

LA FINANCE INCLUSIVE ET LA MICROFINANCE ISLAMIQUE : QUELLES CONVERGENCES ?

INCLUSIVE FINANCE AND ISLAMIC MICROFINANCE: WHICH CONVERGENCES?

Par

Salma DRISSI

**Chercheur à l'École Nationale de Commerce et de Gestion d'Agadir,
Université Ibn Zohr.**

&

Khadija ANGADE

**Professeur à l'École Nationale de Commerce et de Gestion d'Agadir,
Université Ibn Zohr.**

Résumé :

L'exclusion des plus démunis du système bancaire conventionnel était le point de départ de création et du développement des institutions de microfinance (IMF). Ces dernières avaient comme objectif la proposition des services financiers et non financiers de proximité à des personnes du secteur informel et à des personnes exclues du secteur bancaire, en raison de la faiblesse de leurs revenus et de l'absence de garanties de paiement. Cependant, la microfinance conventionnelle fait face à plusieurs défis qui semblent l'écarter des objectifs de la microfinance. Dans cette perspective que la microfinance islamique se présente comme une union de deux formes non traditionnelles de la finance pour créer un développement économique et social réel au sein de la société. C'est dans ce cadre que s'inscrit cet article qui s'assigne comme objectif d'examiner profondément l'efficacité de l'application des principes de la finance islamique dans le domaine de la microfinance pour donner naissance à de nouveaux produits financiers ainsi que l'élaboration d'une description du modèle de la microfinance et l'analyser des perspectives de développement de cette industrie et les obstacles qui bloquent son évolution.

Mots clés : Microfinance, Finance islamique, Chariâa, Inclusion financière.

Abstract

The exclusion of the poor from the conventional banking system was the starting point for the creation and development of microfinance institutions (MFIs). The latter aimed at suggesting local financial and non-financial services to people in the informal sector and to people excluded from the banking sector, because of their low income and lack of payment guarantees. However, conventional microfinance faces several challenges that seem to displace it from microfinance goals. It is in this point of view that Islamic microfinance presents itself as a union of two non-traditional forms of finance to create real economic and social development in society. It is in this context that this article is written, which aims to examine deeply the effectiveness of the application of the principles of Islamic finance in the field of microfinance to give birth to new financial products as well as developing a description of the microfinance model and analyzing the development prospects of this industry and the obstacles that prevent its evolution.

Keywords : Microfinance, Islamic finance, Sharia, Financial inclusion.

Introduction

À l'heure actuelle, la problématique de l'inclusion financière est devenue un des thèmes les plus évoqués dans les programmes dédiés à l'amélioration des conditions de vie, de réduction de vulnérabilité et de promotion de l'émancipation sociale et économique. Du coup, rien de surprenant, si la question du lien entre le développement économique et l'inclusion financière est figurée dans 7 parmi 17 objectifs de développement durable visant la promotion de la prospérité tout en protégeant la planète. En effet, l'inclusion financière se présente comme un ensemble de dispositifs mis en place afin de lutter contre l'exclusion financière et bancaire et permettre aux populations pauvres ou exclues du système bancaire classique de financer leurs activités, d'épargner et de subvenir aux besoins de leurs familles.

À première vue, il s'avère que l'inclusion financière et le microcrédit sont tous les deux des pratiques qui se chevauchent vu que chacun d'eux est basé sur la même idée à savoir : la lutte contre la pauvreté à travers la réduction des imperfections du marché du crédit. Néanmoins, l'inclusion financière est un terme à la fois plus global, car il regroupe toute une gamme de produits et services financiers et non financiers rendus accessibles aux populations exclues du système bancaire conventionnel avec l'objectif de leur permettre de démarrer, de soutenir des activités économiques de petite taille et/ou d'aider à résoudre des problèmes de liquidité temporaire d'un côté¹. D'un autre, il est très précis, car il indique clairement son objectif : inclure, sous-entendu toute la population, dans le système économique.

Certes, l'objectif de l'inclusion financière fait mobiliser plusieurs acteurs du secteur financier, en particulier le secteur bancaire classique, toutefois, la microfinance demeure un véritable levier de réduction de la pauvreté par l'instauration de services financiers pour des personnes qui, à cause de leur position économique, sont exclues du système financier dit classique. Dans ce contexte, plusieurs études portées sur la lutte contre la pauvreté indiquent que l'exclusion financière des personnes à faibles revenus du système financier est un facteur significatif qui aggrave leur capacité à participer à l'action de développement. En d'autres termes, cette industrie est un outil puissant de développement avec le potentiel d'atteindre les populations pauvres, d'élever leur niveau de vie, de créer des emplois, de créer la demande pour de nouveaux biens et services, et de contribuer à la croissance économique qui s'avère des points communs que partage la microfinance avec le financement islamique.

¹(Assadi & Cudi, 2011, p. p.3.)

En effet, la microfinance possède des aspects compatibles avec les préceptes de la Chariâa islamique notamment en termes de son encouragement aux pratiques de l'entrepreneuriat sociales ainsi que ses objectifs moraux et sociaux pour promouvoir l'équité et le bien-être de la société en sa globalité². En s'insérant dans le paysage économique mondial comme étant un système économique original, le système financier islamique fait la promotion d'une finance plus responsable en jouant deux rôles. Le premier, c'est au niveau macroéconomique en s'insérant dans le paysage économique mondial comme étant un système économique résistant aux crises systémiques, notamment, en démontrant sa résilience face à la crise financière au moment où les banques et les établissements financiers conventionnels s'écroulaient³. Le second, c'est du point de vue microéconomique, en favorisant l'inclusion financière permettant aux personnes défavorisées et autres groupes vulnérables, notamment les personnes à faibles revenus et un nombre important de musulmans qui ont choisi volontairement de s'exclure du système bancaire classique pour des raisons liées à leurs convictions religieuses. La Microfinance islamique est, donc, le point de convergence entre deux industries en pleine croissance à savoir : la microfinance et la Finance islamique où ces deux industries partagent les mêmes objectifs : préconiser l'inclusion financière, promouvoir l'entrepreneuriat fondé sur une logique de partenariat financier et le remplacement des modes de financement fondés sur le concept de la charité par ceux basés sur les mécanismes de marché. L'objectif donc de ce papier est d'apprécier, en s'appuyant sur un rapprochement entre le concept de la microfinance et les principes de la finance islamique si nous pouvons raisonnablement affirmer que la microfinance islamique est un levier potentiel d'inclusion financière.

Ainsi, le présent travail se décline en quatre points. Le premier expose une définition de base du concept du microfinance et de la finance islamique, le second présente les formes institutionnelles de la microfinance, le troisième expose les principaux principes et produits de la microfinance islamique. Quant au dernier point, il sera réservé à l'analyse des perspectives de développement de la microfinance islamique et les obstacles qui bloquent son évolution.

²(Dhumale & Sapcanin, 1998)

³(Jawadi, 2012)

1. La microfinance et l'objectif d'inclusion financière

Évoquer le concept de la microfinance peut revêtir plusieurs dimensions relatives à des problématiques qui peuvent être à la fois historiques, contextuelles, sociologiques, anthropologiques, économiques, etc. Néanmoins, dans le contexte actuel, le concept de la microfinance renvoie à celui de la pauvreté comme un frein qui bloque le développement économique⁴. Reconnu comme un outil phare pour de lutte contre la pauvreté depuis 1997 au cours du Sommet mondial sur la microfinance, le développement exponentiel de cette industrie a ouvert effectivement la voie à une certaine instrumentalisation de l'industrie de microfinance.

1.1. Définition de la microfinance

Jusqu'à présent, les définitions les plus récurrentes de la microfinance confondent celle-ci au microcrédit. À travers cette définition réductrice, l'industrie de la microfinance est réduite à l'offre de crédits de faible montant à des personnes pauvres en vue de les aider à construire des activités génératrices de revenus. Certes, c'était souvent le premier et l'unique produit proposé par les institutions de microfinance. Toutefois, avec l'évolution rapide de ce secteur d'activité partout dans le monde, y compris dans les pays développés, la microfinance a progressivement élargi sa sphère d'intervention en assurant l'accès à des appuis financiers tels que le microcrédit dans un premier lieu, mais aussi toute une gamme de services à l'instar dumicro épargne, le micro assurance, le transfert d'argent et d'autres produits non financiers (formations, conseils, etc.). Autrement dit, la microfinance vise non seulement la distribution des microcrédits, mais aussi l'instauration d'un réseau d'instituts locaux et des structures pour proposer ses services d'une façon pérenne.

Cela dit, la microfinance se définit, dans son acceptation au sens large, l'octroi de services financiers (généralement du crédit et/ou de l'épargne) par des institutions spécifiques, à des personnes développant une activité économique productive, le plus souvent de l'artisanat ou du commerce, et n'ayant pas accès aux institutions financières commerciales en raison de leur profil socio-économique (personnes pauvres, sans revenus fixes) ne peuvent offrir aucune des garanties en vigueur dans les institutions bancaires commerciales⁵. Une autre définition de la microfinance la décrit comme un ensemble de services financiers délivrés dans un cadre formel ou informel et destiné aux populations à faibles revenus n'ayant pas accès au système

⁴(Soulama, 2005)

⁵(Labie & Guene, 1999)

bancaire classique, mais exerçant une activité économique ou ayant un projet économique⁶. À la différence de la première définition, la deuxième sous-entend que la microfinance n'est pas destinée à toute personne pauvre, mais à ceux d'entre eux de créer une activité génératrice de revenus. Plusieurs définitions peuvent donc lui être attribuées, mais pour bien appréhender ce concept trois types de définitions peuvent être évoqués : la définition quantitative, la définition institutionnelle et une définition normative⁷.

- **La définition quantitative** : pour cette première définition, la microfinance à l'opposition de la microfinance se distingue par la taille minimale de ses transactions financières. Pour cette définition, la microfinance est le synonyme du microcrédit.
- **La définition institutionnelle** : la microfinance sous la définition institutionnelle fait référence à un système d'intermédiation particulier, capable, dans un environnement de pauvreté de produire et de traiter l'information financière dans un environnement d'incertitude puisque la clientèle cible sont potentiellement non solvable et par conséquent plus risquée.
- **La définition normative** : pour ce troisième type de définition, la microfinance renvoie à l'offre de services financiers à des populations qui n'ont pas accès aux services financiers formels. En fait, pour cette définition, l'attention est portée sur le processus de prise de décision qui s'effectue à un niveau local pour instaurer un lien de confiance.

1.2. Genèse de la microfinance

À la recherche de la compréhension du contexte historique de la microfinance, il s'avère que celle-ci n'est pas un phénomène très récent comme il est mentionné dans la littérature qui 'il lui est attribué l'apparition à partir des années 80. La microfinance tient ses origines des premières coopératives de consommation de la deuxième moitié du XIX^e siècle qui présentent les formes primitives des institutions de microfinance, dont l'objectif d'éradiquer l'émancipation de la classe ouvrière exclue des banques classiques et faire face à l'exploitation capitaliste. Toutefois, les premières véritables expériences de la microfinance remontent à 1974 au Bangladesh avec Muhammed YUNUS. Ce dernier et à l'aide des travaux pratiques a l'aide des travaux pratiques réalisés avec ses étudiants sur les théories de l'investissement, cherchait à remédier à l'extrême indigence financière de ses concitoyens fabricants de tabourets en bambou qui n'ont aucun moyen pour constituer des stocks de

⁶(Soko, 2009)

⁷(Soulama, 2005)

matières premières. YUNUS a donc prêté 27 dollars à quarante-deux femmes pour qu'elles puissent acheter le bambou avec lequel elles fabriquaient des tabourets, vendus auparavant directement au prêteur professionnel qui leur avait prêté l'argent nécessaire. Grâce à ce microcrédit sans intérêt, les fabricantes en ont gagné beaucoup plus en vendant elles-mêmes leurs tabourets et sont peu à peu sorties de la pauvreté⁸.

D'ailleurs en 1983, cette initiative est soldée par la création au Bangladesh de la désormais célèbre Grameen Bank, une institution financière proposant des prêts aux populations pauvres exclues du système bancaire classique du Bangladesh et dont le succès va inspirer de nombreuses autres expériences à travers le monde.

En effet, ces pratiques étaient exportées dans de nombreuses régions du monde pour ouvrir la voie à d'autres expériences semblables menées dans les pays du Tiers-monde, notamment l'Afrique, l'Asie et l'Amérique latine. Cette initiative ouvre la voie à de nombreuses autres expériences menées dans les pays du Tiers-monde, en particulier en Afrique, en Asie et en Amérique latine.

Du coup, plusieurs institutions sont créées pour fournir aux personnes pauvres ou en situation financière vulnérable des moyens pour créer des institutions sont créées pour fournir aux pauvres les moyens de créer leur propre emploi sous la forme de petites entreprises individuelles. En parallèle, les institutions de microfinance ont mis en place une gamme des produits plus élargie qui combine à la fois des produits financiers et non financiers qui sont autant d'outils incontournables pour mis en place pour lutter contre l'exclusion bancaire et financière.

2. Les formes institutionnelles de la microfinance

Les institutions de microfinance revêtent plusieurs formes. En effet, il existe plusieurs critères selon lesquelles les Institutions de microfinance peuvent être classées à l'instar du critère : autonomie ou dépendance de gestion, l'adoption de normes bancaires ou de développement, la nature des ressources procurées, la nature de la relation établie avec la clientèle cible (bilatérale ou coopérative) et le choix de la population bénéficiaire ainsi que la problématique genre. Dans le cas de notre travail, nous avons opté pour une classification classique basée sur la forme juridique. Pour Jansson et al. (2004) les institutions de microfinance peuvent être

⁸(Gandré, 2012, p. p.23.)

classées en trois groupes distincts⁹ : les coopératives et mutuelles d'épargne et de crédit, les organisations non gouvernementales et les banques commerciales et les institutions financières qui adoptent une stratégie de downscaling.

2.1. Les coopératives, mutuelles d'épargnes et de crédit

Les coopératives d'épargne et de crédit sont considérées comme les formes primitives des institutions de la microfinance moderne. Apparue pour la première fois au 19^e siècle en Europe et l'Amérique du nord, cette forme d'institution a pu se développer notamment avec l'émergence de la vague des ONG en microfinance dans les années 80 et 90.

Cette forme d'IMF se distingue des autres types d'IMF par le fait qu'elles ne ciblent pas significativement une population pauvre, mais elles proposent des services financiers et non financiers à des cibles homogènes. Pour Jacquier (1992)¹⁰ : « *Une coopérative d'épargne et de crédit est une institution financière démocratique et à but non lucratif. Elle est organisée et contrôlée par ses membres, qui s'associent pour regrouper leur épargne et se faire mutuellement des prêts à des taux raisonnables* ». Autrement dit, les membres de ce type d'institutions en microfinance ont souvent une identité de groupe en formant une sorte d'homogénéité des intérêts, ce qui est un facteur crucial pour la dynamique sociale et la performance de ce type d'IMF¹¹.

Un autre aspect qui caractérise ces institutions est les principes de fonctionnement qui régissent leurs activités dont on cite trois grands principes. D'abord l'organisation démocratique de l'institution. Ce principe concerne deux aspects de base : le caractère volontaire de l'adhésion des membres et la non-discrimination sur n'importe quel aspect (sexe, âge, religion, race...) ¹². En ce qui s'agit du deuxième principe, il est lié aux services rendus aux adhérents, notamment le crédit et l'épargne qui doivent contribuer à l'amélioration de la situation socio-économique des membres tout en préservant sa stabilité financière. Quant au dernier principe, il concerne la responsabilité sociale dont doit faire preuve la coopérative envers ses membres, ses employés et la communauté en général¹³.

⁹(Jansson, Rosales, & Westley, 2004)

¹⁰(JACQUIER, 1999, p. p.62.)

¹¹(Dicko, 2009)

¹²(Périlleux, 2008)

¹³(Unions, 2005)

2.2. Les organisations non gouvernementales

En général, les organisations non gouvernementales renvoient à toutes les institutions qui ne sont pas réglementées par des lois et des dispositions bancaires et qui, au sens large, ont un objectif de développement social en plus de leur objectif financier¹⁴. Cependant, la solide performance financière demeure juste un moyen et non pas une finalité. La particularité de ce type d'IMF est le fait qu'elles sont capables d'offrir parallèlement des activités financières et non financières.

La plupart des ONG sont subventionnées par des bailleurs de fonds internationaux ou gouvernementaux. Cette dépendance des ONG de microfinance vis-à-vis des subventions peut compromettre leurs solidités financières et par la suite limite leur efficacité de répondre aux besoins hétérogènes des pauvres. Relativement à ces obstacles et afin de surmonter cette dépendance financière, plusieurs ONG de microfinance se convertissent en institutions bancaires de microfinance.

Pour Betty Wampfler (2002)¹⁵, les activités des ONG de microfinance se distinguent par trois caractéristiques de celles pratiquées par les autres institutions :

- Une multifonctionnalité très forte ;
- Imbrication étroite entre l'économique et le social ;
- La mise en place d'initiatives économique, notamment dans les secteurs délaissés par les organismes officiels de développement.

2.3. Les banques commerciales et la microfinance

Avec le succès qu'a marqué l'industrie de la microfinance à l'échelle mondiale, la prestation de services de détails aux clients à faible revenu est devenue un marché à fort potentiel qui attire un nombre croissant de banques commerciales à s'y implanter¹⁶. D'ailleurs, en 1998, le CGAP (*The Consultative Group to Assist the Poor*) décrivait déjà les banques commerciales comme les « nouveaux acteurs du secteur de la microfinance »¹⁷.

Plusieurs facteurs peuvent justifier l'affranchissement des banques commerciales du secteur de la microfinance dont certain et l'incitation des pouvoirs publics les banques à fournir des services financiers, notamment les crédits, à des secteurs économiques jugés comme

¹⁴(Fao, 2007, p. p.36.)

¹⁵(Wampfler, 2002)

¹⁶(Isern & Porteous, 2005)

¹⁷(Baydas, Graham, & Valenzuela, 1997)

prioritaires au plan social. Toutefois, les banques commerciales explorent d'elles-mêmes les potentialités offertes par le secteur de la microfinance jugé d'un marché qui offre des perspectives de profits et de croissance durable. Toutefois, la raison principale qui pousse ses institutions financières à intégrer ce marché est la concurrence rude sur le marché bancaire traditionnel entraînant une réduction de leurs marges. Ainsi, le marché de microfinance se présente comme opportunité qui pourrait leur procurer de nouveaux clients avec des marges de rentabilité acceptables¹⁸.

Dans cette perspective, les banques sont incitées à descendre de gamme de clientèle afin de cibler une catégorie de clientèle à revenu faible, c'est la stratégie de downscaling. Pour Lopez et Rhyne, (2003), il existe quatre modèles qui peuvent être adoptés par les banques pour s'implanter dans le marché de la microfinance¹⁹ :

- **La création d'une unité interne spécialisée en microfinance** : pour cette stratégie, la banque choisit entre deux options. La création d'une unité de microfinance au son sein ou l'incorporation d'un produit de microfinance dans une unité déjà en marche. Dans le cas échéant, c'est la deuxième option qui est choisie en procédant à l'introduction du produit comme tout nouveau produit de la banque, évidemment en recourant à une campagne de marketing et de promotion.
- **La filiale financière** : d'autres banques choisissent pour intégrer le marché de microfinance la création d'une filiale spécialisée servant uniquement ce secteur. Bien que ce modèle nécessite des moyens financiers, humains et matériels très importants, il dégage certains avantages dont on cite, l'autonomie institutionnelle et managériale, une diversification du risque et l'instauration d'une structure juridique claire et facile.
- **La société de services en microfinance** : Suivant ce modèle, la banque procède à la création d'une entité juridique non financière (société de services) chargée de l'émission des microcrédits et de la gestion du portefeuille. Pour K.Barlet (2003), les sociétés de services en microfinance sont une sorte d'institution non financière qui fournit des services d'action et de gestion de crédit pour le compte d'un établissement bancaire en se chargeant des travaux de proportion, d'évaluation, d'approbation, de suivi et de recouvrement des crédits. Quant à la banque elle se charge de rémunérer la société en contrepartie des services fournis.

¹⁸(Nsabimana, 2009)

¹⁹(Barlet, 2003)

3. La microfinance et la finance islamique quelle convergence ?

L'industrie de la microfinance a connu ces dernières années un développement singulier dans les marchés émergents et a bénéficié d'une reconnaissance internationale en tant qu'outil de développement et d'inclusion financière²⁰. Néanmoins, elle fait face à un grand nombre de défis à relever liés essentiellement, entre autres, aux taux d'intérêt jugés élevés à la capacité financière des clients²¹, le détournement de fonds prêtés à des fins non productives et à l'inadéquation des produits proposés aux besoins des populations ciblées²². Face à tous ses obstacles qui entravent la croissance de la microfinance conventionnelle et qui semblent l'écarter de ses objectifs, la microfinance islamique est considérée comme étant un levier de réduction de la pauvreté qui, en plus de consolider la branche de microfinance conventionnelle, elle contribue à la promotion de l'inclusion financière chez les personnes à faible revenu qui refusent de recourir aux services de la microfinance conventionnelle à cause de leurs convictions religieuses.

3.1. Les principes de la microfinance islamiques

Aujourd'hui, il est généralement admis que la microfinance parvient à concilier les objectifs sociaux et économiques ainsi de constituer un outil efficace de réduction de la pauvreté. Ses principes fondamentaux étant basés sur la confiance, la solidarité et l'entraide mutuelle. Il s'agit en fait d'un ensemble de principes qui sont compatibles avec les préceptes de la Chariâa islamique, notamment en matière de son encouragement aux pratiques micro-entrepreneuriales ainsi que ses objectifs moraux et sociaux pour promouvoir l'équité et le bien-être de la société en total totale²³.

Dans cette perspective, la microfinance islamique est l'union de deux branches non traditionnelles de la finance, dont l'objectif étant l'octroi de services financiers et non financiers aux populations pauvres n'ayant pas accès au système bancaire classique tout en respectant les préceptes de la Chariâa islamique qui semblent compatibles avec les aspects de la microfinance. Selon Obeidullah (2008), il y a rien dans la finance islamique qui le rend incompatible avec les valeurs de la microfinance. D'ailleurs, il a été plutôt démontré qu'il

²⁰(Chen, Rasmussen, & Reille, 2010)

²¹(Khan, 2015)

²²(Iqbal & Mirakhor, 2013)

²³(Mondiale, 1998, pp. p.1-2.)

existe plusieurs points de convergence entre l'approche islamique et les « *best practices* » de la microfinance²⁴.

Ainsi, instaurer un système de microfinance islamique reviendrait à respecter les 5 principes ci-après :

- ***Interdiction du prêt à intérêt (Riba)*** : c'est le principe majeur du système financier islamique. Pour les juristes le terme « *Riba* » renvoie à tout avantage ou surplus perçu par l'un des contractants sans aucune contrepartie acceptable ou légitime du point de vue du droit musulman (Chaar, 2008; Toumi, 2011)²⁵. Autrement dit, il est interdit à toute institution qui fonctionne selon les principes Chariâa d'accorder des prêts et de collecter des dépôts assortis à des taux d'intérêt prédéterminés. Ceci constitue la différence fondamentale avec les institutions de microfinance conventionnelles qui empruntent en contrepartie du paiement des intérêts et qui prêtent pour leur rapporter également des intérêts.
- ***L'exigence de la justice et le principe de partage des profits et des pertes (PPP)*** : l'enrichissement injuste et l'exploitation déloyale sont des actes condamnés en finance islamique. Toutefois, il faut souligner que la finance islamique ne prohibe pas la recherche du profit du moment, bien entendu que son acquisition est réalisée grâce au travail et non pas l'écoulement du temps et l'exploitation de la conjoncture monétaire. Pour le principe de partage des profits et des pertes, il s'agit d'un corollaire qui découle directement du premier principe fondamental de la finance islamique. D'ailleurs, la finance islamique est souvent qualifiée de participative en ce qu'elle se base sur des contrats associant le capital financier et le capital humain. Autrement dit, un investisseur va confier ses fonds à un entrepreneur avec qui il partagera les bénéfices selon un prorata prédéterminé. En conséquence, en finance islamique, l'IMF n'est pas qu'un simple pourvoyeur de fonds intéressé seulement par les garanties offertes par le client.²⁶ Elle représente un authentique partenaire de ce dernier.
- ***La transparence et l'interdiction du Gharar et de la spéculation*** : le mot « *Gharar* » peut avoir plusieurs connotations, notamment, « *incertitude* », « *ambiguïté* », « *risque* », et « *tromperie* »²⁷. En général, une opération commerciale est suspectée affecté par le

²⁴(Obaidullah, 2008)

²⁵(Chaar, 2008)

²⁶(Toumi, 2011, p. p.26.)

²⁷(Chaar, 2008)

«Gharar» lorsque les conséquences ne sont pas claires ou s'il y a un doute ou une incertitude concernant la réalité même d'une transaction ou lorsque l'un des paramètres tels que le prix, l'objet de l'opération, l'identité des parties et les délais d'exécution est inconnu ou dissimulé²⁸. Il s'agit bien donc de l'aspect d'incertitude relative aux événements futurs et à la qualité des biens et peut résulter d'un manque d'information qui peut être intentionnel ou non venant de l'une ou des deux parties d'une transaction.

- ***L'interdiction de financer des secteurs immoraux et non éthiques*** : la finance islamique est assimilée à une finance éthique et responsable. Il en découle donc l'interdiction de financer tous les projets d'investissement qui sont contraires à la morale islamique à l'instar de l'industrie du jeu de hasard, de l'armement, etc. Aussi dans des sociétés qui transgressent les principes fondamentaux de la loi islamique.
- ***L'adossement à un actif tangible*** : ou l'Asset Banking apparaît comme l'un des principes qui font de la finance islamique une finance rattachée à l'économie réelle avec un grand potentiel en termes de stabilité et de maîtrise des risques²⁹. En effet, exiger que tout contrat soit rattaché à une activité « palpable » rassure notamment quant aux problématiques de déconnexion de la sphère financière à la sphère réelle. Ce principe, conjugué avec celui de l'interdiction de l'incertitude excessive faite que, par exemple, les produits dérivés soient prohibés.

De tout ce qui précède, il en résulte que la microfinance et le financement islamique ont beaucoup de points communs. En effet, la finance islamique s'appuie sur des facteurs multidimensionnels : éthiques, morales, sociales et religieux pour défendre l'égalité et l'équité pour le bien de toute la société. Les principes incitant à la répartition des risques, les droits et devoirs de chacun, les droits de propriété, et l'inviolabilité des contrats sont tous inclus dans le code islamique qui est le pilier fondamental du système financier.

3.2. Les produits de la microfinance islamique

Certes, l'objectif principal des institutions de la microfinance est de créer un équilibre entre la dimension commerciale et sociale dans leurs offres de produits et services destinées essentiellement aux populations à revenu modeste. Néanmoins, les coûts des ressources financières de ces institutions et la recherche de la rentabilité pour garantir une pérennité agissent de façon à ce que la réalisation de l'équilibre entre les deux dimensions soit très

²⁸(El-Gamal & Haverals, 2010)

²⁹(Wadi, 2011)

difficile. Par conséquent, plusieurs institutions de microfinance privilégient la viabilité financière au détriment de la viabilité sociale ce qui peut les dévier de leurs objectifs de base qui est de nature sociale.

C'est là que le système financier islamique se présente comme un renfort à la microfinance conventionnelle en permettant à celle-ci d'optimiser ses potentialités ainsi à renforcer son rôle de lutte contre la pauvreté et promouvoir l'inclusion financière. En effet, dans le système financier islamique, il existe deux catégories d'instruments de financements. La première catégorie d'instruments est basée sur les mécanismes du marché et la création d'un profit, autrement dit à une orientation purement commerciale³⁰. La deuxième est basée sur le concept de la charité ne visant pas à créer un profit (une vocation purement sociale)³¹.

Ainsi, la pertinence de ce système consiste à ce que chaque type d'instruments fonctionne indépendamment de l'autre. En d'autres termes, l'efficacité des instruments de la microfinance islamique à vocation sociale, notamment la Zakat ou le Qard Hassan est dû non seulement à l'absence de coûts des ressources, mais aussi qu'il n'y a aucune exigence de remboursement attendue.

3.2.1. Les instruments de financement à vocation commerciale

Comme nous l'avons souligné précédemment, la finance islamique ne blâme pas la recherche du profit du moment, bien entendu, que son acquisition et sa réalisation se font en conformité avec ses préceptes. Parmi les instruments de la microfinance islamique les plus répandus dans cette catégorie, nous citons : le modèle du Bai Muajjal-Murabaha et celui du Musharakah.

- ***La micro- Murabaha (vente à crédit)*** : ayant le même principe de fonctionnement qu'un contrat de Murabaha classique, il s'agit d'une forme d'instrument de crédit qui permet d'acquérir un bien ou un équipement sans avoir à contracter un emprunt à intérêts. Elle pourrait se matérialiser par l'achat du bien ou de l'équipement par l'institution de la microfinance islamique avec un prix connu par les parties de l'accord (y compris l'acheteur final) et le revend à son client à un prix majoré fixé à l'avance. L'IMFI permet au client de payer en versements échelonnés fixés par le contrat.

³⁰(Doligez, Fall, & Oualy, 2012, p. 103.)

³¹(Doligez et al., 2012)

- **La micro-Mucharaka** : c'est un instrument qui fonctionne sur le principe de partage des profits et des pertes. En général, ce contrat se manifeste sous forme d'un contrat dans lequel deux ou plusieurs personnes (dont une est l'institution de la microfinance islamique) apportent chacun des montants de financement pour la réalisation d'un projet et s'entendent évidemment sur une règle de partage prédéterminée des profits et des pertes de la microentreprise objet du dit contrat³².
- **Micro Mudaraba** : une autre forme de partenariat basée sur le principe de partage des profits et des pertes dans lequel l'institution de microfinance islamique fournit le capital et le micro-entrepreneur apporte son savoir-faire et son expertise afin de créer une microentreprise. Le partage des profits et des pertes s'effectue selon une règle de partage préétablie entre les deux parties. Dans cette forme de contrat, c'est l'institution de la microfinance islamique qui supporte les pertes entièrement, sauf si le micro-entrepreneur fait preuve de négligence, de mauvaise gestion ou violation d'une des clauses fixées dans le contrat.
- **Micro Ijara**: c'est l'équivalent d'un contrat de bail pour les banques conventionnelles. Il s'agit d'un contrat par lequel l'institution de la microfinance islamique achète des machines ou de l'équipement puis les met à titre locatif pour une période durant laquelle elle garde le titre de propriété des dits bien. Lorsque le contrat arrive à son terme, le client peut acheter le bien.
- **Micro Salam**: le contrat Salam est une transaction par laquelle un micro-entrepreneur s'engage pour livrer à une date future une marchandise clairement définie en échange d'un paiement effectué au comptant. Ce mode de financement est habituellement utilisé pour le financement des moyens de production dans l'agriculture et dans les activités liées aux matières premières. Concrètement, le contrat Salam enregistre un accord entre un micro entrepreneur et une institution de microfinance islamique qui effectue le paiement au comptant d'une livraison future d'une quantité spécifique de marchandise à une date donnée³³.
- **Micro Istisnâa** : c'est un contrat d'acquisition d'un bien (dont la valeur ne dépasse pas nécessitant une fabrication ou une transformation). Cette technique est assimilée à la technique de vente en l'état future d'achèvement qui consiste à financer une transaction

³²(Soumaré, 2009, p. 67.)

³³(Toumi, 2011, p. 104.)

sur un bien qui n'existe pas encore au moment de la réalisation de cette transaction.

3.2.2. *Les instruments de financement à vocation sociale*

Comme c'était mentionné antérieurement, l'activité financière islamique s'est développée en faisant revivre en créant de nouveaux produits et en faisant revivre les produits anciens dont on cite les produits basés sur le principe de charité. En effet, la microfinance islamique peut non seulement satisfaire une demande qui demeure jusqu'à maintenant insatisfaite, mais aussi mettre en pratique que le principe qui peut que l'islam se préoccupe des moins fortunés et le pouvoir de la microfinance pour permettre aux pauvres d'obtenir des fonds. C'est ainsi qu'une autre catégorie de produit de la finance islamique apparaît à savoir les modes basés sur le concept de la charité ne visant pas à créer un profit. D'ailleurs, nous distinguons dans ce mode financement deux catégories de produits selon l'existence ou non du critère d'obligation ou non.

- **Le Zakat :** le Zakat est une aumône à caractère obligatoire ayant une portée sociale et qui a pour vocation la purification de la richesse cumulée sous forme d'impôt. Ainsi, chaque année, 2.5% des actifs circulants doivent être versés à l'une des 8 catégories de bénéficiaires, notamment les pauvres³⁴. Le but d'un tel impôt est de lutter contre la pauvreté et l'exclusion en protégeant la dignité de l'individu au sein de la société ainsi que la réalisation d'une justice sociale garante d'une économie dynamique et évolutive³⁵.

Pour les modes de financement basés sur la charité à titre non obligatoire, mais qui ont aussi un impact significatif en matière d'éradication de la pauvreté, nous avons : la Sadaqa Jaria, le Waqf et le Qard Hassan qui était d'ailleurs le point de départ de la microfinance islamique.

- **Le Waqf :** le Waqf est en quelque sorte le fait de se dessaisir d'un bien, ou le fait de renoncer à son exploitation pour son propre compte³⁶. En d'autres termes, c'est l'immobilisation d'un bien qui reste en la possession d'un donateur tout en faisant largesse de l'usufruit au profit des pauvres et les nécessiteux sans extinction du bien immobilisés. Autrement dit, le Waqf est une aumône continue Sadaqa Jariya dont les récompenses,

³⁴(Cekici, 2009, p. 17.)

³⁵(Bari & Radi, 2011)

³⁶(EL MARZOUKI & ROUIJEL)

l'utilité et les effets qui en découlent se perpétuent après la mort du donateur³⁷. En ce qui concerne la typologie du Waqf, elle peut s'établir en fonction de deux critères : la nature du Waqf et sa finalité³⁸. Pour le premier type, on distingue le Waqf foncier (Waqf Aqar), ou capital fixe et le Waqf liquide (Waqf Manqoul) ou capital circulant, tel celui fréquemment utilisé en Égypte. Pour le deuxième, selon la finalité, il y a le Waqf de bienfaisance (Waqf Khaïri) et le Waqf de descendance (Waqf Ahli). Ce dernier type a pour objectif la protection de la descendance du donateur ou des membres de sa famille en cas de besoin. Le Waqf permet ainsi de générer des revenus et de les allouer, entre autres, aux couches sociales lésées.

- **Le Qard Hassan** : C'est un prêt à titre gracieux prêt à titre gracieux remboursé à l'échéance agréée sans paiement d'aucun intérêt ni donnant droit à une part de profit ou de perte dans l'affaire. Il s'agit en fait, d'une technique de financement très compatible avec les principes de la microfinance destinée avant tout à la frange défavorisée de la population et aux personnes non bancarisées, ainsi qu'à d'autres personnes connaissant des difficultés financières passagères.

Ces techniques de financement à vocation sociale peuvent être utilisées comme des fonds de financement pour les institutions de microfinance. Toutefois, pour assurer la pérennité et la vitalité de ces institutions, elles doivent passer d'un système caritatif à un système plus structuré, capable de couvrir les coûts des transactions financières et de fournir des services avec un bon rapport qualité / prix, d'autant plus que les montants des prêts sont moins élevés plus le niveau opérationnel relatif est élevé³⁹.

4. Contraintes et défis bloquant la croissance de l'industrie de la microfinance islamique

En dépit du potentiel et la croissance qu'a connue l'industrie de la microfinance islamique, à l'instar de tout secteur financier, la microfinance islamique pourrait souffrir de plusieurs obstacles qui peuvent entraver son développement freinant la création d'une vraie microfinance islamique.

³⁷(Falcioni, 2012, p. 452.)

³⁸(Kettani, 1997, p. 468.)

³⁹(DRISSI, 2017, p. 3.)

4.1. Les obstacles liés à l'offre et la demande

4.1.1. Les obstacles liés à l'offre

Parmi les principaux obstacles rencontrés par les institutions de microfinance islamique sont leurs faibles parts de marché dans le marché global de la microfinance. Selon une étude publiée par la Banque Mondiale et le FMI publié en 2014, la microfinance islamique représente moins de 1 % des transactions de microfinance dans le monde. Elle occupe une place minime dans le paysage microfinance mondiale, mais a tendance à croître depuis plusieurs années. Une offre qui demeure très concentrée avec 64 % des institutions qui fournissent des produits de microfinance islamique se trouve en Asie de l'Est et Pacifique et 28 % au Moyen-Orient et Afrique du Nord⁴⁰. La microfinance islamique concerne 1,28 million de clients résidant dans 19 pays, en majorité au Bangladesh, au Soudan et en Indonésie.

En outre, les institutions de microfinance islamiques sont rarement intégrées dans le système financier formel à cause de leurs statuts juridiques (initiées par des agences donatrices et des groupes religieux) et le manque d'expertise dans le domaine bancaire ; en addition, certains obstacles peuvent émaner des institutions gouvernementales surtout dans les pays à majorité non-musulmanes.

4.1.2. Les obstacles liés à la demande

Une grande part de la demande pour le financement auprès des IMF émane des projets jugés fait partis du secteur informel, notamment pour les clients des ONG. En addition, un grand débat existe à propos de l'encouragement financier que présente la microfinance au secteur informel jugé par quelques économistes néfastes à l'activité économique vu la fragilité et le manque d'expérience de quelques microentreprises pour passer au secteur formel⁴¹.

En ajoutant à cela, les critiques adressées à la microfinance islamique concernant la forte similarité entre les intérêts pratiqués par les IMF conventionnelles et le coût de quelques produits contestés islamiques qui prétendent être des coûts administratifs. Une telle situation peut nuire à l'acceptabilité des produits de la finance islamique souffrant de la perception qu'elle n'est rien qu'un camouflage de la finance conventionnelle.

⁴⁰(El-Zoghbi & Tarazi, 2013)

⁴¹(Hamida, 2000, p. 33.)

4.2. Les obstacles liés à la gestion du risque

Certes, grâce à la microfinance islamique, l'accès au financement pourrait être considérablement amélioré voire même atteindre des niveaux sans précédent dans tous les pays musulmans. En dépit de ce potentiel, plusieurs obstacles liés à la gestion des risques qu'encourent ces institutions pourraient entraver le développement de la microfinance islamique. En effet, les institutions de microfinance islamiques non seulement doivent faire face aux risques bancaires traditionnels, mais également aux risques spécifiques dus à leur mode de fonctionnement particulier⁴².

Dans ce contexte, la gestion du risque demeure ainsi un des principaux obstacles qui entrave le développement de la Microfinance Islamique surtout que la majeure partie de ces institutions sont de petite taille et non rentable. D'ailleurs, dans le cadre d'évaluation des risques subis par les institutions de microfinance (Churchill et Coster, 2001) ont classé ces risques sous forme de quatre catégories de risques⁴³. La première catégorie concerne les risques institutionnels (mission sociale, mission commerciale, le degré de dépendance...), la deuxième est relative aux risques opérationnels (crédits, fraude et sécurité). La troisième est celle des risques de gestion financière et la dernière englobe les risques externes (la régulation, la compétition, la conjoncture macroéconomique...).

Conclusion

En guise de conclusion, nous pouvons dire que le secteur de la microfinance islamique a connu un développement sans précédent dans les marchés émergents et a bénéficié d'une reconnaissance internationale en tant qu'outil d'autonomisation économique des pauvres ou des personnes défavorisées sur la base de méthodes de financement conforme à la Chariâa qui évitent les intérêts en raison de la proposition de valeur éthique de l'économie islamique.

Ainsi, la microfinance islamique a été créée pour développer constamment différents produits répondant à la demande des catégories les moins favorisées de la société l'accent a été mis sur deux catégories de produits : des contrats financiers islamiques à vocation commerciale et les produits à vocation sociale (Sadaqa, Zakât, Waqf et Qard-Hasan). Cette deuxième catégorie l'oppose au système de microfinance conventionnelle dont l'unique objectif est la maximisation des profits et la minimisation des risques.

⁴²(Causse & Hideur, 2010, p. 73.)

⁴³(Churchill & Coster, 2001)

Néanmoins, l'industrie de la microfinance islamique reste un domaine très large nécessitant encore de nombreuses recherches et études qui s'inspirent non seulement des sciences économiques et financières compatibles avec la Chariâa islamique, mais aussi des réflexions issues de la sociologie, de la psychologie, de la politique et de la culture.

Nous avons essayé à travers les pages antérieures de présenter cette industrie encore en pleine croissance à travers une définition des notions de base pour un regroupement d'ensembles de ces notions dans le but de concevoir une idée plus claire sur la microfinance islamique.

Il est vrai que la microfinance islamique souffre d'un certain nombre d'obstacles directs et indirects qui bloquent son développement comme les coûts opérationnels très élevés et la fragilité de l'offre qui provient majoritairement des agents non experts dans le domaine financier comme des ONG et des coopératives. Toutefois, elle possède des points de force qui peuvent transformer ces obstacles à des opportunités surtout que l'un des points forts de la microfinance islamique est son dynamisme et sa capacité à s'adapter à l'environnement qui l'entoure soit musulman ou non.

Références bibliographiques :

- Assadi, D., & Cudi, A. (2011). Le potentiel d'inclusion financière du "Mobile Banking". Une étude exploratoire. *Management & Avenir*(6), 227-243.
- Bari, I., & Radi, B. (2011). Au-delà de la crise. La finance islamique est-elle un moyen de régulation? *Éthique publique. Revue internationale d'éthique sociétale et gouvernementale*, 13(2).
- Barlet, K. (2003). Le point sur la réglementation et la supervision de la microfinance. *Paris, Pôle microfinancement*, 30.
- Baydas, M. M., Graham, D. H., & Valenzuela, L. (1997). Commercial banks in microfinance: New actors in the microfinance world.
- Causse, G., & Hideur, N. (2010). La gestion des risques dans les banques islamiques. *Revue du financier*(182-183), 73-88.
- Cekici, I. (2009). Du filtrage islamique. *Les Cahiers de la Finance islamique*, 1, 11-17.
- Chaar, A. M. (2008). Chari 'a: principes directeurs et stratégie. *La finance islamique à la française*, 33-85.
- Chen, G., Rasmussen, S., & Reille, X. (2010). Growth and vulnerabilities in microfinance. *Focus Note*, 61(1), 1-21.
- Churchill, C., & Coster, D. (2001). *Microfinance risk management handbook: Care*.
- Dhumale, R., & Sapcanin, A. (1998). *An application of Islamic banking principles to microfinance: World Bank*.

- Dicko, T. F. (2009). Rôles des coopératives financières en microfinance.
- Doligez, F., Fall, F. S., & Oualy, M. (2012). *Expériences de microfinance au Sénégal*: KARTHALA Editions.
- DRISSI, S. (2017). Islamic Microfinance: Locomotive In The Service Of Financial Inclusion. *European Journal of Islamic Finance*(7).
- El-Gamal, M. A., & Haverals, J. (2010). *Finance islamique: aspects légaux, économiques et pratiques*: De Boeck.
- El-Zoghbi, M., & Tarazi, M. (2013). Trends in Sharia-compliant financial inclusion. *Brief. Washington, DC: CGAP*.
- EL MARZOUKI, A., & ROUIJEL, R. Zakat et impôts: relation de substitution ou de complémentarité? *Journal d'Economie, de Management, d'Environnement et de Droit*, 1(1), 21-38.
- Falcioni, D. (2012). Conceptions et pratiques du don en islam. *Revue du MAUSS*(1), 443-464.
- Fao. (2007). *Microfinance Et Petites Entreprises Forestieres* (Vol. 146): Food & Agriculture Org.
- Gandré, P. (2012). Le microcrédit: fausse ou vraie solution à la pauvreté? *Idées économiques et sociales*(2), 22-31.
- Hamida, E. B. (2000). *Empowering women through micro-credit: A case study from Tunisia*. Paper presented at the MDF3: Civil Society Workshop. Cairo, Egypt.
- Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2013). Islam's perspective on financial inclusion. *Economic Development and Islamic Finance*, 179-200.
- Isern, J., & Porteous, D. (2005). Banques commerciales et microfinance: des exemples d'adaptation réussie. *Note Focus*(28).
- JACQUIER, C. (1999). L'épargne et le crédit solidaire dans les pays en développement. *Programme STEP du BIT. De Boeck*.
- Jansson, T., Rosales, R., & Westley, G. D. (2004). *Principles and practices for regulating and supervising microfinance*. Retrieved from
- Jawadi, F. (2012). La finance islamique est-elle à l'abri de la crise financière globalisée? *La Revue des Sciences de Gestion*(3), 123-132.
- Kettani, E. (1997). Le rôle du Waqf dans le système économique islamique. *Les Sciences de la Chari'a pour les Economistes*, 464.
- Khan, T. (2015). Access to finance and human development—Essays on zakah, awqaf and microfinance: An introduction to the issues and papers. *Access to Finance and Human Development—Essays on Zakah, Awqaf and Microfinance*.
- Labie, M., & Guene, C. (1999). *La microfinance en questions: limites et choix organisationnels*: Ed. Luc Pire.
- Mondiale, B. (1998). Cases Studies in microfinance. Burkina Faso: le projet de promotion du petit crédit rural. *Sustainable banking with the poor, Washington D. C: Banque Mondiale*.
- Nsabimana, A. (2009). Articulation Banques-Microfinance en Afrique: impact sur la gouvernance et la performance des IMF. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 48(3), 29-38.

- Obaidullah, M. (2008). Introduction to Islamic microfinance.
- Périlleux, A. (2008). Les coopératives d'épargne et de crédit en microfinance face aux problématiques de gouvernance et de croissance. *CEB WorkingPaper*(08/025).
- Soko, C. (2009). *Les modèles de microfinance en Côte d'Ivoire: origine, organisation et impact*: Editions L'Harmattan.
- Soulama, S. (2005). *Micro-finance, pauvreté et développement*: Archives contemporaines.
- Soumaré, I. (2009). La pratique de la finance islamique (The Practice of Islamic Finance).
- Toumi, K. (2011). *Structure de capital, profitabilité et risques des banques islamiques*. Université Montpellier 1-France; Université de Sfax-Tunisie.
- Unions, W. C. o. C. (2005). Credit Union Governance: World Council of Credit Unions Madison, WI.
- Wadi, M. (2011). La finance islamique: principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement. *Economic Agendas of Islamic Actors, PAPERSIEMed*.
- Wampfler, B. (2002). *Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation: quelle contribution de la microfinance?* : CIRAD.