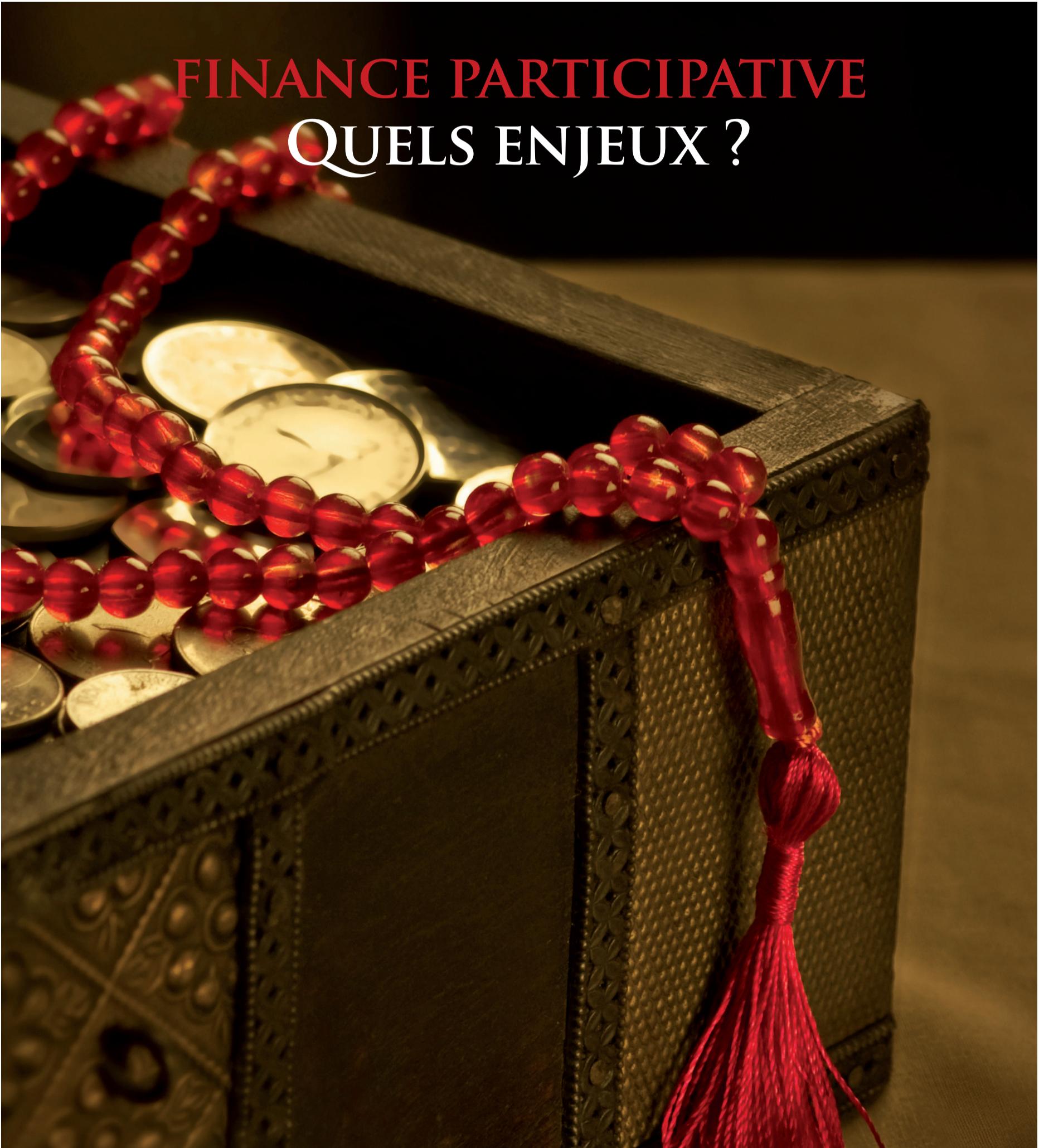


FINANCE PARTICIPATIVE QUELS ENJEUX ?

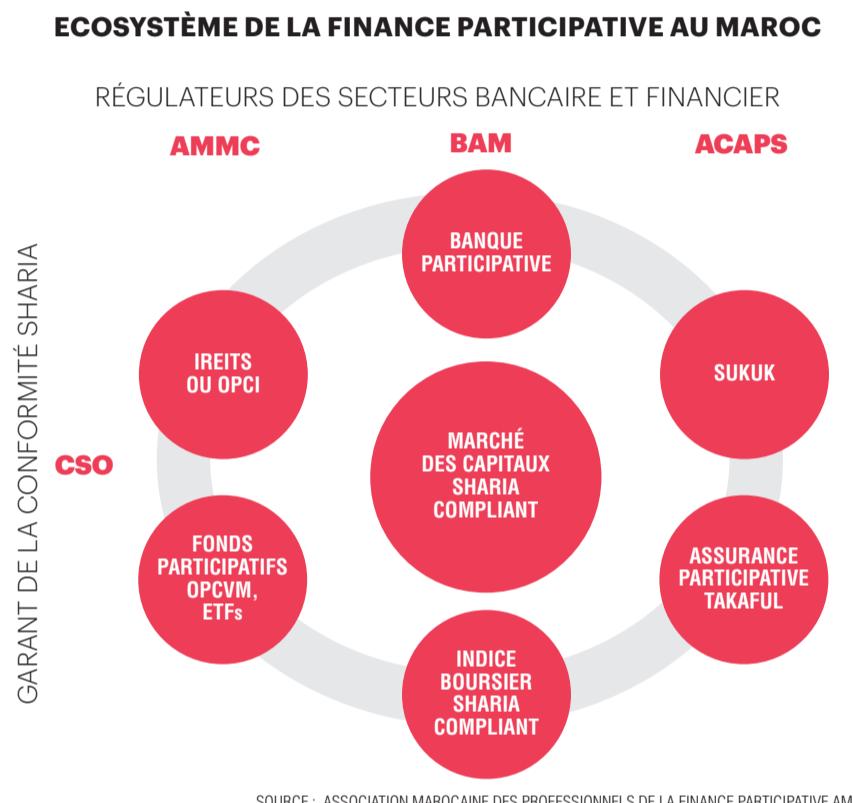


FINANCE PARTICIPATIVE

Un nouvel écosystème financier est né !

- Il a fallu attendre plusieurs décennies avant que le Maroc n'adopte la finance islamique pour laquelle il a choisi le nom de participative. Depuis le démarrage des banques, c'est un véritable écosystème qui a vu le jour.

Après la longue gestation qui a précédé la mise en place de la finance participative au Maroc (voir page 4), il faut dire qu'aujourd'hui les prémisses d'un écosystème complet s'esquiscent. En effet, bien qu'actuellement, seules les banques soient opérationnelles, d'autres structures ne tarderont pas à voir le jour. Les compagnies d'assurances Takaful sont les prochaines. Elles permettront de couvrir les risques courus par les banques, mais aussi par les particuliers et entreprises ayant sollicité des financements participatifs. Par ailleurs, afin de permettre de générer des revenus pour ces deux premières composantes, les sukuk demeurent un maillon indéniable. L'Etat ne saurait tarder à émettre les premiers sukuk souverains donnant aux banques et aux futures compagnies Takaful un véhicule pour placer leurs excédents financiers. De plus, les organismes de placements collectifs, qu'ils soient en valeurs mobilières ou en immobiliers trouveront dans les actifs de ces pre-



mières composantes des outils pour mieux rémunérer une épargne soucieuse des percepts religieux.

4 autorités pour une seule industrie

Dans le but de surveiller et de contrôler toutes ces entités, Bank

Al-Maghrib veille sur le secteur bancaire, l'ACAPS sur le secteur des assurances et l'AMMC sur le marché des capitaux. Mais pour s'assurer de la conformité de ces entités et de leurs produits avec la religion c'est le Conseil supérieur des Oulémas (CSO) qui prend le relais, à travers son comité charia. D'autres activités et entités viennent se greffer à cet écosystème.

C'EST UN SECTEUR DONT LES ACTIFS POURRAIENT DÉPASSER LES 8 MILLIARDS DE DOLLARS EN 2018.

Il s'agit en l'occurrence des cabinets conseil qui ont accompagné l'émergence de cet écosystème. Il y a aussi les universités et les cabinets de formations ou encore plus récemment ceux d'audit charia (voir l'interview page 6). Toutefois, il ne faut pas oublier les associations qui ont assuré le plaidoyer de cette nouvelle industrie, en l'occurrence l'ASMECI et l'AMFP. Une industrie dont les actifs pourraient dépasser les 8 milliards de dollars dès cette année en cours, selon les estimations de Thompson Reuters.

Sommaire

La banque, première composante du système	p.4-5
Produits bancaires : un offre riche	p.6-7
Une fiscalité en construction	p.10-11
Interview : Ahmed Tahiri Jouity, directeur des opérations à Al Maali Consulting Group	p.12
Quelle formation pour quel métier ?	p.13
Interview : Mohamed Boulif, directeur du Master Finance et Banque islamique à l'université Mundipolis	p.14
Interview : Mohamed Abdellaoui, directeur général formation continue à l'UIR	p.15

Umnia Bank أُمنية بنك

ليطمئن قلبي

تحقق أمنيتك و امتلك دارك
بفضل المربّع



R&P

umniabank.ma

05 22 64 62 64

FINANCE PARTICIPATIVE

CARTOGRAPHIE DES BANQUES PARTICIPATIVES AU MAROC

Banque	CHOIX : FILIALES / SUCCURSALES				CHOIX : BUSINESS UNIT			
	Lagjariwafa Bank	BMCE BANK	BANQUE POPULAIRE	CIH BANK	GROUPE CRÉDIT AGRICOLE DU MAROC UN ENDSAINEMENT DURABLE	QIIB	BMCI GROUPE BNP PARIBAS	CRÉDIT DU MAROC
Partenaires	Attijariwafa Bank	alBaraka Bank	Banque Populaire	QIIB	Banque Islamique de Développement (BID)	-	-	-
% Partenariat	0%	49%	25%	49%	49%	↓	↓	↓
Réseau	Dédier	Dédier	Dédier	Dédier	Dédier	Dédier	Corners	Corners/Dédier
Capital/ Dotation Millions Mad	500	500	400	600	400	200	300	200
Nom de marque	Bank Assafaa	Bank Al Tamwil wal Inmaa (BT)	Bank Al Yousr	Umnia Bank	Assalaf Al Akhdar	Dar Al Amane	Najmah	-

Bank Assafaa

bti Bank

Jadid Bank

Umnia Bank

alAkhdar

Dar Al Amane

Najmah

SOURCE : RIBH

La banque, première composante

Dans l'échiquier de la finance participative, c'est le secteur bancaire qui a donné le la. 2017 a connu le démarrage officiel de quasiment l'ensemble des banques ayant obtenu le feu vert de la Banque centrale.

Le 2 janvier de 2017 était un grand jour. C'est à cette date que Bank Al-Maghrib a publié un communiqué de presse dans lequel elle révèle la liste des premières banques autorisées à exercer l'activité de banque participative.

Cinq banques...

Il s'agit de CIH Bank, de BMCE Bank, de la Banque Centrale Populaire, du Crédit Agricole du Maroc et d'Attijariwafa Bank. Suite à cette autorisation, qui fut suivie par des agréments publiés au Bulletin officiel, CIH dispose d'une filiale participative baptisée Umnia Bank en partenariat avec la Qatar International Islamic Bank et la CDG. CIH détient 40% du capital, QIIB 40% et CDG 20%. BMCE Bank of Africa pour sa part a lancé conjointement avec le groupe saoudi/bahreini Dalla Al Baraka, une filiale appelée Bank Al Tamwil wal Inmaa. BMCE détient 51% du capital de ladite filiale

contre 49% par ABG. De son côté, la Banque Centrale Populaire s'est alliée au groupe saoudien Guidance (société financière spécialisée dans le financement immobilier) pour créer Bank Al Yousr. BCP y détient 80% contre 20% pour Guidance Financial Group. Le Crédit Agricole du Maroc s'est allié à l'Islamic Corporation for the Development of the Private Sector «ICD», filiale de la Banque Islamique de Développement «BID» pour lancer Al Akhdar Bank. Crédit Agricole du Maroc y détient 51% tandis qu'ICD a une part de 49%. Attijariwafa Bank quant à elle a décidé d'y aller toute seule, capitalisant sur l'expérience de sa filiale société de financement dédié aux produits alternatifs, Dar Assafaa, en la transformant en banque, baptisée Bank Assafaa.

...et trois fenêtres

Le Comité des établissements de crédit a également émis un avis favorable autorisant trois

banques à ouvrir des fenêtres participatives (agences ou guichets spécialisés, dit Islamic Window) pour offrir à leur clientèle des produits bancaires participatifs. Il s'agit des filiales de banques françaises qui sont BMCI, Crédit du Maroc et Société Générale. BMCI a décidé de capitaliser sur l'expérience de sa société mère-BNP-Paribas- dans le Moyen-Orient avec la marque Najmah qui sera exploitée au Maroc. Crédit du Maroc a lancé son activité participative sous la marque Arredah, tandis que Société Générale a choisi Dar Al Amane comme marque.

Un réseau de près de 100 agences au départ

À ce jour, l'ensemble de ces établissements - à l'exception de BMCI et de Crédit du Maroc - ont dévoilé de manière officielle les composantes de leurs offres mais surtout leur plan de communication et identité visuelle (voir

www.leseco.ma). Au fur et à mesure des annonces, chaque banque révélait la taille de son réseau actuel et futur. Bank Assafaa a démarré avec 20 agences couvrant plusieurs villes du royaume. Un nombre qu'elle annonçait vouloir porter à 30 avant la fin de l'année écoulée. Umnia Bank, qui fut la première à ouvrir ses agences au grand public, avant même la mise à disposition des produits, a démarré avec 3 agences. Ce réseau a été rapidement porté à 11 agences. La banque s'est même dotée de son propre siège et affiche une ambition d'élargir le nombre de ses agences à une vingtaine à terme. Dar Al Amane (Fenêtre de Société Générale) pour sa part, a révélé sa stratégie le 12 septembre de 2017. Elle a annoncé vouloir disposer d'un réseau d'agences participatives indépendant de celui de Société Générale. La banque a démarré avec 4 agences dont 2 à Casablanca, 1 à Agadir et 1 à Marrakech. Le management table sur l'atteinte du plafond de 10% du réseau, fixé par la Banque centrale, dès 2020. «Dans l'immédiat, une douzaine d'agences seront ouvertes, pour ensuite atteindre 20 agences en 2018 et enfin les 10%, soit 40 agences en 2020», avait expliqué Hounaida Boukhari, directeur de la banque participative au sein de la Société Générale, lors de la conférence tenue à ce sujet (voir www.leseco.ma). Les villes concernées par les prochaines ouvertures sont Casablanca, Rabat, Kénitra, Tanger, Tétouan, Oujda, Fès et Laâyoune. Quasiment un mois plus tard, soit le 16 octobre 2017, Crédit Agricole du Maroc a révélé sa filiale participative baptisée Al Akhdar Bank. La banque se contente actuellement d'une seule agence à Rabat mais ne saurait tarder à élargir son réseau pour couvrir dans un premier temps les villes de Casablanca, Berkane et Benslimane. La banque participative passera à 8 agences dès le début de l'année en cours, avant de porter ce nombre à 21 à la fin de la même année. En 2021, l'objectif est de porter le nombre total des agences à 40 à travers l'ouverture d'une dizaine d'agences par an. Bank Al Yousr, filiale de la BCP, a

FINANCE PARTICIPATIVE

ouvert la porte de sa première agence le 3 août 2017. En novembre, elle s'est dotée d'une deuxième agence. L'objectif à terme est d'ouvrir 100 agences. Enfin, la BTI Bank, filiale de BMCE, a démarré son activité de manière officielle le 26 décembre 2017. La banque qui a à son actif une agence à Casablanca prévoit de disposer d'un réseau de 37 agences d'ici 2022, contre une estimation portant sur 20 agences auparavant. La banque prévoit aussi de s'implanter en Afrique à travers la filiale participative, là où BMCE Bank est présente ou compte avoir une présence. L'industrie devrait démarer avec près de 100 agences pour la totalité des banques.

Quel niveau de bancarisation espérer ?

D'après l'étude de Kantar TNS, effectuée via un sondage téléphonique auprès de 1.003 individus, âgés de 18 ans et plus - appelés de manière aléatoire entre le 9 et 24 octobre 2017- d'une durée de 10 minutes chacun, la nouvelle activité ne captera que 6% des non bancarisés. Du côté des bancarisés, l'étude ressort que 25% des bancarisés pourraient recourir à la banque participative. 14% privilégièrent la piste qui consiste à posséder un compte participatif en plus de celui dont ils disposent dans une banque conventionnelle, tandis que 11% clôtureraient leurs comptes conventionnels pour migrer chez la banque participative. La cannibalisation serait ainsi limitée aux alentours de 10%. De par les conclusions de l'étude, il faut dire que si les prévisions s'attendent à ce que la banque participative se taille une part de marché entre 5 et 10% dans les 5 années à venir, il est évident qu'elle ne sera pas l'apanage des non-bancarisés, mais plutôt des bancarisés. L'étude conclut que la finance participative constitue un réel vecteur d'animation de la place financière sans pour autant en bousculer les équilibres établis. La raison en est que le recours à la banque est davantage tributaire des conditions économiques et sociales des consommateurs que de leurs convictions.



L'industrie devrait démarrer avec près de 100 agences pour la totalité des banques.

QUESTIONS À ...

● Quatre patrons de banques participatives ont accepté de répondre à nos questions, dont la suite est en page 7. Il s'agit d'Abdessamad Issami, président du directoire Umnia Bank, de Youssef Baghdadi, DG de Bank Assafa, de Mohamed Maârouf, DG de BTI Bank et de Hounaida Boukhari, directrice de Dar Al Amane.

Comment évaluez-vous vos avancées depuis le démarrage de vos activités ?



ABDESSAMAD ISSAMI
Président du directoire
Umnia Bank

Umnia Bank a ouvert le bal en lançant la première banque participative au Maroc, et cela, dès la publication de l'agrément de la Banque centrale au Bulletin officiel. Le choix a été porté sur un modèle de filiale qui a permis à Umnia Bank d'être une banque pleine et entière qui a sa propre gouvernance, ses propres effectifs et son propre réseau d'agences. Après quelques mois d'activité, les prévisions tracées se confirment avec une volonté collective de tous les acteurs conscients de l'importance du lancement d'un nouveau marché financier au Maroc pour assurer une nouvelle dynamique économique. Les premiers résultats sont très encourageants et répondent parfaitement au business plan initial construit avant le lancement de la banque. Les clients nous ont fait confiance, et se sont précipités aux agences pour ouvrir leurs comptes et s'informer sur Umnia Bank et ses produits. Les canaux de distribution sont mis en place : un réseau d'agences qui s'élargit progressivement pour couvrir toutes les grandes villes du royaume et assurer ainsi une proximité avec nos clients, le Centre de relation clientèle est opérationnel et performant, le site internet est l'application internet & mobile sont déployés. Une

gamme de produits est lancée pour répondre aux principaux besoins des clients (banque au quotidien, monétique, financement immobilier...). Avec l'inauguration du nouveau siège, Umnia Bank a couronné les deux années de travail acharné qui ont permis le lancement de la première banque participative au Maroc, et marquer son indépendance pleine et entière.



YOUSSEF BAGHDADI
DG de Bank Assafa

Nous avons bien négocié ce virage en bénéficiant de notre grande expérience dans le domaine, accumulée depuis 2010, nous avons mis en place un large réseau d'agences avec 23 agences dans 16 villes, ces agences sont ouvertes même les samedis matin pour répondre aux attentes de notre clientèle, en plus d'une agence digitale et un centre de relation client.

MOHAMED MAÂROUF
DG de BTI Bank

Trois semaines seulement après son lancement, il est prématuré de faire une évaluation. Toutefois, BTI Bank connaît un intérêt certain sur le marché de par ses capacités à se distinguer en tant que marque forte, bienveillante et orientée vers une relation d'égal à égal, éthique et mutuellement gagnante avec



ses clients pour le bien de la société dans sa globalité. Cet intérêt s'est d'ailleurs manifesté au sein de l'agence principale de BTI Bank qui a connu un flux important dès le premier jour d'ouverture et s'est soldé par de nombreuses ouvertures de comptes.



HOUNAIDA BOUKHARI
Directrice de Dar Al Amane

Hounaida Boukhari: Dar Al Amane a connu plusieurs avancées depuis son ouverture en septembre 2017. D'abord, il y a l'extension de son réseau d'agence en passant de 4 agences au moment du lancement à 8 agences, avec l'ouverture d'une agence supplémentaire à Casablanca, une agence à Tanger, à Fès, et bientôt une agence à Rabat. Ensuite, il y a une évolution de taille au niveau de l'offre produit en proposant, en plus des produits de banque au quotidien, une offre de financement basée sur la Mourabaha. ●

FINANCE PARTICIPATIVE

Les produits bancaires disponibles et à venir

Le secteur bancaire participatif a privilégié les produits de financement qui ressemblent dans leur mécanisme à ceux du secteur conventionnel. Mourabaha et Ijara sont donc les premiers produits disponibles. Ceux de participation dans le capital devront encore attendre.

Si l'enquête de Kantar TNS (voir page 4) a révélé que le financement d'achat de biens immobiliers arrive en tête des financements sollicités avec une part de 29%. En effet, l'étude a établi que deux tiers des sondés se déclarent prêts à examiner l'offre de la finance participative tout en restant exigeants. S'agissant des produits et services de la finance participative, 34% des Marocains considéraient certainement y souscrire. Après le financement d'achat de biens immobiliers, les financements pour équiper la maison (similaires aux crédits personnels) se positionnent 2es, avec une part de 25%. Les financements pour l'investissement arrivent troisièmes avec 22%. Le compte courant est évoqué par 20% tandis que le compte sur carnet intéresserait 17%.

Une diversité de produits

En ligne avec ces attentes, le législateur a précisé -bien avant cette enquête- le spectre des produits de finance participative au niveau de la nouvelle loi bancaire, entrée en vigueur dès 2015. La loi a donc introduit une diversité de produits et contrats pour comprendre en l'occurrence de la convention de compte qui fait office de compte chèque ou compte courant ou encore les dépôts d'investissement comme produits de placement et Mourabaha, Ijara Wa Iktina, Moucharaka, Moudaraba, Salam et Istisna'a comme produits de financement.

Les premiers produits

Par ailleurs, il y a lieu de souligner que, bien que la loi bancaire ait introduit cette panoplie de produits, leur commercialisation doit passer par tout un processus. Il faut, en effet, que le Conseil supérieur des Ouléma (CSO), plus précisément son comité chariaa, donne

son avis sur la conformité des contrats avec la chariaa. Afin d'accélérer le processus de validation par le CSO, la profession a choisi d'opter pour un contrat type unique pour l'ensemble des banques au lieu que chacune propose son propre modèle. Les banques participatives depuis leur démarrage, courant le mois de ramadan de 2017, proposent à leurs clients l'ouverture de comptes. Des ouvertures possibles grâce à la validation des conventions de comptes par le CSO. Plus récemment, les banques ont obtenu le feu vert pour le contrat type de Mourabaha Immobilière et de la promesse d'achat qui lui est associée.

D'autres contrats à venir

La profession attend à ce jour la validation par le CSO du contrat type Mourabaha Automobile ainsi que du contrat type d'Ijara et celui relatif aux dépôts d'investissement. Par ailleurs, s'agissant des autres types de financement à savoir Moucharaka, Moudaraba, Salam et Istisna'a, la profession ne s'est toujours pas penchée sur l'élaboration de contrats types les concernant. Elle prévoit de se contenter de ceux ayant eu l'aval du CSO ainsi que ceux qui sont actuellement à l'étude par le comité, dans un premier temps. S'agissant de la portée de l'ensemble de ces contrats, la loi bancaire les définit comme suit :

Les dépôts d'investissement

On entend par dépôts d'investissement les fonds recueillis par les banques participatives auprès de leurs clientèles en vue de leur placement dans des projets d'investissement.

Moucharaka

On entend par Moucharaka tout contrat ayant pour objet la prise de participation, par un établisse-

ment de crédit, dans le capital d'une société existante ou en création, en vue de réaliser un profit. Les deux parties participent aux pertes à hauteur de leur participation et aux profits selon un prorata pré-déterminé. La Moucharaka peut revêtir l'une des deux formes suivantes :

- la Moucharaka Tabita : l'établissement de crédit et le client demeurent partenaires au sein de la société jusqu'à l'expiration du contrat les liant ;
- la Moucharaka Moutanakissa : l'établissement de crédit se retire progressivement du capital social conformément aux stipulations du contrat. Les participations de type Moucharaka ne peuvent être prises que dans des sociétés de capitaux. Le contrat de type Moucharaka doit définir de manière précise les obligations et droits de chacune des parties ainsi que les conditions générales régissant leurs relations.

Mourabaha

On entend par Mourabaha tout contrat par lequel un établissement de crédit acquiert, à la demande d'un client, un bien meuble ou immeuble en vue de le lui revendre à son coût d'acquisition plus une rémunération convenue d'avance. Le règlement par le client donneur d'ordre se fait en un ou plusieurs versements pendant une période convenue d'avance.

Moudaraba

On entend par Moudaraba tout contrat mettant en relation une ou plusieurs banques participatives (Rab el Mal) qui fournissent le capital en numéraire et/ou en nature et un ou plusieurs entrepreneurs (Moudarib) qui fournissent leur travail en vue de réaliser un projet. La responsabilité de la gestion du projet incombe entièrement aux entrepreneurs. Les bénéfices réalisés sont par-

tagés selon une répartition convenue entre les parties et les pertes sont supportées exclusivement par Rab el Mal, sauf en cas de négligence, de mauvaise gestion, de fraude ou de violation des stipulations du contrat par le Moudarib.

Ijara Wa Iktina

On entend par Ijara Wa Iktina tout contrat selon lequel un établissement de crédit met, à titre locatif, un bien meuble ou immeuble déterminé, identifié et propriété de cet établissement, à la disposition d'un client pour un usage autorisé par la loi. Le contrat Ijara peut consister en une location simple. Cette dernière peut également être assortie de l'engagement ferme du locataire d'acquérir le bien loué à l'issue d'une période convenue d'avance. L'opération Ijara doit donner lieu à la signature, entre les deux parties, d'un contrat dit «Ijara tachghilia», lorsqu'il s'agit de location simple, ou d'un contrat dit «Ijara Wa Iktina» dans le cas où cette location est assortie d'un engagement ferme d'acquisition de la part du locataire.



La profession attend à ce jour la validation par le CSO des contrats types Mourabaha Automobile et Ijara.

Salam

On entend par Salam tout contrat en vertu duquel l'une des deux parties, banque participative ou client, verse d'avance le prix intégral d'une marchandise dont les caractéristiques sont définies au contrat, à l'autre partie qui s'engage à livrer une quantité déterminée de ladite marchandise dans un délai convenu.

Istisna'a

On entend par Istisna'a tout contrat d'acquisition de choses nécessitant une fabrication ou une transformation, en vertu duquel l'une des deux parties, banque participative ou client, s'engage à livrer la chose, avec des caractéristiques définies et convenues, fabriquée ou transformée, à partir des matières dont il est propriétaire, en contrepartie d'un prix fixe dont le paiement s'effectue par l'autre partie (moustasni) selon les modalités convenues.

FINANCE PARTICIPATIVE

QUESTIONS À...



ABDESSAMAD ISSAMI
Président du directoire
Umnia Bank



YOUSSEF BAGHDADI
DG de Bank Assafa



MOHAMED MAÂROUF
DG de BTI Bank



HOUNAIDA BOUKHARI
Directrice de Dar Al Amane

1. Quels sont les produits que vous proposez actuellement et à qui s'adressent-ils ?

A.I.: Umnia Bank est une banque universelle qui sert tous les segments de clientèle, entreprises, professionnels et particuliers. La banque propose actuellement une gamme de produits et services adaptés à tout type de clientèle pour répondre à leurs besoins, à savoir des produits de la banque au quotidien, la monétique, les produits d'épargne, et le financement. Cette gamme est en évolution continue et sera enrichie par de nouveaux produits.

Y.B.: D'abord, nous sommes une banque avec tous les produits et services bancaires quotidiens, les comptes avec les différents moyens de paiement, virements, transferts, encassements...et dans le cadre du financement, le seul produit autorisé est la Mourabaha Immobilière. Ces produits s'adressent aux particuliers, professionnels et aux entreprises. Notre offre de produits est tributaire des circulaires et contrats types régissant les produits participatifs (Ijara, Mourabaha immobilière), en plus de la complétude de l'écosystème de la finance participative, notamment les Takaful et sukuk.

M.M.: BTI Bank propose aujourd'hui tous les produits participatifs autorisés à ce jour par le Conseil supérieur des Oulémas sur le secteur dont notamment le

compte à vue et le financement Mourabaha immobilier. Nous mettons également à la disposition des clients particuliers, professionnels et entreprises tous les services de banque participative qui leur permettent de gérer au quotidien leurs comptes bancaires, d'effectuer les opérations courantes ainsi que de profiter de plusieurs moyens de paiement (chèquiers & cartes bancaires). BTI Bank s'engage à offrir à ses clients les nouveaux produits dès émission des avis de conformité par le Conseil supérieur des Oulémas.

H.B.: Les produits proposés par Al Amane sont Hissab Al Amane Particuliers, qui est un compte courant adossé à différents moyens de paiement, et dont les frais de tenue de compte ont été offerts à titre gracieux à nos premiers clients pendant un an. Nous proposons aussi une offre monétique Mastercard dernière génération avec une multitude d'avantages, ainsi qu'une offre de bienvenue proposant la gratuité pour la première année sur notre carte Oudaya par exemple. D'autre part, nous proposons des produits de financement, notamment via la Mourabaha immobilière, destinée au financement des besoins de la clientèle en biens immobiliers et terrains nus.

2. Combien de demandes de financement ont été satisfaites ?

A.I.: Le financement Murabaha immobilier est le produit phare demandé par les clients. Depuis le démarrage d'Umnia Bank, des centaines de clients nous ont sollicités pour demander des informations concernant la Murabaha et son mode de traitement. Un travail de vulgarisation des concepts de la finance participative a été mis en place pour simplifier les principes et expliquer les modalités de financement. Nous avons également adapté nos process pour satisfaire les demandes dans les meilleurs délais et assurer une qualité de service irréprochable. Le process de rodage est en cours sur l'ensemble de la chaîne.

Y.B.: Nous avons pu financer quelques centaines de Mourabaha immobilière et ceci conformément aux objectifs de notre business plan et nous dévoilerons les chiffres exactes lors de la publication de nos états de synthèse.

M.M.: En moins d'un mois d'ouverture, BTI Bank constate avec satisfaction le nombre croissant de demandes de financement immobilier à travers le contrat Mourabaha, le seul financement autorisé par le CSO à ce jour.

H.B.: Dar Al Amane a reçu de nombreuses demandes de financement qui sont en cours d'étude.

3. Quelles sont les offres que vous préparez ?

A.I.: La banque compte mettre prochainement sur le marché de nouveaux produits que sont le financement automobile et les dépôts d'investissement, et ce, dès validation des contrats par le Conseil supérieur des Oulémas. D'autres produits innovants sont à l'étude actuellement et apporteront une véritable valeur ajoutée à notre clientèle. Les banques participatives devront aussi se pencher, dans les mois à venir, sur d'autres contrats de base, tels que Ijara, Salam, Mucharaka et Mudharaba.

Y.B.: En parallèle avec les chantiers actuels au sein de CSO et Bank Al-Maghrib, nous préparons actuellement le financement de l'automobile, les dépôts d'investissement et l'Ijara que nous allons proposer une fois les contrats types validés par le Conseil supérieur des oulémas.

M.M.: BTI Bank prépare les produits qui seront éminemment autorisés par le CSO, notamment la Mourabaha Auto et Équipement et Ijara.

H.B.: La gamme de produits de Dar Al Amane sera complétée par des produits de Mourabaha immobilière et Ijara et d'une offre d'investissement, dès que les contrats validés par le CSO seront disponibles. L'offre de Dar Al Amane sera constamment enrichie pour satisfaire l'ensemble de nos clients.



بنك

AL AKHDAR

BANQUE PAR POUR

AL AKHDAR BANK offre une gamme complète de produits et

AL AKHDAR BANK vous souhaite la bienvenue et s'engage à

05 30 14 22 22



AL AKHDAR BANK

PARTICIPATIVE, TOUS

services bancaires participatifs.

répondre à l'ensemble de vos besoins bancaires.

www.alakhdarbank.ma

FINANCE PARTICIPATIVE

Une fiscalité en construction

Depuis l'introduction des produits alternatifs en 2007, le législateur a introduit des mesures fiscales dans le but d'assurer une certaine neutralité. D'autres mesures doivent encore voir le jour.



Introduits en 2007 sous l'appellation «produits alternatifs», la véritable naissance n'a eu lieu qu'en 2017 avec l'émergence des banques participatives. Souhaitant traiter ces produits sur le même pied d'égalité que ceux des banques conventionnelles, le législateur a introduit les banques participatives à travers la refonte de la loi bancaire en vigueur. Il cherche aussi à assurer une neutralité fiscale entre les deux produits. Ainsi, les Lois de finances de 2009, de 2010 et de 2016 ont introduit progressivement des mesures au profit de l'acquisition d'un logement principal. Celle de 2018 a accordé d'autres avantages.

TVA alignée

En 2010, la Loi de finances a permis de mettre sur le même pied d'égalité la Mourabaha et le crédit à intérêt en matière de TVA. En vertu de ce texte, la Mourabaha ne supporte plus la TVA sur l'échéance totale mais uniquement sur le profit de la banque et au taux de 10% seulement contre 20% au-

paravant. Bien avant, la Loi de finances de 2009 dans son article 7, est venue supprimer l'inégalité de traitement en matière des droits d'enregistrement à travers «l'application des droits d'enregistrement une seule fois sur les acquisitions de biens immeubles en consécration du principe de neutralité de l'impôt». Avant l'entrée en vigueur de la Loi de finances 2009, les acquisitions d'immeubles dans la formule Mourabaha étaient assujetties doublement aux droits d'enregistrement : une première fois lors de l'acquisition par l'établissement bancaire du bien à financer pour un impôt équivalent à 3% du prix du bien et une deuxième fois lors de la revente au client, pour un impôt de 3% aussi, mais sur la base du coût d'acquisition final (autrement dit le prix du bien majoré des premiers frais et de la marge commerciale de la banque). La charge fiscale étant intégralement supportée par le client final, cela se traduisait nécessairement par un coût de crédit global prohibitif en comparaison

avec une formule de crédit classique qui ne donne pas lieu à une double transaction.

2016, année décisive

Le contrat Mourabaha, introduit sur le marché marocain en 2007 au même titre que les contrats Ijara et Mouscharaka, était donc le premier et le seul à profiter de quelques priviléges pour lui assurer une neutralité fiscale. Il aura fallu attendre la Loi de finances de 2016 pour que le législateur s'intéresse à la mise en place d'un cadre fiscal pour le contrat Ijara Mountahia Bitamlik (contrat de location se terminant par appropriation). Ce produit peut être assimilé à un crédit bail assorti d'une option d'achat, à la différence près que l'achat est ici une obligation. Ainsi, la Loi de Finances de 2016 permet à celui qui choisit le contrat Ijara Mountahia Bitamlik de déduire de ses revenus imposables, dans la limite de 10% du revenu global imposable, le montant de la marge locative défini dans le cadre dudit contrat. La déduction, qui est possible durant



Le législateur cherche à assurer une neutralité fiscale entre les produits participatifs et classiques.

toute la durée de location, ne s'opère qu'à condition que le logement ainsi acquis ou construit soit l'habitation principale du contractant. À défaut, le client devrait reverser l'impôt non acquitté. Pour les salariés contractants, profiter de ce contrat est conditionné par la retenue à la source du montant de la marge locative, effectuée par l'employeur qui le reverse à la banque, tandis que les non salariés devront fournir les quittances de versement avec leurs déclarations de revenus au fisc. Pour ceux qui prévoient d'acquérir un logement social, le législateur prévoit la déductibilité à la fois de la marge locative et du coût de l'acquisition, payés dans le cadre du contrat Ijara Mountahia Bitamlik, à condition que ce logement soit l'habitation principale de l'acquéreur. Au même titre que le cas de figure précédent, la déductibilité n'est possible que si l'employeur prélève à la source les montants concernés. Par ailleurs, le législateur précise clairement que les déductions prévues pour l'acquisition d'un logement social ne sont pas cumulables avec celles accordées pour l'acquisition d'un autre type de logement ou sa construction. Par ailleurs, le législateur prévoit une exonération du profit résultant de la cession du logement destiné à l'habitation principale financé par un contrat d'Ijara Mountahia Bitamlik, occupé depuis au moins six ans, période de location incluse. De même, le législateur rallonge la période maximale de vacance du logement destiné à l'habitation principale avant sa cession, la faisant passer de 6 mois à une année. Quant à la détermination du profit foncier, elle prendra, désormais, en compte la marge locative dans le cas où le bien cédé est acquis dans le cadre du contrat Ijara Mountahia Bitamlik. Quant au coût commercial, le législateur, dans le but d'harmoniser la taxation des produits participatifs, a assorti le contrat Ijara Mountahia Bitamlik pour les acquisitions d'habitation personnelle effectuées par des personnes physiques d'une valeur ajoutée de 10% au même titre que le contrat Mourabaha. Par ailleurs, les droits d'enregistrement des contrats relatifs à

FINANCE PARTICIPATIVE

l'ijara Mountahia Bitamlak sont fixés à 200 DH.

Deux produits seulement traités fiscalement

Cependant, si ces avantages constituent un pas de géant pour éviter à l'ijara Mountahia Bitamlak le même parcours que celui de la Mourabaha, le législateur a omis les autres types de contrats. En effet, la nouvelle loi bancaire, entrée en vigueur fin 2014, prévoit, en plus de la Mourabaha et de l'ijara - qui englobe l'ijara Mountahia Bitamlak et l'ijara Tachghilia -, les contrats Moucharaka (Tabita ou Moutanaqissa), Moudaraba, Salam et Istisna'a. Ces contrats destinés à financer les entrepreneurs seront ainsi, en l'absence d'éclairage du législateur, taxés au régime plein de TVA (20%). Une situation qui pourrait constituer une entrave à leur expansion, à l'instar de ce qu'a vécu la Mourabaha jusqu'à ce que son taux de TVA soit ramené à 10% en 2010.



L'habitat principal privilégié

Après la Loi de finance de 2016, la Direction générale des impôts (DGI) a publié une note circulaire dans laquelle elle revient sur les dispositions fiscales introduites par ladite Loi de finances. Dans cette note, la DGI confirme l'institution du régime fiscal applicable au produit d'«ijara Mountahia Bitamlak» similaire à celui de «Mourabaha» en ce qui concerne l'impôt sur le revenu. Si le contrat «ijara» désigne tout contrat selon lequel une banque participative met à titre locatif un bien meuble ou immeuble déterminé et propriété de cette banque à la disposition d'un client pour usage autorisé par la loi, comprenant le contrat «ijara tachghilia» (lorsqu'il s'agit d'une simple location) et le contrat «ijara Mountahia Bitamlak» (lorsqu'au terme de la location, la propriété du bien, meuble ou immeuble loué, est transférée

au client selon des modalités convenues entre les parties), seul ce second type de contrat est concerné par les nouvelles mesures fiscales quand il s'agit de l'acquisition d'un logement à usage d'habitation principale.



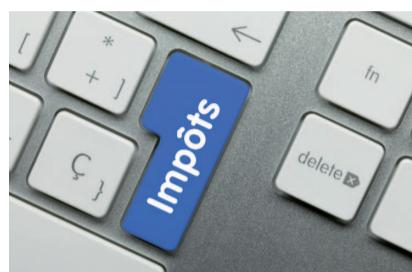
Deductibilité de la marge locative

Il est ainsi possible pour le contribuable de déduire dans la limite de 10% du revenu global imposable du montant de la marge locative payé dans le cadre d'un contrat «ijara Mountahia Bitamlak». Quand le contribuable n'affecte pas le logement à son habitation principale durant la période de location, il devient redevable au fisc des montants déduits mais aussi des droits complémentaires ainsi que de la pénalité et des majorations y afférents et ceci immédiatement, même si le délai de prescription a expiré. Le contribuable qui recourt au contrat «ijara Mountahia Bitamlak» pour l'acquisition d'un logement social destiné à son habitation principale a la possibilité de déduire de son revenu salarial le montant du coût d'acquisition et de la marge locative payée. À juste titre, la DGI rappelle que le logement social est celui dont la superficie est comprise entre 50 m² et 80 m² pour un prix de vente n'excédant pas 250.000DH hors TVA.

Par ailleurs, elle souligne que si le contribuable ne bénéficie pas de la déduction des montants à la source, il peut bénéficier de la restitution du montant de la marge locative qu'il a payée, par voie de déclaration, dans la limite de 10% du revenu net imposable.

Exonération du profit de cession possible

Pour bénéficier de l'exonération du profit résultant de la cession du logement destiné à l'habitation principale acquis dans le cadre du contrat «ijara Mountahia Bitamlak»,



le fisc prendra en compte la période d'occupation par le contribuable en tant que locataire du logement. L'objectif est d'accorder «le même traitement fiscal en matière d'exonération du profit foncier résultant de la cession d'un logement destiné à l'habitation principale et occupé par son propriétaire depuis au moins six ans», explique-t-on dans la note circulaire. De même, il est possible de prendre en considération pour le calcul du profit foncier, le coût d'acquisition et le montant de la marge locative en cas de cession d'un bien immobilier acquis dans le cadre du contrat «ijara Mountahia Bitamlak». Par ailleurs, le fisc a prolongé la période de vacance (du logement) pour le bénéfice de l'exonération de l'impôt sur le revenu au titre du profit résultant de la cession d'un logement destiné à l'habitation principale. Cette période est passée de 6 mois à 1 an.



Même TVA pour l'ijara Mountahia Bitamlak

Pour ce qui est de la TVA, la DGI précise qu'avant le 1er janvier 2016, la marge locative obtenue dans le cadre des contrats «ijara Mountahia Bitamlak» était soumise à la TVA au taux normal de 20% alors que la marge convenue d'avance générée par les contrats «Mourabaha» est soumise au taux réduit de 10%. Dans un souci de neutralité et de justice fiscales, l'acquisition d'une habitation personnelle par la voie d'un contrat «ijara Mountahia Bitamlak» par des personnes physiques est assimilée à une acquisition par voie de «Mourabaha».

possible de la TVA au taux de 10%, applicable aux échéances intervenues à compter du 1er janvier 2016. Toutefois, cette disposition n'est pas à effet rétroactif. Les personnes ayant contracté un «ijara Mountahia Bitamlak» avant cette date continueront à verser une TVA de 20%. Par ailleurs sont désormais éligibles à l'exonération de la TVA des logements sociaux financés par des banques participatives. Ainsi, à compter du 1^{er} janvier 2016, les établissements de crédit et les organismes assimilés peuvent acquérir un logement social exonéré de TVA pour le compte de leurs clients dans le cadre des contrats «Mourabaha» ou «ijara Mountahia Bitamlak».



Droits d'enregistrement révisés

S'agissant des droits d'enregistrement, la DGI précise qu'avant l'entrée en vigueur de la loi de Finances pour l'année 2016, le Code général des impôts prévoyait un traitement fiscal identique pour les acquisitions d'immeubles ou de fonds de commerce, quel que soit le mode de financement desdites acquisitions (par crédit classique, par contrat «Mourabaha» ou par crédit-bail immobilier). Ce traitement fiscal consiste en l'application des droits d'enregistrement une seule fois sur la base du prix d'acquisition par les particuliers en cas de financement par crédit classique ou par les établissements de crédits et organismes assimilés en cas de recours à la «Mourabaha» ou au crédit-bail immobilier. Dans le but de consacrer le même traitement fiscal pour les contrats «ijara Mountahia Bitamlak», la loi de Finances pour l'année 2016 a adopté le même régime fiscal pour ce type de produit, en consécration du principe de la neutralité fiscale et en harmonisation avec les mesures prévues en matière d'impôt sur le revenu.

FINANCE PARTICIPATIVE

AHMED TAHIRI JOUTI

DIRECTEUR DES OPÉRATIONS À AL MAALI CONSULTING GROUP

«Nous avons déjà effectué des missions d'audit via notre bureau à Dubaï»



Le groupe Al Maali a lancé récemment (voir www.leseco.ma) une nouvelle filiale dédiée à l'audit charia, baptisée Al Maali Auditing. Ahmed Tahiri Jouti, directeur des opérations à Al Maali Consulting Group, qui chapeaute ce lancement a accordé aux Inspirations ÉCO cette interview dans laquelle il revient sur l'audit charia, ses finalités et ses cibles.

Quelle est la différence entre l'audit charia et l'audit financier ?

La différence concerne l'objectif et la méthodologie. L'audit charia vise principalement à s'assurer qu'il y a une gouvernance charia assez efficace au sein de la banque ou de l'institution financière. Ensuite, il s'assure que les visas de conformité et les visas de CSO sont bien déclinés au niveau de la pratique. Un audit financier par contre est davantage focalisé sur les états financiers s'ils sont tenus en toute régularité et en toute sincérité. Par ailleurs, il est possible qu'il y ait complémentarité entre le commissaire aux comptes et l'audit charia.

Sur quoi porte donc l'audit charia ?

L'audit charia porte essentiellement sur l'aspect gouvernance charia et l'aspect contrôle interne charia. L'objectif étant de s'assurer que tout est conforme à la charia. La comptabilité n'est qu'un moyen pour s'assurer qu'il y a une cohérence globale quant au respect des principes de la charia. De même, l'audit charia s'attarde sur le système d'information. L'objectif est de vérifier si le système d'information sur le plan chariaque fournit une assurance quant à sa conformité et la conformité de ses dispositions.

Pourquoi une entité dédiée à l'audit ?

L'audit n'est pas nouveau au sein du groupe Al Maali. Nous avons déjà effectué des missions d'audit aussi bien au Maroc qu'à l'international, via notre bureau à Dubaï en l'occurrence. Aujourd'hui notre orientation vise à créer une entité qui soit dédiée à l'audit. D'abord pour gérer tout ce qui est conflit d'intérêt entre conseil et audit, ensuite ça permet d'avoir une équipe dédiée et de capitaliser sur leur expertise pour mieux servir le client. Enfin, cette distinction permet d'octroyer davantage de visibilité à l'entité et de la différencier d'Al Maali Consulting, d'un point de vue marketing. En effet, je tiens à rappeler que notre groupe compte trois entités. Il s'agit d'Al Maali Consulting dédiée au conseil, Al Maali Institute dédiée à la formation et Al Maali Auditing dédiée à l'audit charia. Ces

trois filiales profitent d'une mutualisation des ressources sur le plan administratif.

Quelles sont les entités cibles de l'audit charia ?

Il y a tout d'abord les institutions du secteur financier participatif, soit les banques participatives, les compagnies d'assurance Takaful, les sociétés de gestion qui vont lancer des OPCVM ou OPCI conformes à la charia. Nous pouvons aussi assurer cette prestation auprès des entreprises hors du secteur financier qui souhaitent se conformer à la charia.

Dans quelles mesures une institution peut faire appel à l'audit charia externe ?

Pour qu'une entité fasse appel à l'audit charia externe, il y a deux cas de figure. Le premier est celui d'une entité qui vient de démarrer ses activités et n'a pas encore les moyens pour mettre en place

un département audit charia interne. Le second cas de figure concerne le CSO. Ce dernier peut en effet mandater un cabinet audit charia pour effectuer des missions au sein de banques, de compagnies ou toutes entités soumises à son contrôle. À l'issue des missions, un rapport audit charia est mis à la disposition de l'entité mandatrice. La banque ou la compagnie dans le premier cas de figure et le CSO dans le second cas.

Al Maali Auditing effectue-t-elle ce genre d'opérations ?

Effectivement, la filiale dédiée à l'audit est à même de réaliser ces deux types de missions et est pour l'heure la seule entité dédiée du marché.

Y aura-t-il de la concurrence sur ce segment ?

Tant qu'il y a un potentiel, il y aura de la concurrence.

LA DÉMARCHE AUDIT CHARIA D'AL MAALI AUDITING

La démarche d'audit charia adoptée par le cabinet suit trois phases. La première est celle de la prise de connaissance. La deuxième est celle de l'évaluation du contrôle interne charia et la dernière est celle de conclusion. Lors de la première phase, le cabinet s'attarde sur la définition du scope de la mission, sur le recueil de la documentation nécessaire et sur la planification de la prestation et des passages des auditeurs externes aux différentes entités concernées par l'audit. La deuxième phase est celle du déroulement des questionnaires, de l'évaluation des points forts et points faibles et la rédaction des FRAP (feuille de révélation et d'analyse de problème). La dernière phase, quant à elle, est celle de la diffusion du rapport d'audit.

FINANCE PARTICIPATIVE

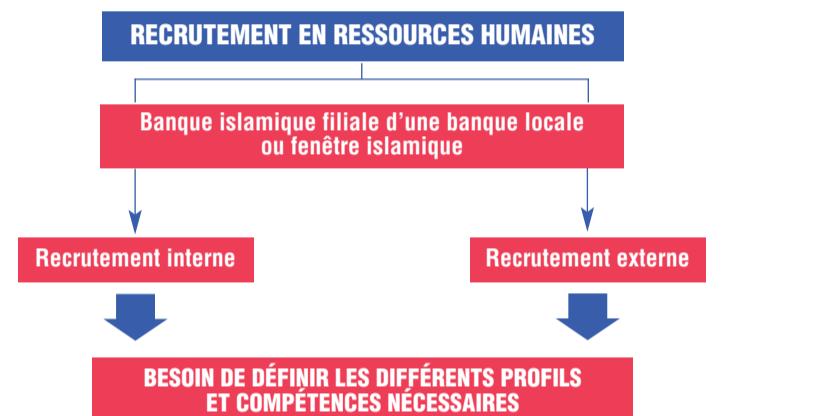
Quelle formation pour quel métier ?

Le secteur de formation dédiée à la finance islamique a connu une forte croissance depuis l'adoption de la nouvelle loi bancaire. Toutefois, le besoin en options de spécialisation n'est pas satisfait.

Dans un rapport d'Al Maali Institute, rendu public en 2015, le potentiel de recrutement (interne et externe) du secteur bancaire participatif est estimé à environ 400 collaborateurs, au démarrage, notamment en forces de vente et en fonctions support. Les forces de vente devraient constituer 2/3 des 400 collaborateurs, tandis que les fonctions support seraient de l'ordre de 1/3 de cet effectif. Les fonctions support devraient être, en partie, mutualisées avec les maisons mères, tiennent toutefois à préciser les auteurs du rapport. Cette estimation se base, par ailleurs, sur des hypothèses d'un effectif moyen (siège et réseau) par agence de 6,5 personnes, d'un nombre moyen d'agences par banque de 13 agences et d'un nombre estimé de banques participatives de 5 banques. Avec le lancement de 8 banques, ce niveau de nombre de collaborateurs serait encore plus important. Abderrahmane Lahlou, dirigeant fondateur d'ABWAB Consultants, spécialisé dans l'éducation et la formation, estime le potentiel de la population à former à près de 200 cadres par an, pour quelques années.

Les fondements charia et produits sont la base

Selon le même document, les besoins spécifiques en formation concerneraient la formation sur les fondements de la finance islamique ainsi que la formation sur les modèles et services bancaires islamiques (Mourabaha, Moucharaka, Istisna'a, cartes de crédit...). Ces deux formations sont celles de base, qui constituent l'ossature de l'ensemble des métiers. Viennent ensuite la formation sur les procédures administratives et comptables et la formation sur les



SOURCE : AL MAALI

dispositions charia relatives aux produits bancaires islamiques et la formation sur les techniques de vente et de négociation des produits bancaires islamiques pour les métiers de la vente, notamment pour les commerciaux et cadres en agence. Pour les cadres opérationnels à l'international, il leur faudrait, en plus des deux formations de base, la formation spécifique sur les opérations à l'international et de change conformes à la charia pour le cadre opérationnel à l'international. S'agissant du pôle financier (comptable, contrôle de gestion ou encore gestionnaire de trésorerie), le document cite en plus des deux formations de base, la formation sur les normes comptables de l'AAOIFI, la formation sur les aspects comptables de la finance islamique (Séparation des fonds et des comptes, la structuration des comptes d'investissement, le calcul des réserves-PER & IRR, la gestion de trésorerie...), la formation sur la méthodologie de fixation des grilles tarifaires des différents produits bancaires islamiques ainsi que la formation sur les mécanismes de gestion de la liquidité et de trésorerie. D'autres métiers sont aussi évoqués par le document, en détaillant leurs besoins spécifiques en formation.

Peu de pratique

Par ailleurs, il y a lieu de souligner que si les besoins sont bien définis, la qualité opérationnelle des formations proposées sur le marché marocain ne serait pas satisfaisante. D'après Abderrahmane Lahlou, les banques seraient déçues de la qualité opérationnelle des formations qui ont été effectuées à ce jour, celles-ci étant pour la plupart théoriques. Le professionnel estime d'ailleurs qu'il faut un véritable travail de remise en forme du travail académique et non pas un travail de «cocotte-minute». Les formations actuelles sont génériques proposant des modules par métier (takaful, banque, etc), mais l'idéal serait de proposer des formations avec des options de spécialisation en banque, en charia, en assurance ou encore en marchés financiers.

Le premier master a vu le jour en 1991

En effet, d'après le professionnel, les premières formations qui avaient vu le jour avaient une portée philosophique axée sur les préceptes de la charia. Les formations dispensées concernaient ainsi les études islamiques dans les facultés de lettres et sciences humaines. Les études



Une inflation rapide de formations a été constatée ces dernières années. Elle a permis aux cadres bancaires de se convertir assez rapidement à la finance participative. Toutefois, depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle version de la loi bancaire en 2015, il y a eu un phénomène de «cocotte-minute» sous l'impulsion des banques qui s'apprêtaient à déposer leurs demandes d'agrément. Ainsi, l'écosystème de la formation a tourné à plein régime avec «deux fournées». Parallèlement à ces formations, il y a eu des certifications de l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions, organisme de régulation et de normalisation de la finance islamique) avait accrédité courant 2015 l'Association marocaine d'études et recherches en économie islamique, (ASMECI, association qui a vu le jour en avril 1987), en tant que Centre d'examen pour ses certificats professionnels : Certified Islamic Professional Accountant (CIPA) & Certified Shari'a Adviser and Auditor (CSAA). Cette accréditation a permis la formation de trois cohortes avec une vingtaine à une trentaine de formés à chaque fois. Ces formations ont permis aux banques de préparer leurs futurs chefs de fonction compatibilité «charia», leurs futurs conseillers et leurs futurs cadres. Parfois, on retrouvait cinq ou six cadres d'une même banque, qui va justement assurer la conversion de la banque conventionnelle à la banque participative. Il y a eu ainsi une espèce de floraison et de succès pour ces formations mais un peu trop vite».

Abderrahmane Lahlou
Dirigeant fondateur d'ABWAB Consultants, spécialisé dans l'éducation et la formation

dans cette filière aboutissaient à l'octroi d'une licence. Le premier master charia a, quant à lui, vu le jour dans ces mêmes facultés en 1991. Cependant, ce master ne traitait que l'aspect conceptuel de la charia et il a fallu attendre l'année 1998 pour que les facultés des sciences juridiques, économiques et sociales se mettent à proposer des masters de finance islamique. La mouvance s'est accélérée ces dernières années. Les universités privées n'ont pas traîné le pied non plus pour proposer des masters en finance islamique. Parallèlement à cette offre, les cabinets de formation proposaient des formations certifiantes de courte durée. De plus, des cabinets d'audit et conseil se sont associés à des universités étrangères comme c'est le cas de Fidaroc Grant Thornton, qui s'est allié à l'Université Paris-Dauphine pour proposer un master. Pour la plupart, ces cabinets proposent soit des masters, soit des formations certifiantes, soit des mini masters ou encore des mini MBA.

FINANCE PARTICIPATIVE

MOHAMED BOULIF

DIRECTEUR DU MASTER FINANCE ET BANQUE ISLAMIQUE
À L'UNIVERSITÉ MUNDIAPOLIS

«La formation est cruciale»

Votre slogan est «Que la finance islamique apporte la miséricorde à l'humanité». Que signifie cette phrase pour vous ?

Beaucoup d'experts et de prix Nobel d'économie en appellent à une refonte du système financier pour l'assainir de ses dérives régulières qui ne profitent qu'à une minorité de privilégiés et laissent sur la route des centaines de milliers de victimes. Ces tragédies humaines à répétition (comme les subprimes, ndlr) car le sous-jacent est toujours identique, en appellent à notre humanité quelle que soient nos convictions, le malheur et la misère n'ont pas de religion ou de croyance. La finance islamique sous la loupe des experts et observateurs internationaux a démontré lors des récentes crises que ses fondamentaux étaient sains, équitables et surtout universels. C'est dans ce sens qu'elle devrait contribuer à une nouvelle pratique de la finance ayant pour finalité d'apporter une «miséricorde à l'humanité».

Vous avez été consacré par la dernière édition du *Islamica 500*, pour votre contribution à la mise en place de la finance islamique au Maroc. Quelles sont les étapes qui ont rythmé cette carrière ?

Il est difficile de résumer une carrière en quelques mots. Je crois cependant comprendre les motivations de la commission de *Islamica 500*. Il s'agit avant tout d'une conviction et d'un engagement. Un engagement déjà étudiant par le premier travail universitaire réalisé sur le sujet dans

mon pays d'adoption, la Belgique. Je vous parle du début des années 80, la finance islamique n'avait que 5 à 6 ans. Je contribue alors au milieu des années 80 et 90 avec nombre d'étudiants, à la création d'un Centre d'études et de recherches en économie islamique en France et en Belgique et ensuite à l'Association marocaine d'études et de recherches en économie islamique, l'Asmeci. Les deux associations étaient des centres de réflexion, d'éducation et de vulgarisation. L'occasion pour moi de contribuer et de participer à la première grande conférence sur l'Économie islamique au Maroc. L'opportunité aussi de participer à la formulation des premiers «Produits bancaires participatifs» par la WafaBank qui pour certaines n'ont pu voir le jour. Vient ensuite l'époque de l'engagement au niveau professionnel. Je serai durant 10 ans DAF de plusieurs sociétés d'un des groupes majeurs de la finance islamique, Dar Al Maal Al Islami. La volonté d'innover et de participer plus librement au développement de la finance islamique, notamment en Europe et au Maroc, me mèneront au métier de conseil et de la formation.

Quels sont, selon vous, les besoins en formation sur le marché marocain ?

À côté de mon engagement dans le domaine du conseil, l'éducation m'est très chère. C'est là que tout commence, c'est le pilier de toute construction, y compris celui de la finance islamique. Très rapidement et au fil du temps, le Maroc a rattrapé son retard pour au-

jourd'hui avoir une offre importante sur ce nouveau créneau. Les besoins sont cependant multiples et à des rythmes et degrés divers. Cela va de l'opérationnel, du managérial aux fonctions exécutives à tous les niveaux. Le Maroc a le défi de devoir répondre à tous ces besoins en même temps car il se lance sur un chantier ambitieux tant sur le plan national que régional. Quand on parle de besoins, on parle souvent des fonctions du secteur financier (banque, assurance et marché des capitaux), il ne faut cependant pas négliger les besoins de tout l'environnement qui aura à interagir avec les instruments de la finance participative : juristes, notaires, agents commerciaux pour différents métiers, promoteurs immobiliers, concessionnaires, professeurs d'universités...tous auront à comprendre cette nouvelle finance.

Aujourd'hui, vous dirigez le master de finance islamique à Mundiapolis. Qu'offre ce master ?

L'Executive MBA banque et finance islamique de l'Université Mundiapolis s'articule autour de 3 axes. Le premier, incontournable en constitue le socle avec tout le bagage théorique et technique des métiers de la finance participative. Le deuxième axe aborde tout l'environnement de cette finance : juridique, réglementaire, fiscal, comptable, prudentiel et bien sûr la gouvernance Chari'a et ceci dans les référentiels nationaux et internationaux car le lauréat à ce niveau peut également ambitionner une carrière internationale. Enfin, nous sommes dans



un MBA, le troisième axe sera consacré au leadership et management.

Comment voyez-vous le déploiement de la finance participative au Maroc ?

La finance participative est passée par différentes étapes dans notre pays. L'actuelle est la plus significative et la plus concrète avec la volonté de développer un environnement dédié. Avec également certains choix stratégiques comme un Comité Chari'a pour la finance participative centralisée en charge de la conformité. Je pense que le Maroc est en train de mettre en place un dispositif robuste, complet et qui ne laisse pas de doute sur la rigueur de la conformité. Nous pensons cependant qu'il y a eu le «péché originel» d'un déploiement qui n'était pas intégré dans l'écosystème et qui explique en grande partie les retards ou frottements actuels. J'en appelle de mes vœux - et il n'est pas trop tard - pour que soit développée une stratégie intégrée présentée dans un plan quinquennal ou décennal afin de donner une vision au projet et une visibilité à moyen et long termes aux différents acteurs de la place...mais aussi internationaux, pourquoi pas au travers d'une haute instance de la finance participative...L'importance du chantier en vaut la peine. Ce chantier ouvrira certainement d'immenses opportunités pour notre pays et ses citoyens.

FINANCE PARTICIPATIVE

Q/R



Mohamed Abdellaoui
Directeur général formation continue à l'UIR

«Nous avons formé une centaine de cadres»

Le Maroc, au même titre que d'autres pays émergents, marque une volonté de s'inscrire dans le développement de la finance participative, et s'est fixé comme objectif de se positionner en tant que leader en Afrique, et plus particulièrement dans le Maghreb. C'est dans ce cadre que l'Université internationale de Rabat a mis en place un Executive Master en finance islamique. Cette formation permettra aux lauréats de disposer d'un bagage technique et pratique leur permettant d'intégrer des institutions financières islamiques, de même que les institutions financières conventionnelles proposant des produits et services en conformité avec la Charia.

Comment accompagnez-vous la mise en place de la finance participative au Maroc ?

Nous l'accompagnons via la préparation de futurs cadres capables d'intégrer facilement des institutions financières islamiques ainsi que les institutions financières conventionnelles proposant des produits et services en conformité avec la Charia, et ce, en mettant à leur disposition des formations pointues.

Combien en avez-vous formés, à ce jour ?

Nous avons formé une centaine de cadres à date d'aujourd'hui, et nous en sommes à notre 6e promotion.

Qu'offre votre master ?

Une interaction très forte entre les participants avec un emploi du temps compatible avec les enjeux et contraintes des participants professionnels. Des projets appliqués, un encadrement par des professeurs et des professionnels reconnus.

Dans quelle mesure répond-il aux besoins du marché ?

Nos lauréats ont pu évoluer grâce à cette formation en décrochant des postes importants dans des institutions financières participa-

tives et/ou en s'orientant vers le consulting.

Quel est son coût ?

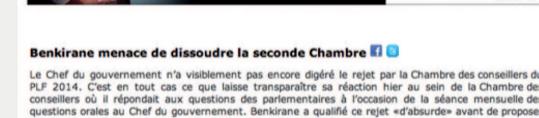
61.500 DH TTC, avec des modalités de paiement adaptées.

LES inspirations **ÉCO**

L'ESSENTIEL DE L'ACTUALITÉ



Transférer à un ami
Les Inspirations ÉCO
Mercredi 25 Décembre 2013



Benkirane menace de dissoudre la seconde Chambre

Le Chef du gouvernement n'a visiblement pas encore digéré le rejet par la Chambre des conseillers du PLF 2014. C'est en tout cas ce que laisse transparaître sa réaction hier au sein de la Chambre des conseillers où il répondait aux questions des parlementaires à l'occasion de la séance mensuelle des questions orales au Chef du gouvernement. Benkirane a qualifié ce rejet «d'absurde» avant de proposer la dissolution de cette chambre du Parlement. Pour le chef du groupe parlementaire du PAM, Hakim Benchamas, il va falloir organiser les élections locales, un chantier sur lequel le gouvernement tâtonne selon le conseiller au titre du parti du tracteur.



Vers un Davos arabe

L'Union des banques arabes planche actuellement sur la création et l'organisation d'un grand forum économique arabe, «qui serait l'équivalent de Davos et qui réunirait tous les secteurs économiques, bancaire, commercial, industriel, touristique et énergétique». D'après les initiateurs du projet, la première session du Davos arabe pourrait se dérouler au Qatar, à condition que l'initiative aboutisse.

La Chine demande un ALE avec le Maroc

Un accord de libre-échange avec... la Chine. Voilà qui semble à priori une mission suicidaire pour l'économie marocaine, à tel point que la question n'avait jusque là jamais été évoquée, par le Maroc en tout cas. L'information est tombée lundi : la Chine propose de discuter les modalités d'un accord de libre-échange avec le Maroc, afin de暮rir le développement sain et ordonné du commerce bilatéral entre les deux pays. Le souverain a été invité par le Président chinois pour une visite officielle, afin de «sceller l'accord stratégique». A priori déséquilibré, seuls des investissements chinois pourraient rendre cet accord profitable.

aviculteurs montent au front

Les collatéraux de la fiscalité de l'agriculture et ce sont les agriculteurs qui en paient le prix. La majorité de l'impôt sur l'agriculture, le plus gros de la fiscalité sur la filière avicole. «Le projet de loi de finances 2014 prévoit de faire évoluer la fiscalité sur l'agriculture, mais la fiscalité les considère comme de simples producteurs, pas des acteurs économiques, plus ou moins petits», explique le porte-parole de la Fédération marocaine des agriculteurs professionnels (FMAP).

Inscrivez-vous à la Newsletter/Alerte Les ÉCO sur www.leseco.ma
et recevez l'essentiel de l'actualité économique et financière