CGAP

NOTE D'INFORMATION

Évolutions en matière d'intégration financière conforme aux principes de la charia

L'intégration financière conforme à la charia représente la confluence de deux secteurs en pleine expansion : la microfinance[1] et la finance islamique. Le nombre de musulmans vivant avec moins de deux dollars par jour étant estimé à 650 millions de personnes (Obaidullah et Tariqullay, 2008), l'établissement de modèles de financement islamiques viables pourrait être la solution pour donner accès aux services financiers à des millions de musulmans démunis qui s'évertuent à éviter les produits financiers non conformes à la charia (loi islamique). C'est pourquoi l'intégration financière respectueuse des préceptes de la charia a récemment suscité un immense intérêt parmi les régulateurs, les prestataires de service financiers, et d'autres intervenants dans ce domaine. Néanmoins, si le nombre de clients pauvres utilisant les produits conformes à la charia a quadruplé ces dernières années (il est estimé à 1,28 million), et si celui des prestataires a doublé, ce secteur en éclosion peine encore à trouver des modèles économiques viables offrant un large éventail de produits susceptibles de satisfaire aux besoins financiers divers des musulmans pratiquants pauvres.

Les principes financiers consacrés par la charia compromettent la capacité du secteur de la microfinance à fournir de manière soutenable et à grande échelle des produits qui s'y conforment. L'un de ces principes est celui, bien connu, de l'interdiction de l'intérêt, en raison duquel les modèles classiques de microcrédit sont techniquement inapplicables[2]. Un autre, moins connu, encourage la création de richesse via une participation au capital d'entreprises, ce qui oblige les prestataires de services financiers à partager les risques et ne garantit pas le rendement de leur investissement.

La Note d'information que le CGAP a consacrée en 2008 à la microfinance islamique dressait le bilan du secteur et recensait les principaux obstacles à sa croissance (Karim, Tarazi et Reille, 2008). Pour se faire une idée plus précise de l'offre actuelle dans ce domaine, le CGAP, en collaboration avec l'Agence française de développement, a réalisé en 2011 une étude dont les résultats sont présentés ici. Elle nous amène à conclure qu'en dépit de l'augmentation spectaculaire du nombre de prestataires et de clients de services de microfinance islamique, le secteur demeure en grande partie dominé par une poignée de fournisseurs dans un petit nombre de pays, et que ceux-ci ne proposent pour l'essentiel que deux produits. Le secteur a besoin d'une action concertée, fondée sur des éléments factuels, de tous les intervenants pour tirer parti de la dynamique actuelle et favoriser ainsi la diversification des prestataires de services et de la gamme de produits durables, mieux adaptés aux besoins des musulmans pratiquants pauvres.

Encadré 1. Quels sont les caractéristiques d'un produit conforme aux préceptes de la charia ?

On entend par finance islamique un système de financement fondé sur la charia. Ses principes sont assis sur le principe général consistant à assurer le bien-être de la population en interdisant les pratiques jugées injustes ou assimilées à de l'exploitation. Sa caractéristique la plus connue est l'interdiction rigoureuse de verser ou de percevoir un taux de rendement fixe, prédéterminé, sur les opérations financières. Cette proscription de l'intérêt, reconnue par la majorité des intellectuels islamiques, dérive de deux préceptes fondamentaux de la charia :

- **L' argent n'a pas de valeur intrinsèque.** L'argent ne peut ajouter de la valeur que s'il est associé à d'autres ressources pour créer une activité productive. C'est pourquoi il ne peut être acheté et vendu comme un produit, et que la valeur de l'argent non adossé à des actifs ne peut augmenter avec le temps. Toutes les opérations financières doivent être liées, directement ou indirectement, à une activité économique réelle ; elles doivent être adossées à des actifs, et les investissements ne peuvent porter que sur des actifs tangibles et durables.
- **Les bailleurs de fonds doivent partager les risques opérationnels.** Les bailleurs de fonds ne sont pas considérés comme des créanciers (auxquels un taux de rendement prédéterminé est généralement garanti), mais comme des investisseurs (qui partagent aussi bien les bénéfices que les risques associés à leur investissement).

La finance islamique va toutefois au-delà de l'interdiction de l'intérêt sur les opérations. Ses autres principes fondamentaux sont les suivants :

- **Investissement.** Les activités jugées incompatibles avec la charia, comme celles associées à la consommation d'alcool ou de porc, et celles liées aux jeux de hasard et à la fabrication d'armes de destruction massive, ne peuvent être financées.
- **Pas d'exploitation contractuelle.** Afin de protéger les deux parties, les contrats doivent être conclus d'un commun accord et énoncer des conditions précises. Toutes les parties concernées doivent en outre avoir une connaissance détaillée du produit ou du service acheté ou vendu.

No 84
Mars 2013

Mayada El-Zoghbi
et Michael Tarazi

1 Le terme « microfinance » désigne ici toute la gamme de services financiers destinés aux pauvres (et non, comme c'est souvent le cas, le secteur conventionnel du microcrédit).

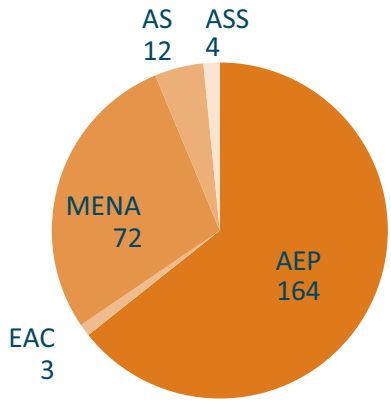
2 Certains prestataires de services imposent une commission ou d'autres frais qui sont souvent perçus comme des intérêts camouflés. Ces pratiques soulèvent des questions quant à l'authenticité islamique de certains produits et pourraient faire obstacle à leur adoption par les consommateurs. Voir par exemple l'analyse de la mourabaha.

I. Offre de services de microfinance islamique : prestataires et produits

Prestataires

L'offre globale de produits de microfinance islamique demeure très faible par rapport à celle du secteur classique de la microfinance. Elle se développe toutefois rapidement, près d'un tiers des établissements signalant avoir instauré des services dans ce domaine au cours des cinq dernières années. D'après les réponses à l'enquête du CGAP, et d'après les données agrégées recueillies auprès de partenaires (comme la Banque centrale d'Indonésie), il existerait 255 prestataires de services financiers offrant des produits de microfinance respectueux de la charia dans le monde[3] (graphique 1). Ils se concentrent pour 92 % environ dans deux régions : *i*) la région Asie de l'Est et Pacifique, qui en compte 164, soit 64 % du nombre total de prestataires ; et *ii*) la région Moyen-Orient et Afrique du Nord, qui en recense 72, soit 28 %.

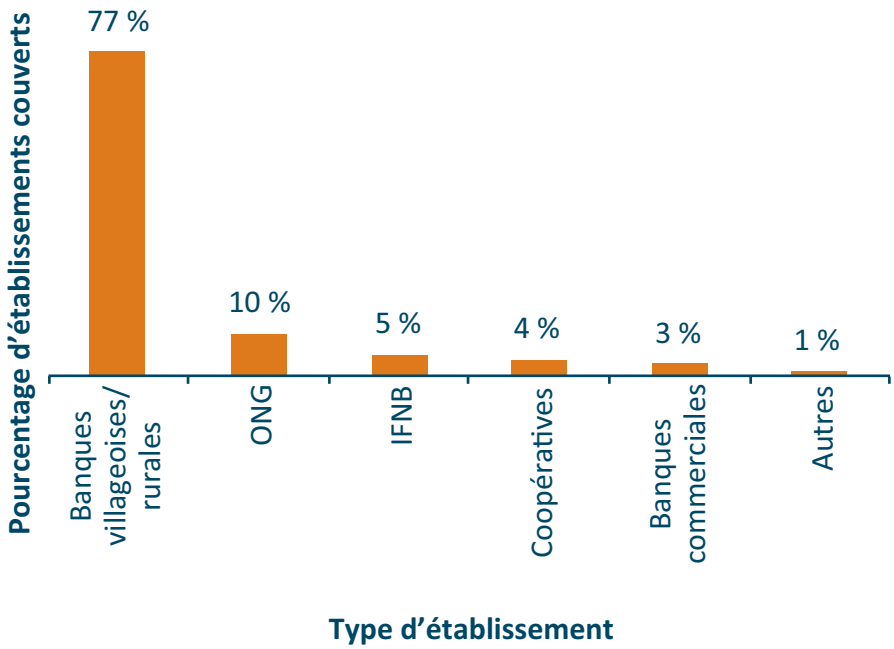
Graphique 1. Nombre d'établissements



Note : AEP = Asie de l'Est et Pacifique ; EAC = Europe et Asie centrale ; MENA = Moyen-Orient et Afrique du Nord ; AS = Asie du Sud ; ASS = Afrique subsaharienne

Si les établissements offrant des services de microfinance compatibles avec la charia relèvent de catégories diverses, la majorité (en chiffre absolu) sont des banques rurales (graphique 2). Ce phénomène tient pour l'essentiel à l'Indonésie, où ces banques sont les principaux prestataires de services de microfinance[4].

Graphique 2. Établissements offrant des produits de microfinance islamique

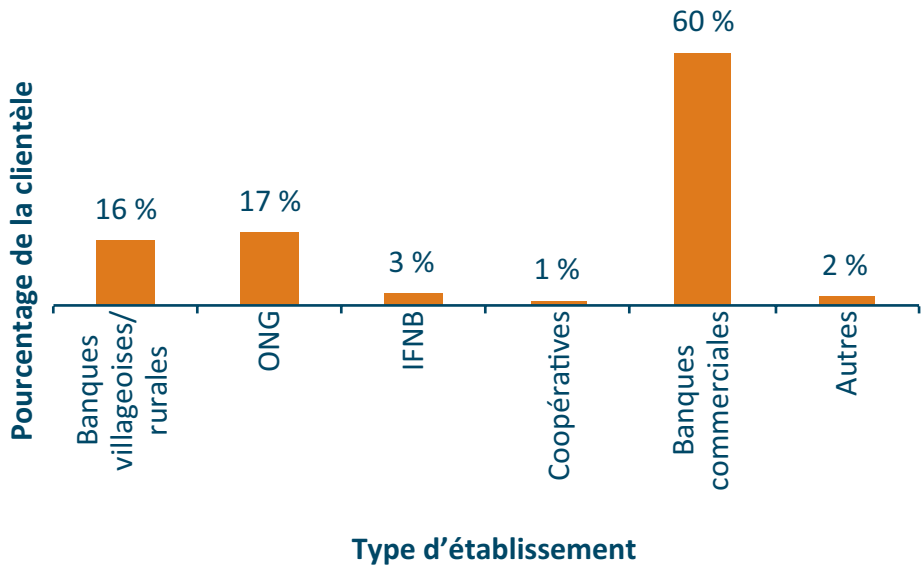


Note : ONG = organisations non gouvernementales ; IFNB = institutions financières non bancaires

3 Le nombre total de prestataires au plan mondial est probablement supérieur, car le taux de réponse des établissements financiers situés en Afrique et dans certains pays asiatiques (comme le Pakistan) a été faible. Selon notre étude, ces derniers semblent toutefois être de petits établissements, en termes de la taille comme de clientèle.

4 Les données de recherche ne couvrent pas les coopératives respectueuses de la charia (Baitul Mal Wat Tamwil [BMT]) en Indonésie. Bon nombre de BMT sont des établissements informels. Les autres sont enregistrées auprès du ministère des Coopératives et des Petites et Moyennes Entreprises, et ne sont pas assujetties à la surveillance dont les prestataires de services financiers font l'objet dans le pays. Le Département de la finance islamique de la Banque d'Indonésie estime leur nombre à 100 000 (dont certaines sont propriétaires de banques rurales), et leurs actifs à 1,4 billion de roupies (145 millions de dollars).

Graphique 3. Clientèle, par type d'établissement



En revanche, si l'on considère le nombre de clients, ce sont les banques commerciales qui s'inscrivent en tête de l'offre de services financiers conformes à la charia (graphique 3). Elles recensent en effet 60 % des 1,28 million de clients concernés, contre 16 % seulement pour les banques rurales.

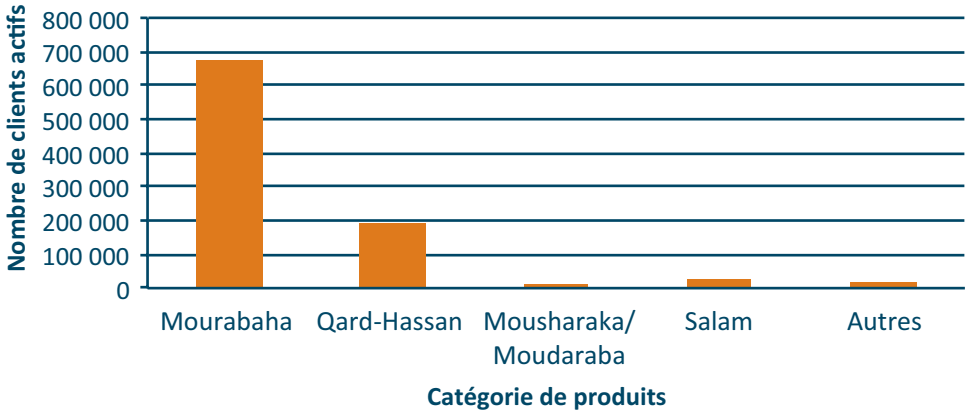
Produits

Les produits de financement islamiques proposés aux pauvres se limitent pour l'essentiel à la mourabaha et aux prêts Qard-Hassan (graphiques 4 et 5).

La **mourabaha** est un contrat de vente « à prix majoré » utilisé pour financer l'acquisition d'actifs corporels d'exploitation. En général, le client demande l'acquisition d'une marchandise donnée, que l'établissement financier achète directement sur le marché et revend ensuite à son client, après en avoir majoré le prix d'une marge fixe pour le service fourni. Le bailleur de fonds demeure pleinement propriétaire du bien (et assume le risque inhérent à ce dernier) jusqu'à ce que le client lui ait remboursé la totalité de la somme correspondante. La marge se distingue de l'intérêt en ce qu'elle demeure fixée au montant initialement défini, même si le remboursement intervient après la date d'échéance.

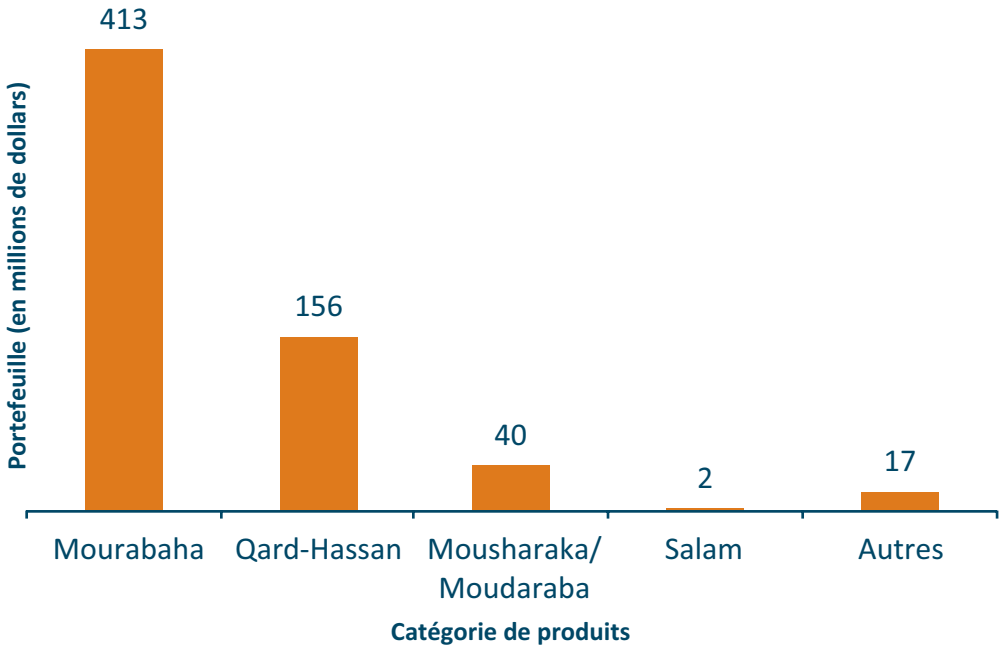
La mourabaha est le produit de microfinance islamique le plus répandu (672 000 clients, et un portefeuille d'actifs totalisant quelque 413 millions de dollars). Elle est cepen-

Graphique 4. Nombre de clients actifs, par catégorie de produit



Note : On ne dispose pas de données de l'Islamic Bank of Bangladesh Ltd. et de certains petits établissements en ce qui concerne les catégories de produits.

Graphique 5. Portefeuille, par catégorie de produit (en millions de dollars)



Note : On ne dispose pas de données de l'Islamic Bank of Bangladesh Ltd. et de certains petits établissements en ce qui concerne la ventilation des produits.

dant souvent considérée comme le produit islamique le plus similaire à un prêt conventionnel, et la majoration du prix comme un intérêt camouflé. Des observations non scientifiques indiquent que son « authenticité » est parfois mise en question par les clients et les dirigeants religieux locaux. En outre, comme elle est liée à un actif donné, elle n'offre guère de flexibilité aux clients, surtout si on la compare aux décaissements au titre de prêts fongibles de la microfinance classique. Par ailleurs, la gestion du transfert des actifs entraîne des coûts opérationnels souvent supérieurs au décaissement d'espèces de la microfinance conventionnelle, coûts qui sont vraisemblablement répercutés sur le consommateur.

Aux termes de la charia, le prêt **Qard-Hassan** (ou prêt de bienveillance) est la seule catégorie de « prêt » acceptable. Un prêt Qard-Hassan est assez facile à administrer et, fait peut-être plus important, il est le produit financier islamique le plus aisément utilisable aux fins de lissage de la consommation, par opposition au financement d'une entreprise ou la constitution d'actifs. Ces prêts s'inscrivent par conséquent en deuxième place, après la mourabaha, pour le nombre de clients — celui-ci étant estimé à 191 000, dont 80 000 au Liban et 56 000 au Bangladesh. Le portefeuille de prêts totalise 156 millions de dollars. Dans la pratique, toutefois, les prêts Qard-Hassan sont rarement tarifés de manière à couvrir les frais administratifs qui leur sont associés (bien que la facturation de ce type de frais soit autorisée), et le créancier renonce en outre souvent au remboursement en cas de défaut de paiement (même si la prise de garantie est acceptée). Ces prêts sont donc souvent consentis à titre caritatif plutôt que dans le cadre d'une activité commerciale viable, et financés par des donations telles que la zakât (l'aumône est l'un des cinq piliers de l'Islam) ou la sadaqa (charité libre).

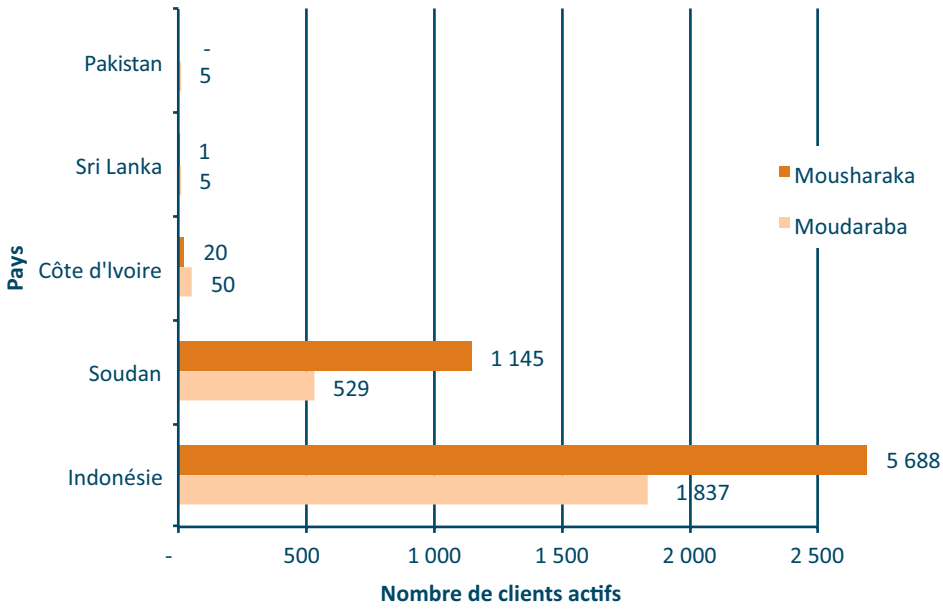
Le **salam** occupe une lointaine troisième place, en nombre de clients, parmi les produits les plus courants de la microfinance islamique, mais se situe à un niveau très faible en termes de portefeuille d'encours. Il s'agit d'un paiement anticipé sur une livraison future. Il est souvent utilisé dans le monde agricole, et permet aux agriculteurs de financer la mise en production en échange de la récolte à venir. Pour que l'opération soit jugée islamique, la quantité et la qualité des produits futurs et la date effective de livraison doivent être clairement stipulées.

Les mécanismes de partage de pertes et de bénéfices que sont la **mousharaka** et la **moudaraba** ne sont guère proposés par les prestataires de services de microfinance islamique — bien qu'ils soient les plus recommandés par les spécialistes du droit islamique, qui y voient les contrats financiers les plus respectueux

des principes de la charia. La mousharaka est un contrat de participation au capital d'une entreprise en vertu duquel les parties partagent les bénéfices ou les pertes en fonction d'un ratio prédéterminé. Le contrat peut porter sur des actifs ou sur le fonds de roulement. La moudaraba est un financement de fiducie, dans le cadre duquel une partie fait fonction de bailleur de fonds et apporte le financement, et l'autre fournit l'expertise en gestion pour exécuter le projet (ou toute autre forme de contribution non financière). Les profits sont répartis en fonction d'un ratio préétabli, mais les éventuelles pertes financières sont entièrement assumées par le bailleur de fonds, le gestionnaire perdant pour sa part du temps et des efforts (ou ses autres concours non financiers). Les deux mécanismes requièrent un suivi vigilant et un niveau élevé de transparence pour assurer la répartition équitable des pertes et profits. En conséquence, quoique fortement encouragés par la charia, ils se traduisent par des coûts d'exploitation substantiels, surtout pour les micro et petites entreprises qui ne sont pas habituées à tenir une comptabilité en bonne et due forme. C'est pourquoi la diffusion de ces deux produits reste faible ; ils recensent 9 300 clients au total, dont 7 500 environ en Indonésie (graphique 6).

Le recours massif du secteur à deux produits de microfinance islamique seulement (la mourabaha et les prêts Qard-Hassan — qui présentent chacun leurs limitations) montre que les prestataires éprouvent des difficultés à développer une gamme plus large de produits. Cela tient vraisemblablement à la difficulté d'établir des modèles économiques viables, surtout pour les produits assortis de coûts d'exploitation élevés comme les produits de partage des pertes et profits. Néanmoins, même avec deux produits dominants seulement, la microfinance islamique demeure une activité largement subventionnée. D'après un sous-échantillon des établissements qui ont répondu aux questions relatives à leurs sources de financement, 43 % comptaient sur les donations au titre de la zakât pour financer une partie de leurs opérations. Par ailleurs, 33 % étaient tributaires de prêts Qard-Hassan pour leur propre financement. Comme cela a été le cas du microcrédit conventionnel à ses débuts, les subventions peuvent remplir une fonction essentielle à l'appui d'un secteur naissant comme la microfinance islamique. Il est toutefois généralement admis (au sein du secteur de la microfinance tout au moins) que, dans la plupart des situations, les prestataires de services de microfinance doivent s'efforcer

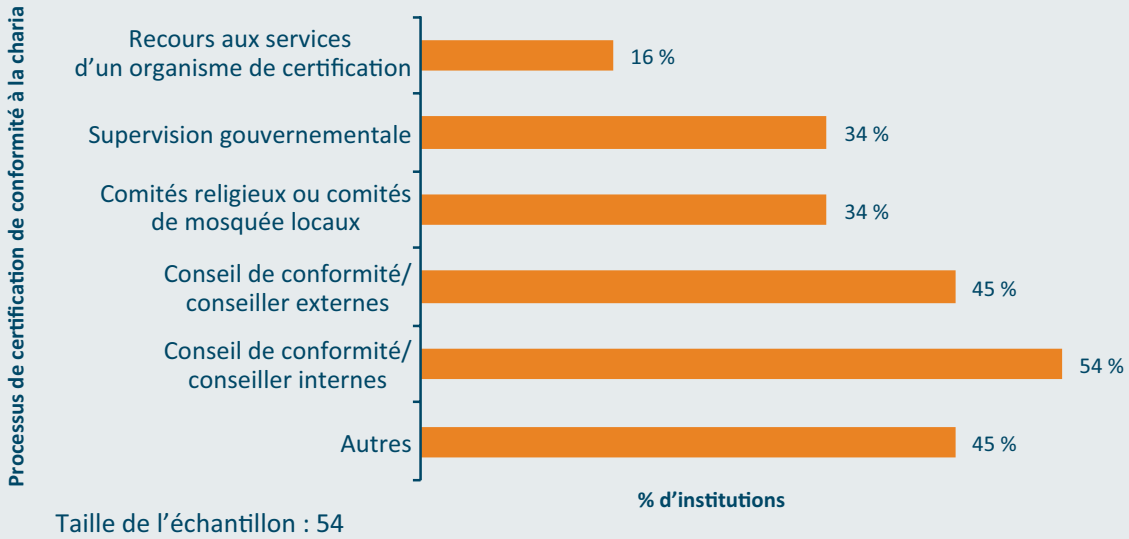
Graphique 6. Produits de partage des pertes et des profits, par nombre de clients actifs



Encadré 2. Qui décide qu'un produit est compatible avec la charia ?

On en sait peu quant à l'influence des méthodes de certification de conformité à la charia sur le coût des services et leur adoption par les clients. Le processus en vertu duquel un produit est jugé conforme à la charia varie considérablement selon les établissements, qui sont nombreux à recourir à plus d'une méthode (graphique B2-1). Cette souplesse peut certes faciliter l'offre de produits adaptés à des clients à faible revenu, mais l'absence de normalisation risque aussi d'accroître les coûts de mise en conformité pour le prestataire puisque les produits ne pourraient être repris de manière fiable sans être à nouveau certifiés conformes à la charia. De nouveaux travaux s'imposent pour vérifier si, et de quelle manière, un mode de certification donné influe sur la perception qu'ont les consommateurs de l'authenticité d'un produit et comment, au bout du compte, cette perception influe sur l'utilisation du produit. Ce point revêt une importance particulière dans le cas d'une population musulmane à faible revenu susceptible de se fier davantage aux imams locaux (pas toujours très compétents en matière de produits financiers ou de principes financiers islamiques) qu'au secteur privé ou aux Conseils de conformité nationaux. Une connaissance plus précise de l'état d'esprit des clients à l'égard de la certification de conformité à la charia devrait favoriser le développement de méthodes de certification simplifiées destinées à terme à rehausser le taux d'utilisation des produits et à diminuer les coûts de mise en conformité.

Graphique B2-1. Processus de certification de conformité à la charia, par pourcentage d'établissements



d'atteindre la viabilité financière à long terme et, pour ce faire, assurer la meilleure rentabilité possible et couvrir leurs coûts (Rosenberg, Gonzalez et Narain, 2009). Dans le contexte de la microfinance islamique, les subventions comme les financements par la zakât (jugés constituer une source considérable de capitaux fiables puisqu'ils sont reconstitués chaque année) peuvent jouer un rôle catalyseur[5]. Mais cette conscience de la nécessité d'assurer la viabilité des services est troublée par la notion courante selon laquelle les services financiers destinés aux pauvres sont une forme de charité, et n'ont donc pas besoin d'être viables.

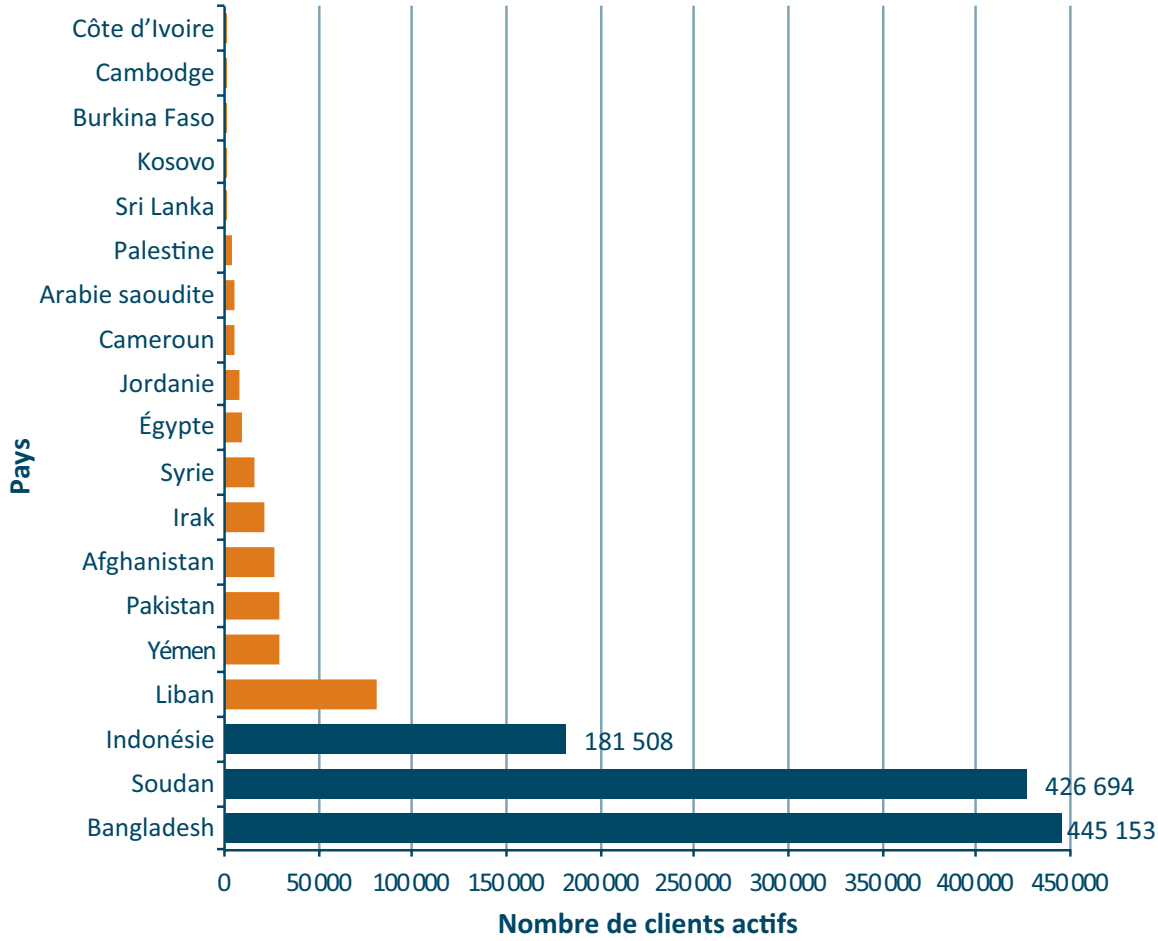
II. Les clients des services de microfinance islamique et la question de la demande

Clients

Selon les estimations, 1,28 million de clients de 19 pays feraient appel à des services de microfinance conformes à la charia (graphique 7). La majorité de cette clientèle (82 % environ) réside dans trois pays seulement : le Bangladesh (445 000 clients), le Soudan (426 000), et l'Indonésie (181 000).

5 La question de l'utilisation même des fonds de la zakât pour promouvoir la microfinance est débattue parmi les professionnels et experts de la microfinance islamique. Certains observateurs avancent qu'ils ne devraient être utilisés qu'à des fins caritatives et que l'investissement dans une entreprise, même si celle-ci appartient à un pauvre ou est exploitée à son profit, n'est pas une activité caritative. D'autres font valoir qu'aider les pauvres à s'aider eux-mêmes est en soi un acte charitable.

Graphique 7. Nombre de clients actifs



Note : les chiffres concernant l'Indonésie ne couvrent ni BRI Syariah (la filiale spécialisée dans la finance islamique de la banque BRI), ni les coopératives islamiques, pour lesquelles on ne dispose pas de données fiables.

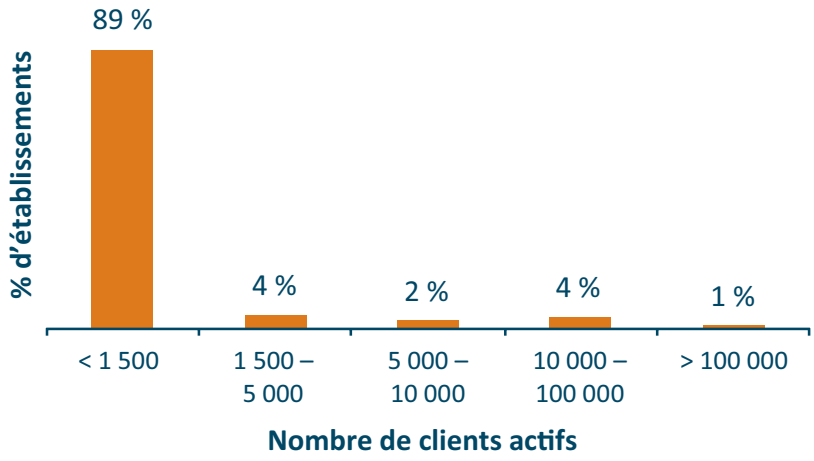
Ce classement différerait toutefois s'il était établi en fonction du portefeuille d'encours : l'Indonésie figurerait au premier rang, avec 347 millions de dollars, suivie du Liban (132 millions de dollars) et du Bangladesh (92 millions de dollars)[6]. Le Soudan, qui arrive en deuxième position en termes de nombre de clients, s'inscrit au quatrième rang en termes de portefeuille d'encours.

Encadré 3. Microfinance islamique au Soudan

Le Soudan présente un cas unique de développement du marché de la microfinance islamique. En 2006, rares étaient les établissements qui y offraient ces services ; avec 9 500 clients seulement, ils affichaient en outre un très faible taux de pénétration de ce marché. Aujourd'hui, le secteur recense plus de 400 000 clients. Après le Bangladesh, le Soudan s'inscrit en deuxième place en termes de clientèle. L'expansion rapide du marché soudanais tient en grande part : *i*) au volontarisme de la Banque centrale qui a privilégié le développement de la microfinance et créé à cette fin un service spécialisé ; *ii*) aux exigences en matière d'octroi de crédits aux secteurs prioritaires qui obligent les banques à accorder des prêts pour le développement du secteur des micro, petites et moyennes entreprises. Il convient de noter que l'ensemble du secteur financier soudanais est tenu par la loi de respecter les préceptes de la charia. Cela dit, l'essor de la microfinance islamique témoigne de la volonté des autorités d'offrir des services financiers aux populations mal desservies ; le Soudan est ainsi devenu un laboratoire pour la prestation de services de microfinance islamique ; les évolutions observables sur ce marché pourraient apporter des éclairages sur les pratiques efficaces dans ce domaine.

6 La présente Note passe sous silence une pratique courante dans le secteur du microcrédit traditionnel, qui consiste à diviser le montant de l'encours du portefeuille de prêts par le nombre de clients pour obtenir le montant moyen de « financement » afin de vérifier si les pauvres bénéficient de ce service. Dans le contexte de la finance islamique, cette méthode ne fournirait pas d'indication utile puisque, à la différence du microcrédit classique, qui mesure uniquement les prêts, chaque portefeuille se compose de différents produits, dont chacun est associé à un montant moyen de financement.

Graphique 8. Taille des établissements, par nombre de clients actifs



On estime à 830 000 le nombre de clients faisant appel aux services d'épargne conformes à la charia, dont 78 % résident dans la seule Indonésie. Les produits d'épargne islamiques sont des dépôts qui sont investis conformément aux principes de l'Islam. Un produit d'épargne type revêt la forme de la moudaraba, en vertu de laquelle les épargnants « investissent » leurs dépôts dans les activités d'un établissement financier. Ce dernier investit son expertise de gestion et assure l'intermédiation des dépôts/investissements de manière conforme à la charia. Les profits (ou les pertes) sont répartis en vertu de l'accord précédemment conclu. En dehors de l'Indonésie, seuls l'Afghanistan, le Bangladesh, le Soudan et le Yémen signalent l'existence de services de microdépôts conformes à la charia.

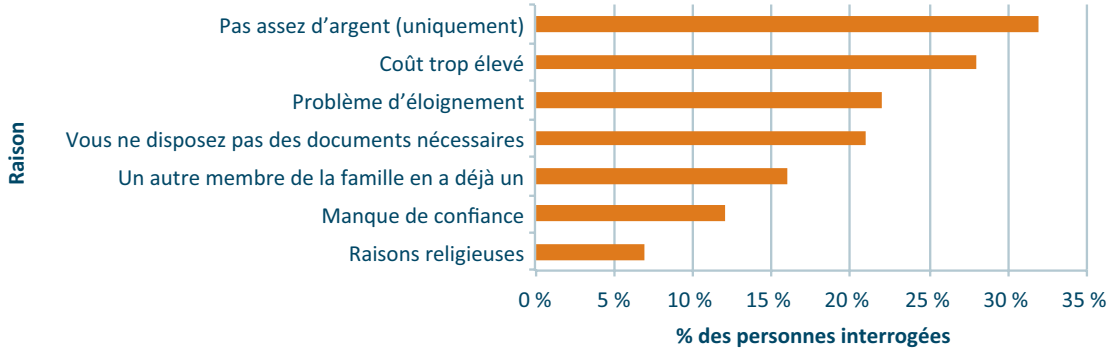
Parmi les trois pays qui se classent en tête de l'offre de services de microfinance islamique, deux établissements occupent une place dominante : *i*) au Soudan, la Banque agricole recense 75 % des clients qui utilisent des produits conformes à la charia ; et *ii*) au Bangladesh, la Banque islamique du Bangladesh en recense 67 %. En dehors de ces deux grandes banques, l'immense majorité des prestataires de services de microfinance islamique sont d'assez petites structures qui comptent en moyenne 2 250 clients (graphique 8) et un portefeuille d'encours de moins de deux millions de dollars.

La question de la demande

Pour favoriser l'expansion de la microfinance islamique, il est indispensable d'en appréhender la demande ; or, les informations à ce sujet sont incomplètes et contradictoires. Seules quelques études se sont penchées sur cette question, dont la plupart étaient des enquêtes conduites auprès des entreprises et se limitaient à les interroger sur leurs préférences en matière de services conformes à la charia. Des études couvrant cinq pays arabes, financées par l'IFC, montrent que les préférences en la matière varient considérablement d'un pays à l'autre ; l'Algérie figure en dernière position, avec 20 % des microentrepreneurs indiquant qu'ils ne recourent pas aux services financiers pour des raisons religieuses, et la Palestine en première place, avec plus de 60 % de microentrepreneurs marquant leur préférence pour des services conformes à la charia. Des données non scientifiques indiquent toutefois que plusieurs des personnes ayant exprimé leur préférence pour les produits islamiques optent pour des produits financiers conventionnels si on leur en donne le choix.

D'après les ouvrages publiés à ce sujet en Indonésie, le plus grand pays musulman et l'un des plus avancé en termes de prestation de services de microfinance islamique, la demande dans ce domaine n'est pas très importante. Dans une étude qui a fait date, Seibel (2011) a constaté que « rien n'indique que l'établissement de banques islamiques en Indonésie ait été précédé d'une demande généralisée de services financiers conformes à la charia ». L'auteur cite en référence des études commandées par la Banque d'Indonésie et portant sur la demande dans les provinces de Java-Centre et Java-Ouest qui ont abouti à des résultats contrastés. Celle concernant Java-Centre a observé qu'une plus grande sensibilisation des consommateurs s'imposait avant de pouvoir tirer des conclusions quant à leur demande. Celle concernant Java-Ouest a indiqué que le choix des consommateurs était déterminé par la proximité et la commodité des services et non par la religion (Seibel, 2011). Les données de Global Findex (base de données sur l'intégration financière) corroborent cette conclusion. Se fondant sur des informations recueillies auprès de musulmans dans 148 pays, Findex montre que la religion est le facteur le moins important lorsqu'il s'agit d'ouvrir un compte bancaire officiel (graphique 9).

Graphique 9. Raisons expliquant la non-détention d'un compte bancaire officiel (en % de musulmans adultes)



Source : Findex. La ligne supérieure - « pas assez d'argent (uniquement) » - correspond aux personnes qui ont cité le manque de fonds comme seul motif de non-possession d'un compte officiel, par opposition à ceux qui ont donné cette réponse pour expliquer une autre raison, par exemple « pas assez d'argent pour payer les frais de transport jusqu'à la banque la plus proche » ou « pas assez d'argent pour assumer les frais de transaction », etc.

Une expérience aléatoire récemment conduite en Égypte a tenté d'aller plus loin que l'examen des préférences et de comprendre les choix (El Gamal, El Komi, Karlan et Osman, 2011). Les chercheurs ont sélectionné une association rotative d'épargne et de crédit (AREC) jugée conforme à la charia[7], et ont comparé ce modèle au modèle plus traditionnel d'un groupe de solidarité pratiquant le crédit rotatif de type Grameen. L'étude a constaté que les taux d'utilisation et de remboursement de l'AREC islamique étaient supérieurs à ceux du groupe de type Grameen, ce qui semble indiquer que si des services appropriés, offrant la même souplesse d'utilisation, sont proposés à un coût comparable, les clients pourraient en fait opter pour les modèles conformes à la charia.

La base de données d'observation actuelle est insuffisante. De nouveaux travaux s'imposent pour déterminer les préférences, mais aussi les comportements des consommateurs — et surtout comprendre de quelle manière le coût, les caractéristiques des produits et l'authenticité islamique perçue influent sur leurs décisions. Il serait en outre particulièrement intéressant de définir la part de la demande de produits financiers modulables utilisable aux fins de lissage de la consommation, par opposition aux produits financiers destinés à la constitution d'un patrimoine et au financement d'entreprises auxquels la plupart des produits islamiques sont plus adaptés.

Encadré 4. Où se situe la microfinance islamique par rapport à la finance islamique en général ?

Selon les estimations, le secteur de la finance islamique représenterait globalement de 1 billion de dollars à 1,35 billion de dollars en 2011 ; sa taille aurait donc doublé en cinq ans à peine. Le nombre d'établissements financiers islamiques continue également de progresser, la publication *The Banker* en ayant recensé 348 (contre 221 en 2007).

À la différence du secteur de la microfinance islamique, qui demeure lourdement subventionné, la rentabilité du secteur financier islamique est considérable. La grande majorité des établissements informant *The Banker* de leurs résultats (80 %) enregistrent une croissance positive des bénéfices avant impôts.

Cela dit, à l'instar de la microfinance islamique, le secteur ne représente que 1 % à 1,5 % du marché financier mondial.

Conclusion

La microfinance islamique monte incontestablement en puissance. Néanmoins, malgré le doublement du nombre de prestataires de services de microfinance conformes à la charia depuis 2006 et l'expansion rapide de la clientèle, le secteur demeure dominé par une poignée de prestataires qui opèrent dans un très petit nombre de pays et offrent principalement deux produits. Ses perspectives de croissance sont considérables (même en tenant compte du nombre plus restreint de clients potentiels) - les clients qui font appel aux produits respectueux de la charia représentent moins de 1 % de la clientèle totale du secteur de la microfinance[8].

7 Les chercheurs ont indiqué qu'une AREC est conforme à la charia, mais n'ont pas précisé comment cette conformité avait été déterminée. Le modèle met en jeu une banque qui garantit les versements des membres d'un groupe et intervient en cas de défaut de paiement d'un membre. Elle exige ensuite des autres membres qu'ils lui remboursent cette somme avec intérêt, ce qui soulève des doutes quant à la pleine conformité de l'AREC à la charia.

8 D'après le Microfinance Information eXchange (MIX), à la fin de 2011, plus de 2 500 établissements de microfinance déclaraient plus de 150 millions de clients. Le Sommet du microcrédit communique une estimation encore plus élevée (200 millions de clients).

Un effort plus concerté des intervenants s'impose pour tirer profit de cette dynamique et créer un marché plus diversifié, où des prestataires plus nombreux offriront un éventail plus large de produits en se fondant sur les informations disponibles quant aux besoins et aux comportements de la clientèle. Cette conception plus ambitieuse de la microfinance islamique suppose d'aborder plusieurs questions essentielles — et en tout premier lieu de comprendre la nature de la demande. On en sait trop peu sur l'idée que se font les clients cibles des produits conformes à la charia : dans quelle mesure leur préférence pour ces produits l'emporte-t-elle sur le surcoût associé à ces derniers ? De quelle manière évaluent-ils « l'authenticité » islamique des produits ? Et comment ceux-ci répondent-ils aux besoins variables des clients ?

Ces informations doivent éclairer l'élaboration d'une ligne de produits plus diversifiée — autre composante essentielle d'une conception élargie de la microfinance islamique. Il est probablement nécessaire d'aller au-delà de la mourabaha et des prêts Qard-Hassan (les deux produits islamiques dont la structure ressemble le plus aux microcrédits conventionnels) et de tester des modèles de partage des profits et des pertes, voire des combinaisons de produits et de modèles susceptibles de mieux satisfaire aux besoins des clients. Cela dit, les différences entre le modèle économique sous-jacent des produits de prêt conformes à la charia et celui des microcrédits traditionnels posent des problèmes de viabilité. Priorité doit être donnée à l'expérimentation de modèles de prestation de services financiers qui parviennent à terme à diminuer les coûts de sorte que les clients ciblés ne soient pas contraints de choisir entre religion et portefeuille. Les subventions intelligentes telles que la zakât peuvent jouer un rôle déterminant dans les premières phases mais, comme dans le cas de la microfinance classique, une vision à long terme de la microfinance islamique doit reposer sur des modèles viables.

Enfin, pour mieux évaluer l'évolution de ces modèles, de nouveaux indicateurs financiers sont nécessaires, qui tiennent compte du caractère propre aux divers produits conformes à la charia. Les indicateurs classiques utilisés dans le secteur de la microfinance conventionnelle ne saisissent pas suffisamment les spécificités des produits respectueux de la charia et risquent d'aboutir à une analyse erronée de leur performance[9]. Il faut non seulement établir un nouveau jeu d'indicateurs, mais aussi définir les normes en regard desquelles ils seront mesurés pour que les informations soient comparables d'un marché à l'autre[10].

Annexe. Méthodologie

Les résultats présentés ici se fondent sur une enquête du CGAP, et sur des données agrégées communiquées par le Programme des Nations Unies pour le développement pour la Syrie, et par la Banque centrale d'Indonésie pour ce pays. Soixante-trois établissements ont répondu à l'enquête du CGAP sur la microfinance islamique ; les données agrégées concernent 154 Bank Perkreditan Rakyat (BPR) en Indonésie, et 39 établissements en Syrie. Celles provenant d'Indonésie ne couvrent pas les coopératives islamiques ; l'échantillon correspondant est donc probablement sous-estimé. Les données ont été recueillies au Moyen-Orient et en Afrique du Nord par le partenaire du CGAP, Sanabel, le réseau d'institutions de microfinance de la région.

Le nombre de réponses en provenance de l'Afrique subsaharienne a été particulièrement faible, quatre établissements seulement ayant communiqué la leur ; l'étude du CGAP montre que le nombre d'établissements opérant en Afrique est nettement plus élevé, notamment au Nigéria, au Kenya et au Sénégal. Néanmoins, notre recherche documentaire et nos échanges avec ces établissements révèlent qu'ils sont d'assez petite taille ; en conséquence, leur non-intégration aux chiffres mondiaux est concrètement insignifiante.

Pour estimer les évolutions et la croissance, le CGAP a comparé un même groupe d'établissements ayant répondu à ses deux enquêtes, en 2007 et 2011. L'observation des mêmes établissements nous permet de mieux définir s'ils se développent au fil du temps. On notera que sept d'entre eux avaient fermé, et que quatre n'ont pas répondu aux deux enquêtes.

L'échantillon couvert dans cette enquête ne comporte pas d'établissements opérant en Iran ni en Malaisie, deux pays où la microfinance islamique est largement répandue.

9 Par exemple, on ne peut appliquer à la mousharaka, à la moudaraba, ou au salam la méthode consistant à diviser le montant du prêt moyen par le produit intérieur brut pour évaluer leur diffusion puisque le montant de l'investissement n'est pas corrélé au degré de pauvreté d'un client.

10 Le MIX s'est déjà déclaré disposé à utiliser sa plate-forme pour communiquer ces données une fois que les indicateurs auront été établis.

Bibliographie

Banker, The. 2011. "Top 500 Islamic Financial Institutions." Special Report. London: The Banker, November.

El Gamal, Mahmoud, Mohamed El Komi, Dean Karlan, and Adam Osman. 2011. "Bank Insured RoSCA for Microfinance: Experimental Evidence in Poor Egyptian Villages." Houston: Rice University. http://www.ruf.rice.edu/~elgamal/files/EMF-05-11.pdf

Karim, Nimrah, Michael Tarazi, and Xavier Reille. 2008. "Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche." Focus Note 49. Washington D.C.: CGAP, August.

Obaidullah, Mohammed, and Khan Tariqullay. 2008. "Islamic Microfinance Development: Challenges and Initiatives." Policy Dialogue Paper No. 2. Jeddah, Saudi Arabia: Islamic Development Bank.

Rosenberg, Richard, Adrian Gonzalez, and Sushma Narain. 2009. "The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?" Occasional Paper 15. Washington D.C.: CGAP

Seibel, Hans Dieter. 2011. "Islamic Microfinance in Indonesia: The Challenge of Institutional Diversity, Regulation and Supervision." In S. Nazim Ali, ed., *Sharia-Compliant Microfinance*. London: Routledge, pp.147–69.

CGAP

N.° 84
Mars 2013

N'hésitez pas à faire lire cette Note d'information à vos collègues ou à nous demander des exemplaires supplémentaires de ce numéro ou d'autres études

Le CGAP vous invite à lui faire part de vos commentaires sur ce rapport.

Toutes les publications du CGAP sont disponibles sur son site web : www.cgap.org.

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington, DC
20433, USA

Tél : 202-473-9594
Fax : 202-522-3744

Courriel :
cgap@worldbank.org
© CGAP, 2013

Les auteurs de cette Note d'information sont Mayada El-Zoghbi, spécialiste principale en microfinance (CGAP), et Michael Tarazi, spécialiste principal chargé de la réglementation (CGAP).

Les auteurs tiennent à remercier Alice Negre, Nimrah Karim, Senayit Mesfin, Philippe Serres (AFD), Amin Mohseni-Cheraghlou (Banque mondiale), et Mohammed Khaled (IFC).

Suggestion de référencement bibliographique :
El-Zoghbi, Mayada, et Michael Tarazi. 2013. « Évolutions en matière d'intégration financière conforme aux principes de la charia », Note d'information n° 84. Washington, D.C. : CGAP, Mars.

version imprimée : ISBN 978-1-62696-004-6
epub : ISBN 978-1-62696-006-0
pdf : ISBN 978-1-62696-005-3
mobi : ISBN 978-1-62696-007-7