si l'on n'a pas une définition précise de ce que la délinquance signifie, cette dernière fait allusion aux impayés ou aux paiements en souffrance. Cette dernière peut être mesurée par le ratio suivant :

$$D = \frac{\text{Solde de prêts ayant des montants échus}}{\text{portefeuille}} \quad (1)$$

Un prêt est considéré comme échu lorsqu'un remboursement demeure impayé pendant un cycle complet ou, autrement dit, lorsqu'il y a un défaut de paiement sur deux remboursements (p. ex., un prêt avec un remboursement mensuel est déclaré comme échu après 30 jours du non-remboursement de la mensualité). Il est à noter que cette définition du terme « échu » est surtout utilisée dans le cadre de la communication financière (pour donner le temps aux gestionnaires pour centraliser les informations et vérifier les relevés

bancaires pour constater les paiements effectués par virement). En interne, chaque programme considère que la créance est en souffrance dès le lendemain de son échéance et entame les démarches nécessaires pour son recouvrement (Stearns, 1995). Alors qu'il n'existe pas de taux standard accepté de délinquance, un taux de 10 % ou moins est considérée comme bon, un taux entre 10 % et 20 % est acceptable et un taux supérieur à 20 % est mauvais. En règle générale, un taux de délinquance acceptable est celui qui n'empêche pas le programme d'atteindre son seuil de rentabilité (Stearns, 1995).

La délinquance est souvent camouflée par les IMF par des techniques comme l'abandon des créances, le rééchelonnement et le refinancement, ce qui explique pourquoi les IMF affichent des taux de remboursement avoisinant les 100 %. Ces techniques conduisent généralement au calcul d'indicateurs de risque et de qualité dépourvus de signification. Stearns (1995) estime que la formule (1) est un indicateur fiable pour représenter le niveau de risque d'un portefeuille et que les créances en souffrance doivent être ventilées par durée de défaut.

La délinquance peut être due à des facteurs maîtrisables et d'autres non maîtrisables. Les facteurs non maîtrisables relèvent des risques externes d'une IMF. Ces facteurs peuvent être soit des catastrophes naturelles (p. ex., sécheresse, inondation, *etc.*), des changements politiques et réglementaires ou des crises sur le plan individuel (p. ex., décès). Dans ces cas, l'IMFI doit faire recours à des techniques de rééchelonnement et de refinancement après une étude détaillée, et ce, suivant chaque cas. Dans les contrats comme salam, les composantes non maîtrisables agissent aussi bien sur le risque de délinquance que celui des prix des matières (voir Sundararajan, 2007) exposant ainsi les IMFI à un risque composé sur ces contrats.

Le microtakaful peut être une solution à ce problème. Ainsi, au lieu de détenir de l'argent d'une manière inefficace pour faire face aux imprévus, les clients d'un IMFI peuvent créer un fonds d'assurance mutuelle. Au Yémen, dans le cadre d'un programme de MFI basé sur les contrats *morābaḥa*, les agents de crédit recueillent 30 rials additionnels par semaine de chaque membre de groupe pour la caisse d'assurance et les versent dans un compte distinct qui indique les revenus et les dépenses de la caisse. Ce fonds compense les emprunteurs en cas d'inondation, d'incendie, de décès ou de toute autre situation d'urgence (voir Dhumale et Sapcanin, 1998).

Pour les facteurs maîtrisables, le comportement de l'emprunteur est souvent accusé pour les retards enregistrés dans les paiements. Stearns (1995) identifie trois facteurs

susceptibles d'agir sur ce comportement. 1) L'image et la philosophie de l'IMF qui doit se distinguer d'une institution de charité. 2) La méthodologie de financement qui doit se baser sur la sélection des clients et des schémas incitatifs pour le remboursement. 3) Un système d'information fiable pour permettre d'analyser les tendances dans un portefeuille et de prendre les mesures adéquates pour y répondre.

3.1.2. Taux de remboursement

Le taux de remboursement est un indicateur clé de la performance de l'IMF en matière de recouvrement. Le taux de remboursement peut être calculé comme suit :

$$TR = \frac{\text{montant perçu qui était dû sur la période}}{\text{montant dû sur la période}} \quad (2)$$

Cependant, ce taux n'indique pas le niveau de risque d'un portefeuille ni sa qualité. Un taux de remboursement faible va renforcer l'hypothèse du secteur financier formel qui stipule qu'il est trop risqué de prêter à des microentreprises rendant l'accès au financement pour cette catégorie plus difficile et plus coûteux. En général, un remboursement qui se fait à temps est un bon indicateur de l'adéquation du financement aux besoins des clients d'un programme de MF.

Pour obtenir un crédit, les clients de l'IMF sont dans l'obligation de former des groupes de 5 personnes. Généralement, aucun membre du groupe ne reçoit de nouveau crédit avant que tous les autres aient remboursé leurs dettes. Ce mécanisme part du principe que les habitants d'un village ont plus d'informations au sujet de leurs voisins (c.-à-d., les clients potentiels) que l'institution elle-même. Les groupes servent donc à sélectionner et à exclure les « mauvais payeurs ». Le risque de collusion des membres du groupe, qui se mettent d'accord pour ne pas rembourser, existe évidemment toujours. Il est, néanmoins, minimisé si les emprunteurs n'ont pas d'option externe. Si la concurrence entre institutions est très forte, certaines d'entre elles s'échangent des listes de clients afin d'éviter ce genre de problèmes. La pression de groupe ou le « collatéral social » permet donc de réduire à la fois le risque de crédit et d'anti-sélection vu que les membres de groupe ont plus d'informations, les uns sur les autres, que celles dont dispose l'IMF. Cela va réduire, par la même occasion, les coûts de surveillance et de suivi.

Pour les formes participatives de financement (p. ex., *moḍāraba* et *mochāraka*) les garanties et les collatéraux ne peuvent être demandés au *moḍārib* ou au *charīk* sous peine

de nullité de contrat. Il est donc impossible de garantir le capital investi sauf dans le cas de négligence du bénéficiaire. Il est à noter que la garantie (ou *ḍaman*) dans le cadre de la finance islamique peut être seulement fournie par une tierce personne dans un but non lucratif (Khan et Ahmed, 2001). Pour d'autres contrats (p. ex., *morābaḥa* et *ijāra*), le bien financé peut être utilisé comme collatéral, ce qui rend ces formules parmi les moins risquées. Une autre solution pour la gestion des risques des IMFI est de diversifier son portefeuille de crédit en prêtant à des personnes moins pauvres et en finançant des activités différentes. D'autre part, les IMFI peuvent mettre en place des schémas incitatifs en se basant sur les taux de remboursement enregistrés. En fait, l'IMFI peut utiliser le fait que la possibilité d'obtenir de nouveaux prêts pour des durées et montants plus importants est parmi les variables ayant le plus d'effet sur le remboursement d'un prêt (voir Stearns, 1995). Il est à noter que le programme de Grameen utilise d'une manière jointe la pression du groupe et les incitations. Ainsi, les prêts sont distribués tout au long de l'année de telle façon à ce qu'il y ait toujours un membre sur le point de demander un prêt. Ce dernier va s'assurer que les autres membres ont effectué leurs remboursements pour qu'il puisse obtenir son prêt sans délai.

Il est à noter que la délinquance peut être fatale pour un programme de MF, car il engendre des coûts supplémentaires pour le programme. En plus de la constitution des provisions et des réserves, les montants non recouverts constituent des revenus différés pour le programme et diminuent le taux de rotation du portefeuille. L'application des pénalités, en plus d'être suspecte du point de vue de la charia, peut entraîner une détérioration de la situation financière du client, ce qui est contraire aux objectifs du programme de MF. Ainsi, il est nécessaire d'opérer une bonne sélection des clients ex ante et de mettre en place des schémas d'incitation ex post tout en surveillant de près la qualité du portefeuille à travers un système d'information fiable pour réduire la délinquance.

3.2. Risques de fraude et de dissimulation de profits

Dans les modes basés sur le PPP, les problèmes d'agence sont assez fréquents. Ces problèmes deviennent plus aigus dans un contexte rural et de petites entreprises. En pratique, l'un des inconvénients majeurs des modèles basés sur le PPP est l'incertitude quant aux profits réalisés, ce qui rend impossible, pour l'IMFI, de formuler des prévisions quant aux futurs cash-flows. Ce problème est d'autant plus compliqué vu que les micro-

entrepreneurs ne tiennent pas de comptabilité régulière (Obaidullah, 2011). D'autre part, les enquêtes menées montrent que les clients des programmes de MFI n'aiment pas divulguer le profit au programme ni aux autres membres du groupe. Pour résoudre ces problèmes, Ahmed (2007) propose de superviser les opérations et les comptes des bénéficiaires, mais reconnaît que cette solution est très coûteuse pour les IMFI, ce qui les pousse, dans certains cas, à utiliser des prêts qui facturent les frais de service uniquement. Ces prêts seront utilisés pour les sections les plus pauvres de la population et pour des activités où d'autres modes de financement ne peuvent pas être utilisés. Pour Obaidullah (2011), une réponse rationnelle au problème de financement à base de PPP serait de réduire l'incertitude autour de profits en générant des informations. Étant donné que les projets de microfinance investissent dans des produits et des marchés locaux et le plus souvent dans quelques types connus de produits de base (p. ex., la volaille, l'apiculture, la pêche, les produits laitiers, *etc.*), il est possible au financier de produire des prévisions fiables et de développer des produits avec des taux de partage réalistes.

D'autre part, en cas de négligence de la part du *moḍārib* engendrant des pertes, ces dernières doivent lui être imputées effectivement. En outre, les compétences en comptabilités pourraient être conférées au *moḍārib* et en faire même une condition préalable au financement (comme dans le cas du projet *sanādiq* en Syrie). Cependant, même en cas d'existence de la comptabilité, le problème n'est pas résolu. Le profit va dépendre du référentiel et des pratiques comptables utilisées. Al-Suwailem (2000) appelle à une autre forme de partage basé sur les revenus et non sur le profit. En effet, dans le cadre de *mozāra'a* c'est la récolte qui est partagée sans déduction des frais supportés par l'agriculteur. Le partage des revenus présente les avantages suivants : 1) ils sont plus faciles à déterminer et 2) le partage des revenus impose des restrictions sur les dépenses et crée de la motivation pour la compression des dépenses, ce qui entraîne une plus grande performance. Cependant, cette solution est considérée comme renfermant du *gharar* vu qu'une partie peut recevoir des profits alors que l'affaire est déficitaire.

Un autre risque qui est propre aux opérations de financement via *salam*, *moḍāraba* et *qarḍ* est celui du détournement des fonds pour des besoins de consommation et non pour la réalisation des projets générateurs de revenus. L'utilisation de l'argent pour la consommation réduit considérablement la probabilité de remboursement. Plusieurs techniques sont proposées pour remédier à ce problème. Dans ce cadre, l'IMFI peut faire des avances en nature (semence, moyens de production, *etc.*) pour éviter tout

détournement de fonds. D'autre part, le programme de MFI doit effectuer le suivi et le contrôle de ses clients à travers des visites inopinées ou planifiées. Toutefois, les besoins en consommation ne doivent pas être négligés et peuvent être financés à travers la *zakāt*.

3.3. Le risque d'abandon du programme

L'abandon résulte de la non-capacité du programme de la MF à fidéliser ses clients. Le taux d'abandon (TA) est calculé comme suit :

$$TA = \frac{\text{Nombre d'abandon pendant une période}}{\text{Nombre moyen de clients sur la même période}} \quad (3)$$

L'abandon entraîne des coûts supplémentaires pour le programme de la MFI pour chercher de nouveaux clients afin de remplacer ceux qui viennent de quitter le programme et pour évaluer leur capacité de remboursement. L'abandon est provoqué généralement par le mécontentement de la clientèle à la suite du non-renouvellement du crédit, la non-adéquation des produits offerts ou du fait que d'autres programmes offrent des conditions plus favorables. L'abandon peut aussi être causé par des raisons personnelles qui n'ont rien à voir avec l'IMFI. L'abandon prend en général la forme de changement de programme de la MF par les clients dès qu'ils ont en la possibilité.

Dans un contexte qui est caractérisé par une concurrence entre les programmes de microfinance, l'évaluation des besoins des bénéficiaires est cruciale pour éviter ce problème. Les enquêtes réalisées dans le cadre de la microfinance islamique sont rares et les résultats montrent une nette préférence pour les produits basés sur le PPP (voir Dhumale et Sapcanin, 1998).

3.4. Le risque de la mission commerciale

Les IMF conventionnelles seront exposées au risque commercial si leurs taux d'intérêt ne sont pas assez élevés pour couvrir leurs charges et si elles ne sont pas gérées efficacement comme une entreprise commerciale (Churchill *et al.*, 2001). Dans le cadre de la MFI, ce risque concerne particulièrement les formules de financement par *morābaḥa*, *ijāra* et *qarḍ al-ḥasan*.

Le risque commercial réside donc dans le fait que la marge déterminée par le programme de MFI ne permet pas de couvrir ses frais administratifs. Ce risque constitue une menace sérieuse à la survie des IMFI. En effet, la viabilité financière et la capacité à couvrir les dépenses avec les revenus générés sont essentielles pour la durabilité à long terme

(Stearns, 1995). La viabilité économique est un problème majeur de la microfinance. En effet, des programmes comme celui de la Grameen Bank doivent augmenter leurs taux d'intérêt de 21 % pour atteindre leur seuil de rentabilité sans avoir recours aux subventions (voir Ahmed, 2007). Les dépenses d'une IMF peuvent être divisées en deux grandes catégories : des coûts de financement et les charges d'exploitation. Les charges d'exploitation renferment une partie variable (p. ex., salaires) et une partie fixe (p. ex., loyer, amortissements, etc.). Comme la taille des prêts pour la microentreprise est petite, les coûts administratifs sont élevés par prêt.

Dans le cadre de l'*ijāra*, les deux parties peuvent négocier périodiquement le contrat pour refléter les prix en vigueur ou les charges supplémentaires supportées par l'IMFI. Pour la *morābaḥa*, cette possibilité ne s'offre pas, mais les deux parties peuvent se mettre d'accord pour un réajustement des montants de remboursements de telle manière à réduire ou à rallonger la durée du contrat tout en préservant le montant total à payer intact (Al-Suwailem, 2006, p.119). Cette technique va permettre au programme de récupérer les frais supplémentaires ou imprévus via la réduction du coût de financement à travers la récupération précoce de son capital investi.

Pour *qarḍ al-ḥasan*, les coûts peuvent être déterminés avec précision dès le début, mais le risque majeur pour le financement par cette technique est la dégradation de la valeur du portefeuille à cause de l'inflation. Des suggestions de lier le montant du prêt à une marchandise ont été formulées, mais sans trop de consensus (Obaidullah, 2011). Cela explique qu'en général, la formule de *qarḍ al-ḥasan* est combinée avec d'autres formules de financement pour garantir la viabilité du programme de MFI. Le *qarḍ* peut être utilisé pour les sections les plus pauvres de la population et pour les activités pour lesquelles aucun autre mode de financement ne peut être utilisé (Ahmed, 2007).

3.5. Le risque de non-conformité avec la charia

La conformité avec la charia est un élément-clé pour différencier la microfinance conventionnelle de celle islamique. Si pour les institutions financières islamiques les comités de charia assurent et rassurent quant à la conformité avec la charia, aucune des IMFI n'a établi un comité charia. Cela est dû en grande partie aux coûts qu'engendrera la mise en place d'un tel comité (Obaidullah, 2011). Une solution serait de constituer un pool d'IMFI et créer des associations avec un seul comité charia, ce qui permettrait d'amortir les charges sur un plus grand nombre d'IMFI.

3.6. Le risque d'image

Un des risques les plus importants pour un programme de MFI est d'être confondu avec un programme charitable. Ainsi, pour garantir sa durabilité, l'IMFI doit établir avec ses clients une relation entre établissement et emprunteurs et leur expliquer qu'elle compte sur eux pour pouvoir continuer à accorder des prêts.

Dans ce cadre, les programmes de MFI doivent établir des agences séparées qui seront spécialisées dans le financement des besoins de consommations à travers la *zakāt* pour éviter toute confusion entre le financement destiné à des finalités caritatives et celui destiné au financement d'une activité productive. D'autre part, le programme doit expliquer les obligations liées à chaque formule de financement (p. ex., expliquer que *qard al-ḥasan* n'est pas une *ṣadaqa* et qu'il nécessite un remboursement).

CONCLUSION

La raison d'être des IMF est de fournir aux couches sociales les plus pauvres des services financiers qui sont adaptés à leurs besoins et conditions. La MF paraît donc en parfaite harmonie avec les objectifs fondamentaux de finance islamique et va lui permettre de jouer pleinement son rôle social. En fait, les institutions financières locales ne peuvent pas participer directement à la réduction de la pauvreté et à d'autres activités socialement bénéfiques qui sont nécessaires à établir une nouvelle identité de la finance islamique (El-Gamal, 2006, p.185). Ainsi, les IMFI sont aussi importantes que les autres composantes de l'écosystème de la finance islamique.

Alors qu'en termes de portée, de pénétration et de prouesse financière les IMFI traînent loin derrière leurs homologues conventionnelles, elles obtiennent certainement mieux en ce qui concerne la richesse et la variété (Obaidullah, 2011). En effet, tous les contrats de base de la finance islamique peuvent servir pour la mise en place de projets de MFI. Toutefois, les initiatives de MFI, ainsi que celles à caractère social qui utilisent les instruments de financement islamique tels que la *morābaḥa* restent très peu nombreuses et sont généralement considérées comme étant en marge de la finance islamique (El-Gamal, 2006, p.187).

Les bonnes pratiques ont montré que les pauvres sont bancaables et prêts à déboursier des primes pour un service financier rapide et fiable, ce qui rend les opérations avec ces derniers profitables et durables (Dhumale et Sapcanin, 1998). Cela fait de la MFI une importante niche d'affaires pour les banques islamiques pour investir leur surplus de

liquidités, ce qui rend le coût de financement de ces programmes très faibles par rapport au programme de la MF conventionnelle (voir Ahmed, 2007).

Stearns (1995) argue que ce sont les prêteurs et non les emprunteurs qui génèrent les taux de délinquance élevés et que malgré les facteurs externes, c'est l'établissement, lui-même, de par sa philosophie, son image et sa méthodologie qui joue un rôle primordial dans la limitation de la délinquance et des autres risques liée à l'activité de microfinance.

La gestion des risques est un des domaines dans lesquelles la finance islamique enregistre un retard énorme par rapport à la finance conventionnelle, d'où la nécessité de drainer les efforts de recherche vers ce domaine. Dans le présent article, on a essayé de relever les différents risques auxquels les IMFI font face et de proposer des solutions susceptibles de les gérer. Cependant, il est à souligner que la gestion des risques ne doit pas se faire au détriment des objectifs sociaux des programmes de MF en se déplaçant vers des créneaux de populations qui sont moins pauvres et plus solvables.

BIBLIOGRAPHIE :

- Abdouli, Abdel Hamid., (1991), Access to Finance and Collaterals: Islamic Versus Western Banking, *Journal of King Abdulaziz University-Islamic Economics*, 3, pp. 55–62.
- Ahmed, Babaker Othman., (1998), On the Experience of Sudanese Islamic Banks in Financing Agriculture Using Salam (In Arabic), Islamic Research and Training Institute.
- Ahmed, Habib., (2007), Waqf-Based Microfinance: Realizing the Social Role of Islamic Finance, in *International Seminar on Integrating Awqaf in the Islamic Financial Sector*, March 6-7. Singapore, p. 22.
- Al-Suwailem, Sami., (2000), Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange, *Islamic Economic Studies*, 7(1 & 2), pp. 61–102.
- Al-Suwailem, Sami., (2006), Hedging in Islamic finance. Jeddah: Islamic Development Bank, Occasional Paper No. 10.
- Bacha, Obiyathulla I., (1999), Derivative Instruments and Islamic Finance: Some Thoughts for a Reconsideration, *International Journal of Islamic Financial Services*, 1(1 (April)), pp. 9–25.
- Churchill, Craig, Coster, Dan, White, Victoria, Ratigan, Terrence, Marudas, Nick, Pickrell, Emily and Miller, Calvin., (2001), Manuel de gestion des risques en microfinance. CARE.
- Dhumale, Rahul and Sapcanin, Amela., (1998), An Application of Islamic Banking Principles to Microfinance, study by the Regional Bureau for Arab States, United Nations Development Programme, in cooperation with the Middle East and North Africa Region, pp. 1–14.
- El-Gamal, Mahmoud Amin., (2006), *Islamic Finance Law, Economics, and Practice*.

- Cambridge: Cambridge University Press.
- Iqbal, Zamir and Mirakhor, Abbas., (2011), *An Introduction to Islamic Finance Theory and Practice*. 2nd edit. Singapore: John Wiley & Sons.
- Kafou, Ali and Chakir, Ahmed., (2015), Commodity risk hedging through risk sharing: reengineering Islamic forwards, *Journal of Risk*, 17(6), pp. 101–123.
- Karim, Nimrah, Michael, Tarazi and Reille, Xavier., (2008), *Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche*.
- Khan, M. Fahim., (1997), *Social Dimensions of Islamic Banks in Theory and Practice*.
- Khan, Tariqullah and Ahmed, Habib., (2001), *Risk Management an Analysis of Issues in Islamic Financial Industry*, Islamic Research and Training Institute, (Occasional paper no. 5), pp. 1–193.
- Obaidullah, Mohammed., (2007), *Teaching Corporate Finance from an Islamic Perspective*. Jeddah: Islamic Economic Research Centre.
- Obaidullah, Mohammed., (2008), *Introduction to Islamic Microfinance*. The Islamic Business and Finance Network.
- Obaidullah, Mohammed., (2011), *Islamic Microfinance: The Way Forward*, in Hassan, K. and Mahlknecht, M. (eds) *Islamic capital markets: products and strategies*. Chichester: John Wiley and Sons, pp. 415–452.
- Obaidullah, Mohammed and Khan, Tariqullah., (2008), *Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives*, Islamic Research and Training Institute, (2), pp. 1–81.
- Salem, Rania Abdelfattah., (2013), *Risk Management for Islamic Banks*. Edited by R. Wilson. Edinburgh: Edinburgh Guides to Islamic Finance.
- Stearns, Katherin., (1995), *la bête cachée : la délinquance dans les programmes de crédit aux microentreprises*, Discussion paper, (N° 5), pp. 1–53.
- Sundararajan, V., (2007), *Risk Characteristics of Islamic Products: Implications for Risk Measurement and Supervision*, in Archer, S. and Rifaat, A. K. A. (eds) *Islamic Finance: The Regulatory Challenge*. Singapore: John Wiley & Sons, pp. 40–68.
- Umar, Mohammed Abdul Halim., (1995), *Shari'ah Economic and Accounting Framework of Bay' al Salam in the Light of Contemporary Application*, Islamic Research and Training Institute, (Recherche Paper N° 33), pp. 1–126.