

Quel rôle des formules mouabaha-ijara dans le financement de secteur de pêche maritime ?

التمويل من خلال أدوات الدين الإسلامي، وماهي المدخلات وما هي التوقعات للتضمين المالي؟ حالة قطاع الصيد البحري في المغرب

Financing by Islamic debt instruments, what inputs and what expectations for financial inclusion? Case of maritime fishing sector in Morocco

Lotfi Boulahrir

Professeur chercheur en finance

Université Cadi Ayyad, ENCG-Marrakech

lotfi.boulahrir@gmail.com

(00212)655330370

Salah Eddine Kortobi

Professeur chercheur

Université Cadi Ayyad FSJES-Marrakech

se.kartobi@uca.ac.ma

(00212)664930481

Lehousin Bentaleb

Chercheur en finance

Université Cadi Ayyad, FSJES-Marrakech

adil0662897704@gmail.com

(00212)673423349

Résumé : L'objectif de cet article est d'identifier les contraintes de secteur de pêche maritime en matière de financement conventionnel, et de ses attentes vis-à-vis des contrats de financement islamique. Dans un premier temps, nous allons montrer dans quelle mesure l'accès au crédit classique constitue un handicap pour un secteur en pleine croissance, et à quel point l'émergence des banques participatives, avec un nouveau mode de financement, pourrait être attractive pour des opérateurs exclus de système conventionnel. Notre recherche sur 74 entreprises et armateurs de la pêche maritime identifie les besoins de financement de secteur avec toutes les contraintes qui l'entourent, ainsi que leurs attentes en termes de nouveaux modes de financement basées sur les instruments de la dette *Mourabaha et Ijara*.

Mots Clés : Mourabaha, Ijara, banques participatives. Pêche maritime

Abstract: The purpose of this article is to identify the constraints of the maritime fishing sector in terms of conventional financing, and its expectations regarding Islamic financing contracts. As a first step, we will show to what extent access to traditional credit is a handicap for a growing sector, and how the emergence of participatory banks, with a new financing, could be attractive for operators excluded from conventional system. Our research on 74 companies and shipowners in the marine fisheries sector identifies the financing needs of the sector with all the constraints that surround it, as well as their expectations in terms of new financing methods based on the Murabaha and Ijara debt instruments.

Key words: Murabaha, Ijara, participative banks. Seapach

ملخص: الغرض من هذه المقالة هو تحديد قيود قطاع الصيد البحري من حيث التمويل التقليدي، وتوقعاته في ما يتعلق

بعقود التمويل الإسلامي.

وكخطوة أولى، سنبين إلى أي مدى يعد الوصول إلى الائتمان التقليدي عائقاً أمام قطاع متنامٍ، وكيف يمكن أن يكون ظهور المصارف القائمة على المشاركة، بتمويل جديد، جذاباً للمشغلين المستبعدين من النظام التقليدي. إن بحثنا حول 74 شركة ومالكة سفن في قطاع مصايد الأسماك البحرية يحدد الاحتياجات التمويلية للقطاع بكافة القيود التي تحيط به، وكذلك توقعاته فيما يتعلق بأساليب التمويل الجديدة المستندة إلى أدوات مديونية المرابحة والإجارة.

الكلمات المفتاحية: المرابحة، الإجارة، البنوك المشاركة. الصيد البحري

Introduction

Le secteur de la pêche maritime est l'un des secteurs phares de l'économie marocaine. Son apport est non négligeable sur le plan économique et social. Grâce aux efforts consentis par les autorités le secteur est devenu stratégique dans l'économie nationale. Toutefois, il se heurte à certaines handicaps qui bloquent son développement. Le secteur de la pêche maritime souffrait d'un manque chronique de financement. La politique de crédit menée actuellement par la banque classique, ne favorise pas le financement du secteur en question. Malgré les réformes consécutives qu'a connues le système bancaire marocain, le problème de financement des entités productrices n'a pas encore résolu. Le volume de crédit alloué aux PME de secteur demeure encore faible en raison du coût élevé et la rigidité dans le traitement des dossiers. D'ailleurs, à partir de 2014, un nouveau projet a été l'objet des débats parlementaires. C'est celui de l'introduction des banques islamiques au Maroc. Certes, en 2015, les autorités ont activé le projet en donnant un espace particulier aux banques participatives au sein de la loi 103-12. L'objectif est d'injecter de nouveaux fonds pour permettre les unités productives de bénéficier des services de la nouvelle banque.

Nous essayons de montrer, à travers cet article, dans quelle mesure les opérateurs opérant dans le secteur de pêche maritime subissent des contraintes en matière de financement conventionnel, et quel point l'émergence de banques participatives pourrait favoriser l'inclusion financière.

I : Présentation du secteur de pêche maritime et ses besoins financiers

A l'instar des autres secteurs, le secteur de la pêche occupe une place considérable dans le tissu économique. Aujourd'hui, le Maroc dispose de deux façades maritimes sur la Mer Méditerranée et l'Océan Atlantique, s'étendant sur une superficie de plus de 3500 km avec une zone économique exclusive avoisinant 200 miles marins. Le secteur des pêches représente aujourd'hui l'un des secteurs les plus actifs en matière d'emploi. Le royaume est considéré comme le premier producteur des produits de mer dans le continent africain et le 25^{ème} à l'échelle mondiale. Les ressources halieutiques sont exploitées par trois types de pêches à savoir : la pêche artisanale, la pêche côtière et la pêche hauturière. En somme, le secteur de la pêche maritime marocain occupe une place considérable en matière d'exportation, d'emploi. Sa contribution à la richesse nationale est estimée à 2,3% du PIB au cours des dernières années.

En général, les besoins de financement des armateurs concernent soit un besoin d'investissement ou d'exploitation. Le secteur se finance très souvent par les programmes de l'Etat. Selon El Ouazzani (2014), le produit IBHAR est considéré comme une offre de financement bien appropriée au secteur de la pêche. Malgré certaines insuffisances, il se distingue particulièrement de l'offre bancaire classique dans la mesure où elle apporte, l'aval de la caisse centrale de garantie « CCG » aux projets remplissant les conditions prévues par le programme IBHAR¹. L'Etat accorde une formule de financement « l'offre Ibhar » sous forme sous forme d'appui financier en partie x et le reste (1-x) sous forme de crédit bancaire avec la garantie de caisse centrale de garantie.

Toutefois, malgré les efforts déployés par l'Etat pour la promotion du secteur de la pêche maritime (garantie des crédits, ristournes sur crédits accordés...etc.). La problématique de financement persiste toujours, car les recettes de l'Etat consacrées au financement du secteur ne répondent pas suffisamment aux besoins exprimés par l'armateur marocain. De plus, la banque demeure réticente vis-à-vis du secteur de la pêche (El Ouazzani, 2014).

Le secteur rencontre de véritables problèmes : la question de financement figure au centre de préoccupation. La politique de crédit menée par la banque conventionnelle semble très

¹IBHAR : est un programme de modernisation et de mise à niveau de la flotte côtière et la flotte artisanale.

réticente vis-à-vis du secteur voir même exclusive. De plus, rare sont les offres dédiées spécialement aux besoins du secteur.

II : Contraintes réelles et offre bancaire timide

Malgré la diversification des instruments marketing mise en place par la banque marocaine, aucune offre n'a été créée spécifiquement pour le secteur de la pêche. A titre d'exemple, pour le financement des besoins d'investissement les banques proposent des offres standards sans prendre en considération la particularité du secteur. L'offre bancaire se caractérise par des crédits dont la durée varie entre 2 à 7 ans avec des collatéraux solides comme l'hypothèque terrestre (des terrains nus, des usines, des unités de stock...) ou hypothèque maritime (des licences octroyées par l'Etat à un armateur pour l'exercice de son l'activité). Autrement dit, les crédits accordés doivent être bien garantis (hypothèque). Généralement, l'octroi d'un crédit passe nécessairement par un processus précis exigeant trois éléments : le professionnalisme, la mise en étude d'un business plan chiffré et la possession des actifs en patrimoine.

Toutefois, les particularités du secteur de pêche ne remplissent pas fréquemment ces critères. D'une part, le manque de qualification professionnelle impose aux banques d'approcher les dossiers de crédits maritimes de façon dure voire même exclusive. De leur côté, les armateurs ne peuvent pas être tous des professionnels puisque l'importance du secteur permet d'attirer de plus en plus des nouveaux entrants au secteur. Ce qui introduit finalement une divergence et un malentendu de la banque vis-à-vis du secteur. D'autre part, l'établissement d'un business plan chiffré par la banque est une tâche difficile pour évaluer le rendement de l'activité de la pêche. Par sa nature moins réglementée (évasion fiscale, non déclaration), le banquier est contraint d'apprécier les flux financiers dégagés réellement par l'armateur. En conséquence, il est difficile d'apprécier la solvabilité de l'armateur. Cette situation d'incapacité d'appréciation les rendements réels de l'armateur appelle la banque à justifier sa réticence, et d'exiger le maximum possible de garanties pour se couvrir contre d'éventuels risques.

C'est pour cette raison, les garanties constituent une piste incontournable dans le processus d'évaluation. Pour couvrir ses créances, la banque exige des garanties solides tant dans le cas des crédits d'investissement que dans le cas des crédits de fonctionnement. Comme nous l'avons mentionné, ces garanties sont appelées dans le jargon bancaire « hypothèques terrestres » et « hypothèque maritime » quand il s'agit d'un dossier maritime. Or cette mesure semble bloquante des nouveaux arrivés sur le secteur de la pêche (difficulté d'avoir des terrains ou immeubles). En somme, l'accès au financement bancaire se présente comme une véritable entrave au développement du secteur de la pêche en raison des caractéristiques de secteur (risque et incertitude qui entourent l'activité de la pêche), autofinancement suffisant capable d'attirer l'attention de son banquier, ainsi que le caractère personnel et familial des projets maritimes (El Ouazzani ; 2014).

Parallèlement à ces contraintes, l'offre bancaire ne prend pas en considération les spécificités de secteur. Selon El Ouazzani (2014) la durée fixée n'est pas conforme aux aspirations des entreprises. De plus, Pour le financement de l'exploitation, la seule formule proposée dans ce sens est la facilité de caisse (durée : 1 an, garantie : hypothèque terrestre). C'est l'unique produit que les banques proposent à tous les opérateurs économiques. Cependant, cette formule ne répond pas aux particularités du secteur (non coïncidence avec l'exercice comptable, saisonnalité, type d'activité maritime... etc.). De plus cette formule ne couvre pas la totalité des besoins du cycle d'exploitation. Or la complexité et les spécificités de l'activité de pêche exigeaient un traitement exceptionnel et approprié en termes des produits offerts. D'un autre coté, les ressources de financement des investissements maritimes sont uniquement des ressources bancaires. Il n'y a pas un crédit leasing en faveur de l'activité de pêche, ce qui pénalise l'investisseur sur le plan fiscal.

D'ailleurs, même si les banques financent une partie de secteur, l'offre demeure rigide et standard ne prenant pas en considération les particularités du secteur. Or l'inexistence des offres de financement spécifiques et compatibles aux besoins de secteur incite à d'autres modes de financements complémentaires voire alternatives.

III : Des sources de financement complémentaires, les banques participatives

A : Le contrat *Mourabaha* et *Ijara* au Maroc : état des lieux

Ce n'est qu'en septembre 2007 que le Maroc a décidé d'injecter dans son économie de nouveaux produits de financement. A l'encontre d'un crédit basé sur l'intérêt, la *Mourabaha* constituait le produit de financement adossé aux actifs tangibles. Ainsi, dès le 10 Octobre 2007, un agent économique peut financer son besoin immobilier, d'équipement et de transport via une opération d'achat et de revente ou une location pouvant assortir d'une option d'achat islamique. Depuis le 5 mars 2015, le Maroc s'est doté d'un nouveau système bancaire. La nouvelle loi bancaire 103-12 consacre un chapitre propre à une activité bancaire éthique, conforme à la chariaa, dite participative. Le but est d'étendre l'offre à de nouveaux produits et marchés. Les banques participatives proposent des produits chariaa compatibles libres d'intérêt. Elles sont censées répondre à des exigences d'ordre éthique, de solidarité et de responsabilité sociale. A l'heure actuelle deux produits sont opérationnels : *mourabaha* et *ijara*. Ils sont considérés comme des instruments de la dette chariatiques.

1 : Le contrat *Mourabaha*

Selon le circulaire n° 1/W/17 publié dans le bulletin officiel N° 6548, la *mourabaha* est un contrat en vertu duquel une banque vend à son client un bien meuble ou immeuble qui lui appartient par le coût d'acquisition augmenté d'un bénéfice convenu entre les parties. Le coût d'acquisition inclut le prix d'achat du bien, et tous les frais liés à l'opération d'acquisition du bien. Le prix *Mourabaha* est composé du prix d'acquisition majoré de la marge bénéficiaire (article 3). Quant au transfert de la propriété du bien au client, celle-ci doit être avoir lieu immédiatement ou par mandat en faveur du client. Signalons que le contrat *mourabaha*, ne peut pas se porter sur des objets comme l'or et l'argent, Notamment si le paiement est différé. Concernant les modalités de paiement, le législateur donne la possibilité au client de payer le prix de vente *Mourabaha* sous forme d'une somme forfaitaire ou sous forme de mensualités selon la convention établie dans le contrat. En outre, le client peut établir un paiement anticipé.

Dans le cas d'un remboursement tardif et sans aucun motif considéré au regard de la Charia, la banque peut percevoir une somme déterminée par la banque centrale à la limite des dommages touchant la banque. Certes, ces dommages doivent être documentés et réels (article 9). Par ailleurs, la banque peut à la demande de son client acquérir un bien meuble ou immeuble pour le lui revendre par le prix d'acquisition majoré d'une marge bénéficiaire. Il s'agissait du contrat *Mourabaha* d'ordre d'achat. A l'égard de cette forme, l'opération peut commencer par l'établissement d'une promesse d'achat unilatéral signée par le client, et devenue contraignante dès l'acquisition du bien requis par la banque. Ladite promesse comporte tous les renseignements concernant les spécifications, les modalités et la date de livraison du bien (article 11).

Pour minimiser le risque de rétractation du client, la banque peut exiger de ce dernier d'avancer une somme « *hamichJidya* ». Si le client s'engage dans l'opération *Mourabaha*, la banque doit lui restituer la somme avancée ou la prendre en compte lors de la détermination du prix de vente *Mourabaha*. Dans le cas inverse, c'est-à-dire, le client ne veut plus le bien acquis par la banque. Cette dernière a le plein droit d'utiliser le *hamichJidya* pour couvrir les pertes issues de l'opération. Mais également, si la banque ne veut plus répondre à la demande du client ; ce dernier a le droit de restituer le *hamichJidya*. Dans ce cas, la banque est tenue

d'assumer toute perte touchant l'activité du client (articles 12 et 13). La banque ne doit pas acquérir le bien auprès du client lui-même ou auprès de son mandataire (articles 14 et 15).

2 : Le contrat Ijara

Il est défini par la même circulaire. C'est un contrat par lequel, une institution met à titre locatif un bien meuble ou immeuble qui lui appartient, à la disposition d'un tiers pour une période déterminée en contrepartie des loyers déterminés (articles 16,17). Quant à la nature des biens à louer, ces derniers ne doivent pas donner lieu à toute dégradation pendant de leur exploitation. Les loyers versés peuvent être variables ou fixes. Toutefois, il faut bien se mettre d'accord sur des loyers minimums et maximums à verser dans le cas d'un loyer variable (articles 18,19).

Le locataire peut résilier le contrat d'Ijara avant l'échéance convenue à condition qu'il honore les engagements que prévoit le contrat. De même, le déclenchement du contrat Ijara commence dès la mise du bien à la disposition du client (articles 20,21). L'acquisition du bien peut être précédée par une promesse de location établie par le client. Cette promesse est considérée contraignante dès l'acquisition du bien par la banque. Ainsi, elle détermine les spécifications, les modalités et la date de la mise à disposition du client le bien souhaité. Après conclusion du contrat Ijara, la banque peut mandater le client pour délivrer le bien (articles 25,30). A l'instar du contrat Mourabaha, un HamichJidya peut être exigé par la banque dans le contrat Ijara. Les mêmes dispositions sont appliquées dans le cas de la rétractation du client, dans le cas d'un paiement tardé, dans l'utilisation de hamichJidya pour la couverture des pertes engendrées.

B : Utilité des instruments éthiques de la dette

A l'instar du leasing et de crédit classique, les produits Mourabaha et Ijara, qualifiés instruments de la dette, sont des formules de financement qui peuvent couvrir les besoins du logement, des équipements et de transport. Le secteur de la pêche maritime qui est stratégique dans l'économie nationale ne fait pas exception aux secteurs qui seront éventuellement financés par les produits Mourabaha et Ijara. A priori, on peut prévoir le financement des équipements de la pêche avec une gamme de souplesse si on fait une petite comparaison avec les instruments conventionnels. En effet, les spécialistes de la finance qualifiaient le produit Mourabaha comme étant l'équivalent islamique du crédit conventionnel fondé sur le prêt à intérêt. Ils présentent deux similitudes :

- Les deux contrats sont des contrats qui se basent sur la dette.
- L'octroi d'un crédit et l'achat d'un bien via la *Mourabaha* exigent la mise en place des collatéraux (Garanties).

Cependant, ni le principe ni le fonctionnement de ces instruments de dette sont les mêmes. Le tableau suivant montre la différence est les deux formules :

Tableau 1 : Points de divergence entre mourabaha et crédit classique

| Les éléments | La mourabaha | Le crédit classique |
|-----------------------------|--|---|
| La propriété | Opération de vente permettant de transférer les biens meubles/ immeubles. | Opération de transfert d'argent sans l'existence d'actif phy-sique. |
| Taux de profit | Divulgué, négocié et fixe | Non négocié et variable. |
| Remboursement tardif | Aucune pénalité financière n'est permise (sauf dans le cas de négligence). Le délai peut être prolongé et le prix reste inchangé | Pénalités de retard sont prévues dans le cas d'un retard de paiement. |

| | | |
|--------------------------------------|--|---|
| Rééchelonnement des paiements | Possible sans aucun changement de prix | Possible avec augmentation du prix. |
| Remboursement anticipé | Aucun avantage financier n'est permis s'il est mentionné dans le contrat. Il est permis lorsqu'il est volontaire | Un escompte est prévu dans le cas d'un remboursement anticipé |

Source : résumé de l'auteur

Parallèlement, la pensée économique islamique offre le produit « *Ijara* » comme instrument de financement similaire au crédit-bail. Le contrat *Ijara* est très proche du crédit-bail classique. Toutefois, il y a lieu de citer des points de divergence entre les deux contrats

Tableau 2 : Comparaison entre l'*ijara* et le crédit-bail

| Eléments | Ijara | | Crédit-bail | |
|--|-------------------------------------|-------------------------------------|---|---|
| | <i>Ijara Tachghilya</i> | <i>Ijara Muntahiya Beetamlik</i> | Location simple | Location-vente |
| Le risque de perte du bien, même par force majeure | Assumé par la banque | Assumé par la banque | Assumé par le client | Assumé par le client |
| Les frais de maintenance | Assumé par la banque | Assumé par la banque | Assumé par le client | Assumé par le client |
| Disparition de l'actif sous-jacent (inutilisable) | Le client n'assume plus le paiement | Le client n'assume plus le paiement | Le client doit assumer le paiement des redevances | Le client doit assumer le paiement des redevances |
| Les risques d'utilisation | Assumé par le client | Assumé par le client | Assumé par le client | Assumé par le client |

Source : EL Hammaoui, (2012)

A la lumière de cette comparaison et vu les contraintes financières imposées par le système conventionnel, nous essayons de voir dans quelle mesure les nouveaux produits pourraient constituer une source complémentaire adaptées au besoin des clients opérants dans le secteur de pêche maritime et à quel point ils peuvent contribuer à l'inclusion financière.

IV : Les contrats de financement islamiques, quelles attentes pour le secteur de pêche ?

Les difficultés d'accès au financement conventionnel de le secteur de la pêche nous incite à étudier ses attentes vis-à-vis des contrats de financement islamique qui sont opérationnels aujourd'hui (Mourabaha, *Ijara*).

A : Méthodologie adoptée

Pour mener notre étude empirique nous avons choisi un terrain composé de deux régions. La première est la Région de Laayoune-Sakia el Hamra (RLSH). La deuxième est la Région d'Oued Eddahab-Lagouira (ROEL). Le choix du terrain d'étude se fait sur la base de l'importance des régions dans la production nationale. L'étude porte sur un échantillon hétérogène qui concerne à la fois les armateurs et les entreprises. Pour les armateurs, nous avons ciblé la flotte artisanale côtière et hauturière. Cependant, cette dernière, n'était pas incluse dans notre enquête de terrain. Parce qu'elle avait un système d'information centralisé en termes de politiques de financement des entités. Pour le segment des entreprises, nous avons ciblé des entités de diverses activités (congélation, conserve, huile et farine de poisson). Mais la majorité des entreprises enquêtées exerçaient l'activité de congélation.

Lors de la sélection des enquêtés, notre démarche était aléatoire se focalisant sur un objectif d'accumulation de données pour permettre d'avoir plus de représentativité sur la population

étudiée. En ce qui concerne la collecte des données, les pieds ont été sur le terrain d'étude depuis le 18 décembre 2017 jusqu'au 28 janvier 2018. Quant au dispositif de collecte des données, l'enquête a été appuyée sur un questionnaire quantitatif basé sur un système d'administration direct allant de 10 min à 15 min par questionnaire.

L'enquête quantitative mobilisée a permis de collecter les données auprès d'un échantillon de 74 armateurs (57%) et entreprises (42%) répartis selon les zones sélectionnées comme suit : La première zone : 41 armateurs et entreprises dont 11 armateurs de la pêche côtière, 20 armateurs de la pêche artisanale et 10 entreprises. La deuxième zone : 33 armateurs et entreprises dont 23 entreprises et 10 armateurs de la pêche artisanale.

Tableau 3 : La répartition de l'échantillon selon les zones de l'étude

| | Zone 1 | | Zone 2 | | Ensemble des deux Zones | |
|----------------------------------|-----------|-------------|-----------|-------------|-------------------------|-------------|
| | Fréquence | % | Fréquence | % | Fréquence | % |
| Entreprises | 10 | 24,39 | 23 | 69,69 | 33 | 42 |
| Armateurs de la pêche artisanale | 20 | 48,78 | 10 | 30,30 | 30 | 38 |
| Armateurs de la pêche côtière | 11 | 26,82 | 0 | 0 | 11 | 18 |
| Total | 41 | 100% | 33 | 100% | 74 | 100% |

Elaboré par l'auteur

B : Présentation des résultats

D'après une première étude, il s'est révélé que les armateurs et entreprises fondent leur décision d'investissement sur des sources de financement internes en l'occurrence l'auto-financement.

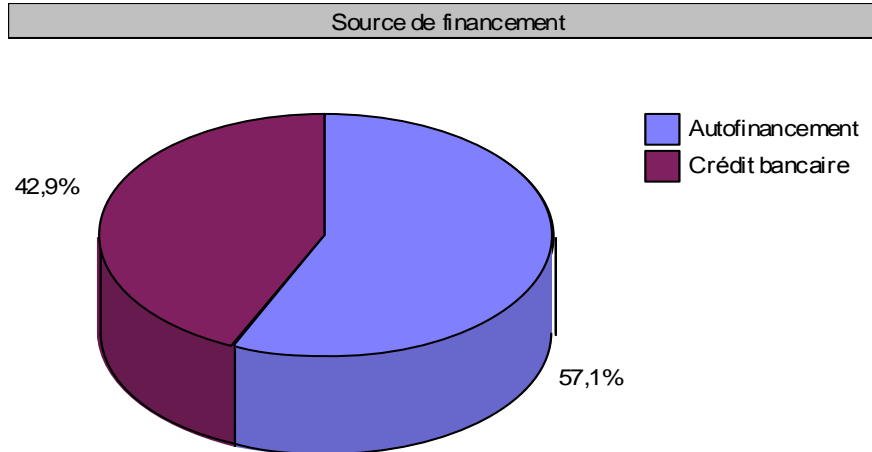


Figure 1 : Les sources de financement du secteur de la pêche maritime

La figure montre que plus de la moitié des opérateurs préfèrent financer leurs projets sans crédit bancaire. Ce n'est que 42,9% de la totalité qui recourt au crédit bancaire. Toutefois, le choix mis sur l'auto-financement plutôt que sur le crédit bancaire n'implique pas une autonomie totale des entreprises ou leur capacité de financer l'intégralité d'investissement. L'étude a montré que les sources internes sont au contraire insuffisantes. C'est parce que le coût de crédit bancaire est coûteux que les entreprises et armateurs s'appuient sur les sources internes en dépit du manque de financement comme le laisse constater la figure ci-après :

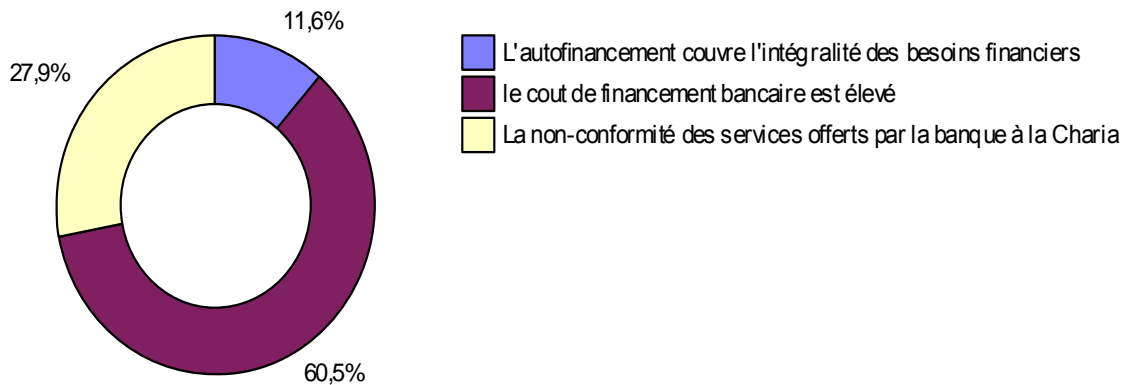


Figure 2 : Les raisons du recours des opérateurs à l'autofinancement

Seulement 11,6% déclarent qu'ils ont une capacité d'autofinancement suffisante, alors que 60,5% justifie la nécessité de recourir aux sources internes de financement en raison de coût élevé des crédits bancaires. Enfin, 27,9% comptent forcément sur leurs assiettes d'autofinancement pour des raisons religieuses.

A la lumière de ces données, il semble que le crédit bancaire, pour une raison ou autre, vient en deuxième position après l'auto-financement ce qui va de paire avec la théorie de pecking order theory) de Myers (1984). Le crédit finance la partie manquante, ce qui confirme le premier constat selon lequel les banques sont exigeantes en termes de fonds propres. Les entreprises de secteur de pêche doivent avoir un apport considérable pour pouvoir accéder au service de la banque.

Comme nous l'avons déjà signalé le système bancaire présente des contraintes pour les opérateurs. L'accès au crédit est exacerbé par le coût élevé et les garanties exigées. La figure suivante montre clairement les types de contraintes

Contraintes du financement bancaire

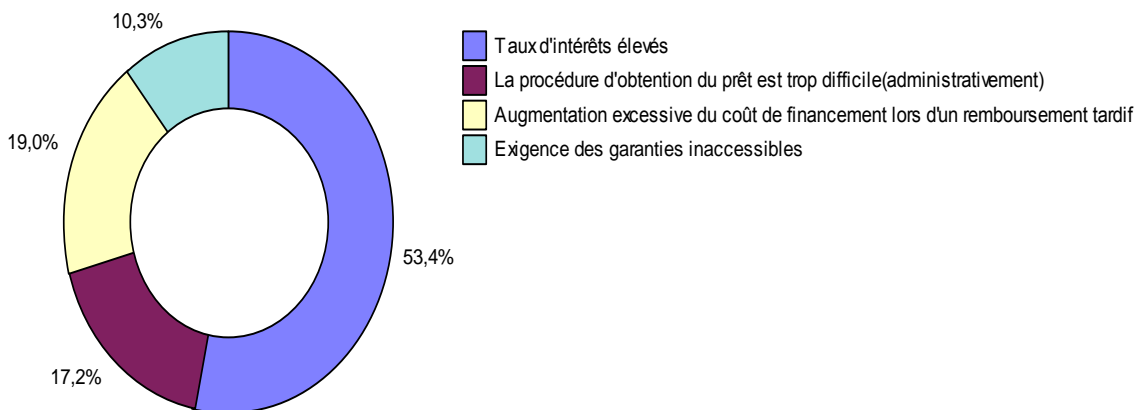


Figure 3 : Les contraintes du financement bancaire déclarées par le secteur

D'après notre échantillon, il s'avère que la contrainte principale rencontrée lors d'un financement bancaire est les taux d'intérêts qui sont élevés (53,4% des bénéficiaires du crédit bancaire). Ensuite, nous pouvons déduire que la particularité du secteur (type de l'activité maritime) n'avait pas été prise en compte par la banque classique puisque 19,0% des répondants ont exprimé l'augmentation excessive du coût de financement lors d'un remboursement tardif. Celle-ci est considérée comme contrainte perturbant la relation banque-client (secteur de pêche). Enfin, la lourdeur de la procédure d'obtention du prêt et l'exigence des garanties inaccessibles demeurent des contraintes non moins importantes.

S'agissant de ce dernier volet, et comme nous l'avons déjà signalé, le système bancaire exige des garanties solides qui pourraient dépasser les moyens disponibles comme le laisse voir la figure ci-après.

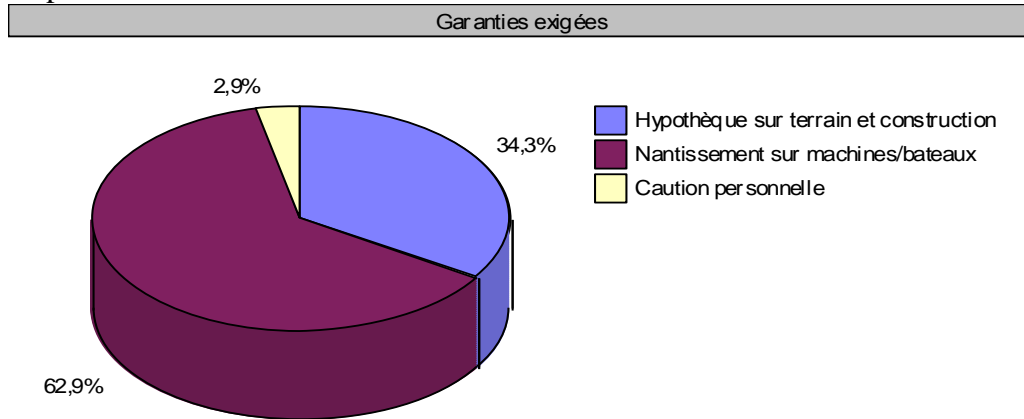


Figure 4 : Les garanties exigées par le système bancaire

Environ 60 % des bénéficiaires du crédit mobilisaient des nantissements sur bateaux lors d'un crédit bancaire, et 34,3% des bénéficiaires ont déclaré avoir mobilisé des hypothèques sur terrain. En somme, la conjugaison d'un ensemble de variables (exigence des fonds propres, cout élevé, collatéraux solides...) fait de système bancaire une barrière incontournable. Or, la particularité de secteur nécessite des moyens de financement adaptés aux besoins des operateurs. C'est pour cette raison, nous avons essayé de savoir les attentes de secteur en termes de financement désiré.

Par ailleurs, le sondage montre que les operateurs de secteur de pêche manifestent une volonté de négocier avec les banques participatives, et ce dans l'espoir de réduire, dans la mesure que possible, les contraintes de financement conventionnel.

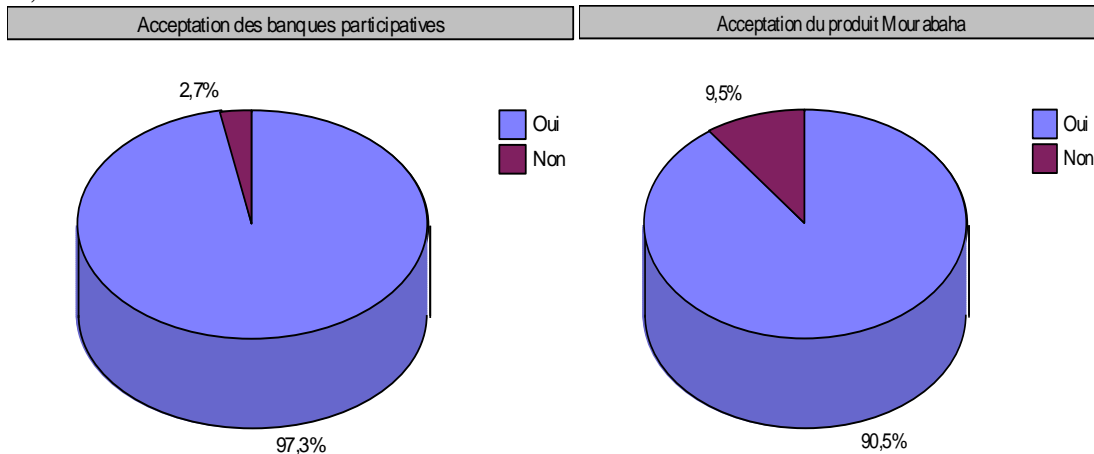


Figure 5 : possibilité d'accueillir le service de la nouvelle banque

La figure ci-dessus nous informe que le secteur de la pêche maritime est intéressé par les modes de financement islamiques, puisque 97,3% de l'échantillon accepte le service de la nouvelle banque. Le produit mourabaha figure au centre de préoccupation des operateurs. Ceux-ci préfèrent ce produit non seulement pour des raisons purement éthiques voire religieuse, mais aussi pour des raisons du cout.

Acceptation de la cherté du produit

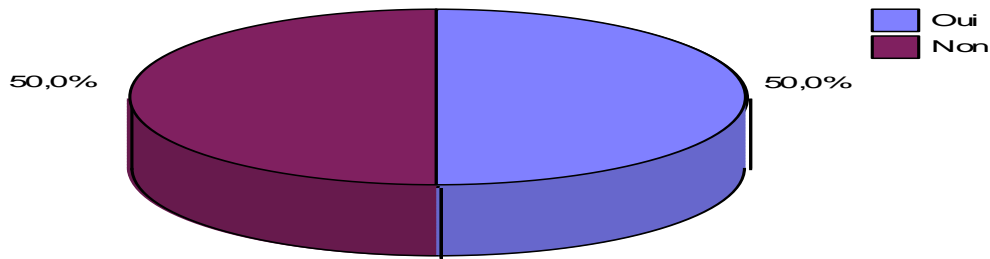


Figure 6 : l'attente des operateurs vis-à-vis de la cherté du produit islamique

L'étude préliminaire montre qu'environ 50% des interviewés sont sensibles à la question du cout de financement. Le service des nouveaux produits ne doit pas dépasser le cout de la banque conventionnel. Car, si on analyse les facteurs qui influencent la préférence des operateurs pour les produits chariatiques (mourabaha, ijara), on peut relever que la variable cout l'emporte sur les convictions religieuses. La figure suivante montre clairement ce constat :

déterminants de la demande des produits

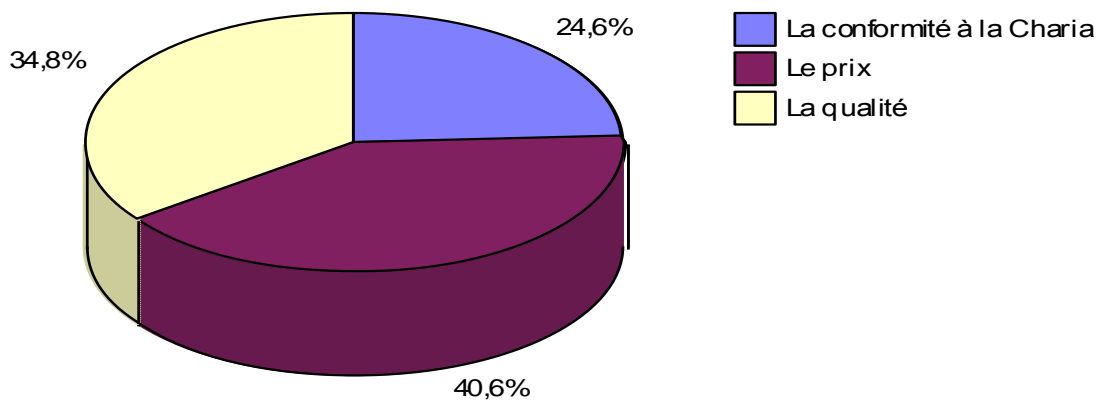


Figure 7 : déterminants de la demande des produits Mourabaha et Ijara

La demande des produits chariatiques Mourabaha et Ijara est influencée majoritairement par le prix. Pour favoriser leur accès au financement, 40 % des operateurs s'attendent à ce que le prix de la nouvelle banque soit moins cher. La qualité de service vient en second position (34,8% des enquêtés), au signal aux conditions d'accès, traitement de dossier...etc. Enfin, la variable religieuse (conformité des produits à la chariaa) occupe la troisième position dans l'échelle de préférence des interviewés. Ceci confirme notre première hypothèse selon laquelle les operateurs subissent des contraintes de financement et s'attendent à ce que les produits chariatiques soient à leur portée.

Conclusion

Une première analyse des résultats obtenus montre clairement qu'une bonne partie des operateurs semble, pour une raison ou une autre, exclue de système conventionnel. L'accès à ce mode de financement classique est difficile voire impossible. Au Maroc, les attentes de secteur de pêche maritime vis-à-vis d'un financement alternatif cherchent à ce que les barrières soient moins élevées afin que l'accès au financement soit compatible avec la nature d'activité et les moyens existants. L'inclusion financière est subordonnée à la réunion d'un ensemble de variables dont la baisse du cout est la plus déterminante. L'émergence des banques participative, comme un acteur concurrent, pourrait favoriser l'inclusion financière des armateurs et des PME de secteur si les produits sont compétitifs.

References bibliographiques

ABDOALAZEEZ, H., (2005), «The Methods of Finance small projects as alternative of Traditional financing», Arabic gate for small financing.

ABDUS SAMAD, N., GARDNER, D., BRADLEY, J.C., (2005), "Islamic Banking and Finance in Theory and Practice: The Experience of Malaysia and Bahrain", *The American Journal of Islamic Social Sciences* 22:2

ALFAKHRE, H., (2009), « Islamic finance modes », master thesis, Edleb University, page 19.

ALI, J. I., SALAH, O. (2010). « Pyrrhic victory for Islamic Finance: The further growth of the Islamic Finance industry », *White paper: Taking stock and moving forward: The state of Islamic Finance and prospects for the future (pp. 5-16)*. Dubai (DIFC): American Bar Association (IFCO) and Hawkamah.

AI-MEAITHER, M., MITCHELL, C.J., (2003), «A secure electronic Murabaha transaction. In Proceedings of Transformation », 16th Bled E-commerce Conference, pp: 662-674.

AI-MEAITHER, M., (2004), « Extending EMV to support Murabaha transactions' », Islamic Society of North America, Plainfield, IN, USA.

ALMSAFIR, M., AL-SMADI, A., BALFAQIH, H., (2013), « Comparison among Islamic Finance Modes; Bank Islam Berhad in Malaysia As A Case ». *Journal of Islamic and Human Advanced Research*, 3(7).

ALSAYYED, N., (2010), «The Uses and Misuses of Commodity Murabaha: Islamic Economic Perspective ». PhD Researcher Islamic Economics, *The Global University In Islamic Finance (INCEIF)-Malaysia*.

EL OUZZANI, K., (2014), « Banque et financement des activités de pêche : Fragilité d'une relation. Cas du port de Safi (Maroc) », thèse pour le doctorat en sciences de gestion, université Paul Valéry Montpellier III, France, 382 p.

FATIMA, M., (2006), « Differences and similarities between Ijara and conventional operating lease contracts » *Market Forces*, vol, 1 (4).

KAMALI, H.M., (2007), «A Shariah Analysis of Issues in Islamic Leasing », *Islamic Econ* vol, 20 (1), 3-22.

Levine, R. (2005) «finance and growth: theory and evidence» in Aghion, P and Steven, N. *Handbook of Economic Growth*, Durlauf Elsevier B.V. Volume 1A, chapter 12, pp 865- 934,

McKinnon, Ronald I. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Washington: The Brookings Institution.

Myers (1984) « The Capital Structure Puzzle », *Journal of Finance*, vol. 39, pp 575-592.

NASER.S., (2006), « The experience of Islamic banks in Algeria », reality and prospects, researcher journal, issue 4.

Shaw, Edward. (1973) .*Financial Deepening in Economic Development*. New York: Oxford University Press.