

POUVOIRISATION ÉCONOMIQUE

POUR LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES



**BOÎTE À OUTILS POUR L'UTILISATION DES
PRODUITS FINANCIERS ISLAMIQUES**

DÉPARTEMENT DE LA POUVOIRISATION ÉCONOMIQUE (DPE)

Clause de non-responsabilité

IsDBG ne garantit pas l'exactitude des données incluses dans cette publication et n'accepte aucune responsabilité pour toute conséquence de leur utilisation. Cette publication est fournie sans aucune garantie de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite. Rien dans les présentes ne constituera ou ne sera considéré comme une limitation ou une renonciation aux privilèges et immunités de la BIsD, qui sont tous spécifiquement réservés.

Clause de droit d'auteur

Tous les droits sont réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée dans un système de récupération ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique, mécanique, photocopiée, enregistrée ou autre, sans l'autorisation écrite préalable du détenteur des droits d'auteur, sauf pour référence et citation, avec une reconnaissance appropriée.



POUVOIRISATION
ÉCONOMIQUE
POUR LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

**BOÎTE À OUTILS POUR L'UTILISATION DES
PRODUITS FINANCIERS ISLAMIQUES**

Avant-propos par S.E. le Président de la BID



Nous vivons une période de transformation économique et sociale remarquable. Les économies avancées et les pays en développement évoluent et adoptent de nouvelles tendances, normes et réalités. Nos civilisations sont au seuil d'une quatrième révolution industrielle tirée par la technologie et marquée par une transformation numérique qui s'est accélérée et a été dynamisée par la pandémie du COVID-19. Une nouvelle ère s'est ouverte, sans retour en arrière possible. Nos modes de vie, de travail et d'interaction ont été modifiés de manière intrinsèque et en profondeur. Afin de naviguer dans cette nouvelle réalité, nous devons reformuler les approches traditionnelles mises en œuvre pour répondre à la pauvreté, à la croissance durable et au développement.

Dans ce nouveau modèle, nos 57 pays membres – essentiellement des nations en développement – sont confrontés à des contraintes financières et des enjeux socioéconomiques inédits. Sans contrôle, ces enjeux risquent de plonger l'économie mondiale dans un malaise et une stagnation économiques, emprisonnant des millions supplémentaires de personnes dans les pièges de la pauvreté que la BID et la communauté du développement international doivent neutraliser.

Il n'a donc jamais été aussi important de mettre en place des approches/solutions innovantes et plus audacieuses pour y remédier de manière pérenne, avec un impact réel. Pour réaliser une croissance durable et assurer le développement dans le contexte moderne, il nous faut modifier le discours sur le développement mondial et passer d'une vision à court terme (effet cataplasme) à une approche à plus long terme désireuse de traiter les causes profondes de la stagnation de la croissance et de la dégradation du développement.

De ce fait, la Banque islamique de développement s'est faite le chantre d'un nouveau paradigme pour répondre à la question du développement : l'approche de la pouvoirisation économique. Pilotée par notre nouveau Département de la Pouvoirisation Economique, il s'agit d'une nouvelle philosophie d'investissement d'impact qui vise à transformer les bénéficiaires d'aides et les personnes frappées par l'indigence et la pauvreté en membres autonomisés et productifs de la société, capables de prendre le contrôle de leur destinée économique.

L'accès classique aux solutions de financement proposées par les établissements financiers et les organismes de microfinance ne suffit plus. Des solutions intégrées, exhaustives et personnalisées doivent être adoptées pour

autonomiser les personnes pauvres et leur permettre de participer à des paysages économiques ultra compétitifs, et ainsi niveler le jeu.

De ce fait, l'approche de la Pouvoirisation Economique de la Banque Islamique de Développement met l'accent sur la conception entrepreneuriale, c'est-à-dire sur la qualité des projets, des programmes et des initiatives au moment de leur mise en place. En combinant à la fois (i) l'accès au financement, (ii) l'accès aux marchés, (iii) le renforcement des capacités, (iv) un environnement réglementaire favorable et (v) des infrastructures de soutien, cette approche innovante s'applique à inclure économiquement les personnes pauvres et à les intégrer à l'économie générale en tant que participants et contributeurs actifs à la croissance durable et au développement.

Dans ce cadre et au titre de sa mission pour vulgariser l'approche de la Pouvoirisation Economique au sein des pays membres de la BID, le Département de la Pouvoirisation Economique a élaboré une boîte à outils exhaustive. Destiné aux établissements financiers et aux organismes de microfinance, ce guide étape par étape offre un mode d'emploi pour structurer et mettre en œuvre les modes de financement islamique les plus courants.

Il fournit des exemples pratiques et des modèles qui peuvent être adaptés aux spécificités des régimes réglementaires ou des territoires. Cette boîte à outils est donc un instrument de promotion de la finance islamique et de Pouvoirisation Economique. Les établissements financiers islamiques actuels et futurs souhaitant mettre en pratique de la Pouvoirisation Economique disposent ainsi d'un outil simple pour adopter des financements conformes aux principes de la charia.

Avec les deux autres boîtes à outils complémentaires, à savoir la Boîte à outils pour la conception de la Pouvoirisation Économique économique et la Boîte à outils pour le Suivi et l'Évaluation, cette Boîte à outils pour l'utilisation des produits financiers islamiques porte en elle la promesse d'une large vulgarisation de l'approche de la Pouvoirisation Economique de la Banque Islamique de Développement adossée à des mécanismes de financement conformes aux principes de la charia.

Fidèle à l'engagement multidimensionnel pris auprès de nos pays membres et de la communauté du développement de contribuer aux objectifs de développement durable, de lutter contre la pauvreté et de promouvoir la finance islamique, j'ai le plaisir de vous présenter notre approche de la Pouvoirisation Economique et notre boîte à outils. Elles permettront de répondre simultanément à différents enjeux de développement parmi les plus difficiles au monde et joueront le rôle de catalyseur pour que les marchés œuvrent pour le développement.

S.E. Dr Muhammad Sulaiman AL-JASSER

Président, Groupe de la Banque Islamique de Développement



Remerciements

La Boîte à outils pour l'Utilisation des Produits Financiers Islamiques est le fruit des efforts déployés par la Banque Islamique de Développement pour mettre à profit plus de quatre décennies d'expérience en matière de structuration, d'investissement et de mise en œuvre d'établissements, de produits et de processus financiers conformes aux principes de la charia dans les pays membres et les communautés musulmanes. S'appuyant sur les enseignements tirés et les réussites, elle puise en particulier dans l'expertise du personnel et du réseau de partenaires de la BID.

Par cette boîte à outils, la BID cherche à fournir des ressources accessibles et faciles à comprendre qui simplifient les processus conduisant à l'adoption de modes de financement islamiques et de services bancaires conformes aux principes de la charia, ce qui favorisera la croissance de l'écosystème de la finance islamique. De plus, grâce à la publication de cette boîte à outils, les principes éthiques et équitables qui sous-tendent la finance islamique et les services bancaires conformes aux principes de la charia vont renforcer le poids des actifs financiers islamiques, actuellement très fortement sous-représentés au sein des actifs financiers mondiaux globaux.

Cette boîte à outils n'aurait pu voir le jour sans la grâce d'Allah, en tout premier lieu, puis le dévouement du personnel du Département de la Pouvoirisation Economique, en particulier de l'équipe Programmes, pilotée par Syed Hassan ALSAGOFF¹, sans les contributions inestimables de Mohamed Mazen DAKHLI² et de Mehmet Fehmi EKEN³, et sans l'assistance essentielle apportée par Smail HADDAD⁴ et Hazem Hamdy HASSAN⁵ pour la révision éditoriale et d'Aboubacar KANTE⁶ et Elhadi ELNAHOU⁷ pour la révision au regard des principes de la charia.

Par ailleurs, le Département de la Pouvoirisation Economique exprime toute sa gratitude aux établissements financiers et aux experts partenaires qui ont contribué avec abnégation à cette boîte à outils et à sa revue. Nous remercions en particulier les établissements financiers partenaires qui ont fourni les données d'entrée et les supports nécessaires pour élaborer ce document, à savoir notamment (i) Agrokredit, Albanie ; (ii) Akhuwat, Pakistan ; (iii) Alshaneq ya Balady Association for Sustainable Development, Égypte ; (iv) Amanah Ikhtiar Malaysia ; (v) IRADA Microfinance, Bank of Khartoum, Soudan ; (vi) Islami Bank Bangladesh ; (vii) Micro Small and Medium Enterprise Development Agency (MSMEDA), Égypte ; (viii) Rahmania Foundation, Indonésie ; (ix) Wasil Foundation, Pakistan ; (x) Zaman Bank, Kazakhstan ; et (xi) Zitouna Tamkeen, Tunisie.

Dr Nabil GHALLEB

Directeur du Département de pouvoirisation économique

-
- 1 Spécialiste principal, Programmes la Pouvoirisation Economique, Département de la Pouvoirisation Economique
 - 2 Spécialiste, Programmes de la Pouvoirisation Economique, Département de la Pouvoirisation Economique
 - 3 Spécialiste, Finance Islamique, Département du Développement du Secteur de la Finance islamique
 - 4 Chef, Division des Services linguistiques
 - 5 Interprète et traducteur supérieur, Division des Services linguistiques
 - 6 Expert principal, Finance islamique, Unité Conformité Charia
 - 7 Expert supérieur, Finance islamique, Unité Conformité Charia



Table des matières



Introduction.....	10
1. Cadre conceptuel de la finance islamique.....	10
2. Les fondamentaux du système financier islamique.....	10
3. Modes de financement islamiques.....	11
Chapitre I - Qard Hasan	14
1. Utilisations du Qard Hassan.....	14
2. Qard Hassan vs prêt à court terme.....	14
3. Impact du Qard Hassan par le biais de la Pouvoirisation Économique	14
4. Règles et étapes du financement Qard Hassan.....	14
5. Comptabilisation du Qard Hassan.....	16
6. Liste de conformité du Qard Hassan avec la charia – Notes d'orientation pour le contrôleur/ l'auditeur de la conformité avec la charia.....	17
7. Contrats et documents liés au Qard Hassan.....	18
Chapitre II - Mourabaha	22
1. La Mourabaha en tant que mode de financement	22
2. Utilisations de la Mourabaha	22
3. Mourabaha vs prêt fixe à court terme.....	22
4. Impact de la Mourabaha par le biais de la Pouvoirisation Économique	23
5. Règles de vente applicables aux transactions Mourabaha	23
6. Parties à une Mourabaha.....	23
7. Étapes de la Mourabaha	23
8. Comptabilisation de la Mourabaha (avec exemples de travail).....	26
9. Risques liés à l'utilisation du financement Mourabaha et mesures d'atténuation.....	32
10. Liste de conformité de la Mourabaha avec la charia – Notes d'orientation pour le contrôleur/l'auditeur de la conformité avec la charia	34
11. Contrats et documents liés à la Mourabaha.....	36
Chapitre III - Salam.....	51
1. Utilisations du Salam.....	51
2. Salam vs prêt à court terme.....	51
3. Impact du Salam par le biais de la Pouvoirisation Économique.....	52
4. Règles de vente applicables aux transactions Salam	52
5. Parties et processus du financement Salam.....	53
6. Étapes du financement Salam.....	54
7. Comptabilisation du Salam (avec exemples de travail).....	54
8. Risques liés à l'utilisation du financement Salam et mesures d'atténuation	58
9. Liste de conformité du Salam avec la charia – Notes d'orientation pour le contrôleur/ l'auditeur de la conformité avec la charia.....	59
10. Contrats et documents liés au Salam.....	61
Chapitre IV - Ijara	72
1. Utilisations de l'Ijara.....	72
2. Ijara vs crédit-bail conventionnel.....	72
3. Impact de l'Ijara par le biais de la Pouvoirisation Économique.....	72
4. Règles applicables aux transactions Ijara.....	72

5. Étapes et flux de processus du financement Ijara	74
6. Comptabilisation de l'Ijara (avec exemples de travail)	75
7. Risques liés à l'utilisation du financement Ijara et mesures d'atténuation	81
8. Liste de conformité de l'Ijara avec la charia – Notes d'orientation pour le contrôleur/ l'auditeur de la conformité avec la charia	82
9. Contrats et documents liés à l'Ijara	84

Chapitre V - Moucharaka 97

1. La Moucharaka en tant que mode de financement	97
2. Utilisations de la Moucharaka	97
3. Spécificités de la Moucharaka	97
4. Impact de la Moucharaka par le biais de la Pouvoirisation Économique	97
5. Règles applicables à la Moucharaka	98
6. Parties à la Moucharaka :	99
7. Étapes de la Moucharaka	100
8. Comptabilisation de la Moucharaka (avec exemples de travail)	100
9. Risques liés à l'utilisation du financement Moucharaka et mesures d'atténuation	103
10. Liste de conformité de la Moucharaka avec la charia – Notes d'orientation pour le contrôleur/l'auditeur de la conformité avec la charia	104
11. Contrats et documents liés à la Moucharaka	105

Chapitre VI - Mudaraba 114

1. La Mudaraba en tant que mode de financement	114
2. Utilisations de Mudaraba	114
3. Spécificités de Mudaraba	114
4. Impact de Mudaraba par le biais de la Pouvoirisation Économique	115
5. Règles applicables à la Mudaraba	115
6. Étapes de Mudaraba	118
7. Comptabilisation de Mudaraba (avec exemples de travail)	119
8. Risques liés à l'utilisation du financement Mudaraba et mesures d'atténuation	112
9. Liste de conformité de Mudaraba avec la charia – Notes d'orientation pour le contrôleur/ l'auditeur de la conformité avec la charia	123
10. Contrats et documents liés à la Mudaraba	125

Chapitre VII - Diminishing Musharaka 134

1. La Moucharaka Dégressive en tant que mode de financement	134
2. Utilisations de la Moucharaka Dégressive	135
3. Spécificités de la Moucharaka Dégressive	135
4. Impact de la Moucharaka par le biais de la Pouvoirisation Économique	135
5. Règles applicables à la Moucharaka Dégressive	135
6. Étapes de la Moucharaka Dégressive	136
7. Comptabilisation de la MD (avec exemples de travail)	138
8. Risques liés à l'utilisation du financement Moucharaka Dégressive et mesures d'atténuation	141
9. Liste de conformité de la Moucharaka Dégressive avec la charia – Notes d'orientation pour le contrôleur/l'auditeur de la conformité avec la charia :	141
10. Contrats et documents liés à la MD	143



INTRODUCTION

1. CADRE CONCEPTUEL DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Les principes de la finance islamique et l'interdiction de l'intérêt ou « riba » reposent sur les principes de justice sociale et d'équité. L'islam encourage la réalisation de profits, mais interdit l'imputation d'intérêts. En effet, les profits, réalisés ex post, sont légitimes d'un point de vue social (réalisation de l'objectif de justice) et économique (création d'une activité/d'actifs économiques). À l'inverse, l'intérêt, déterminé ex ante, est un coût qui court quel que soit le résultat de l'opération commerciale. Au titre de la justice sociale, financeurs et clients doivent se partager les profits et les pertes de manière équitable et le processus d'accumulation et de distribution des richesses au sein de l'économie doit être juste et représentatif de la productivité réelle.

Reposant sur les concepts d'équité et de justice socioéconomique, la théorie de la finance islamique est fondamentalement tirée par l'objectif ultime visant à amener nos sociétés à la prospérité sociale.

2. LES FONDAMENTAUX DU SYSTÈME FINANCIER ISLAMIQUE

Le cadre de base du système financier islamique est constitué par un ensemble de lois et de règles prescrites par la charia qui régissent les aspects financiers et économiques des sociétés islamiques. La finance islamique est déjà largement connue pour ses transactions bancaires sans intérêts, mais ses principes sont loin de se limiter à cet aspect. Voici quelques-uns des principes fondamentaux qui structurent le financement islamique :

- ▶ **L'interdiction du « riba al-fadl » et du « riba al-nasiah » :** le terme « riba » est dérivé du terme « raba-wa » et peut se comprendre comme « augmenter ; croître ; grandir ; excéder ; être plus grand que ». De manière plus spécifique, « riba » est généralement traduit par « usure » ou « intérêt », mais il a un sens beaucoup plus large dans le cadre de la charia. Les transactions usuraires sont classées en deux catégories : (a) « riba al-fadl », soit l'excédent sur un prêt payé en nature, qui consiste pour le débiteur à payer un supplément au créancier en échange de marchandises de même nature ; et (b)

« riba al-nasiah », qui fait référence à l'intérêt sur les prêts, et dont l'interdiction matérialise l'interdiction faite par l'islam de fixer à l'avance un rendement positif sur un prêt en récompense de l'attente. Pour certains érudits, il existe une troisième catégorie de riba, le « riba al-jahiliya » ou riba pré-islamique, où le prêteur demande à l'emprunteur, à la date d'échéance, s'il règle sa dette ou l'accroît.

En ce qui concerne le « riba », quatre sourates, ou chapitres, du Coran y font directement référence. Ces versets apparaissent selon un ordre de valeur croissante, commençant par un simple jugement de valeur, suivi d'une interdiction implicite, puis d'une interdiction limitée et, enfin, d'une interdiction totale et définitive (Al-Rum, 30:39 ; Al-Nisa, 4:161 ; Ali-Imran, 3:130 et Al-Bakarah, 2:275-9).

Par ailleurs, la Sunna explique et détaille les différents types de transactions usuraires, ainsi que cette interdiction de l'intérêt. Ainsi, le Messenger d'Allah (PBSL) a maudit celui qui a accepté le « riba », celui qui l'a payé, celui qui l'a consigné et les deux témoins de la transaction, indiquant qu'aucun ne vaut mieux que les autres. On rapporte aussi que le Prophète (PBSL) a dit à cet effet : « (Échangez) de l'or pour de l'or, de l'argent pour de l'argent, du blé pour du blé, de l'orge pour de l'orge, des dattes pour des dattes, du sel pour du sel, une mesure pour une mesure et de la main à la main. Si les biens (échangés) relèvent de catégories générales différentes, l'échange peut se faire sans restriction, à condition de se faire de la main à la main ». Il ressort donc plus que clairement de cette conversation que le « riba », c.-à-d. l'intérêt pratiqué dans notre monde moderne, est catégoriquement interdit dans le Saint Coran et les Saintes pratiques du Prophète (PBSL). Le « riba » découle du prêt : prêt automobile, prêt immobilier, prêt à terme ou facilité de caisse, vente à tempérament et prêt personnel ; « riba » sur les comptes d'épargne et les comptes à terme ; « riba » sur les cartes de crédit. Le plus souvent, le « riba » est intrinsèquement lié à la banque et à la finance modernes¹.

- ▶ **L'interdiction du « gharar excessif » (ambiguïté) et du « maisir » (spéculation/jeu de hasard et d'argent) :** le

1 Principes de la Finance Islamique : Interdiction du Riba, Gharar et Maysir, Md Akther Uddin, INCEIF, Malaisie

« gharar » fait référence à l'incertitude ou à l'ambiguïté susceptible de provoquer un litige entre les parties à un contrat. Par exemple, exécuter un contrat avant de connaître avec certitude le prix, l'objet du contrat ou les parties à la transaction. Plus spécifiquement, l'interdiction se rapporte au risque excessif dans une transaction commerciale du fait de l'incertitude grevant l'existence ou la description d'un objet en raison d'informations insuffisantes sur le résultat final du contrat ou sur la nature ou la qualité de son objet. De manière encore plus précise, si une forte ambiguïté marque un accord dès l'établissement du contrat, elle sera désignée comme « gharar » et donc interdite. Toutes les transactions financières islamiques doivent se fonder sur la transparence, l'exactitude et la communication de toutes les informations nécessaires pour éviter que l'une des parties ne gagne un avantage indu aux dépens de l'autre. Le « maisir » se rapporte, de manière générale, aux activités spéculatives ou à l'acquisition d'un revenu financier et, à ce titre, se trouve interdit. La charia interdit catégoriquement l'acquisition facile de richesses par le biais du hasard. De ce fait, il faut se détourner des gains obtenus sans effort et rechercher la réalisation du profit par le biais du commerce et non par le biais de l'appropriation malhonnête des biens d'autrui. De manière typique, les produits financiers comme les produits dérivés ou d'autres produits impliquant une incertitude excessive peuvent être interdits si cette incertitude excessive n'est pas encadrée.

- ▶ **Un financement adossé à des actifs** : toute transaction financière doit donner lieu à la création d'actifs liés directement ou indirectement à une activité économique réelle. L'adossement à des actifs est l'une des caractéristiques les plus importantes de la finance islamique. Le profit est généré lorsqu'un bien présentant une utilité intrinsèque est vendu contre une somme d'argent. De ce fait, dans l'islam, le financement est toujours sous-tendu par des actifs réels, que ce soit par le biais du commerce, de la fabrication ou du crédit-bail, c.-à-d. en transformant des ressources monétaires en biens et services. La finance islamique s'attache à la génération de valeur suite à la réalisation d'activités réelles au sein de la chaîne de valeur.
- ▶ **Le partage du risque** : l'application du concept de partage du risque prend toute sa dimension dans les accords de partage des profits et des pertes. Dans un

accord de Moudaraba, par exemple, les profits sont partagés entre l'apporteur de capital et l'entrepreneur sur la base d'un accord contractuel, tandis que les pertes normales sont imputées sur le capital. De même, dans les accords de Moucharaka, les profits sont distribués en fonction d'un ratio contractuellement convenu, tandis que la responsabilité des pertes est proportionnelle à la contribution au capital. En ce qui concerne les classes défavorisées, partager le risque avec des contreparties renforce la confiance et les encourage à acheter de nouvelles technologies et à innover pour réaliser des profits plus élevés. Pour cette raison et pour d'autres, les contrats de partage des profits et des pertes sont connus pour leur effet stabilisateur des marchés financiers. Les contrats de la finance islamique encouragent les institutions de financement à se concentrer sur leur relation avec le client sur le long terme. Même dans les accords commerciaux, comme la Mourabaha et le Salam, une partie du risque initialement supporté par le client est transférée et partagée avec l'institution de la pouvoirisation économique (IMF/EF) en raison de son implication dans la chaîne de valeur. Quel que soit l'accord financier, l'IMF/l'EF ne doit pas se limiter à son rôle d'intermédiaire financier. En sa qualité de prêteur extérieur sans lien de dépendance avec ses clients, il ne peut les laisser supporter l'intégralité du poids des risques commerciaux.

- ▶ **Le caractère sacré des contrats et la licéité exclusive des activités approuvées par la charia** : Oseules les activités commerciales non contraires aux règles de la charia sont qualifiées pour un financement. Ainsi, il serait interdit d'investir dans des entreprises participant au commerce de l'alcool, aux jeux de hasard et d'argent ou à des activités de casino. Cela est conforme aux principes éthiques visant à financer uniquement les activités sans effets négatifs sur la société civile.

3. MODES DE FINANCEMENT ISLAMIQUES

Les opérations des établissements financiers islamiques (EFI) diffèrent de celles de leurs homologues conventionnels et, ce, à de nombreux égards. Reprenant les principes fondamentaux de la charia présentés ci-dessus, les EFI fournissent des fonds par le biais d'investissements de tiers au titre de trois grandes catégories de modes de

financement, à savoir (a) le financement à caractère social ; (b) le financement à caractère commercial ; et (c) le financement d'investissement.

Le mode de financement le mieux adapté pour répondre aux besoins des clients est retenu en fonction de l'expertise de l'EFI, du profil de ses clients et de sa mission spécifique.

Financement à caractère social

Qard Hassan

Le Qard Hassan est le principal instrument de prêt direct sans intérêt. Un prêt Qard Hassan a par définition un caractère social, car il vise à aider les personnes pauvres soit à couvrir leurs dépenses d'urgence, soit à bénéficier d'une opportunité pour générer un revenu. Il constitue aussi un moyen de financement digne, qui offre aux personnes pauvres une alternative à la charité. Fournir un financement Qard Hassan est une preuve de solidarité avec ses semblables, en apportant une assistance lors de moments de grande nécessité. S'il est destiné à l'achat de médicaments, le prêt permettra au bénéficiaire de recouvrer la santé, d'éviter d'autres frais médicaux et de redevenir productif. S'il est utilisé pour acheter des intrants, l'intégralité du revenu qui en est tiré bénéficiera à la personne pauvre. Il est strictement interdit aux financeurs d'acquiescer quelque profit que ce soit en proposant un tel prêt, même si, dans des circonstances spécifiques, il peut être envisagé d'imputer les frais de gestion réels maximaux engagés.

Financement à caractère commercial

Mourabaha

La Mourabaha consiste pour une institution financière (IMF/EF) à vendre une marchandise à un client au prix/coût d'achat avec une marge bénéficiaire définie et convenue.

Salam

Le Salam est la vente d'une marchandise prédéfinie avec livraison ultérieure et paiement immédiat du prix.

Ijara

L'Ijara est une location en crédit-bail d'un bien au titre duquel un bénéfice autorisé spécifié, l'usufruit, est obtenu

pour une période donnée en échange d'une rémunération autorisée spécifique (c.-à-d. le loyer).

Orientations générales

Nous allons détailler chacun de ces modes de financement dans les chapitres suivants. Cependant, les EFI doivent déjà prendre note des points suivants pour leurs transactions avec leurs clients :

- ▶ **Éviter le « Bai al-inah »** (accord de rachat) : il est important de noter que la Mourabaha ne peut être utilisée lorsque les biens à financer ont déjà été achetés par le client final. En effet, dans de tels cas, la transaction deviendrait un « bai al-inah », c.-à-d. un accord de rachat, qui n'est pas autorisé.
- ▶ **Financement Mourabaha sur le long terme** : la Mourabaha est recommandée pour le financement à court terme (inférieur à 12 mois). Elle peut cependant être utilisée avec une maturité plus longue. Toutefois, les transactions doivent être étroitement surveillées en raison du risque de non-conformité avec la charia que le flux du processus peut présenter. Il faudra lui préférer l'Ijara si la période de paiement est trop longue en raison d'une dépense en capital élevée.
- ▶ **Le Salam est limité aux biens de nature similaire** : le Salam est aussi un instrument de financement utile, mais limité aux cas où le client peut livrer des produits de nature similaire (p. ex., des fruits et des légumes, etc.) pouvant être décrits de manière précise.
- ▶ **Produits à recevoir dans le Salam** : aucun produit à recevoir ne peut être enregistré à l'exécution du Salam. Cela fausserait le revenu de l'institution financière qui utilise la transaction Salam. En l'absence de produits à recevoir, le Salam ne donne lieu à aucun revenu dans les mois précédant la livraison et ce dernier augmentera subitement au cours du mois de la livraison lorsque les marchandises faisant l'objet de la transaction sont reçues et cédées.
- ▶ **Mourabaha vs Ijara** : l'Ijara sera une meilleure option que la Mourabaha si la transaction porte sur un actif physique qui n'est pas encore acheté au moment de la demande de financement du client ni au moment du décaissement des fonds. De plus, il conviendra mieux au client s'il est important de maximiser les avantages fiscaux : en effet, toutes les transactions Ijara sont à traiter comme des transactions opérationnelles et la

part investie par le bailleur de fonds ainsi que le loyer sont considérés comme des charges déductibles. Il est à noter que dans le cas de l'Ijara, le revenu du portefeuille Ijara est relativement « sous-estimé » au cours de la première moitié de la période de location et qu'il est relativement « surestimé » au cours de la deuxième en raison de l'impact de l'amortissement qui doit être reflété dans les comptes du bailleur de fonds (l'IMF/l'EF dans le cas présent).

- ▶ **Moucharaka Dégressive vs Ijara** : en ce qui concerne la fuite de revenus (coûts associés à l'acquisition du revenu locatif), en termes relatifs, la Moucharaka Dégressive (partenariat commercial) reste une meilleure option, puisqu'elle n'en souffre nullement. Toutefois, un actif de MD détenu conjointement constitue une sûreté plus difficile à reprendre et à vendre en cas de défaillance du client qu'un actif Ijara.

résultats de l'activité. La principale différence est que dans la Moudaraba, le financeur apporte 100 % du financement, tandis que dans la Moucharaka, une partie du capital est aussi fournie par l'entrepreneur.

Les chapitres suivants détaillent chacun des modes de financement.

Financement d'investissement

Moucharaka

La Moucharaka est un partenariat commercial où les deux parties apportent une partie du capital.

Moudaraba

La Moudaraba est un partenariat commercial où l'une des parties apporte le capital, tandis que l'autre fournit l'effort.

Moucharaka Dégressive

La Moucharaka Dégressive (MD) est un partenariat commercial où l'un des associés convient d'acheter graduellement la participation au capital de l'autre associé jusqu'au transfert intégral de la propriété des parts.

Tant la Moucharaka que la Moudaraba sont des contrats conformes à la charia qui font la promotion de l'activité économique. Néanmoins, ces modes de financement sont exposés aux risques d'asymétrie d'information et d'aléa moral. En ayant ces risques à l'esprit, il faudrait préférer la Moucharaka où toutes les parties se partagent le risque des pertes.

De manière générale, ces deux modes de financement devraient, de préférence, être proposés aux entreprises relativement plus importantes pouvant présenter des flux de trésorerie et des comptes audités afin de vérifier les



Qard Hassan

Le Qard Hassan est défini comme le transfert de propriété d'une richesse non durable à une personne qui a l'obligation de rembourser le montant du capital prêté [Organisation de Comptabilité et d'Audit des Institutions Financières Islamiques (AAOIFI)]. Le concept est similaire à celui des prêts conventionnels, mais sans l'élément de l'intérêt. Toutefois, l'institution financière (Institution de Microfinance – IMF/Etablissement Financier - EF) peut facturer le montant réel des services fournis au titre du prêt.

1. UTILISATIONS DU QARD HASSAN

Le Qard Hassan (c.-à-d. un prêt sans intérêt) peut servir à financer les besoins en fonds de roulement des personnes très pauvres. Les clients doivent faire l'objet d'une sélection très rigoureuse (de préférence en utilisant le tableau de bord de la pauvreté) afin de mieux cibler les personnes dans le plus grand dénuement.

2. QARD HASSAN VS PRÊT À COURT TERME

Le Qard Hassan est le seul instrument financier islamique strictement fondé sur la dette. Le prêteur ne peut en aucun cas réaliser de profit sur le principal emprunté. Toutefois, des charges peuvent être imputées sur le prêt dans le seul but de recouvrer les coûts nécessaires pour le fournir. De plus, les emprunteurs sont autorisés à rembourser de leur plein gré une somme supérieure au montant emprunté en geste d'appréciation vis-à-vis du prêteur. Le versement de toute somme excédentaire sur le principal et le remboursement des coûts engagés sont à la seule discrétion de l'emprunteur et n'ont pas à faire l'objet d'un accord contractuel.

3. IMPACT DU QARD HASSAN PAR LE BIAIS DE LA POUVOIRISATION ÉCONOMIQUE

Le Qard Hassan est généralement fourni aux personnes dans le plus grand dénuement afin que leurs futurs revenus puissent répondre à leurs obligations actuelles. Au lieu de leur verser des aumônes, qui sont fortement déconseillées, une approche plus digne est de les faire bénéficier d'un prêt sans intérêt. Toutefois, ce prêt sera plus efficace s'il est couplé à des activités de formation et de renforcement des capacités afin de favoriser de meilleurs

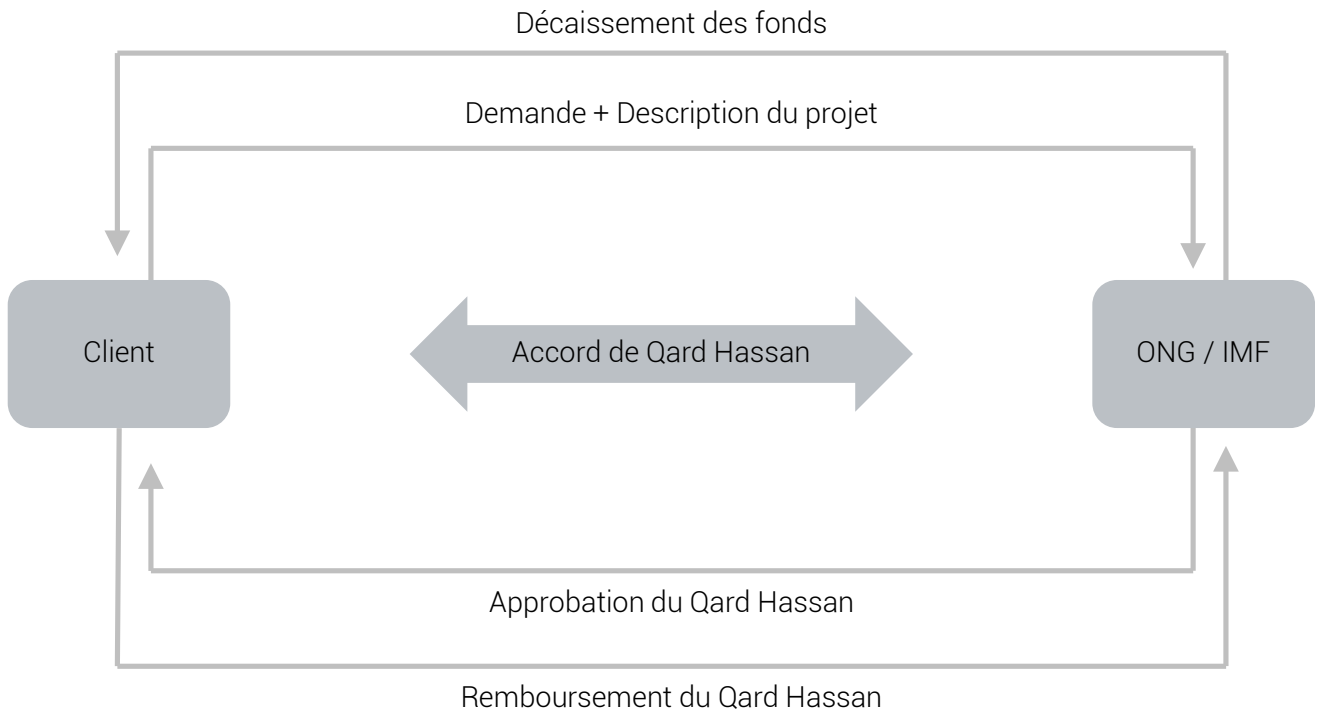
moyens de subsistance. Les frais de pénalités appliqués par l'institution financière, et à reverser à des organismes caritatifs, peuvent servir à ces fins. Ces efforts visent à sortir les clients du cycle de la pauvreté pour les engager dans une relation commerciale (en utilisant d'autres modes de financement).

4. RÈGLES ET ÉTAPES DU FINANCEMENT QARD HASSAN

- ▶ Le client soumet une demande de financement.
- ▶ L'IMF/l'EF (par l'intermédiaire de son responsable financement) l'aide à rédiger la description de son projet, à détailler les coûts et la valeur totale de l'investissement nécessaire.
- ▶ La demande est ensuite transmise au comité de financement de l'IMF/l'EF. Une fois la demande approuvée par ce comité, elle est portée dans les candidatures pour le mécanisme de financement. Cette liste est ensuite transmise au siège social/siège régional concerné qui procède à l'ensemble des approbations nécessaires et au décaissement.
- ▶ L'IMF/l'EF conclut un accord de Qard Hassan avec le client et décaisse le montant approuvé en appliquant sa procédure standard.
- ▶ L'accord de Qard Hassan définit les conditions spécifiées ci-dessous, par lesquelles l'IMF/l'EF et le client conviennent :
 - ✓ Du montant du financement et du taux des frais de service sur la base des coûts réels engagés pour le décaisser et le gérer.
 - ✓ De l'engagement pris par le client de rembourser le prêt, ainsi que les frais de service, aux dates figurant dans l'échéancier de remboursement annexé à l'accord.
 - ✓ Du détail des sûretés requises par l'IMF/l'EF en plus du billet à ordre payable sur demande standard (Annexe 2).
 - ✓ De la remise à l'IMF/l'EF par le client des factures d'achat et de justificatifs d'utilisation.

- ✓ En cas de contentieux dû à la défaillance du client, du droit légal à indemnisation de l'IMF/l'EF décidée par le tribunal afin de couvrir les frais engagés pour recouvrer les montants dus.
- ▶ De l'émission d'une attestation de remboursement intégral une fois le montant du Qard Hassan et des frais de service intégralement recouvré confirmant que le client n'est plus redevable d'aucune somme ni dette.

Illustration 1. Flux de processus du Qard Hassan



5. COMPTABILISATION DU QARD HASSAN

Le traitement comptable d'un Qard Hassan ne diffère pas fondamentalement de celui des prêts conventionnels, la seule différence étant que les frais de service réels sont portés en revenus et non dans les intérêts, comme illustré dans l'exemple ci-dessous.

Tableau 1. Exemple de comptabilisation d'un Qard Hassan

Échéancier de remboursement d'un Qard Hassan						
Microentreprise - Qard Hassan destiné au financement du fonds de roulement						
Description de l'entreprise	Nouvelle microentreprise – épicerie de village					
Spécification de l'actif	Machine à coudre automatique Singer					
Description du projet	L'IMF/l'EF évalue le client et le classe dans les personnes très pauvres en appliquant le tableau de bord de la pauvreté. Un Qard Hassan de 2 000 dollars est approuvé, à rembourser en 12 mensualités consécutives. Les frais de service sont calculés à un taux de 2,5 % sur la base des frais et charges de l'IMF/l'EF pour gérer cette transaction. L'approvisionnement de l'épicerie est planifié sur une base mensuelle. Toutefois, le remboursement du Qard Hassan est étalé sur une période d'un an pour laisser suffisamment de temps au client.					
Montant du Qard Hassan décaissé						2 000 dollars
Date du décaissement						1-Jan-2014
Maturité						12 mois
Frais de service (FS)						2,50 %
Date de la première mensualité						1-Fév-14
Remboursement des mensualités						
N°	Échéance	Solde	Montant de la mensualité	Montant des FS		
1	1-Fév-14	2,000	168.93	4,17	Taux des FS	2,50%
2	1-Mar-2014	1 835,23	168.93	3,82	Maturité (en mois)	12
3	1-Avr-2014	1 670,13	168.93	3,48	Taux périodique	0,21%
4	1-Mai-2014	1 504,67	168.93	3,13	Mensualité	168,93
5	1-Juin-2014	1 338,88	168.93	2,79		
6	1-Juil-2014	1 172,73	168.93	2,44		
7	1-Août-2014	1 006,24	168.93	2,10		
8	1-Sept-2014	839,41	168.93	1,75		
9	1-Oct-2014	672,22	168.93	1,40		
10	1-Nov-2014	504,69	168.93	1,05		
11	1-Déc-2014	336,81	168.93	0,70		
12	1-Jan-2015	168,58	168.93	0,35		
Total			2 027,19	27,19		

Frais de service :

Débit Compte de tiers xxxxx

Crédit Compte de frais de gestion xxxxx

Les écritures suivantes sont passées lorsque le Qard Hassan est décaissé :

1er janvier 2014

Débit Compte du Qard Hassan 2,000

Crédit Compte de tiers 2,000

31 janvier 2014

Débit Frais de service à recevoir 4.17

Crédit Compte de revenu 4.17

mois, même si les remboursements ne se font pas sur une base mensuelle.

Paiement des mensualités

Chaque mensualité doit être reçue le premier jour du mois, conformément aux dates de l'échéancier de remboursement, comme indiqué ci-dessous :

February 1, 2014

Débit Compte de tiers 168.93

Crédit Compte du Qard Hassan 164.77

Crédit Frais de service à recevoir 4.17

(Les écritures seront répétées au moment du paiement de chaque mensualité, mais avec un principal et des frais de service différents).

Remarque: Ales frais à payer seront comptabilisés tous les

6. LISTE DE CONFORMITÉ DU QARD HASSAN AVEC LA CHARIA – NOTES D'ORIENTATION POUR LE CONTRÔLEUR/ L'AUDITEUR DE LA CONFORMITÉ AVEC LA CHARIA

N°	Point	Remarques
	Points généraux	
1	Obtenir la liste de toutes les transactions Qard Hassan conclues par l'IMF/l'EF au cours de la période considérée.	
2	Échantillonner les transactions et reprendre à partir des livres de comptes les accords/ documents justificatifs correspondants, ainsi que les montants décaissés.	
3	Comparer les accords échantillonnés avec l'accord standard tel qu'approuvé par le Comité Charia (CC).	
4	Documenter le flux de la transaction.	
5	S'assurer que le flux de la transaction documentée est conforme au flux transactionnel standard du Qard Hassan.	
	Contrôles internes	
6	L'IMF/l'EF veille-t-il à n'imputer aucune charge ni aucun frais au client ?	
7	En cas de transfert de coûts au client au titre de la gestion du Qard Hassan, ces charges/ frais reflètent-ils les véritables coûts engagés ? Les charges supportées par le client ne doivent pas être supérieures aux coûts de gestion réels du prêt.	
8	L'IMF/l'EF s'assure-t-il que l'objet de la transaction est d'un type licite ?	
9	Des mesures adéquates sont-elles en place pour s'assurer que le Qard Hassan consenti sert au bien-être du client ?	
10	S'assurer que les conditions de l'accord ne sont pas modifiées, hors approbation spécifique du CC.	

N°	Point	Remarques
11	S'assurer qu'en cas de défaillance du client, les montants supplémentaires versés à l'IMF/ l'EF sont portés sur un compte caritatif et versés à titre de don à un organisme caritatif approuvé par le CC.	
12	S'assurer que l'accord est correctement signé devant les témoins nécessaires.	
	Engagement de don	
13	Se renseigner sur les clients défaillants.	
14	Obtenir la liste de ces clients.	
15	Obtenir la liste des organismes caritatifs approuvés par le Comité Charia (CC).	

7. CONTRATS ET DOCUMENTS LIÉS AU QARD HASSAN

Formulaire de demande de Qard Hassan

Date: _____

To: _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Nous souhaiterions solliciter une facilité de financement comme suit :We would like to request a financing

1.	Type de mécanisme de financement recommandé (Mourabaha/Salam/MD/Qard Hassan)*	
2.	Montant demandé (\$)	
3.	Maturité/Durée (mois)	
4.	Destination (p. ex., achat de matières premières)	
5	Activité commerciale envisagée (p. ex., fabrication de bouteilles en plastique)	
6	Investissement total envisagé nécessaire pour l'activité (\$)	
7	Sur lequel la contribution du demandeur (le cas échéant) est de	_____ %
8	Expérience professionnelle	_____ années
9	Formation professionnelle reçue	Oui Non
10	Date de début d'activité envisagée	
11	Adresse d'activité	
12	Locaux d'activité	Propriétaire Ancien bail Nouveau bail
13	Forme juridique envisagée	
14	Régime fiscal	
15	Statut des contestations fiscales	
16	Nombre de salariés	
17	Nombre prévisionnel de nouveaux salariés	
18	Nom de la demandeuse/du demandeur	
19	Adresse (personnelle)	
20	Numéro de téléphone mobile	

21	Numéro de téléphone professionnel / personnel		
22	Genre	Homme	Femme
23	Numéro d'identification nationale		
24	Statut de la carte d'identité	(Personnelle/familiale) avec le n° : Émise le :	
25	Service d'émission		
26	Date de naissance		
27	Qualification		

* communiqué par l'IMF/l'EF. La personne chargée d'enregistrer les informations indique un type de financement recommandé sur la base des informations recueillies auprès de la demandeuse/du demandeur.

Pour le compte

et au nom de

_____ [indiquer le(s) nom(s) du ou des demandeurs]

Courrier de proposition de financement Qard Hassan

Date du Qard Hassan:

À: _____ [Indiquer le nom et l'adresse du ou des demandeurs]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre demande du _____ nous avons le plaisir de vous informer de l'approbation de la facilité de financement demandée conformément aux conditions indiquées ci-dessous :

1	Financement	Qard Hassan
2	Plafond approuvé (\$)	
3	Frais de service (le cas échéant, le montant maximum est indiqué, mais le montant réel est imputé)	
4	Maturité du financement (mois)	
5	Fréquence de remboursement (pour le Qard Hassan)/achat (pour les Mourabaha/Salam/MD) [supprimer la mention inutile]	
6	Sûreté : (billet à ordre, sûreté personnelle, autorisation de prélèvement bancaire/chèques postdatés, autres sûretés comme convenues, etc.)	
7	Takafoul/assurance combiné(e) (couvrant les défaillances et les actifs)	
8	Autres exigences, le cas échéant	

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Acceptation de l'offre et des conditions du courrier de proposition de financement

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

En référence à votre courrier d'approbation de notre demande du _____, par la présente, nous acceptons la facilité de financement proposée ainsi que les conditions stipulées et vous demandons de bien vouloir procéder au décaissement des sommes indiquées. Nous nous engageons à respecter les conditions de l'approbation. Nous fournirons un billet à ordre, une sûreté et un collatéral, le cas échéant. Nous nous engageons en outre à utiliser le financement et à répondre à toutes les exigences en matière de documents, usuelles et autres, d'une manière satisfaisante pour l'Institution quant à la forme et au fond, chaque fois qu'il nous en sera fait la demande.

Accepté, comme indiqué ci-dessus.

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le(s) nom(s) du ou des demandeurs]

Accord de Qard Hassan (prêt sans intérêt)

Cet accord de Qard Hassan (prêt sans intérêt) (« l'Accord ») est conclu ce _____ entre _____, constitué(e) selon le droit de (nom du Pays), dont le siège social est établi à _____, représenté(e) par son (ci-après désigné(e) « l'Institution », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses successeurs et ses ayants droit), d'une part ; et _____ (ci-après désigné(e) le « Client », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses héritiers légaux, ses successeurs et ses ayants droit), d'autre part.

Les parties sont convenues de ce qui suit :

Attendu que, sur la base des informations fournies en Annexe au titre de la description du Projet, l'Institution a convenu d'accorder un financement Qard Hassan au Client conformément aux conditions indiquées dans les présentes,

À ces causes, le présent accord fait foi de ce qui suit :

1. Par les présentes, l'Institution convient d'accorder au Client un financement Qard Hassan (ci-après désigné le « Prêt ») pour un montant maximum de _____ monnaie locale (_____ uniquement) sur la base de la description, des coûts et de la valeur du projet tels qu'indiqués à l'Annexe 1 et des conditions énoncées dans les présentes.
2. Les parties conviennent mutuellement et s'engagent comme suit :
 - 2.1. Le Client s'engage à rembourser le Prêt sans intérêt supplémentaire. Toutefois, l'Institution a le droit de recouvrer les frais de service pour un taux maximum de ____% correspondant au coût réel du décaissement et de la gestion du Prêt.
 - 2.2. Le Client convient de remettre à l'Institution un Billet à ordre (conformément à l'Annexe 2) couvrant la valeur totale du Prêt (principal + frais de service).
 - 2.3. Le Client convient de rembourser le Prêt et de payer les frais de service conformément à l'échéancier établi à l'Annexe 3.
 - 2.4. Par les présentes, le Client convient et s'engage à remettre les sûretés jugées acceptables par l'Institution et répondant aux conditions qu'elle détermine.

- 2.5. Le Client convient de remettre à l'Institution les factures d'achat et les justificatifs d'utilisation du Prêt.
- 2.6. En cas de contentieux dû à la défaillance du Client, l'Institution a également droit à une indemnisation décidée par le tribunal afin de couvrir les frais engagés pour recouvrer les montants dus.

En foi de quoi, les parties à cet Accord ont dûment exécuté ce dernier à la date et à l'année ci-dessus indiquées.

Pour le compte et au nom de

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

_____ [Indiquer le nom du Client]

Annexe 1 : Description et valorisation de l'Actif/du Projet

Description du Projet

Détail des coûts/de la valeur du Projet :

Annexe 2 : Billet à ordre payable sur demande

Sur demande, nous nous engageons à payer à l'Institution ou à commander la somme de _____ monnaie locale (uniquement) en contrepartie du montant reçu.

Date:

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom du Client]

Annexe 3 : Échéancier des paiements :

Échéancier de remboursement du Qard Hassan		
N°	Échéance	Montant en \$
	Total	

Échéancier de paiement des frais de service		
N°	Échéance	Montant en \$
	Total	



Mourabaha

La Mourabaha consiste pour une institution financière (IMF/EF) à vendre une marchandise à un client au prix/coût d'achat avec une marge bénéficiaire définie et convenue. Il s'agit d'un contrat de vente où le vendeur déclare ses coûts et ses profits. Le client achète la marchandise contre un paiement immédiat ou différé. Pour certains observateurs, ce mode de financement islamique est similaire à une opération de prêt conventionnel avec intérêts. Toutefois, ils se différencient à deux titres : dans la Mourabaha, la marge bénéficiaire couvre les services fournis par l'institution financière (p. ex., recherche et achat au meilleur prix des marchandises nécessaires) et elle n'est pas exprimée comme une fonction du temps. De ce fait, aucune majoration de retard ne s'applique si le client ne procède pas au paiement différé dans le délai imparti. Par ailleurs, l'institution financière est propriétaire des marchandises avant leur vente et en supporte donc les coûts associés.

1. LA MOURABAHA EN TANT QUE MODE DE FINANCEMENT

La Mourabaha est avant tout un type spécifique de vente et non un mode de financement. Elle se caractérise notamment par la déclaration des coûts par le vendeur et l'accord de l'acheteur de lui octroyer une marge bénéficiaire déterminée. Une Mourabaha classique est une transaction de vente au comptant où l'acheteur doit payer le prix convenu au moment de la vente, sans report. Cependant,

la charia autorisant les ventes avec paiement différé – par lesquelles un vendeur vend un actif à un prix donné majoré d'une marge bénéficiaire convenue couvrant le coût d'acquisition – cela conduit à utiliser la Mourabaha comme un mode de financement avec paiement différé. Dans ce cadre, toute remise sur le prix d'achat obtenue par l'institution financière bénéficie au client lui-même, puisque le prix réduit sert de coût d'acquisition, et l'acheteur paye le prix de vente (majoré de la marge bénéficiaire) sur une période convenue (soit forfaitairement, soit par paiements échelonnés).

2. UTILISATIONS DE LA MOURABAHA

La Mourabaha peut notamment être utilisée pour les besoins spécifiques suivants des clients :

- ▶ Stocks de produits
- ▶ Achat de matières premières ou de produits bruts
- ▶ Achat de matières premières agricoles
- ▶ Achat d'équipements et de machines
- ▶ Achat de véhicules (taxis, camions de transport, etc.)

3. MOURABAHA VS PRÊT FIXE À COURT TERME

Caractéristiques de la Mourabaha	Caractéristiques d'un prêt fixe à court terme
Le financement concerne un actif réel	Le financement peut ne pas concerner un actif réel
Préférence donnée au versement direct au fournisseur	Décaissement au bénéfice de l'emprunteur
Si cela est autorisé, engagement de payer une certaine somme à un organisme caritatif en cas de retard de paiement non légitime (feint, non justifié ou non prouvé) (hormis pour les charges engagées par l'institution financière en raison du retard feint qui doivent lui être remboursées)	Intérêts de retard habituellement considérés comme des pénalités, c.-à-d. qu'ils restent acquis à l'institution financière à leur paiement et ne sont pas plafonnés

Caractéristiques de la Mourabaha	Caractéristiques d'un prêt fixe à court terme
S'ils sont autorisés, les paiements aux organismes caritatifs ne doivent pas être constatés en revenus. De même, l'institution financière ne peut obtenir aucun profit implicite ou explicite	Les pénalités payées ou les intérêts supplémentaires sont comptabilisés en revenus
Le rééchelonnement des paiements ne donne lieu à aucun profit sur le prix de vente convenu	Les retards de paiement ou le rééchelonnement des paiements génèrent des intérêts supplémentaires constatés en revenus
L'actif et l'activité sont conformes à la charia	L'actif et l'activité ne sont pas nécessairement conformes à la charia

4. IMPACT DE LA MOURABAHA PAR LE BIAIS DE LA POUVOIRISATION ÉCONOMIQUE

Les IMF/EF qui s'engagent dans une Mourabaha doivent négocier les actifs nécessaires aux clients avec les fournisseurs. L'IMF/l'EF peut acheter en gros les actifs ou fournitures (p. ex., engrais, semences, matières premières, etc.) demandés par un client, dans la mesure où ils sont également souvent nécessaires à d'autres. Certaines institutions financières disposent même de leurs propres installations d'entrepôt afin de jouer efficacement le rôle supplémentaire de grossiste, tandis que d'autres négocient avec les fournisseurs pour en devenir un agent préféré bénéficiant de remises pouvant atteindre 10 à 40 % du prix de vente public. Les économies générées par les remises négociées sont répercutées sur les clients. De ce fait, l'IMF/l'EF n'est pas seulement l'interlocuteur vers lequel un client se tourne pour trouver un financement pour ses fournitures, il devient aussi l'interlocuteur vers lequel il se tourne pour des prix plus intéressants. En proposant des prix réduits, l'IMF/l'EF devient le détaillant préféré du client pour ses achats réguliers de fournitures, ses financements ou les deux.

5. RÈGLES DE VENTE APPLICABLES AUX TRANSACTIONS MOURABAHA

S'agissant d'un contrat de vente, la transaction Mourabaha doit respecter les règles islamiques générales applicables aux ventes, à savoir notamment :

- ▶ L'objet de la vente doit exister au moment de celle-ci
- ▶ L'objet de la vente doit appartenir au vendeur au moment de celle-ci (ou il doit avoir le droit de le vendre)
- ▶ Une vente ne peut pas porter sur une date future ni être conditionnée à un événement futur

- ▶ Le prix de vente doit être connu
- ▶ L'objet de la vente doit être halal (c.-à-d. actif ou activité conforme à la charia)
- ▶ L'objet de la vente doit être tangible / identifiable
- ▶ Aucune ambiguïté ne doit peser sur la délivrabilité de l'actif
- ▶ Le coût d'acquisition, le prix de vente et la marge bénéficiaire de l'actif traité doivent être clairement connus et définis
- ▶ Les ventes différées peuvent être tarifées différemment des ventes au comptant

6. PARTIES À UNE MOURABAHA

- ▶ Établissement de financement (vendeur et créancier)
- ▶ Fournisseur (fournisseur)
- ▶ Client (acheteur et débiteur)

7. ÉTAPES DE LA MOURABAHA

Il est fondamental de comprendre les différentes étapes d'une transaction Mourabaha et de les suivre dans l'ordre prescrit pour garantir la conformité avec la charia. Ces étapes sont les suivantes.

Promesse

À cette étape, le client s'engage de manière contraignante auprès de l'IMF/l'EF à acheter les marchandises que ce dernier va fournir suite à sa demande (formulaire de commande). À cet égard, il est nécessaire de noter les points supplémentaires suivants :

- ▶ La transaction doit être de bonne foi. La transaction ne peut se rapporter à une relation contractuelle existant déjà entre le client et le fournisseur (auquel l'IMF/l'EF va acheter l'actif), car il est interdit de transférer un

contrat déjà exécuté entre un client et un fournisseur, sauf si celui-ci est déjà totalement révoqué.

- ▶ De même, l'IMF/l'EF doit s'assurer que la partie à laquelle il achète l'actif est bien un tiers et non le client ou l'un de ses représentants. Ainsi, la Mourabaha ne risque pas de se transformer en une transaction de rachat interdite.
- ▶ L'IMF/l'EF peut demander au client de remettre un dépôt de garantie en vue de couvrir son engagement en cas de défaillance de sa part. Ce dépôt de garantie peut servir au premier versement du prix convenu pour la Mourabaha.

Agence

L'IMF/l'EF doit acquérir l'actif en se fondant sur les spécifications indiquées, à un prix efficient, en négociant avec le fournisseur. Il doit être mieux placé pour transmettre les informations du marché sur les prix et mieux connaître les acteurs au sein de la chaîne de valeur. Cela est particulièrement vrai pour les actifs les plus homogènes (p. ex., engrais, semences, petit équipement, etc.). Toutefois, le client a le droit d'engager des agents afin d'acquérir l'actif pour le compte de l'IMF/l'EF s'il est mieux placé pour l'acheter à la qualité souhaitée à un meilleur prix. Néanmoins, ce cas de figure doit rester l'exception et les IMF/EF doivent développer leurs capacités pour être un meilleur acheteur que leurs clients. À cet égard, d'autres points sont à prendre en compte, notamment les suivants :

- ▶ Accorder le rôle d'agent au client ne doit se faire qu'en dernier recours, car la charia encourage fortement l'agence avec un tiers autre que ce dernier, pour éviter toute exploitation de mauvaise foi de la relation contractuelle.
- ▶ L'agence peut concerner spécifiquement une transaction donnée et prendre fin une fois celle-ci réalisée (lorsque seule une transaction Mourabaha doit être exécutée) ou rester en vigueur tant que l'IMF/l'EF n'y met pas fin par écrit (lorsqu'une série de transactions Mourabaha ou de sous-Mourabaha sont entreprises via un seul contrat d'agence).

- ▶ Il est fortement recommandé que l'IMF/l'EF verse des honoraires d'agence nominaux (honoraires de Wakalah) à l'agent afin que l'agence ne se transforme pas en acte volontaire et pour éviter toute confusion avec la transaction de vente subséquente attendue.
- ▶ L'ensemble des rôles et des responsabilités entre le donneur d'ordres et l'agent doivent être recensés et convenus.

Acquisition

Il s'agit de l'étape au cours de laquelle l'IMF/l'EF fait l'acquisition de l'actif, soit directement soit par le biais de l'agent. Les points à prendre en compte incluent les suivants :

- ▶ L'IMF/l'EF doit inspecter l'actif acheté par l'agent afin de garantir le caractère authentique de la transaction.
- ▶ En cas d'accord d'agence avec un tiers, l'IMF/l'EF doit comparer les caractéristiques de l'actif acquis avec ceux portés dans le formulaire de commande.
- ▶ La preuve d'achat doit confirmer que la nomination de l'agent est bien antérieure à la vente de l'actif.
- ▶ Dans certains cas, il peut être trop contraignant pour le client de remettre toutes les factures si elles sont trop nombreuses. Par exemple, un certain nombre de petits lots peuvent être achetés auprès de différentes sources lors de l'achat de fruits, de légumes, etc. Dans de tels cas, les clients sont autorisés à remettre une synthèse avec les informations suivantes :
 - Date ; description de l'actif ; numéro de la facture ; quantité ; prix
 - Attestation que les factures indiquées sont disponibles dans les dossiers du client et peuvent être passées en revue et vérifiées par le représentant de l'IMF/l'EF.
- ▶ L'agent peut également signer un contrat d'achat avec le fournisseur.
- ▶ L'IMF/l'EF doit payer directement le fournisseur à la confirmation de la réception de l'actif.

Exécution

Lors de cette étape, l'accord de vente Mourabaha est conclu

entre le client et l'IMF/l'EF. Il est important ici de connaître les points suivants :

- ▶ Si le client refuse l'actif avant l'exécution de la Mourabaha au motif d'une qualité moindre/d'un écart entre les spécifications indiquées dans le formulaire de commande et celles de l'actif reçu, il est possible d'acquérir un nouvel actif répondant aux spécifications souhaitées en concluant une nouvelle Mourabaha. Toutefois, après l'exécution de la Mourabaha, la responsabilité de l'IMF/l'EF ne peut être engagée pour tout écart ou défaut.
- ▶ Le client doit remettre une offre d'achat pour l'actif au prix de la Mourabaha (coût plus marge bénéficiaire) (qu'il ait été ou non l'agent désigné pour acheter l'actif).
- ▶ En l'acceptant, l'IMF/l'EF confirme que toutes les conditions applicables de la Mourabaha (dont le prix) ont été respectées.
- ▶ À réception de l'actif, le client doit l'examiner et confirmer que ses caractéristiques et sa qualité sont acceptables pour lui, dégageant ainsi l'IMF/l'EF de toute responsabilité en lien avec la vente de l'actif.
- ▶ L'IMF/l'EF peut demander au client d'indiquer une sûreté acceptable dans le bon de commande de la Mourabaha. Il peut s'agir d'une caution d'un tiers, d'un nantissement sur un bien meuble ou immeuble ou d'un nantissement sur l'objet du contrat de la Mourabaha à titre de fiducie-sûreté (ou un droit de gage enregistré), avec ou sans prise de possession de l'actif nanti, ou en en prenant possession et en levant progressivement le nantissement proportionnellement au pourcentage du paiement total reçu. Le droit de gage enregistré doit être distinct de l'accord de Mourabaha et peut interdire au client de vendre/transférer l'actif à un tiers jusqu'à son paiement intégral.
- ▶ L'IMF/l'EF a le droit de demander au client de remettre des chèques ou des billets à ordre avant l'exécution du contrat de Mourabaha à titre de sûreté afin de régler la dette créée par l'exécution du contrat. Cela peut se faire lorsque l'IMF/l'EF n'est pas autorisé à utiliser ces chèques ou documents à d'autres dates que leur date d'échéance. Il est interdit de demander des chèques à titre de sûreté si la loi permet de les mettre en paiement avant leur échéance.
- ▶ Il est interdit de subordonner le transfert de la propriété de l'actif au client au paiement intégral du prix de la Mourabaha. Toutefois, l'actif peut être utilisé comme collatéral (d'un point de vue juridique, non d'un point de vue physique, autrement le client ne pourrait l'utiliser) afin de garantir le paiement intégral du prix de la Mourabaha. Le client peut autoriser l'IMF/l'EF à vendre l'actif s'il tarde à en payer le prix, auquel cas l'IMF/l'EF devra remettre une contre-lettre au client afin d'en établir le droit de propriété. Si l'IMF/l'EF vend l'actif en raison de l'incapacité du client à payer le prix de vente à l'échéance, il doit se restreindre à recouvrer le montant qui lui est dû (se limiter au solde en souffrance du prix de vente convenu) et restituer l'excédent au client. Dans le cadre de cet exercice, l'IMF/l'EF doit tout mettre en œuvre pour obtenir le meilleur prix du marché.
- ▶ Lorsque l'IMF/l'EF reçoit un nantissement du client, il a le droit de stipuler que ce dernier lui accorde le droit de vendre l'actif nanti afin de recouvrer les montants dus sans possibilité de recourir à des procédures judiciaires.

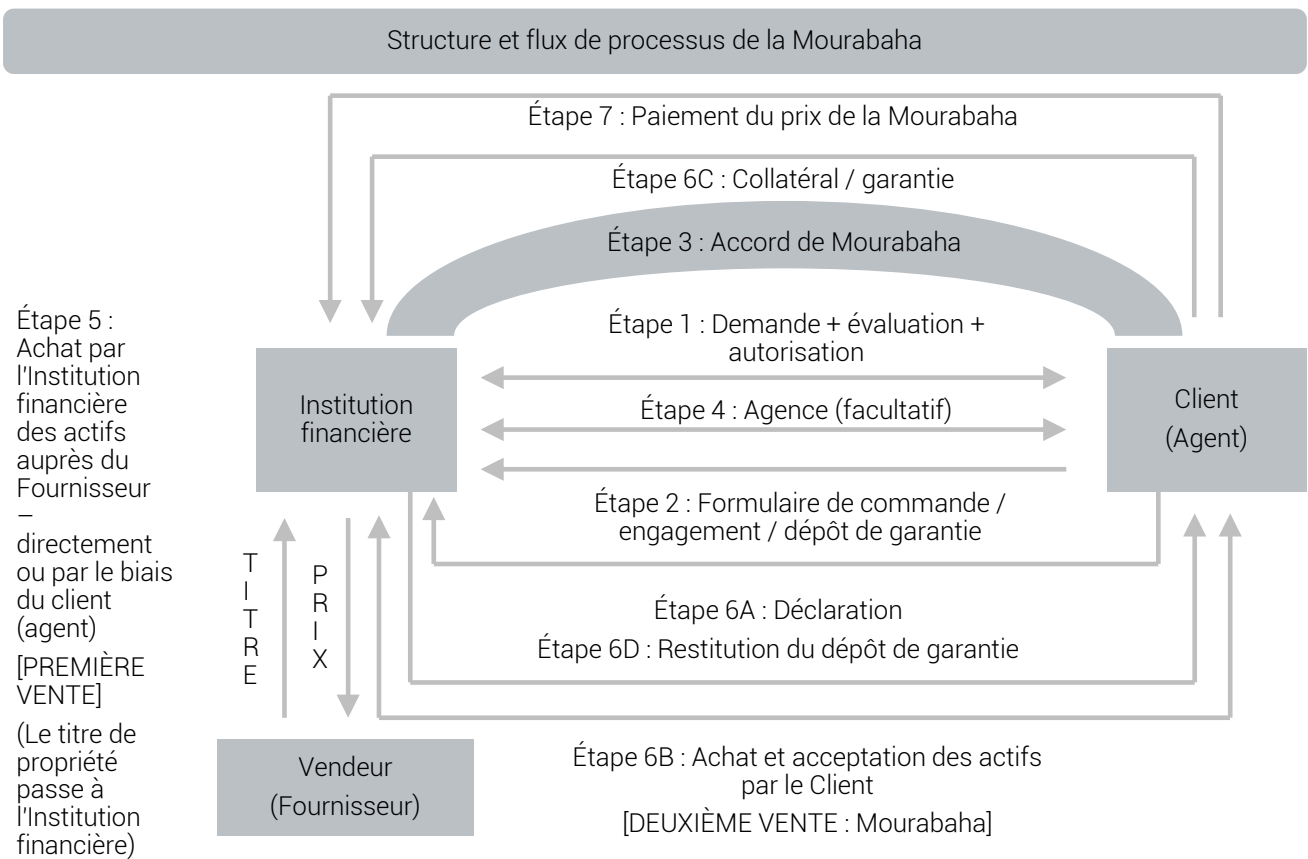
Paiement du prix de la Mourabaha

L'IMF/l'EF et le client ont le droit de convenir que tous les paiements échelonnés restants seront dus avant les échéances initialement convenues en cas de défaut de paiement du client sans motif acceptable pour l'un ou l'autre de ces paiements. Cela peut être mis en place des manières suivantes :

- c) Les paiements échelonnés deviennent automatiquement dus du fait d'un simple retard de paiement.
- d) Les paiements échelonnés deviennent dus après un retard de paiement supérieur à une période définie.
- e) Les paiements échelonnés deviennent dus après l'envoi d'une relance au client dans laquelle l'IMF/l'EF indique une période spécifique pour procéder au paiement.
- ▶ L'IMF/l'EF peut recevoir un engagement séparé du client l'autorisant à faire don d'une certaine somme (à titre de pénalités) à des causes caritatives en cas de retard de paiement de sa part aux échéances prévues et d'incapacité à justifier véritablement son manquement. Ce montant doit être calculé de la

- manière suivante : (somme non payée × 1 % × période non payée)/(365 jours). Le Comité Charia de l'IMF/l'EF doit recevoir une preuve attestant que cette somme a bien été consacrée à des causes caritatives et non au bénéfice de l'IMF/l'EF lui-même ou qu'elle a été portée au poste « Responsabilité sociale d'entreprise ».
- ▶ Il est interdit de reporter la date de paiement de la dette en échange d'un paiement supplémentaire pour rééchelonnement, que le débiteur soit solvable ou insolvable.
 - ▶ En cas de défaut de paiement du client pour les paiements échelonnés dus, l'IMF/l'EF n'a pas le droit de lui imposer de paiement supplémentaire à son bénéfice.
 - ▶ Le rééchelonnement du paiement du solde restant dû est autorisé, mais pas sa re-tarification (reconduction par une autre Mourabaha).

Illustration 2. Synthèse du flux de processus de la Mourabaha



Remarque : la deuxième vente ne peut se produire qu'une fois le titre/la propriété de l'actif transféré(e) du fournisseur à l'IMF/l'EF. L'accord doit également spécifier la date du transfert de la propriété de l'IMF/l'EF au client, l'IMF/l'EF devant pour cela avoir acquis la propriété de l'actif.

8. COMPTABILISATION DE LA MOURABAHA (AVEC EXEMPLES DE TRAVAIL)

Les normes de l'AAOIFI préconisent de traiter d'une certaine manière les différents processus et transactions comptables liés à la comptabilisation des transactions Mourabaha et de procéder notamment comme indiqué ci-dessous :

- ▶ L'actif est évalué et enregistré au coût historique au moment de l'acquisition. Après l'acquisition, toute perte de valeur est reflétée dans la valorisation de l'actif à la clôture de l'exercice financier.
- ▶ Le profit est constaté au moment de la conclusion du contrat. Toutefois, la constatation du profit, qui doit être payé après la clôture de l'exercice financier en cours, doit se faire (a) de manière proportionnelle ; (b) au fur

- et à mesure ; ou (c) être compensée sur les créances à recevoir de la Mourabaha.
- ▶ L'IMF/l'EF traite le hamish al-jiddiya (dépôt de garantie pour tenir la promesse) comme une dette et doit le restituer au client après déduction du montant de la perte réelle, le cas échéant, liée au non-respect de son engagement. En l'absence de garantie ou de hamish al-jiddiya, toute perte subie doit être enregistrée dans les créances à recevoir du client défaillant.
 - ▶ Tout montant reçu en raison d'un retard de paiement doit être traité comme une dotation au fonds de bienfaisance, diminuée du coût réel engagé par l'IMF/l'EF pour la gestion administrative comme les relances et les rappels par voie électronique et papier.
 - ▶ Les remises que le fournisseur accorde à l'IMF/l'EF lors de l'achat de l'actif ne peuvent pas être considérées comme un revenu, même si elles réduisent le coût des actifs.

Des exemples de scénarios de travail hypothétiques (mais qui reflètent dans toute la mesure du possible de véritables conditions socioéconomiques) sont présentés ci-dessous.

Scénario 1 – Paiement anticipé à un fournisseur

CALCUL DU PRIX DE LA MOURABAHA VENTE AVEC ACOMPTE AU FOURNISSEUR MOURABAHA – PETITE ENTREPRISE – USINE D'ÉGRENAGE							
Description du projet	Achat de coton brut au fournisseur pour un montant de 1 000 000 EGP par une usine d'égrenage. Le produit de vente final est le coton égrené avec des graines de coton en sous-produit. Le cycle de paiement dure trois mois, toutefois, l'usine peut procéder à des remboursements mensuels sur les revenus générés par l'unité de raffinage d'huile de coton.						
Spécification de l'actif	Coton brut égyptien						
Date de paiement au fournisseur							1-Sept-2014
Déclaration de la Mourabaha (fourniture des marchandises à l'Institution et vente via la Mourabaha)							15-Sept-2014
Date d'échéance de la Mourabaha							30-Nov-2014
Date du premier paiement échelonné dû							1-Oct-2014
Taux de profit							10,00 %
Calcul du coût de l'actif							
Quantité						Kantar	666,67
Prix unitaire							1 500,00
Prix d'achat (prix U x Qté)							1 000 005,00
Détail des autres charges							
Frais de transport						1%	10 000,05
Assurance						0,50 %	5 000,03
Taxes							0,00
Total des autres charges							15 000,08
Coût total de l'actif							1 015 005,08
2. Versement des paiements échelonnés							
N°	Date d'échéance Solde à	l'ouverture	Montant du paiement échelonné	Montant du coût	Montant du profit		
1	1-Oct-2014	1 015 005,08	361 137,18	327 303,68	33 833,50	Taux de profit	10,00 %
2	1-Nov-2014	687 701,40	361 137,18	338 213,80	22 923,38	Maturité (mois)	3
3	1-Dec-2014	349,487.59	361,137.18	349,487.59	11,649.59	Periodic Rate	3.33%
			1 083 411,54	1 015 005,08	68 406,47	Mensualité	361 137,18

La transaction est comptabilisée de la manière suivante au moment de l'acompte effectué pour le compte de l'IMF/l'EF ou versé directement au fournisseur par l'IMF/l'EF :

1er septembre 2014

Débit Acompte sur la Mourabaha 1 015 005

Crédit Compte chèques de banque / de tiers 1 015 005

Les écritures suivantes doivent être enregistrées à la date principale de la Mourabaha, c.-à-d. à la réception des marchandises et à leur vente au client avec signature par ce dernier et l'IMF/l'EF de la déclaration, soit le 15 septembre 2014 :

15 septembre 2014

Débit Financement Mourabaha 1 015 005

Débit Profit de la Mourabaha à recevoir 68 406

Crédit Acompte sur la Mourabaha 1 015 005

Crédit Produits constatés d'avance de la Mourabaha 68 406

Produits à recevoir mensuels

31 septembre 2014

Débit Produits constatés d'avance de la Mourabaha 361 137,18

Crédit Financement Mourabaha 33,833.50

Remarque : les produits à recevoir seront enregistrés mensuellement, quelle que soit la fréquence des paiements échelonnés.

Versement des paiements échelonnés

Chaque mensualité doit être reçue le premier jour du mois, conformément aux dates de l'échéancier de paiement, comme indiqué ci-dessous :

1er octobre 2014

Débit Compte de tiers / institution 361 137,18

Crédit Financement Mourabaha 327 303,68

Crédit Profit de la Mourabaha à recevoir 33 833,50

(Les écritures seront répétées au moment du paiement de chaque mensualité.)

Scénario 2 – Paiement comptant du fournisseur (conversion du dépôt de garantie en paiement initial)

Les biens sont reçus au moment du paiement le même jour, le client remet un dépôt de garantie à convertir en paiement initial à la déclaration.

Au moment de la réception du dépôt de garantie, c.-à-d. le 15 mai 2014

Débit Compte de tiers 42 000

Crédit Compte de dépôt de garantie sur la Mourabaha 42 000

Au moment de la déclaration et de la remise de l'actif (taxi) au client, c.-à-d. le 1er juin 2014

Crédit Compte de financement Mourabaha 168 000

Débit Profit de la Mourabaha à recevoir 6 667,08

Crédit Compte Chèques de banque / de tiers 168 000

Crédit Produits constatés d'avance de la Mourabaha 6 667,08

Au moment de la conversion du dépôt de garantie du client en paiement initial :

1er juin 2014

Débit Compte de dépôt de garantie sur la Mourabaha 42 000

Débit Compte de financement Mourabaha 42 000

Produits à recevoir mensuels

30 juin 2014

Débit Produits constatés d'avance de la Mourabaha 525

Crédit Revenus du financement Mourabaha 525

Paiement des mensualités

1er juillet 2014

Débit Compte de tiers 5 527,80

Crédit Financement Mourabaha 5,002.80

Crédit Profit de la Mourabaha à recevoir 525

(Les écritures seront répétées au moment du paiement de chaque mensualité.)

Tableau 3. Exemple de comptabilité Mourabaha

CALCUL DU PRIX DE LA MOURABAHA PAIEMENT COMPTANT DU FOURNISSEUR MOURABAHA – PETITE ENTREPRISE – ACHAT D'UN TAXI					
Description du projet	Un candidat est intéressé par l'achat d'un nouveau véhicule à utiliser comme taxi et demande un financement pour son projet. Après étude de la faisabilité du projet, l'IMF décide de financer l'achat du véhicule auprès d'un concessionnaire local. Il est demandé au candidat de fournir un dépôt de garantie correspondant à 25 % du prix du véhicule qui sera converti en paiement initial lorsque le véhicule lui sera vendu au titre de la Mourabaha. Le prix de la Mourabaha sera payé en 24 mensualités consécutives. Il est aussi demandé au candidat de remettre un engagement (distinct des contrats et des autres documents) par lequel il s'engage à ne pas vendre le véhicule jusqu'à l'expiration du contrat de Mourabaha.				
Description de l'actif	Taxi				
Spécification de l'actif	Toyota Corolla 1,6 édition limitée, 2014				
CA de l'activité	mensuel				
Date de paiement au fournisseur	(Acompte)	1-Juin-2014			
Déclaration de la Mourabaha	1-Juin-2014				
Date d'échéance de la Mourabaha	31-Mai-2016				
Période de crédit	Mois	24			
Taux de profit	10,00 %				
Fréquence de paiement	Mensuelle				
Calcul du coût de l'actif					
Prix d'achat du véhicule	168 000,00				
Dépôt de garantie (à convertir en paiement initial)	25%	42 000,00			
Montant à amortir et à rembourser par les mensualités (moins le dépôt de garantie converti en paiement initial)	126 000,00				
Frais de transport	0,00 %	0,00			
Assurance de transport	0,00 %	0,00			
Taxes (incluses dans les prix de vente)	0,00 %	0,00			
Total des autres charges	0,00				
Coût total de l'actif	168 000,00				
Versement des paiements échelonnés					
N°	Date d'échéance Solde à	l'ouverture	Montant du paiement échelonné	Montant du coût	Montant du profit
	1-Juin-2014		42 000	42 000	Upfront Payment
1	1-Juin-2014	126 000,00	5 527,80	5 002,80	525,00
2	1-Août-2014	120 997,20	5 527,80	5 023,64	504,16
3	1-Sept-2014	115 973,56	5 527,80	5 044,57	483,22
4	1-Oct-2014	110 928,99	5 527,80	5 065,59	462,20
5	1-Nov-2014	105 863,40	5 527,80	5 086,70	441,10
20	1-Fév-2016	27 296,82	5 527,80	5 414,06	113,74
21	1-Mar-2016	21 882,76	5 527,80	5 436,62	91,18
22	1-Avr-2016	16 446,14	5 527,80	5 459,27	68,53
23	1-Mai-2016	10 986,87	5 527,80	5 482,02	45,78
24	1-Juin-2016	5 504,86	5 527,80	5 504,86	22,94
			132 667,08	126 000,00	6 667,08
			174 667,08	168 000,00	

Scénario 3 – Mourabaha sur un crédit fournisseur

Les biens sont reçus et le paiement au fournisseur est effectué à une date ultérieure conformément aux conditions du crédit (crédit de 10 jours).

CALCUL DU PRIX DE LA MOURABAHA VENTE AVEC CRÉDIT DU FOURNISSEUR MOURABAHA – PETITE ENTREPRISE – FABRICATION DE BOÎTES DE CONSERVE POUR L'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE							
Description du projet	Achat de matières premières par un fabricant de boîtes de conserve afin de devenir fournisseur de l'industrie agroalimentaire. Le plan de remboursement a été calculé sur six mois, avec versement de mensualités.						
Spécification de l'actif	Tôle de fer blanc						
Date de paiement du fournisseur							25-Jan-2014
Déclaration de la Mourabaha							15-Jan-2014
Date d'échéance de la Mourabaha							31-Juil-2014
Période de crédit							10
Taux de profit							10,00%
Calcul du coût de l'actif							
Prix d'achat (prix U x Qté)							50 000,00
Détail des autres charges							
Frais de transport						1%	500,00
Assurance						0,00%	0,00
Taxes							0,00
Total des autres charges							500,00
Coût total de l'actif							50 500,00
2. Versement des paiements échelonnés							
N°.	Date de début	Date d'échéance	Nb de jours	Solde restant dû	Paiement du coût de la Mourabaha	Profit	Montant du paiement échelonné
1	25-Jan-2014	31-Jan-2014	6	50 500,00	4 208,33	83,01	4 291,34
2	31-Jan-2014	28-Fév-2014	28	46 291,67	4 208,33	355,11	4 563,44
3	28-Fév-2014	31-Mar-2014	31	42 083,34	4 208,33	357,42	4 565,75
4	31-Mar-2014	30-Avr-2014	30	37 875,01	4 208,33	311,30	4 519,63
5	30-Avr-2014	31-Mai-2014	31	33 666,68	4 208,33	285,94	4 494,27
6	31-Mai-2014	30-Juin-2014	30	29 458,35	4 208,33	242,12	4 450,45
7	30-Juin-2014	31-Juil-2014	31	25 250,02	4 208,33	214,45	4 422,78
8	31-Juil-2014	31-Août-2014	31	21 041,69	4 208,33	178,71	4 387,04
9	31-Août-2014	30-Sept-2014	30	16 833,36	4 208,33	138,36	4 346,69
10	30-Sept-2014	31-Oct-2014	31	12 625,03	4 208,33	107,23	4 315,56
11	31-Oct-2014	30-Nov-2014	30	8 416,70	4 208,33	69,18	4 277,51
12	30-Nov-2014	31-Déc-2014	31	4 208,37	4 208,33	35,74	4 244,07
					50 499,96	2 378,57	52 878,53

15 janvier 2014

Les biens sont reçus du fournisseur le 15 janvier 2014 ; simultanément, la déclaration de la Mourabaha est exécutée en vendant les marchandises au prix convenu, en tenant compte des conditions du crédit.

25 janvier 2014

L'écriture suivante est passée lors du paiement au fournisseur :

Débit	Financement Mourabaha	50 500
Débit	Profit de la Mourabaha à recevoir	2 378,57
Crédit	Compte Chèques de banque / de tiers	50 500
Crédit	Produits constatés d'avance de la Mourabaha	2 378,57

Produits à recevoir mensuels

31 janvier 2014

Débit	Produits constatés d'avance de la Mourabaha	83,01
Crédit	Revenus du financement Mourabaha	83,01

Remarque : l'imputation du profit concerne uniquement les jours d'encours de la facilité de financement.

Païement des mensualités

Les mensualités sont payées à la fin de chaque mois :

1er février 2014

Débit	Compte de tiers / Institution	4 291,34
Crédit	Financement Mourabaha	4 208,33
Crédit	Profit de la Mourabaha à recevoir	83,01

(Les écritures seront répétées à la fin de chaque mois.)

Remarque : les produits à recevoir mensuels de la Mourabaha démarreront après la date principale de celle-ci et seront calculés à compter de la date de paiement du fournisseur. Si la déclaration de la Mourabaha n'est PAS reçue à la date d'échéance prévue, aucune écriture de régularisation ne sera passée tant qu'elle n'est pas reçue.

9. RISQUES LIÉS À L'UTILISATION DU FINANCEMENT MOURABAHA ET MESURES D'ATTÉNUATION

Tableau 3. Risques de la Mourabaha et mesures d'atténuation

Risques spécifiques au produit	Mesures d'atténuation des risques
<p>I. Risque de crédit</p> <ol style="list-style-type: none"> Le client doit le prix de la Mourabaha à l'IMF/l'EF, mais ne le paye pas en partie/en intégralité, ou retarde le paiement (perte du montant investi). Le client peut ne pas tenir sa promesse et l'IMF/l'EF risque de ne pouvoir recouvrer le montant déjà versé et ne pas être en mesure d'utiliser l'actif dans une autre transaction Mourabaha ni pouvoir le vendre sur le marché/le retourner au fournisseur, ces actions même si elles étaient entreprises pouvant se traduire par une perte partielle de l'investissement. L'actif repris (en raison d'une défaillance du client) risque d'être vendu avec une remise, se traduisant par une perte pour l'initiative de la pouvoirisation économique. La concentration dans une ou plusieurs zones géographiques ou dans un ou plusieurs secteurs économiques risque de 	<ol style="list-style-type: none"> Le risque peut être atténué en collectant le plus d'informations possible sur les clients existants et les prospects au moment de la mise en place de la relation et en les actualisant à intervalles réguliers. Obtenir un collatéral conforme avec la charia et procéder à la saisie de l'actif en recours final. Faire exécuter le billet à ordre (cas échéant). Obtenir un dépôt de garantie pour faire respecter les engagements. Accorder le financement dans des lieux diversifiés pour éviter la concentration.
<p>II. Risque de marché</p> <ol style="list-style-type: none"> Des facteurs macro et microéconomiques peuvent créer de l'incertitude qui peut entraîner un risque de marché pour le prix de l'actif entre le moment de son achat par l'IMF/l'EF au fournisseur et sa vente subséquente au client. Les variations des prix et des politiques économiques peuvent avoir des répercussions sur le prix de l'actif faisant l'objet de la transaction Mourabaha. Si la Mourabaha porte sur une transaction à moyen ou à plus long terme (habituellement à plus de 12 mois), la volatilité du marché qui pèse sur les facteurs contribuant à la détermination de la marge bénéficiaire risque de se répercuter négativement sur le taux de rendement prévisionnel de l'IMF/l'EF qui ne peut être flottant pour suivre les mouvements du marché. 	<ol style="list-style-type: none"> Il faut raccourcir le plus possible le délai entre l'achat de l'actif au fournisseur et sa vente au client. L'IMF/l'EF doit négocier un prix suffisant pour mieux gérer le risque de marché, qui dépendra de différents facteurs, y compris la durée du financement Mourabaha.

Risques spécifiques au produit	Mesures d'atténuation des risques
<p>III. Risque opérationnel</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En cas de détection de violations de la procédure approuvée, en particulier du flux du processus, lors de l'examen ou de l'audit de conformité avec la charia (ou sur la base des informations communiquées par le client), la transaction risque de ne plus être valide, se traduisant par une perte de revenus pour l'IMF/l'EF. 2. Ce risque de non-conformité avec la charia peut également entraîner un risque de réputation pour l'IMF/l'EF en plus de l'impact négatif sur sa position sur le marché, sa rentabilité et sa liquidité. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La haute direction (y compris le Comité Charia de l'IMF/l'EF) doit veiller à l'existence d'une infrastructure et d'un système adaptés pour pouvoir respecter des processus sains. 2. Le renforcement de capacités et des programmes de formation spécifiques seraient également utiles.
<p>IV. Risque lié au transit</p> <p>Lié au risque de perte de l'actif entre le moment de son achat au fournisseur et le moment de sa vente au client.</p>	<p>On constate fréquemment que l'IMF/l'EF est mieux protégé lorsqu'un Takaful/une police d'assurance islamique est en place pour couvrir le risque lié au transit. L'IMF/l'EF peut déclarer ce coût et l'ajouter au prix de la Mourabaha, sous réserve que le client ait convenu de l'inclure dans les éléments de coûts au moment de l'émission du bon de commande.</p>
<p>V. Risque lié à la sûreté/au collatéral</p> <p>Une fois qu'ils sont vendus au titre de la Mourabaha, la propriété des actifs est immédiatement transférée au client. S'il s'agit de biens consommables périssables, il ne sera certainement pas très utile de créer un collatéral sur ces derniers à titre de sûreté.</p>	<p>Il est habituel qu'un autre actif serve de collatéral pour couvrir ce type de risque. Il serait encore mieux que le client assure l'actif collatéralisé par une clause indiquant que les indemnités d'assurance reviendront à l'IMF/l'EF.</p>
<p>VI. Risque de rachat</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. L'actif, une fois vendu au client, ne peut être racheté, car de tels accords de rachat sont interdits par la charia/les normes de l'AAOIFI. 2. Le risque de rachat se pose également si l'IMF/l'EF achète l'actif à un fournisseur qui est une filiale à 100 % du client. 	<p>De telles relations seront identifiées en procédant à une due diligence correcte sur le client et en sélectionnant le fournisseur avec la plus grande vigilance, ce qui évitera les transactions de rachat interdites.</p>

10. LISTE DE CONFORMITÉ DE LA MOURABAHA AVEC LA CHARIA – NOTES D'ORIENTATION POUR LE CONTRÔLEUR/L'AUDITEUR DE LA CONFORMITÉ AVEC LA CHARIA

N°	Point	Remarques
	Points généraux	
1	Obtenir la liste de toutes les transactions Mourabaha conclues par l'IMF/l'EF au cours de la période considérée.	
2	Échantillonner les transactions et reprendre à partir des livres de comptes les accords/ documents justificatifs correspondants, ainsi que les montants décaissés.	
3	Comparer les accords échantillonnés avec l'accord standard tel qu'approuvé par le CC.	
4	Documenter le flux de la transaction.	
5	S'assurer de la conformité du flux de la transaction documentée au flux transactionnel standard de la Mourabaha.	
	Contrôles internes	
6	L'IMF/l'EF s'assure-t-il que le prix de l'actif et sa marge bénéficiaire sont fixes et connus des deux parties ?	
7	L'IMF/l'EF s'assure-t-il que l'objet de la transaction est d'un type licite ?	
8	Des contrôles adéquats sont-ils en place pour s'assurer que chaque étape des transactions Mourabaha standard est suivie de celle prévue dans la séquence prescrite ?	
9	S'assurer que les conditions de l'accord ne sont pas modifiées, hors approbation spécifique du CC.	
10	L'IMF/l'EF s'assure-t-il que l'actif faisant l'objet de la Mourabaha n'était pas en possession du client au moment de la signature de l'accord de Mourabaha ?	
11	Des contrôles sont-ils en place pour s'assurer que l'IMF/l'EF ou l'agent obtient la possession physique ou présumée de l'actif faisant l'objet de la transaction avant de le proposer à la vente au client ?	
12	S'assurer qu'en cas de défaillance du client, les sommes supplémentaires reçues par l'IMF/l'EF sont portées sur un compte caritatif et versées à titre de don à un organisme caritatif approuvé par le CC.	
13	S'assurer que la transaction Mourabaha n'est pas utilisée comme instrument de rachat par le client.	
	Règles juridiques	
14	S'assurer que les biens vendus sont des biens tangibles et non des instruments de crédit.	
15	S'assurer que les biens vendus peuvent être correctement quantifiés et spécifiés.	
16	S'assurer que l'actif faisant l'objet de la transaction appartient bien au vendeur au moment de la vente en examinant le rapport de propriété, le rapport de livraison, la vérification physique et le certificat de propriété de l'IMF/l'EF.	
17	S'assurer que la vente est instantanée et non limitée.	
18	S'assurer que l'objet de la vente est spécifiquement connu et identifié par l'acheteur et le vendeur.	

N°	Point	Remarques
	Prix et livraison	
19	S'assurer que la livraison de la marchandise vendue à l'acheteur est certaine et non conditionnée à un événement quelconque.	
20	S'assurer que le prix de la marchandise vendue est défini et non flottant.	
	Accord d'agence	
21	Vérifier si l'IMF/l'EF a désigné le client/un tiers comme agent. Si c'est le cas, s'assurer de l'existence d'un accord d'agence par lequel l'IMF/l'EF désigne le client/le tiers comme son agent en vue d'acheter la marchandise pour son compte.	
22	Si le client est désigné comme agent de l'IMF/l'EF, s'assurer que le client achète la marchandise pour le compte de ce dernier et en prend possession en tant qu'agent de l'IMF/l'EF.	
23	S'assurer que le client n'utilise pas ni ne consomme la marchandise qu'il détient en qualité d'agent.	
	Risque et propriété	
24	S'assurer que l'IMF/l'EF conserve tous les risques et récompenses de la propriété au cours de la période courant de l'achat de la marchandise par le client en sa qualité d'agent jusqu'au transfert du titre des biens au client par l'IMF/l'EF à l'acceptation de l'offre. Cela inclut le risque de tout dommage à la marchandise.	
	Documentation	
25	S'assurer que les factures/bons de livraison des fournisseurs sont émis au nom de l'IMF/l'EF. Si ce n'est pas le cas, s'assurer que le client a remis une déclaration sous serment stipulant qu'il a acheté la marchandise pour le compte de l'IMF/l'EF.	
26	S'assurer que la date des factures/bons de livraison n'est pas postérieure à la date de la déclaration.	
27	En cas de biens consommables, s'assurer qu'il n'y a pas de délai important entre l'expédition des marchandises et la signature de la déclaration.	
28	Si le client a été désigné comme agent, s'assurer qu'il informe l'IMF/l'EF par écrit de l'achat de la marchandise, puis qu'il soumet une offre d'achat correspondante à l'IMF/l'EF.	
29	S'assurer que l'IMF/l'EF accepte cette offre et que la vente est ainsi conclue et constate le transfert de la propriété et du risque au client.	
30	S'assurer que l'accord spécifie le plafond maximal du financement à la disposition du client et que la facilité utilisée par le client s'inscrit dans cette limite.	
31	S'assurer que l'accord est correctement signé devant les témoins nécessaires.	
	Engagement de don	
32	Se renseigner sur les clients défaillants.	
33	Obtenir la liste de ces clients.	
34	Obtenir la liste des organismes caritatifs approuvés par le CC.	
35	S'assurer que l'IMF/l'EF verse à titre de don à l'organisme caritatif approuvé et sans publicité médiatique toutes les sommes supplémentaires payées.	
36	Calculer le coût réel engagé pour gérer le manquement du client comme les appels téléphoniques, les relances, etc.	

11. CONTRATS ET DOCUMENTS LIÉS À LA MOURABAHA

Description

Formulaire de demande

Ce formulaire permet à l'IMF/l'EF de choisir un mode de financement adapté pour répondre aux besoins présentés dans la demande du client. Il permet aussi d'en avoir les coordonnées personnelles et professionnelles afin d'évaluer la demande de financement.

Courrier de proposition de financement

Ce courrier communique au client la décision d'approbation de la facilité de financement demandée et stipule les conditions du financement proposé, avec un courrier de réponse permettant au client d'accepter l'offre faite/les conditions stipulées.

Accord de Mourabaha

Il s'agit d'un accord entre le client et l'IMF/l'EF par lequel le client convient d'acheter de temps à autre à l'IMF/l'EF certains actifs conformément aux conditions de cet accord. Il s'agit d'un accord-cadre au titre duquel plusieurs sous-Mourabaha peuvent être exécutées entre les parties, après l'avoir signé une seule fois au moment de la ratification de la facilité de financement.

Formulaire de commande (engagement d'achat)

Ce document est exécuté lors de la demande de chaque sous-Mourabaha, c.-à-d. chaque fois que le client demande à utiliser la Mourabaha pour l'achat d'actifs. Par ce document, le client demande à l'IMF/l'EF d'acheter les actifs au fournisseur et entreprend de les lui acheter une fois qu'ils ont été acquis sur le marché. Le client s'engage aussi à indemniser l'IMF/l'EF pour toute perte que ce dernier pourrait subir en raison de son incapacité à lui acheter les actifs demandés.

Accord d'agence

Par cet accord, l'IMF/l'EF désigne un agent chargé de sélectionner et d'acheter les actifs spécifiés pour son compte. Cet accord ne doit être signé qu'une seule fois entre l'agent et l'IMF/l'EF pour couvrir la période spécifiée pour le mandat d'agence. Le décaissement des fonds est également effectué au titre de cet accord.

Déclaration

Il s'agit de l'une des étapes les plus importantes du processus de la Mourabaha. Le client doit signer la déclaration immédiatement après avoir acheté les actifs en qualité d'agent de l'IMF/l'EF et avant qu'ils soient réellement utilisés/consommés. Ce document établit la transaction de vente réelle, c.-à-d. le transfert de propriété des actifs de l'IMF/l'EF au client. À cette étape, les détails spécifiques des actifs, c.-à-d. la quantité, la qualité, le coût, etc. doivent être connus. Une preuve d'achat sous la forme de factures d'achat, de factures de vente, de factures fiscales, doit être remise avec la déclaration et spécifier tous les détails des actifs achetés. Le coût des actifs doit être global et inclure les taxes de vente, le transport, la gestion, etc. Il est fondamental de signer la déclaration au bon moment, en particulier pour les biens périssables ou les marchandises à consommer immédiatement. Le prix de la Mourabaha (coût + marge bénéficiaire) doit être déterminé à cette étape et indiqué clairement dans la déclaration. Dans une transaction Mourabaha, la déclaration fait aussi office d'offre d'achat du client pour les actifs.

Vente des actifs

Ce document mentionne l'acceptation de l'offre d'achat du client et la vente des actifs sur la base de la Mourabaha, avec l'échéancier de paiement du prix de la Mourabaha et le billet à ordre payable sur demande.

Exemples de documents d'une Mourabaha

Formulaire de demande pour un financement Mourabaha

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Nous souhaiterions demander un financement au titre des produits financiers islamiques comme suit.

1	Type de financement recommandé (Mourabaha/Salam/Moucharaka Dégressive/Ijara/Moudaraba/Moucharaka)*			
2	Montant demandé (monnaie locale)			
3	Actif acheté (quantité et qualité)			
4	Prix prévisionnel de l'actif			
5	Dépôt de garantie (le cas échéant) (monnaie locale)			
6	Maturité/période de paiement demandée (mois/années)			
7	Finalité : (p. ex., utilisation personnelle, commerce, matière première, etc.)			
8	Activité professionnelle envisagée : (p. ex., agriculture, élevage, etc.)			
9	Proposed total investment required for the business (local currency)			
10	Investissement total envisagé requis pour l'activité (monnaie locale)			
11	Sur lequel la contribution du demandeur (si requis par l'Institution) est de (%)			
12	Nom de l'entreprise/de la personne physique :			
13	Secteur d'activité :			
14	Adresse d'activité :			
15	Documents constitutifs de l'entreprise	Certificat de constitution, acte constitutif, Statuts de l'entreprise (utiliser l'option appropriée)		
16	Comptes audités des trois derniers exercices	Oui.....Non..... (Fournir la raison, p. ex., nouvelle entreprise)		
17	Coordonnées	Téléphone	Télécopie	Courriel
18	Numéro d'identification fiscale de l'entreprise			
19	Numéro de TVA de l'entreprise			
20	Numéro d'immatriculation			

21	Date de création						
22	Coordonnées des administrateurs / associés / propriétaires (le cas échéant)	Nom	Adresse	% participation	No d'identification nationale	No fiscal	Expérience professionnelle (années)
		1.					
		2.					
		3.					
23	Nom de l'associé(e) gérant(e)/de la directrice ou du directeur						
24	Expérience professionnelle : (années)						
25	Date de début d'activité						
26	Locaux d'activité	Propriétaire			En cas de location, date de début et de fin du bail		
27	Régime fiscal						
28	Statut des contestations fiscales						
29	Nombre de salariés						
30	Nombre prévisionnel de nouveaux salariés	Année-1		Année-2		Année-3	
*Fournie par l'Institution. La personne chargée d'enregistrer les informations indique un type de financement recommandé sur la base des informations recueillies auprès de la demandeuse/du demandeur.							

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le(s) nom(s) du ou des demandeurs/de l'entreprise]

Courier de proposition de Mourabaha

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du ou des demandeurs]

Madame/Monsieur,

En référence à votre demande du _____, nous avons le plaisir de vous informer de l'approbation de la facilité de financement demandée conformément aux conditions indiquées ci-dessous :

1	Type de financement	Murabaha
2	Montant du financement (monnaie locale)	
3	Finalité	
4	Détails de l'actif/des biens/marchandises	
5	Dépôt de garantie (le cas échéant) (monnaie locale)	
6	Taux de profit (% annuel)	
7	Maturité (jours/mois)	
8	Fréquence de paiement (p. ex., mensuelle/trimestrielle/semestrielle, etc.)	
9	<p>Sûretés :</p> <p>i. (p. ex., billet à ordre, autorisation de prélèvement bancaire, chèques postdatés, autres sûretés pouvant être raisonnablement demandées par l'Institution, etc.)</p> <p>ii. De plus, l'Institution doit bénéficier d'un droit de rétention et du droit de compenser les montants dus sur tous les dépôts, comptes et biens des clients détenus dans une banque.</p>	Assurance de l'actif
10	Takafoul/assurance combiné(e) (couvrant les défaillances et les actifs)	
11	Frais de gestion	
12	Frais de documentation	réels
13	Versement (le financement peut être versé de manière forfaitaire ou par tranches)	

Autres conditions :

1. Le financement est régi par les règles et réglementations pertinentes/applicables de (nom du Pays), y compris celles de la banque centrale de (nom du Pays) (le cas échéant).
2. Le client n'a pas le droit de créer de charges sur le ou les actifs servant de sûretés au bénéfice de l'Institution (via un nantissement, une hypothèque, un emprunt hypothécaire ou de toute autre manière), que ce soit avec une autre banque, un autre établissement financier ou une autre personne et de quelque manière que ce soit.

3. L'actif de la Mourabaha peut être inspecté par l'Institution avant et après la vente au client s'il est également utilisé comme sûreté, lorsqu'elle le souhaite, et le client doit prendre les dispositions nécessaires (avec le fournisseur)/ autoriser l'accès et coopérer avec le représentant autorisé de l'Institution lors de ces inspections.
4. L'Institution doit informer le client de tous les frais engagés au titre de la documentation, de la valorisation, de l'enregistrement des charges et de tous les autres coûts liés au financement mentionnés dans ce courrier ou qu'elle peut engager par la suite pour le financement et la sûreté associée, ou en relation avec ces derniers, et qu'il doit régler immédiatement dès qu'elle en fait la demande.
5. Cette offre de financement est faite sous réserve des approbations finales internes, de l'examen satisfaisant de l'ensemble des documents et sûretés, des formalités nécessaires et de la réception d'un exemplaire de ce courrier dûment signé par le signataire autorisé du client confirmant son accord quant à l'ensemble des conditions.

Veuillez retourner un exemplaire signé et accepté de ce courrier sous _____ jours.

Cette offre est valide pour une durée de _____ jours à compter de la date de ce courrier. Le financement proposé par ce courrier sera retiré s'il n'est pas utilisé au cours de la période spécifiée.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de _____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Acceptation des conditions

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre courrier d'approbation de notre demande du _____, par la présente, nous acceptons votre offre de financement ainsi que les conditions stipulées et vous demandons de bien vouloir procéder au financement indiqué. Nous nous engageons à respecter les conditions de l'approbation. Nous fournirons un billet à ordre, une sûreté et tout autre collatéral, le cas échéant. Nous nous engageons aussi à utiliser le financement et à répondre à toutes les exigences en matière de documents, usuelles et autres, d'une manière satisfaisante pour l'Institution quant à la forme et au fond, chaque fois qu'il nous en sera fait la demande.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de _____ [Indiquer le(s) nom(s) du ou des demandeurs]

Accord-cadre de financement Mourabaha (ACFM)

(Micro/petites entreprises)

(to be used between wholesale institution with retail institutions or between retail institution and end beneficiary)

(À utiliser entre l'institution grossiste et les institutions de vente au détail ou entre l'institution de vente au détail et le bénéficiaire final)

Cet accord-cadre de financement Mourabaha (« l'Accord ») est conclu le _____ du mois de _____ entre _____, une entreprise _____ constituée selon le droit de _____ (Nom du Pays), dont le siège social est établi à _____, représentée par son _____ (ci-après désignée « l'Institution » et le « Vendeur », ces termes, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses successeurs et ses ayants droit), d'une part ;

et

_____ [indiquer le nom et la forme juridique du tiers financé qui doit avoir le statut juridique d'une entreprise individuelle, d'une société ou d'une société de capitaux] de droit (nom du Pays) et dont le lieu d'exercice d'activité/le siège social est établi à _____ (ci-après désignée le « Client » et « l'Acheteur » ces termes, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses héritiers légaux, ses successeurs et ses ayants droit), d'autre part ;

Les parties sont convenues de ce qui suit :

1. Finalité et définitions

Le Client a sollicité l'Institution en vue de conclure une ou des transactions Mourabaha pour un Prix de vente total de _____ (monnaie locale) (uniquement) à tout moment et l'Institution est convenue de conclure la ou les transactions Mourabaha selon les conditions énoncées ci-après.

Dans cet Accord, sauf si le contexte en exige autrement :

- ▶ « **Agent** » signifie la personne désignée conformément aux conditions de l'Accord d'Agence, par lequel l'Institution désigne le Client (ou un tiers) comme son agent à mandat connu/confidentiel en vue d'acquérir l'Actif spécifié auprès du Fournisseur, comme formulé à l'Annexe 1. « Actif » signifie le ou les actifs devant être achetés par le Client, et que l'Institution doit acquérir dans ce but, à intervalles réguliers, comme décrit dans la Déclaration, jointe en Annexe 3 des présentes, à compléter au moment de l'exécution de la Transaction Mourabaha.
- ▶ « **Coût d'acquisition** » signifie le montant versé par l'Institution au Fournisseur des Actifs, ou à son agent,

le cas échéant, pour l'acquisition de l'Actif pour la ou les finalités de la ou des Transactions Mourabaha.

- ▶ « **Défaillance** » signifie tous les événements ou circonstances décrits comme tels dans cet Accord.
- ▶ « **Financement Mourabaha** » signifie l'investissement total en monnaie locale (_____ uniquement) devant être mis à la disposition du Client par l'Institution, et qui peut être versé directement au(x) Fournisseur(s) de l'Actif en tant que Coût d'acquisition, ou être prélevé de temps à autre par l'Agent pour versement subséquent au(x) Fournisseur(s) pour le compte et au nom de l'Institution.
- ▶ « **Transactions Mourabaha** » signifie la vente et l'achat des Actifs de la manière spécifiée à la clause 3 ci-dessous.
- ▶ « **Formulaire de commande** » signifie les instructions énoncées à l'Annexe 2 des présentes et par lequel le Client demande à l'Institution de procéder à l'acquisition des Actifs qu'il achètera ensuite conformément aux Transactions Mourabaha.
- ▶ « **Date de paiement** » signifie les dates indiquées dans l'échéancier de paiement pour chaque Transaction Mourabaha.
- ▶ « **Échéancier de paiement** » signifie l'échéancier précisant la part du Prix de vente exigible aux Dates de paiement pour chaque Transaction Mourabaha conformément à l'Annexe 4 des présentes.
- ▶ « **Profit** » signifie tout pourcentage du Prix de vente, en sus du Coût d'acquisition, et qui est dû par le Client comme spécifié dans l'Échéancier de paiement pour la Transaction Mourabaha.

- ▶ « **Prix de vente** » ou « **Prix de la Mourabaha** » signifie la somme du Coût d'acquisition et du Profit à payer par le Client à l'Institution pour l'Actif conformément aux Transactions Mourabaha. Le total de tous les Prix de vente doit correspondre aux montants dus et à payer par le Client à l'Institution au titre de cet Accord s'il couvre plus d'une Transaction Mourabaha.
- ▶ « **Dépôt de garantie** » signifie une somme d'argent que le Client place auprès de l'Institution afin de refléter sa situation financière et aussi à titre de sûreté en vue d'indemniser le préjudice qu'elle pourrait subir en raison de son incapacité à respecter la promesse contraignante qu'il a faite de lui acheter l'Actif sur la base de la Mourabaha, et qu'elle lui fournit à sa demande au titre du « Formulaire de commande » mentionné ci-dessus. Il est convenu que l'Institution peut, avec l'accord du Client, convertir le Dépôt de garantie et l'utiliser au titre du Prix de la Mourabaha qu'il doit payer suite à la conclusion de la Transaction Mourabaha. Dans ce cas, l'Échéancier de paiement fourni en Annexe 4 doit refléter cette conversion.

2. Achat de l'Actif au Fournisseur

L'Institution, à la demande du Client, et suite à la remise du Formulaire de commande par ce dernier et sous réserve des conditions de cet Accord, doit acheter les Actifs directement, ou par le biais d'un agent, au Fournisseur, désigné par le Client ou de toute autre manière, et conformément à ses spécifications, en vue de conclure les Transactions Mourabaha avec lui.

3. Transactions Mourabaha

- 3.1. Après l'acquisition des Actifs par l'Institution, celle-ci doit les vendre et le Client doit les acheter sur la base de la Mourabaha.
- 3.2. Pour chaque Transaction Mourabaha, les parties doivent exécuter la Déclaration (Annexe 3) et l'Échéancier de paiement (Annexe 4) joints aux présentes et qui font partie intégrale de cet Accord.
- 3.3. Le Client doit exécuter et remettre un Billet à ordre

Payable sur demande, conformément à l'Annexe 4, à titre de sûreté pour le paiement des montants qu'il doit au titre des Transactions Mourabaha. Le Client convient en outre d'exécuter et de remettre à l'Institution les Documents des Sûretés que celle-ci peut lui réclamer.

4. Achat et vente des Actifs

Le Client convient d'acheter les Actifs à l'Institution uniquement « en l'état et tels quels », sans que la responsabilité de celle-ci ne puisse être engagée en cas de défauts et sans aucune garantie quant à l'état, l'adéquation ou l'efficacité des Actifs, que ces garanties soient expresses, implicites, légales ou reconnues par la coutume.

5. Paiements

- 5.1. Le Client doit payer le Prix de vente aux Dates de paiement indiquées dans l'Échéancier de paiement présenté à l'Annexe 4.
- 5.2. Le Client doit aussi payer à l'Institution, sur sa demande, toutes les charges (frais de justice et débours) engagées par celle-ci.
- 5.3. En cas de défaut de paiement du Prix de vente, d'une partie de celui-ci ou de tout autre montant dû au titre des présentes, le Client s'engage par les présentes à payer à l'Institution un montant calculé de la manière suivante : $(\text{somme non payée} \times 1 \% \times \text{période non payée}) / (365 \text{ jours})$. L'Institution doit utiliser ce montant à des fins caritatives et humanitaires approuvées par son conseiller charia ou son Comité Charia.

6. Déclarations et garanties du Client

Le Client garantit et confirme :

- 6.1. Être dûment constitué en tant que société/entité juridique/personne morale selon le droit de (nom du Pays) et disposer du pouvoir nécessaire pour exécuter, accomplir et s'acquitter de ses obligations au titre de cet Accord.

- 6.2. L'exécution et la mise en œuvre de cet Accord et des Documents des Sûretés par le Client ne doivent enfreindre aucune loi, réglementation ou autorisation en vigueur s'appliquant à ce dernier.

7. Engagements

- 7.1. Le Client s'engage à coopérer avec l'Institution tant qu'il lui doit des sommes au titre de cet Accord et il s'engage à lui remettre, chaque fois qu'il lui en est fait la demande, des copies de tous les documents afférents à l'achat des Actifs.
- 7.2. (Pour les entreprises) Le Client n'est pas autorisé, sans l'accord écrit de l'Institution, à vendre, transférer, donner en location ou céder de toute autre manière l'intégralité ou une part conséquente de ses actifs qui affecterait substantiellement sa capacité à s'acquitter de ses obligations au titre de cet Accord.
- 7.3. Le Client doit informer rapidement l'Institution de tout changement apporté dans sa structure de gestion/ses administrateurs.

8. Défaillances

Il y a Défaillance si l'un ou l'autre des événements se produit :

- 8.1. Le Client est dans l'incapacité de procéder à un paiement échelonné ou à une partie de celui-ci ou de respecter toute autre clause de cet Accord.
- 8.2. Une déclaration ou une garantie fournie s'avère substantiellement incorrecte.
- 8.3. Nonobstant toute stipulation des présentes, l'Institution peut, à tout moment après la survenue d'une Défaillance, en en notifiant le Client, et sans préjudice de ses autres droits, déclarer mettre immédiatement fin à ses obligations au titre des présentes et que toutes les sommes dues au titre de cet Accord deviennent immédiatement dues

et exigibles et sont à payer immédiatement ou conformément à la notification communiquée.

9. Indemnisation

Le Client doit indemniser l'Institution pour toutes les charges que celle-ci certifie dûment avoir engagées en raison d'un défaut de paiement du Client au titre de cet Accord.

10. Compensation

Le Client autorise l'Institution à utiliser à tout moment les soldes créditeurs dont il bénéficie ou les sommes que l'Institution doit lui verser afin de régler en partie ou en intégralité les montants qu'il doit ou qui sont exigibles au titre de cet Accord.

11. Droit et compétence

Cet Accord est régi et doit être interprété conformément au droit de (nom du Pays) dans la mesure où ce dernier ne contredit pas la charia.

12. Force Majeure

Sont des cas de Force Majeure les retards ou l'incapacité du Client à s'acquitter de ses obligations au titre des présentes si et dans la mesure où ces événements sont dus à des occurrences ou des circonstances qui échappent à son contrôle raisonnable, notamment, mais sans s'y limiter, les catastrophes naturelles, les incendies, les grèves ou d'autres troubles sociaux, les émeutes, les mouvements populaires, les guerres (déclarées ou non), les actes de sabotage ou toute autre cause similaire à celles indiquées dans les présentes et qu'il ne peut contrôler. Le Client ainsi affecté doit informer rapidement l'Institution de ces événements et doit fournir des preuves détaillées de leur survenue et des motifs de non-respect de l'intégralité ou d'une partie de cet Accord. Après concertation, les parties doivent décider entre elles si elles mettent fin à cet Accord, déchargent la Partie affectée d'une partie de ses obligations ou en prolongent au maximum les obligations.

EN FOI DE QUOI, les parties à cet Accord ont dûment exécuté ce dernier à la date et à l'année ci-dessus indiquées.

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le nom de l'Institution]

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le(s) nom(s) du Client]

Témoins :

Annexe 1 – Accord d'Agence

(Si le client est désigné Agent. Si un tiers est choisi comme Agent, l'Annexe 1 ne s'applique pas à l'ACFM et un Accord d'Agence distinct doit être signé conformément au modèle ci-dessous)

_____ (Institution)

Madame/Monsieur _____ (Client)

En référence à l'Accord-cadre de financement Mourabaha (ACFM) en date du _____, par les présentes, nous vous désignons comme Agent(e) (Wakeel) pour des honoraires plafonnés à _____ monnaie locale afin d'acheter des Actifs aux conditions suivantes :

1. Nous verserons les fonds directement au Fournisseur des Actifs ou vous les recevrez à intervalles réguliers conformément à la ou aux Transaction(s) Mourabaha devant être conclues entre vous et nous conformément aux conditions de l'ACFM.
2. Immédiatement après l'acquisition des Actifs, vous devez nous transmettre une Déclaration conformément à l'Annexe 3 de l'ACFM afin d'en confirmer l'acquisition, ainsi que les détails et la preuve d'achat des Actifs sous une forme que nous jugeons acceptable.
3. Vous devez vous assurer que les actifs ne sont pas consommés/vendus avant de nous remettre cette Déclaration.
4. Vous devez procéder à la due diligence nécessaire pour vous assurer que les Actifs achetés pour notre compte ne présentent aucun défaut. Vous devrez prendre en charge toute perte ou tout dommage affectant les Actifs en cas de non-respect de votre part des conditions de cet Accord d'Agence. S'il vous est impossible d'acquérir les Actifs pour quelque raison que ce soit, vous devez restituer les fonds fournis, le cas échéant, immédiatement et en intégralité.

5. Nous avons le pouvoir d'annuler cet Accord d'Agence à tout moment, sans avoir à en motiver la raison.
6. La responsabilité de la qualité, de l'état, de la sélection et des spécifications des Actifs incombe uniquement et exclusivement au Client qui est également le seul à décider de la nécessité, de la portée et de la manière de réaliser la transaction et l'entreposage des Actifs.
7. Le Client doit s'assurer d'obtenir l'ensemble des permis, approbations de contrôle de change, licences d'importation et toutes les autres autorisations nécessaires en lien avec l'importation des Actifs.

Veuillez confirmer accepter les conditions ci-dessus en signant l'exemplaire joint.

Liste des Actifs :

N°	Description

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le nom de l'Institution]

Témoins :

Acceptation du mandat d'Agent (Wakeel)

Je, soussigné(e), _____, accepte l'autorisation et procéderai à l'acquisition des Actifs en votre faveur et pour votre compte conformément aux conditions stipulées dans l'ACFM.

Accepté pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Agent(e)]

Accord d'Agence

(Si un tiers est désigné comme Agent)

_____ (Institution)

Madame/Monsieur _____ (Client)

Par la présente, nous vous désignons comme Agent(e) (Wakeel) pour des honoraires plafonnés à ____ (monnaie locale) afin d'acheter les Actifs (définis ci-dessous) au Fournisseur conformément aux conditions suivantes :

1. Les Actifs à acheter sont définis ci-dessous :

N°	Date	Description	Quantité	Valeur (monnaie locale)

2. Nous verserons directement au Fournisseur des Actifs les fonds nécessaires au paiement.
3. Immédiatement après l'acquisition des Actifs, vous devez nous transmettre la Déclaration en annexe afin d'en confirmer l'acquisition, ainsi que les détails et la preuve d'achat des Actifs sous une forme que nous jugeons acceptable.
4. Vous devez vous assurer que les actifs ne sont pas consommés/vendus avant de nous remettre cette Déclaration.
5. Vous devez procéder à la due diligence nécessaire pour vous assurer que les Actifs achetés pour notre compte ne

présentent aucun défaut. Vous devrez prendre en charge toute perte ou tout dommage affectant les Actifs en cas de non-respect de votre part des conditions de cet Accord d'Agence. S'il vous est impossible d'acquérir les Actifs pour quelque raison que ce soit, vous devez restituer les fonds fournis, le cas échéant, immédiatement et en intégralité.

6. Nous avons le pouvoir d'annuler cet Accord d'Agence à tout moment, sans avoir à en motiver la raison.
7. La responsabilité de la qualité, de l'état, de la sélection et des spécifications des Actifs vous incombe uniquement et exclusivement si ces éléments diffèrent de ceux que nous vous avons conseillés.
8. Vous devez vous assurer d'obtenir l'ensemble des permis, approbations de contrôle de change, licences d'importation et toutes les autres autorisations nécessaires en lien avec l'importation des Actifs.
9. Veuillez confirmer votre acceptation des conditions ci-dessus en signant l'exemplaire joint.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Témoins :

Acceptation du mandat d'Agent (Wakeel)

Je, soussigné(e), _____, accepte l'autorisation et procéderai à l'acquisition des Actifs en votre faveur et pour votre compte conformément aux conditions stipulées dans les présentes.

Accepté pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Agent(e)]

Annexe : Déclaration

Par la présente, nous déclarons et certifions qu'au titre de notre mandat d'Agent, nous avons acheté les Actifs pour un montant de

_____ monnaie locale (_____ uniquement)

et en avons réceptionné la livraison du Fournisseur. Par les présentes, nous certifions que les Actifs achetés pour votre compte, dans le cadre de notre mandat d'Agent, n'ont pas été consommés à la date de signature de cette Déclaration.

N°	Date	Description	Quantité	Valeur (monnaie locale)

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les nom(s) de l'Agent(e)]

Annexe 2 – Formulaire de commande

(À remplir par le client)

Date: _____

À : _____

[Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Mesdames, Messieurs,

En référence à l'Accord-cadre de financement Mourabaha (ACFM) en date du _____ que nous avons conclu avec vous, nous vous demandons par les présentes de procéder à l'acquisition des Actifs pour une valeur de _____ monnaie locale (_____ uniquement) :

N°	Description et spécifications de l'Actif	Quantité	Coût (monnaie locale)	Value (Local currency)

Remarque : les actifs sont disponibles à la vente auprès de _____ (nom du Fournisseur)

- i. Nous nous engageons à vous acheter immédiatement les Actifs au Prix de la Mourabaha (_____ monnaie locale) et conformément aux conditions de l'ACFM et à vous indemniser, en cas d'incapacité de notre part à le faire, pour les pertes réelles subies (hors coûts d'opportunité) en raison de la revente des Actifs à un tiers ou au Fournisseur.
- ii. Nous nous engageons à exécuter tous les documents, notamment, mais sans s'y limiter, les documents de vente des marchandises, l'accord d'achat et le billet à ordre.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du Client]

(Pour l'Institution)

Conseil à l'Acheteur : il vous est conseillé d'acheter l'Actif décrit et de fournir, au moment de l'achat, le rapport de possession ainsi que la facture/la note de trésorerie/l'effet, etc. du Fournisseur.

Pour le compte et au nom de _____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Annexe 3 – Déclaration pour chaque Transaction Mourabaha

(Si le Client est désigné comme Agent)

Date: _____

À : _____

[Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Mesdames, Messieurs,

Par la présente, nous déclarons et certifions qu'au titre de notre mandat d'Agent, nous avons acheté les Actifs comme mentionné dans le Formulaire de commande pour un montant de _____ monnaie locale et en avons réceptionné la livraison du Fournisseur. Par la présente, nous certifions que les Actifs achetés pour votre compte, dans le cadre de notre mandat d'Agent, n'ont pas été consommés à la date de signature de cette Déclaration.

N°	Date	Description	Quantité	Valeur (monnaie locale)

Par la présente, nous vous proposons de vous acheter les Actifs le jour/mois/année au prix de la Mourabaha pour un montant de _____ monnaie locale à vous verser sur une période de ____ jours/mois conformément à l'Échéancier indiqué à l'Annexe 4. Nous vous demandons de bien vouloir nous confirmer votre accord.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du Client]

Déclaration de l'offre d'achat

(si un tiers est désigné comme Agent)

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Mesdames, Messieurs,

Nous nous référons à notre engagement d'achat communiqué par le biais du Formulaire de commande et proposons par la présente de vous acheter les Actifs le jour/mois/année au prix de la Mourabaha pour un montant de _____ monnaie locale à vous verser sur une période de __ jours/mois conformément à l'Échéancier indiqué à l'Annexe 4. Nous vous demandons de bien vouloir nous confirmer votre accord.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du Client]

Annexe 4 – Vente des Actifs

(Ce document est exécuté une fois que l'Institution a physiquement inspecté les Actifs)

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du Client]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre demande de Mourabaha, nous acceptons votre offre et convenons de vous vendre les Actifs aux conditions suivantes :

- i. Le Prix de la Mourabaha a été fixé à _____ monnaie locale (_____ uniquement)
- ii. Le Prix de la Mourabaha mentionné ci-dessus est payable conformément à l'ACFM en date du _____ et de l'échéancier indiqué ci-dessous :

N°	Date de paiement	Paiement total (monnaie locale)	Cost (Local currency)

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Billet à ordre payable sur demande

Sur demande, nous, soussignés _____, promettons de payer _____ ou de commander la somme de _____ monnaie locale (supprimer l'option inutile) en contrepartie du montant reçu.

Date :

Pour le compte et au nom de _____ [Indiquer le ou les nom(s) du Client]



Salam

Le Salam est un contrat de vente, habituellement utilisé dans le financement agricole, avec livraison différée des marchandises (contrairement à la Mourabaha) en contrepartie d'un prix au comptant intégralement payé d'avance. Il constitue une exception aux principes généraux de la charia applicables aux ventes, car il permet au vendeur de vendre un bien qui ne lui appartient pas encore, mais dans des conditions minutieusement encadrées.

1. UTILISATIONS DU SALAM

Le Salam peut servir aux finalités suivantes :

- ▶ Financement du fonds de roulement
- ▶ Financement commercial et industriel
- ▶ Financement des opérations et du coût d'investissement
- ▶ Financement agricole (financement des opérations agricoles)

2. SALAM VS PRÊT À COURT TERME

Caractéristiques du Salam	Caractéristiques d'un affacturage conventionnel à court terme
Le Salam est une vente à terme. La livraison du bien acheté est différée, le prix est payé d'avance.	Le prêt est accordé à un client qui a réalisé une vente, mais n'en a pas encore reçu le paiement.
L'objectif est d'avancer le paiement et de donner effet à une vente réelle. Le prix doit être intégralement payé d'avance.	L'objectif est d'avancer le paiement pour une vente déjà livrée (à un tiers).
Le Salam est une vente avec achat d'avance. Le contrat aide les clients à avoir accès aux marchés.	Pas valide si le client ne s'est pas acquitté de sa vente contractuelle. N'aide pas les clients à avoir accès aux marchés.
L'institution prend le risque que le client ne livre pas le produit acheté.	L'institution assume le risque de paiement de l'acheteur du client en échange de la réalisation d'un profit.
Le Salam ne peut être exécuté sur des marchandises dont l'origine ne peut être identifiée.	Pas de restriction sur les marchandises.
Le Salam ne peut être exécuté sur des marchandises qui doivent être livrées sur-le-champ, comme l'or et l'argent.	Pas de restriction sur les marchandises.

3. IMPACT DU SALAM PAR LE BIAIS DE LA POUVOIRISATION ÉCONOMIQUE

Les IMF/EF qui s'engagent dans un Salam peuvent négocier les produits demandés par leurs clients avec les acheteurs/transformateurs. Dans la mesure où les produits fournis par un client le sont souvent aussi par d'autres, l'IMF/l'EF peut procéder à leur vente en gros (p. ex., fruits, légumes, etc.). Certaines institutions financières disposent même de leurs propres installations d'entreposage afin de jouer efficacement le rôle supplémentaire de revendeur, tandis que d'autres négocient avec les acheteurs dans le cadre d'un contrat-cadre offrant une valeur 10 à 40 % supérieure à ce que les agriculteurs auraient pu gagner sans les négociations. Les profits supplémentaires tirés des prix négociés sont répercutés sur les clients. De ce fait, l'IMF/l'EF n'est pas seulement l'interlocuteur proposant de meilleurs prix à un client, il devient aussi l'interlocuteur vers lequel il se tourne pour vendre ses produits, même au comptant. En proposant des prix justes, l'IMF/l'EF devient un revendeur/intermédiaire préféré vers lequel le client se tourne de manière régulière pour accéder au marché, se financer ou les deux.

4. RÈGLES DE VENTE APPLICABLES AUX TRANSACTIONS SALAMC

Le Salam bénéficie au vendeur, car il reçoit le prix de la vente à l'avance. Il bénéficie aussi à l'acheteur, car, normalement, le prix d'un Salam est inférieur au prix d'une vente au comptant (c.-à-d. au moment de la livraison). Dans la mesure où la licéité du Salam constitue une exception à la règle générale interdisant les ventes à terme, il est soumis à des conditions strictes résumées ci-dessous :

- ▶ Les ventes Salam sont interdites sur des marchandises existantes ou des terres et des propriétés immobilières, car la description du terrain ou du bien immobilier implique d'en donner la localisation.
 - ▶ Les marchandises doivent répondre aux conditions du « Thawat ul amthaal » (au titre duquel une unité constitutive d'une marchandise est similaire à l'autre), en d'autres termes, si la marchandise est perdue ou détruite, une marchandise similaire peut être acquise auprès d'une autre source, comme pour le blé, le riz, le sucre, etc.
 - ▶ La date de livraison de la marchandise doit permettre l'utilisation pratique du capital du Salam et générer un impact positif sur le prix des marchandises concernées.
 - ▶ La date et le lieu exacts de la livraison doivent être spécifiés dans le contrat.
 - ▶ Le contrat de Salam peut être annulé avec l'accord des deux parties, mais seul le prix initial payé sera remboursé.
 - ▶ Le Salam ne peut concerner des marchandises considérées comme des moyens d'échange, comme les devises, l'or ou l'argent.
 - ▶ La charia n'autorise pas l'institution financière à vendre la marchandise avant qu'elle n'ait été livrée.
 - ▶ Avant la livraison, le vendeur conserve le risque des marchandises. Après la livraison, le risque est transféré à l'acheteur.
- ▶ L'acheteur paye le prix intégral au vendeur au moment de la réalisation de la vente.
 - ▶ Le Salam porte uniquement sur des marchandises dont la qualité et la quantité peuvent être exactement spécifiées.
 - ▶ Le Salam ne peut s'appliquer à une marchandise spécifique ou à un produit d'un champ ou d'une exploitation agricole (origine) donné(e), car l'approvisionnement de telles marchandises n'est pas certain.

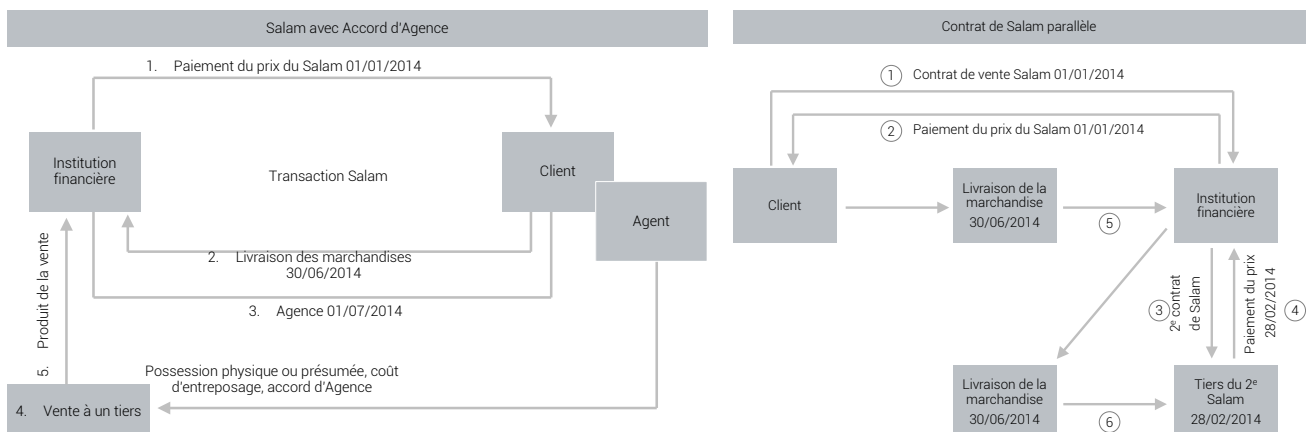
5. PARTIES ET PROCESSUS DU FINANCEMENT SALAM

IMF/EF (acheteur et financeur)

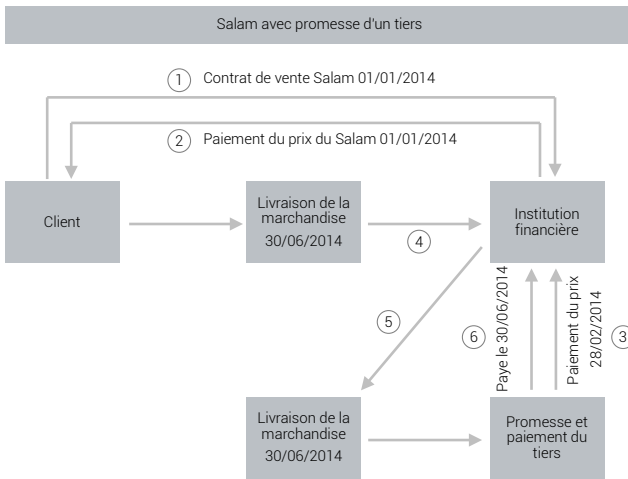
Fournisseur / Transformateur
(acheteur secondaire auprès de l'IMF/EF)

Client (vendeur et bénéficiaire du financement)

- ▶ Le Salam est avant tout un mode de financement destiné aux petits agriculteurs et commerçants. Toutefois, il peut également être utilisé de manière efficace dans le secteur industriel, en particulier pour les activités liées à l'agriculture, sous réserve d'en respecter les principes de base.
- ▶ Dans le Salam, le prix est normalement fixé à un niveau inférieur au prix comptant (lorsque la marchandise est livrée). De cette manière, la différence entre les deux prix constitue un profit valide pour l'IMF/EF.
- ▶ Afin de s'assurer que le vendeur livre bien la marchandise à la date convenue, l'IMF/EF peut également lui demander de remettre une sûreté sous la forme d'un billet à ordre, d'une caution, d'un emprunt hypothécaire ou d'une hypothèque, par exemple.
- ▶ Si le client n'est pas en mesure de livrer la marchandise, les sûretés peuvent être mises en œuvre ou le prix initial peut être remboursé par le client si cela a été convenu par les parties.
- ▶ Si, en raison d'un imprévu, le client ne peut livrer la marchandise à la date convenue, les parties peuvent la remplacer par une autre sur accord mutuel. Au moment de la livraison, la valeur de marché de cette marchandise de remplacement ne peut être supérieure à la valeur de marché de la marchandise initialement convenue.
- ▶ La production standardisée de certaines entreprises peut également faire l'objet d'une transaction Salam (sucre, engrais, aliments pour volailles, etc.).
- ▶ L'IMF/EF peut recourir aux solutions suivantes, s'il lui est impossible de recevoir différentes marchandises de différents clients pour les vendre sur le marché :
 - ★ Une fois qu'il a reçu la marchandise, même si elle est conservée dans l'entrepôt/le magasin du client en échange d'un loyer, l'IMF/EF peut désigner le client ou tout tiers comme agent chargé de la vendre sur le marché et de lui remettre le produit de la vente. Il s'agit de la pratique la plus répandue et la plus commode pour les IMF/EF.
 - ★ Une autre option pour l'IMF/EF, après l'achat d'une marchandise via une transaction Salam, est de la vendre dans le cadre d'un contrat de Salam parallèle présentant une date de livraison identique à celle convenue dans le premier contrat de Salam. L'IMF/EF peut utiliser cette solution comme outil de gestion de ses liquidités. Cependant, les deux contrats de Salam doivent rester distincts et ne pas être subordonnés, en d'autres termes, la livraison de la marchandise du premier contrat de Salam ne peut conditionner la livraison au titre du deuxième.



- * L'Institution peut aussi obtenir une promesse (un engagement) d'achat de la marchandise de la part d'un tiers.



6. ÉTAPES DU FINANCEMENT SALAM

- ▶ Le client contacte l'IMF/l'EF avec une demande de financement.
- ▶ L'IMF/l'EF conclut un accord de Salam avec le client, définissant les conditions auxquelles ce dernier convient de lui fournir les marchandises spécifiques.
- ▶ Le client remet une « Offre écrite » en s'engageant à vendre les marchandises spécifiées immédiatement (avec livraison ultérieure) à l'IMF/l'EF en échange d'un prix convenu que ce dernier doit intégralement payer d'avance.
- ▶ À la date de livraison, le client remet les marchandises convenues à l'IMF/l'EF avec un « Bon de livraison » l'informant du lieu de livraison pour en prendre réception.
- ▶ L'IMF/l'EF prend possession des marchandises, soit directement soit par le biais de son agent, sur le lieu de livraison indiqué et émet un « Bon de réception de marchandises » pour en accuser réception.
- ▶ L'IMF/l'EF vend les biens, soit directement soit par le biais de son agent, et le produit de la vente se compose du montant avancé et du profit réalisé.
- ▶ L'accord d'agence doit être distinct de l'accord de Salam. Il est aussi possible de vendre les marchandises à un tiers par le biais d'un contrat de Salam parallèle ou d'obtenir un engagement d'achat d'un tiers.

7. SALAM ACCOUNTING/BOOKKEEPING (INCLUDING WORKED EXAMPLES)

Les normes de l'AAOIFI préconisent de traiter d'une certaine manière les différents processus et transactions comptables liés à la comptabilisation des transactions Salam et de procéder notamment comme indiqué ci-dessous :

- ▶ Le financement Salam est constaté lorsqu'il est versé ou mis à la disposition du vendeur et enregistré dans le compte « Financement Salam ».
- ▶ Les contrats de Salam parallèles sont constatés lorsque l'IMF/l'EF reçoit le montant du prix de la part du tiers et l'enregistre au passif.
- ▶ Le capital/prix est initialement évalué à hauteur du montant versé ou à la juste valeur de l'actif si le capital est fourni en nature.
- ▶ Lorsque la marchandise est reçue, elle est enregistrée dans les actifs au coût historique. Si la valeur du marché est égale à la valeur du contrat, la marchandise est enregistrée à la valeur comptable. Si la valeur du marché est inférieure à la valeur comptable, la différence est constatée en perte.
- ▶ En cas d'annulation du contrat de Salam et du non-remboursement du capital par le client, le montant est constaté comme une créance à recevoir de ce dernier.

Tableau 4. Exemple de comptabilisation d'un Salam

Calcul du prix d'achat du Salam – Financement d'une petite entreprise - Salam				
Petite entreprise - Achat d'aliments pour volailles à une usine de production d'aliments				
Description du projet : une petite usine de production d'aliments pour volailles a un besoin en fonds de roulement pour couvrir (i) les frais pour acheminer les aliments fabriqués aux grossistes ; (ii) les salaires ; et (iii) les factures des services d'utilité publique. L'usine fait une demande de financement Mourabaha pour répondre à ses besoins. L'IMF/l'EF négocie avec elle et écarte la possibilité de la Mourabaha, car aucun bien tangible ne va être acheté. Il lui propose à la place un financement Salam pour répondre à ses besoins de liquidités. Le cycle de paiement couvre 90-91 jours (achat des matières premières, production des aliments, prise de possession par l'institution financière, vente en tant qu'agent aux élevages de volailles et réalisation du produit de la vente). L'usine convient de conclure un contrat de Salam et accepte le mandat d'agent afin de vendre les aliments pour volailles de l'IMF/l'EF sur le marché. L'usine demande un financement pour quatre cycles Salam de 90-91 jours, d'une valeur chacun de 500 000 dollars. Par conséquent, l'IMF/l'EF et l'usine concluent un accord de financement Salam au titre duquel les quatre accords de Salam individuels doivent être exécutés. La tâche la plus importante consiste à calculer le prix avec remise des aliments après avoir déterminé la marge de profit prévisionnelle et les autres charges (agence, assurance, loyer et impôts) et qui va servir de base à la vente à terme (Salam). Le calcul du premier Salam est présenté ici. Les autres transactions Salam suivront la même procédure.				
Feuille de travail Salam / Feuille de calcul Salam (Quantité)				
Informations sur la marchandise				
Aliments pour volailles	# Détail (sacs) (\$/sac) (\$)		Quantité	Prix total
Quantité par sac (50 livres)	kg	22,68	Prix de vente sur le marché (par sac)	68,04
			1 Taxes applicables	6,8
Prix du marché par sac	\$	68,04	2 Remise	10,21
Prix de vente avec remise				517 716 \$
Détail du financement			1 Profit	1,23
Montant du Salam	\$	500 000,00	2 Rémunération de l'agent	0,25
Date du paiement anticipé		1-Juin-14	3 Frais d'assurance	0,15
Date de livraison des aliments pour volailles à l'IMF/l'EF		31-Août-14	4 Coût d'entreposage sur le site du client	0,12
Cycle de vente moyen	jours	90	5 Toutes les autres charges	0
Date du paiement à l'IMF/l'EF 3-Sept-2014			Prix d'achat 500 000 \$	
Nb de jours de financement 91				
Taux de profit 10,00 %		L'IMF/l'EF va acheter 10 145 sacs d'aliments pour volailles au prix de 49,28 \$/sac		
Valeur des marchandises au moment de la vente				
Montant du Salam	\$	500 000	Prix de vente avec remise (par sac)	Par sac de 50 livres
Frais d'assurance	0,3 % \$	1 500	Prix du marché \$	68,04
Coût d'entreposage sur le site du client	0,25 % \$	1 250	Taxes applicables 10,00 %	6 804
Commission d'agence	0,50 %	2 500	Marge de remise (FSM) 15,00 %	10 206
Autres charges	\$	-	Prix de vente avec remise / prix d'achat de l'IMF/l'EF	51,03
Coût total pour l'acquisition des marchandises	\$	505 250		
Profit	\$	12 466		
		517 716	Quantité demandée par l'IMF/l'EF Sacs	10 145

Voici un exemple de traitement comptable et d'imputation d'une transaction Salam :

- ▶ La transaction est comptabilisée de la manière suivante au moment du versement du paiement anticipé au client pour l'achat des marchandises du Salam :

Débit	Paiement anticipé sur le financement Salam	500 000
Crédit	Compte client	500 000

- ▶ La transaction est comptabilisée de la manière suivante au moment de la livraison des marchandises du Salam conformément au contrat de Salam :

Débit	Financement Salam	500 000
Crédit	Paiement anticipé sur le financement Salam	500 000

- ▶ La transaction est comptabilisée de la manière suivante si les marchandises Salam sont garanties après la livraison :

Débit	Assurance des biens	1 500
Crédit	Chèques de banque / Traités à vue	1 500

- ▶ Après réception des marchandises, l'accord d'agence est exécuté et la commission d'agence est versée conformément au contrat de Salam :

Débit	Commission d'agence	2 500
Crédit	Compte client	2 500

- ▶ Le profit à recevoir est comptabilisé en tenant compte du prix d'achat :

Débit	Profit à recevoir sur le financement Salam	12 466
Crédit	Revenus du financement Salam	12 466

- ▶ La transaction liée au don caritatif réalisé est comptabilisée de la manière suivante si le client n'est pas en mesure de livrer les marchandises Salam à temps conformément au contrat de Salam :

Débit	Compte d'épargne client	xxxx
Crédit	Don à payer	xxxx

- ▶ Paiement des frais d'entreposage

Débit	Frais d'entreposage	1 250
Crédit	Compte client / Chèques de banque/Traités à vue	1 250

- ▶ **Scénario -1** Marchandises vendues avec un profit : la transaction est comptabilisée de la manière suivante si, au moment de la vente Salam, les marchandises sont vendues avec un profit, conformément à l'accord d'agence :

Débit	Compte d'épargne client (produits de la vente)	517 716
Crédit	Financement Salam	500 000

Crédit	Profit à recevoir sur le financement Salam	12 466
Crédit	Assurance des marchandises	1 500
Crédit	Revenus du financement Salam*	3 750

*(Recouvrement des frais d'agence et d'entreposage sur les produits de la vente avec comptabilisation en revenus)

- **Scénario -2** Marchandises vendues à perte : (p. ex., 8 305 \$)* : la transaction est comptabilisée de la manière suivante si les marchandises Salam sont vendues à un prix inférieur au capital du Salam ou si l'IMF/l'EF subit une perte après leur réception :

Débit	Compte d'épargne client (produits de la vente)	509 411
Débit	Perte sur le financement Salam**	4 555
Crédit	Financement Salam	500 000
Crédit	Profit à recevoir sur le financement Salam	12 466
Crédit	Assurance payée d'avance	1 500

*La perte de 5 105 \$ inclut les frais d'agence et d'entreposage, soit 2 500 \$ + 1 250 \$ + Perte** due à la vente des marchandises 4 555 \$.

8. RISQUES LIÉS À L'UTILISATION DU FINANCEMENT SALAM ET MESURES D'ATTÉNUATION

Tableau 5. Risques du Salam et mesures d'atténuation

Risques spécifiques au produit	Mesures d'atténuation des risques
<p>I. Risque de crédit</p> <p>1. Dans une transaction Salam, le risque de contrepartie peut se poser si le vendeur/client ne livre pas la marchandise à temps, exposant l'acheteur (IMF/EF) à une perte potentielle.</p> <p>2. Le risque de contrepartie peut inclure l'incapacité du client à livrer la marchandise ou une partie de celle-ci à la date de livraison prévue, ou une qualité différente en cas de livraison d'un type de marchandises similaires, et l'incapacité de l'IMF/ l'EF à recevoir la marchandise en raison de l'action fautive ou de la négligence du client.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ce risque peut être atténué en réalisant une due diligence correcte sur les clients existants et les prospects au moment de l'établissement de la relation et en l'actualisant par la suite. 2. Dans la mesure où l'objet de la transaction doit répondre aux caractéristiques du « dhawat ul amthal » (échangé en le comptant, en le mesurant ou en le pesant, conformément à l'usage et aux coutumes commerciales) et qu'il doit normalement être disponible sur le marché, le risque de contrepartie peut être adéquatement atténué en évitant de commettre des erreurs. 3. L'IMF/l'EF peut également exécuter le collatéral obtenu du client.
<p>II. Risque de marché :</p> <p>Des facteurs macro et microéconomiques peuvent créer de l'incertitude qui peut entraîner un risque de marché en raison de l'évolution des prix et des politiques économiques, ou de l'impact du changement sur le prix de l'objet de la transaction Salam.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Le risque de marché est géré en négociant un prix inférieur au prix du marché en vigueur au moment du contrat de Salam et en appliquant un facteur de remise qui couvrira non seulement le profit et les autres coûts prévisionnels, mais aussi le repli attendu du marché (en particulier pour les marchandises agricoles). 2. le client comme agent pour la vente ultérieure de l'objet du Salam et en lui versant des honoraires d'agent (tout montant excédant le rendement nécessaire pour l'IMF/l'EF), le client reçoit l'intégralité du revenu qu'il aurait réalisé autrement et accepte de bonne grâce le prix de vente initial plus faible du Salam initial, puisque les honoraires d'agent permettent de couvrir la différence. 3. Des prix de marché plus élevés que prévu doivent être partagés avec le client.
<p>III. Risque opérationnel</p> <p>Dans les Salam parallèles, la vente de la marchandise à un tiers nécessite deux contrats, non subordonnés ou liés afin de respecter la charia.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Top La haute direction (y compris le Comité Charia de l'IMF/l'EF) doit veiller à l'existence d'une infrastructure et d'un système adaptés pour pouvoir respecter des processus sains. 2. Le renforcement de capacités et des programmes de formation spécifiques seraient également utiles.

9. LISTE DE CONFORMITÉ DU SALAM AVEC LA CHARIA – NOTES D'ORIENTATION POUR LE CONTRÔLEUR/ L'AUDITEUR DE LA CONFORMITÉ AVEC LA CHARIA

N°	Point	Remarques
	Points généraux	
1	Obtenir la liste de toutes les transactions Salam conclues par l'IMF/l'EF au cours de la période considérée.	
2	Échantillonner les transactions et en obtenir les accords correspondants.	
3	Comparer les accords échantillonnés avec l'accord standard tel qu'approuvé par le CC.	
4	S'assurer que toutes les transactions conclues, et leur objet respectif, sont conformes avec les règles de la charia.	
5	Documenter le flux réel de la transaction.	
6	Effectuer un audit systématique pour vérifier que le flux réel de la transaction est conforme au flux documenté.	
	Contrôles internes	
7	Des contrôles adéquats sont-ils en place pour garantir le flux correct de la transaction ?	
8	Des contrôles adéquats sont-ils en place pour s'assurer que chaque étape des transactions Salam standard est suivie de celle prévue ?	
9	S'assurer que les conditions de l'accord ne sont pas modifiées, hors approbation spécifique du CC.	
10	S'assurer de la documentation correcte de la transaction.	
11	L'IMF/l'EF a-t-il mis en œuvre des contrôles pour s'assurer que la marchandise qu'il a achetée sur la base du Salam n'a pas été vendue avant qu'il ne la reçoive ?	
12	S'assurer que le contrat de Salam ne porte pas sur des articles spécifiques (p. ex., cette voiture-ci).	

N°	Point	Remarques
	Règles juridiques	
13	S'assurer que l'objet de la transaction est d'un type licite.	
14	S'assurer que le prix est intégralement payé au vendeur au moment de la réalisation de la vente (c.-à-d., à la conclusion du contrat de Salam).	
15	S'assurer que la marchandise est connue des deux parties au contrat et qu'elle répond aux critères applicables aux marchandises d'une vente Salam.	
16	S'assurer que la marchandise envisagée sera disponible pour la livraison à la date d'échéance prévue. S'assurer que la marchandise couverte par le contrat de Salam n'est pas saisonnière ou qu'elle est disponible sur le marché à compter de la date du contrat et jusqu'à la date de livraison.	
17	S'assurer que le contrat de vente Salam ne porte pas sur des marchandises existantes déjà détenues par le vendeur/client.	
18	S'assurer que la vente Salam ne porte pas sur de l'or, de l'argent ou des devises.	
19	S'assurer que la qualité et la quantité des actifs du contrat de Salam peuvent être spécifiées de manière précise.	
20	S'assurer que le contrat de Salam ne porte pas sur une marchandise spécifique ni un produit d'une origine particulière.	
21	S'assurer que la date et le lieu de livraison exacts sont spécifiés dans le contrat.	
22	S'assurer que l'objet de la vente est en possession physique ou présumée de l'acheteur lorsqu'il le vend à un tiers.	
23	S'assurer que l'IMF/l'EF ne vend pas la marchandise contre de l'argent avant de la recevoir de la part du client.	
24	S'assurer que la livraison de la marchandise est certaine et non subordonnée à un événement quelconque.	
25	S'assurer que le prix et les autres conditions, une fois convenus par l'IMF/l'EF et le client, ne sont pas modifiés sans l'approbation explicite du CC.	
26	Passer en revue et documenter l'ensemble des emprunts hypothécaires ou sûretés remis par le client/vendeur à l'IMF/l'EF.	

10. CONTRATS ET DOCUMENTS LIÉS AU SALAM

Courrier de proposition de financement

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du ou des demandeurs]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre demande du _____, nous avons le plaisir de vous informer de l'approbation de la facilité de financement demandée conformément aux conditions indiquées ci-dessous :

1	Type de financement :	Salam
2	Finalité : (p. ex., vente à terme d'aliments pour volailles)	
3	Quantité de la marchandise faisant l'objet du contrat	
4	Détail de la marchandise	
5	Montant du financement (\$)	
6	Versement du financement	Le financement peut être versé en intégralité au moment de la conclusion de l'accord
7	Maturité (jours/mois)	
8	Sûretés [Liste telle qu'approuvée, p. ex., billet à ordre, preuve de du patrimoine personnel, autre collatéral (.....), etc.]	
9	Performance financière	États financiers audités à transmettre

Autres conditions

1. Le financement est régi par les règles et réglementations pertinentes/applicables de [nom du Pays], y compris celles de la banque centrale de [nom du Pays] (le cas échéant).
2. Le client n'a pas le droit de créer de charges sur le ou les actifs servant de sûretés au bénéfice de l'Institution (via un nantissement, une hypothèque, un emprunt hypothécaire ou de toute autre manière), que ce soit avec une autre banque, un autre établissement financier ou une autre personne et de quelque manière que ce soit.
3. L'accord de financement Salam peut être annulé par accord mutuel en échange du remboursement du prix du contrat initial.
4. Ce courrier d'offre de financement Salam, avec l'ensemble des documents légaux liés (exécutés ultérieurement par le vendeur/client) constitue l'intégralité de cet accord.
5. L'Institution doit informer le client de tous les frais engagés au titre de la documentation, de la valorisation, de l'enregistrement des charges et de tous les autres coûts liés au financement mentionnés dans ce courrier ou qu'elle peut engager par la suite pour le financement et la sûreté associée, ou en relation avec ces derniers, et qu'il doit régler immédiatement dès qu'elle en fait la demande.

6. Cette offre de financement est faite sous réserve des approbations finales internes, de l'examen satisfaisant de l'ensemble des documents et sûretés, des formalités nécessaires et de la réception d'un exemplaire de ce courrier dûment signé par le signataire autorisé confirmant son accord quant à l'ensemble des conditions.

Veuillez retourner un exemplaire signé et accepté de ce courrier sous _____ jours.

Cette offre est valide pour une durée de _____ jours à compter de la date de ce courrier. Le financement proposé par ce courrier sera retiré s'il n'est pas utilisé au cours de la période spécifiée.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Acceptation de l'offre et des conditions

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

En référence à votre courrier d'approbation de notre demande du _____, par la présente, nous acceptons votre offre de financement ainsi que les conditions stipulées et vous demandons de bien vouloir procéder au financement indiqué. Nous nous engageons à respecter les conditions de l'approbation. Nous fournirons un billet à ordre, une sûreté et tout autre collatéral, le cas échéant. Nous nous engageons en outre à utiliser le financement et à répondre à toutes les exigences en matière de documents, usuelles et autres, d'une manière satisfaisante pour l'Institution quant à la forme et au fond, chaque fois qu'il nous en sera fait la demande.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le(s) nom(s) du ou des demandeurs]

Accord de financement Salam

Cet accord de Salam (« l'Accord ») est conclu ce _____ du mois de _____, entre _____, une entreprise constituée selon le droit de [nom du Pays], dont le siège social est établi à _____, représentée par son _____ (ci-après désignée « l'Institution » et « l'Acheteur », ces termes, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses successeurs et ses ayants droit), d'une part ; et _____, une entreprise individuelle/une société/une société de capitaux de droit [nom du Pays] et dont le lieu d'exercice d'activité/le siège social est établi à _____ (ci-après désignée le « Client » ou le « Vendeur », ces termes, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses héritiers légaux, ses successeurs et ses ayants droit), d'autre part ;

Les parties sont convenues de ce qui suit :

1. Cet Accord définit les conditions au titre et en vertu desquelles l'Institution convient d'acheter les Biens/Marchandises au Client.

2. Fourniture des Biens/Marchandises achetés :

- 2.1. Le Client doit, par le biais de l'Annexe 1, demander à l'Institution de lui remettre les fonds prévus au titre de l'Accord en échange des Biens/Marchandises à fournir.
- 2.2. L'Institution doit, par le biais de l'Annexe 2, informer le Client de la quantité de Biens/Marchandises à acheter et de leur prix unitaire.

Le Client convient de fournir les Biens/Marchandises suivants _____(fournir une description des Biens/Marchandises) à l'Institution conformément à l'offre écrite proposée pour le Prix de vente par le biais du formulaire joint en Annexe 3.

- 2.3. L'Institution réceptionnera les Biens/Marchandises par le biais de l'Avis de réception de marchandises une fois qu'elle aura reçu l'Avis de livraison du Client, par le biais du formulaire joint en Annexe 4 indiquant la date et le lieu de livraison mutuellement convenus par les parties.
- 2.4. Le Client conserve le risque des Biens/Marchandises jusqu'à leur livraison au point de livraison, de leur inspection et de leur acceptation par l'Institution. Ensuite, tous les risques afférents aux Biens/Marchandises seront transférés cette dernière.

3. Sûreté: Au titre de cet Accord, le Client doit remettre un Billet à ordre à l'Institution. Le Client convient en outre de fournir les sûretés supplémentaires éventuellement demandées par l'Institution.

4. Paiement du Prix de vente: Le paiement du Client au titre de cet Accord doit être réalisé en numéraire et s'entend hors taxes applicables au titre des lois pertinentes en vigueur.

5. Engagement

5.1. Le Client convient et s'engage, tant qu'il est lié au titre de cet Accord, à informer immédiatement l'Institution, dès qu'il en a connaissance, de toute Défaillance ou de tout événement qui, en raison de la notification ou du délai écoulé ou des deux, constituerait une Défaillance.

5.2. (Pour les entreprises) Le Client n'est pas autorisé, sans l'accord écrit de l'Institution, à vendre, transférer, donner en location ou céder de toute autre manière l'intégralité ou une part conséquente de ses actifs qui affecterait substantiellement sa capacité à s'acquitter de ses obligations au titre de cet Accord.

5.3. [Pour les entreprises) Le Client doit informer rapidement l'Institution de tout changement apporté dans sa structure de gestion/ses administrateurs.

6. Défaillances et résiliation

6.1. Il y a Défaillance si, dans l'opinion de l'Institution, le Client est incapable de livrer les Biens/Marchandises devant être livrés au titre de cet Accord à la Date de livraison à _____ [indiquer le Lieu de livraison].

6.2. L'interruption totale ou la cessation des activités du Client constitue une Défaillance.

6.3. Nonobstant toute stipulation des présentes, l'Institution peut, à tout moment après la survenue d'une Défaillance, en en notifiant le Client, et sans préjudice de ses autres droits, déclarer :

- 6.3.1. Mettre immédiatement fin à son obligation d'accepter la livraison des Marchandises du Client ; ou

- 6.3.2. La redevabilité et le remboursement immédiats du solde intégral restant du Prix de vente et de toutes les sommes payées au Client au titre de cet Accord, ainsi que de l'ensemble des autres coûts, charges et dépenses qu'elle a engagés ou la perte réelle qu'elle a subie.

7. Pénalité

7.1. Si des Biens/Marchandises devant être livrés par le Client à une date spécifique au titre de cet Accord ne le sont pas, ou si l'Institution autorise une extension de délai sans diminution du Prix de vente, le Client s'engage par la présente à verser directement sur le compte caritatif désigné, tel que conseillé par l'Institution, une somme proportionnelle à la période du défaut de paiement et à la valeur totale des Biens/Marchandises non livrés. Le fonds caritatif doit être utilisé conformément aux orientations données par le Comité Charia de l'Institution.

7.2. L'Institution a le droit de solliciter un tribunal compétent pour recouvrer toutes les sommes dues non payées si le Client ne verse pas sur le fond caritatif le montant qu'il s'est engagé à payer directement, ou s'il retarde le paiement de toute somme due au titre de cet Accord ou le paiement du montant désigné sur le fonds caritatif, entraînant des coûts directs ou indirects pour cette dernière.

8. Indemnisation: Le Client doit indemniser l'Institution de toutes les charges que celle-ci déclare, preuves à l'appui, avoir été obligée d'engager à juste titre en raison de l'incapacité du Client à s'acquitter de l'une ou l'autre de ses obligations au titre de cet Accord, de l'occurrence d'une Défaillance ou d'une fausse déclaration.

9. Force Majeure: Sont des cas de Force Majeure tous les retards ou l'incapacité du Client à s'acquitter de ses obligations au titre des présentes si et dans la mesure où ces événements sont dus à des occurrences ou des circonstances qui échappent à son contrôle raisonnable, notamment, mais sans s'y limiter, les catastrophes naturelles, les incendies, les grèves ou d'autres troubles sociaux, les émeutes, les mouvements populaires, les guerres (déclarées ou non), les actes de sabotage ou toute autre cause similaire à celles indiquées dans les présentes et qu'il ne peut contrôler. Le Client ainsi affecté doit informer rapidement l'Institution de ces événements et doit fournir des preuves détaillées de leur survenue et des motifs de non-respect de l'intégralité ou d'une partie de cet Accord. Après concertation, les parties doivent décider entre elles si elles mettent fin à cet Accord, déchargent la Partie affectée d'une partie de ses obligations ou en prolongent au maximum les obligations.

EN FOI DE QUOI, les parties à cet Accord ont dûment exécuté ce dernier à la date et à l'année ci-dessus indiquées.

Pour le compte et au nom de

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le nom de l'Institution]

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du Client]

Annexe 1 – Demande de fonds au titre de l'accord de financement Salam

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Mesdames, Messieurs,

En référence à l'Accord de financement Salam, en date du _____, nous vous demandons par la présente de nous fournir les fonds s'élevant à _____ monnaie locale (_____uniquement) en échange de la vente à votre bénéfice des Biens/Marchandises comme mentionné dans l'Accord. Veuillez nous indiquer la quantité nécessaire de Biens/Marchandises à vous vendre en échange des fonds demandés.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du Client]

Annexe 2 – Déclaration de la quantité nécessaire et du prix d'achat unitaire

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du Client]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre demande en date du _____ portant sur le décaissement des fonds en échange de la vente des Biens/Marchandises, veuillez trouver ci-dessous la quantité requise et le prix unitaire que vous devez nous fournir, conformément à l'Accord de financement Salam :

N°	Spécification des Biens/Marchandises	Quantité	Prix unitaire (monnaie locale)	Valeur totale (monnaie locale)

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées, Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Annexe 3 – Offre écrite de vente des Biens/Marchandises

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du Client]

Mesdames, Messieurs,

1. En référence à votre demande en date du _____ relative à la quantité demandée, nous avons le plaisir de vous confirmer la fourniture des Biens/Marchandises conformément à la description ci-dessous :

2. Description des Marchandises :

N°	Spécification des Biens/Marchandises	Quantité	Prix de vente

- i. Durée de validité de l'Offre : _____ jours
 - ii. Date de livraison :
 - iii. Conditions de livraison :
 - iv. Lieu de livraison :
3. Nous certifions ne pas anticiper, au cours de la durée de l'Accord de Salam, de circonstances susceptibles :
- i. D'affecter substantiellement et négativement la continuité de nos activités, nos opérations, nos perspectives ou notre situation financière ; ou
 - ii. D'empêcher le respect de nos obligations.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de _____ Indiquer le ou les nom(s) du Client]

Appendix 4 - Notice of delivery

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du Client]

Mesdames, Messieurs,

En référence à l'Accord de financement Salam en date du _____, et de notre Offre écrite de vente en date du _____, nous avons le plaisir de vous informer que nous sommes prêts à vous livrer les Biens/Marchandises conformément aux détails ci-dessous :

- i. Date de livraison :
- ii. Lieu de livraison :
- iii. Description des Biens/Marchandises :

N°	Spécification des Biens/Marchandises	Quantité	Prix de vente

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du Client]

Annexe 5 – Avis de réception des Biens/Marchandises

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du Client]

Mesdames, Messieurs,

Nous accusons réception des Biens/Marchandises comme détaillé dans l'avis de livraison ci-dessus :

- i. Date de réception :
- ii. Heure de livraison :
- iii. Lieu de livraison :
- iv. Description des Biens/Marchandises livrés :

N°	Spécification des Biens/Marchandises	Quantité	Prix de vente

Nous confirmons par la présente n'avoir aucune réclamation ou demande à votre égard.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les nom(s) de l'Institution]

Annexe 6 – Accord d'Agence

[Si l'Institution souhaite désigner un Agent pour la vente sur le marché des Biens/Marchandises (reçus au titre du Salam)]

Cet Accord d'Agence (« l'Accord ») est conclu à _____ ce _____ du mois de _____, entre _____, une entreprise constituée selon le droit de [nom du Pays], dont le siège social est établi à _____, représentée par son _____ (ci-après désignée « l'Institution » ou le « Donneur d'ordres » ces termes, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses successeurs et ses ayants droit), d'une part ; et _____ (Nom de l'Agent) (ci-après désigné(e) « l'Agent » ou le « Wakeel » ces termes, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses héritiers légaux, ses successeurs et ses ayants droit), d'autre part.

1. Attendu que :

- 1.1. L'Institution est le propriétaire de _____ kg/ M. tonnes de _____ constituant les Biens/Marchandises ;
- 1.2. L'Agent a notamment pour activité la vente de tels Biens/Marchandises ;
- 1.3. L'Agent a déclaré à l'Institution disposer de l'infrastructure, du savoir-faire et de l'expertise nécessaires pour s'engager dans la commercialisation et la vente des Biens/Marchandises ; et
- 1.4. Se fondant sur ces déclarations de l'Agent, l'Institution a convenu de lui confier la mission de la commercialisation/vente des Biens/Marchandises

2. À ces causes, cet Accord d'Agence atteste et les parties sont convenues que l'Agent doit :

- 2.1. Vendre les Marchandises au prix de _____ monnaie locale par kg/M. tonne (Prix de vente imposé).
- 2.2. À la vente des Biens/Marchandises, remettre le prix de vente de _____ (valeur de vente imposée totale) à l'Institution au plus tard le _____.
- 2.3. Souscrire un Takafoul/une Assurance pour la fourniture des Biens/Marchandises (le cas échéant).

3. Au cours de la période de vente, les Biens/Marchandises doivent rester entreposés dans les locaux de l'Agent situés à son adresse habituelle _____.
4. L'Institution doit verser des Honoraires d'agence d'un montant de _____ à l'Agent au titre de l'exécution de ce contrat. Si l'Agent est incapable de le faire dans le délai stipulé, l'Institution ne lui versera pas les Honoraires d'agence. Toutefois, en cas de réalisation dans les temps de la vente des Biens/Marchandises, l'Institution peut verser un montant supplémentaire à titre de prime.
5. Afin de garantir l'exécution de ses obligations au titre de l'Accord, l'Agent a fourni le Billet à ordre payable sur demande comme stipulé dans cet Accord. L'Institution peut lui demander un collatéral supplémentaire.
6. L'Institution a le droit de liquider le collatéral (comme mentionné à la clause 5) et de recouvrer les montants dus en cas de non-exécution des obligations de l'Agent ou de retard dans le versement du prix de vente en raison d'une négligence de ce dernier.

7. Les parties conviennent expressément que l'Agent doit procéder à la vente des Biens/Marchandises avant le _____. L'Agent s'engage par les présentes à verser directement, pendant toute la période de défaut, sur le compte caritatif indiqué par l'Institution une somme correspondant à ____% par an du montant total des obligations non respectées s'il vend les Biens/Marchandises sans remettre le Produit de la vente à l'Institution dans les 24 heures. Ces montants supplémentaires doivent être utilisés par l'Institution à des fins caritatives pour le compte du client.

En foi de quoi, cet Accord d'Agence a été signé par les parties, à la date et au lieu ci-dessus indiqués.

Pour le compte et au nom de

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le nom de l'Institution]

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du Client]



Ijara

L'Ijara est un contrat de crédit-bail par lequel une partie loue un actif pour un loyer et une durée déterminés. Le propriétaire de l'actif (l'institution financière) supporte l'ensemble des risques/charges liés à la propriété, tandis que le client supporte les charges liées à l'utilisation. Dans la charia, l'Ijara est semblable à un crédit-bail opérationnel.

1. UTILISATIONS DE L'IJARA

L'Ijara peut servir pour les finalités suivantes :

- ▶ Financement de machines, d'équipements, de biens immobiliers, de bâtiments, etc.
- ▶ Financement de matériel médical et informatique

2. IJARA VS CRÉDIT-BAIL CONVENTIONNEL

L'Ijara diffère de la location avec option d'achat conventionnelle en ce que, dans cette dernière, les conditions de vente et de crédit-bail s'appliquent simultanément à l'objet du contrat et, de ce fait, la propriété de l'actif est transférée automatiquement au preneur à bail au versement du dernier paiement échelonné sans qu'il soit nécessaire d'établir un contrat séparé pour le transfert de propriété. En revanche, les clauses régissant l'Ijara s'appliquent à l'actif loué jusqu'à la fin du terme de l'Ijara, puis le preneur à bail obtient la propriété de l'actif via un contrat de vente/d'achat séparé. L'Ijara ici porte sur l'usufruit des actifs et des propriétés, c.-à-d. sur le transfert de l'usufruit d'une propriété à un tiers en échange du loyer qui lui est demandé. Il est généralement utilisé comme un mode d'investissement et un mode de financement. Le terme « Ijara » équivaut aux termes français « crédit-bail » ou « leasing » et couvre les aspects suivants :

- ▶ Bailleur (mouajir),
- ▶ Preneur à bail (moustajir),
- ▶ Loyer dû au bailleur (oujra).

Les principes de l'Ijara (ou crédit-bail ou leasing) sont similaires à ceux de la vente, car, dans les deux cas, un bien est transféré à un tiers en échange d'une certaine somme.

Dans la vente, l'objet physique est transféré à l'acheteur, tandis que dans le cas de l'Ijara, l'objet physique reste la propriété du cédant et seul son usufruit, c'est-à-dire le droit de l'utiliser, est transféré au preneur à bail.

3. IMPACT DE L'IJARA PAR LE BIAIS DE LA POUVOIRISATION ÉCONOMIQUE

Pendant la maturité du financement Ijara, le bailleur conserve les risques de propriété sur toute la durée de la location, ce qui est particulièrement avantageux pour les actifs gourmands en capitaux. Les institutions financières peuvent rendre ce financement encore plus avantageux si elles : (a) diminuent les coûts d'achat de l'actif en négociant avec les fournisseurs ; (b) optimisent l'utilisation des ressources afin d'augmenter la productivité de l'actif ; et (c) s'assurent de protéger correctement l'actif en souscrivant un Takafoul/des produits d'assurance adaptés et en l'entretenant régulièrement.

4. RÈGLES APPLICABLES AUX TRANSACTIONS IJARA

Actif loué

- ▶ L'objet de la location doit avoir une valeur utile. Par conséquent, des articles totalement inutiles ne peuvent pas être loués.
- ▶ Pour qu'un contrat d'Ijara soit valide, le vendeur doit conserver la propriété de l'objet physique donné en location, dont seul l'usufruit est transféré au preneur à bail.
- ▶ Des biens pouvant être consommés comme de l'argent, des produits comestibles et du carburant, ne peuvent être loués puisqu'ils sont utilisés au cours de la location. Si des biens de cette nature sont loués, le financement est réputé être un prêt et l'ensemble des règles afférentes aux transactions de prêt doivent s'appliquer. Tout loyer appliqué à ce type de transaction devient un intérêt imputé à un prêt.
- ▶ L'actif loué doit être pleinement identifié par les parties pour que le contrat de crédit-bail soit valide.

- ▶ L'IMF/l'EF peut accepter une promesse du client par laquelle celui-ci s'engage à prendre l'actif en location après que l'IMF/l'EF l'ait acheté au fournisseur.

Conditions applicables à la période de location de l'Ijara

- ▶ La période de location démarre à la date de remise de l'actif loué au preneur à bail, que celui-ci commence à l'utiliser ou non.
- ▶ La période de location doit être définie en termes clairs.
- ▶ Un bien détenu conjointement par deux ou plusieurs personnes peut être mis en location, mais le loyer doit être réparti entre les copropriétaires à hauteur de leur quote-part respective.
- ▶ Le loyer doit être déterminé au moment de la conclusion du contrat pour toute la période de location. Différents loyers peuvent être fixés pour différentes phases de la période de location, dans la mesure où chacun de ces loyers est spécifiquement convenu au moment de l'entrée en vigueur de la location. Le contrat de location sera nul et non avenu si le loyer pour une phase ultérieure de la période de location n'est pas déterminé ou est laissé au bon vouloir du bailleur.
- ▶ Le bailleur ne peut augmenter le loyer de manière unilatérale, tout accord en ce sens serait nul.
- ▶ Le loyer, ou une partie de celui-ci, peut être payable d'avance avant la remise de l'actif au preneur à bail, mais le bailleur doit conserver ce montant en acompte et le régulariser sur le loyer lorsque ce dernier commence à courir après la remise de l'actif.
- ▶ Les loyers doivent être payés sur-le-champ, sauf en cas de retard pour des motifs réels, auquel cas le bailleur peut reporter l'échéance, mais sans augmenter le montant du loyer.
- ▶ En cas de retard de paiement des loyers sans raison valable, le contrat peut stipuler qu'un montant (correspondant à un pourcentage des loyers) sera versé en don sur un fonds caritatif spécifié.

Répartition des responsabilités dans un contrat d'Ijara

- ▶ Le bailleur assume toutes les responsabilités découlant de la propriété, puisqu'il conserve la propriété de l'objet physique de la location, tandis que le preneur à bail assume les responsabilités découlant de l'utilisation du bien.
- ▶ Le preneur à bail n'a pas le droit d'utiliser l'actif loué pour d'autres finalités que celle spécifiée dans l'accord de location. Si une telle finalité n'est pas spécifiée, le preneur à bail peut utiliser le bien pour n'importe quelle finalité normale pour ce dernier. Il ne peut l'utiliser pour une finalité inhabituelle sans l'autorisation expresse du bailleur.
- ▶ Le preneur à bail doit indemniser le bailleur de tout dommage provoqué à l'actif loué du fait d'une mauvaise utilisation ou de sa négligence.
- ▶ Le bailleur conserve le risque de l'actif loué pendant toute la période de location, en d'autres termes, il supporte les dommages ou la perte dus à des facteurs échappant au contrôle du preneur à bail.

Domage causé à l'actif loué

- ▶ Si l'actif loué ne peut plus assurer la fonction pour laquelle il a été loué et ne peut être réparé, la location prend fin à la date d'occurrence de cet événement. Toutefois, le preneur à bail doit indemniser le bailleur pour la dépréciation de valeur de l'actif si la perte de fonction est due à une mauvaise utilisation de sa part ou à sa négligence.

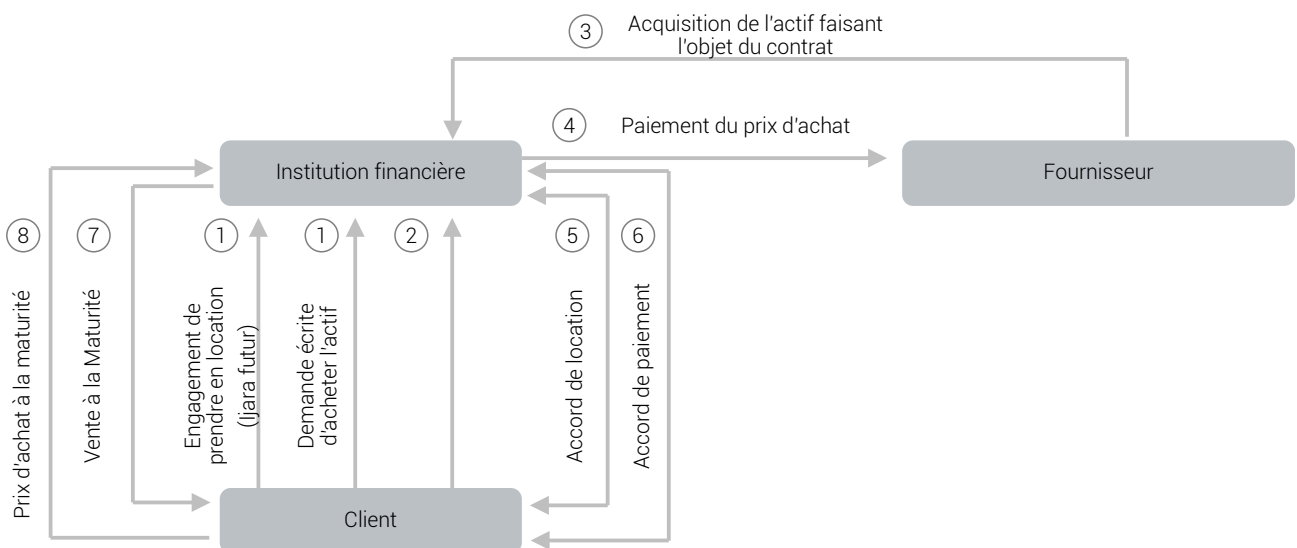
Dépôt de garantie

- ▶ L'IMF/l'EF peut obtenir un dépôt de garantie (hamich al-djiddiya) du client avec la promesse de ce dernier de louer le bien. Cette promesse a force exécutoire une fois que l'IMF/l'EF achète l'actif. Cette somme est utilisée pour compenser les pertes réelles subies par l'IMF/l'EF en cas de violation de cette promesse.
- ▶ Le dépôt de garantie doit être conservé par l'IMF/l'EF dans un fonds fiduciaire.
- ▶ Les parties peuvent convenir de traiter le dépôt de garantie comme un acompte sur les loyers une fois la promesse tenue et l'actif pris en location par le client.

5. ÉTAPES ET FLUX DE PROCESSUS DU FINANCEMENT IJARA

1. Le client contacte l'IMF/l'EF avec une demande de financement que ce dernier propose de fournir dans le cadre d'un Ijara.
2. Lorsque le client a signé le courrier d'engagement de location (en cas d'Ijara futur), l'IMF/l'EF achète l'actif nécessaire à l'Ijara en payant le fournisseur et en recevant le titre de propriété.
3. Le courrier d'engagement de location est un engagement unilatéral du client par lequel il s'engage à louer l'actif à l'IMF/l'EF et à l'indemniser en cas de perte ou de charges subies par ce dernier en raison de son incapacité à prendre l'actif en location.
4. Un accord d'agence est exécuté entre l'IMF/l'EF et le client. Cet accord contient l'ensemble des conditions régissant la désignation du client comme agent de l'IMF/l'EF afin d'acquérir, pour le compte et au bénéfice de ce dernier, l'actif couvert par l'Ijara. L'IMF/l'EF loue l'actif au client après l'exécution du contrat d'Ijara.
5. Le contrat d'Ijara est le document de base qui contient l'ensemble des conditions afférentes à l'actif Ijara. La signature du contrat d'Ijara intervient une fois que le bailleur a pris possession de l'actif, non avant. Les accords complémentaires sont également exécutés conjointement au contrat d'Ijara :
 - ▶ Engagement d'achat de l'actif Ijara : ce document constitue un engagement du preneur à bail d'acheter l'actif Ijara au prix d'achat correspondant à la date d'achat. Ce document contient un échéancier présentant le ou les prix d'achat applicables au cours de la durée de l'Ijara et auxquels le preneur à bail peut acheter l'actif en procédant à un paiement forfaitaire.
 - ▶ Courrier d'autorisation de reprendre possession des actifs loués : courrier par lequel le preneur à bail autorise/désigne le bailleur ou n'importe lequel de ses dirigeants, agents ou représentants pour reprendre possession de l'actif Ijara en cas de défaillance de sa part et de résiliation du contrat de location.
 - ▶ Engagement et indemnisation : engagement pris par le client d'indemniser l'IMF/l'EF pour l'ensemble des procédures, plaintes, dépenses, pénalités et dettes.
6. Le client verse des loyers périodiques conformément au contrat. À la fin de la Durée de l'Ijara, le client peut acheter l'actif à l'IMF/l'EF en exécutant un accord de vente séparé.
7. Accord de vente : ce document permet d'enregistrer la vente de l'actif Ijara par l'IMF/l'EF au client.

Illustration 3. Flux de processus de l'Ijara



6. COMPTABILISATION DE L'IJARA (AVEC EXEMPLES DE TRAVAIL)

L'actif Ijara est constaté au coût historique ventilé sur la durée de la période de location et amorti conformément à la politique d'amortissement standard. Les revenus/charges de l'Ijara sont proratisés sur les exercices financiers de la période de location. Les réparations entreprises par le preneur à bail avec l'accord du bailleur sont constatées en charges. Le titre légal est transféré au terme de la période de location, sous réserve de la liquidation des paiements échelonnés de l'Ijara et du contrat de vente. Si le preneur à bail n'est pas obligé d'acheter l'actif et si la valeur monétaire est inférieure à la valeur nette comptable, la différence entre les deux est constatée en perte. Des exemples de traitement comptable des transactions Ijara sont donnés ci-dessous.

Petite entreprise – Ijara pour des métiers à tisser des tapis – Livraison différée de l'actif :

Tableau 6. Exemple de comptabilisation d'une Ijara

Financement d'une petite entreprise – Métiers à tisser des tapis											
Info du document	Machines Ijara – Livraison différée après paiement du fournisseur										
Info du document	Machines										
Information spécifique	Métiers à tisser des tapis										
Demandeur	XXXX										
Valeur des actifs	EGP	1 000 000									
Dépôt de garantie	20,00%	200 000									
Montant financé	80,00%	800 000									
Valeur résiduelle	20,00%	200 000									
Assurance	3,00%	30 000									
Taux de profit	10,00%										
Maturité	5	60								mois	
Date de décaissement	01-Jan-2014										
Date de livraison	01-Fév-2014										
Échéance du 1er paiement échelonné	01-Avr-2014										
Période entre le décaissement et la date de livraison	31										
Délai de grâce pour le premier paiement échelonné	90										
Profit pour la période au cours de laquelle l'actif n'a pas été livré	6 795										
N° Paiement éch.	Échéance	Principal restant dû	Principal	Profit	Paiement éch.	Assurance	Profit pour la période de grâce	Loyer Ijara	Assurance restant due	Période restante	
		1	2	3	4	5	6	7	8		
		1 000 000									
1	01-04-2014	986 667	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	27,500		
2	01-05-2014	973 333	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	25,000		
3	01-06-2014	960 000	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	22,500		
4	01-07-2014	946 667	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	20,000		
5	01-08-2014	933 333	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	17,500		
6	01-09-2014	920 000	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	15,000		
7	01-10-2014	906 667	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	12,500		
8	01-11-2014	893 333	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	10,000		
9	01-12-2014	880 000	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	7,500		
10	01-01-2015	866 667	13 333	4 256	17 589	2 500	113	20 202	5,000		
56	01-11-2018	253 333	13 333	5 856	19 189	900	113	20 202	3,600		
57	01-12-2018	240 000	13 333	5 856	19 189	900	113	20 202	2,700		
58	01-01-2019	226 667	13 333	5 856	19 189	900	113	20 202	1,800		
59	01-02-2019	213 333	13 333	5 856	19 189	900	113	20 202	900		
60	01-03-2019	200 000	13 333	5 856	19 189	900	113	20 202	0		
			800 000	303 333	1 103 333	102 000	6 795	1 212 128			

Petite entreprise – Ijara pour des métiers à tisser des tapis – Livraison immédiate de l'actif

Financement d'une petite entreprise – Métiers à tisser des tapis									
Info du document	Machines Ijara – Livraison immédiate après paiement du fournisseur								
Information spécifique	Métiers à tisser des tapis								
Demandeur	XXXX								
Valeur des actifs	1 000 000								
Dépôt de garantie	25 00%	250 000							
Montant financé	75 00%	750 000							
Valeur résiduelle	25 00%	250,000							
Assurance	3 00%	30 000							
Taux de profit	10 00%								
Maturité	5	60							mois
Date de décaissement	01-Jan-2014								
Date de livraison	01-Fév-2014								
Échéance du 1er paiement échelonné	01-Avr-2014								
N° Paiement éch	Échéance	Principal restant dû	Principal	Profit	Paiement éch.	Assurance	Loyer Ijara	Assurance restant due	Valeur de liquidation
		1,000,000						30 000	
1	01-04-2014	987 500	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	27 500	1 029 750
2	01-05-2014	975 000	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	25 000	1 014 500
3	01-06-2014	962 500	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	22 500	999 250
4	01-07-2014	950 000	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	20 000	984 000
5	01-08-2014	937 500	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	17 500	968 750
6	01-09-2014	925 000	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	15 000	953 500
7	01-10-2014	912 500	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	12 500	938 250
8	01-11-2014	900 000	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	10 000	923 000
9	01-12-2014	887 500	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	7 500	907 750
10	01-01-2015	875 000	12 500	4 605	17 105	2 500	19 605	5 000	892 500
56	01-11-2018	300 000	12 500	6 105	18 605	1 000	19 605	4 000	305 000
57	01-12-2018	287 500	12 500	6 105	18 605	1 000	19 605	3 000	291 250
58	01-01-2019	275 000	12 500	6 105	18 605	1 000	19 605	2 000	277 500
59	01-02-2019	262 500	12 500	6 105	18 605	1 000	19 605	1 000	263 750
60	01-03-2019	250 000	12 500	6 105	18 605	1 000	19 605	0	250 000
	Total		750 000	321 313	1 071 313	105 000	1 176 313		

Différents scénarios de traitement comptable de transactions Ijara sont présentés ci-dessous.

Application de frais de gestion et réception d'un dépôt de garantie :

1er janvier 2014

Débit	Compte d'épargne client	205 000
Crédit	Frais de gestion	5 000
Crédit	Dépôt de garantie (HJ)	200 000

Scénario 1 - Paiement anticipé/livraison ultérieure

Paiement anticipé du fabricant/fournisseur avec livraison de l'actif Ijara à une date ultérieure :

1. Décaissement en faveur du fabricant/fournisseur (paiement anticipé) : (l'IMF/l'EF ouvre un compte d'épargne dans une banque au nom du client)

1er janvier 2014

Débit	Paiement anticipé pour l'actif Ijara	1 000 000
Crédit	Compte d'épargne client	1 000 000
Débit	Compte d'épargne client	1 000 000
Crédit	Compte de transit (Chèques de banque/TàV)	1 000,000

[À ce stade, l'IMF/l'EF va obtenir l'engagement du client de prendre l'actif en location]

2. Livraison de l'actif :

1^{er} février 2014

Débit	Actif Ijara loué	1 000,000
Crédit	Paiement d'avance pour l'actif Ijara	1 000,000

[À ce stade, l'accord d'Ijara est exécuté]

Scénario 2 - Livraison immédiate/prête

La première écriture ci-dessus n'est pas passée si l'actif est acquis pour une livraison immédiate dès sa disponibilité.

1er janvier 2014

Débit	Actif Ijara loué	1 000,000
Crédit	Compte d'épargne client	1 000,000

[Aucun engagement de prendre l'actif en location n'est obtenu, seul l'accord d'Ijara est exécuté]

Débit	Compte d'épargne client	1 000,000
Crédit	Compte de transit (Chèques de banque/TàV)	1 000,000

À réception de l'actif, les frais d'assurance sont payés (le 1^{er} février 2014 dans le cas du paiement anticipé et le 1^{er} janvier 2014 dans le cas d'une livraison immédiate)

Assurance

1er juillet 2014

Débit	Assurance prépayée actif Ijara	30,000
Crédit	Compte de transit (Chèques de banque/TàV)	30,000

Revenus locatifs Ijara à recevoir

1^{er} avril 2014

Débit	Produits locatifs à recevoir sur l'actif Ijara	20 202
Crédit	Produits locatifs sur l'Ijara	20 202

[En cas d'Ijara avec livraison immédiate, ce montant sera de 19 605]

Charges à payer

31 mars 2014

Débit	Charge d'amortissement de l'actif Ijara	13 333
Débit	Charges d'assurance pour l'Ijara	2 500
Crédit	Amortissement cumulé sur l'actif Ijara	13 333
Crédit	Assurance prépayée pour l'actif Ijara	2 500

Réception du loyer Ijara

1^{er} avril 2014 (réception des loyers Ijara)

Débit	Compte d'épargne client	20 202
Crédit	Produits locatifs à recevoir sur l'actif Ijara	20 202

[En cas d'Ijara futur, le montant sera de 24 280 à recevoir le 1^{er} avril 2014]

Scénario 3 - Résiliation anticipée

Lorsque l'accord est résilié de manière anticipée après paiement à temps de cinq loyers :

Résiliation anticipée de l'accord d'Ijara

1^{er} août 2014

Débit	Dépôt de garantie	200 000
Débit	Compte d'épargne client	755 515*
Débit	Amortissement cumulé – Ijara	66 665
Crédit	Actif loué Ijara	1 000 000
Crédit	Frais d'assurance prépayés	17 500
Crédit	Profit/perte à la résiliation de l'Ijara	20 893

* Conformément au calendrier d'amortissement (prix d'achat) : le prix est de 955 515 moins 200 000 = 771 728

Fonds disponibles : 771 728 sur un compte d'épargne + DG + Amort. cumulé = 1 038 393

Coût total de l'IMF/l'EF : Actif + assurance prépayée = 1 017 500

Différence de fonds disponibles – coût total pour l'IMF/l'EF = 1 038 393 - 1 017 500 = 20 893

Scénario 4 - Maturité de l'Ijara

Si le client paye tous les loyers, les écritures ci-dessus sont passées à la fin de chaque mois jusqu'à la maturité

À la maturité finale

Si le client retourne l'actif à l'IMF/l'EF et le montant du dépôt de garantie est remboursé :

Débit	Dépôt de garantie	200 000
Crédit	Compte d'épargne client	200 000
Débit	Compte d'épargne client	200 000
Crédit	Compte de transit (Chèques de banque/TàV)	200 000

Révision du financement après la vente de l'actif sur le marché

Débit	Amortissement cumulé de l'Ijara	800 000
Débit	Compte d'épargne (produits de la vente)	300 000
Crédit	Actif Ijara loué	1 000 000
Crédit	Profit sur la vente de l'actif loué	100 000

Si le client souhaite conserver l'actif, la propriété lui est transférée et le montant du dépôt de garantie est ajusté :

Débit	Amortissement cumulé de l'Ijara	800 000
Débit	Dépôt de garantie	200 000
Crédit	Actif loué Ijara	1 000 000

Scénario 5 - Défaut du client

Lorsque le premier loyer est reçu à temps et, mais le client fait défaut sur les trois suivants :

Les produits à recevoir sont passés jusqu'au 31 juillet 2014, puis une provision spécifique de 25 % de l'actif Ijara est enregistrée et les produits locatifs déjà reçus sont suspendus.

1^{er} août 2014

Profit suspendu

Crédit	Produits locatifs de l'Ijara	58,815
--------	------------------------------	--------

Crédit	Compte d'attente	58,815
--------	------------------	--------

[58 815 correspond aux produits locatifs cumulés sur les trois mois, mais cette somme passe sur le compte d'attente lorsque le client fait défaut sur trois loyers (plus de 90 jours).]

Contrepassation de l'amortissement (à l'exception des loyers de la période déjà reçus)

Débit	Amortissement cumulé de l'Ijara	39,999
-------	---------------------------------	--------

Crédit	Charge d'amortissement sur l'Ijara	39,999
--------	------------------------------------	--------

7. RISQUES LIÉS À L'UTILISATION DU FINANCEMENT IJARA ET MESURES D'ATTÉNUATION

Tableau 7. Risques de l'Ijara et mesures d'atténuation

Risques spécifiques au produit	Mesures d'atténuation des risques
<p>I. Risque de signature</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Le preneur à bail peut être dans l'incapacité de payer le loyer à son échéance. 2. L'actif repris en possession en raison de la défaillance du preneur à bail peut ne pas être vendu ou loué à un autre tiers à un prix supérieur au prix d'origine. 3. L'IMF/l'EF peut se trouver dans l'incapacité de recouvrer les loyers futurs qui sont « accélérés » ou déclarés immédiatement dus au moment de la défaillance du preneur à bail. L'IMF/l'EF peut avoir à supporter la perte potentielle si la juste valeur de l'actif à la maturité est inférieure à sa valeur résiduelle estimée au moment du contrat (juste valeur faible). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La reprise en possession de l'actif peut s'accompagner d'un collatéral supplémentaire afin de lisser la différence entre les loyers prévus au contrat et le prix de marché réalisé. 2. Un engagement de don à un organisme caritatif peut être ajouté.
<p>II. Risque de marché</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Normalement, le bailleur acquiert l'actif donné en location avant de signer un contrat de crédit-bail. De ce fait, l'actif loué est soumis au risque de prix, à savoir le risque que le bailleur ne puisse pas le louer de manière rentable. 2. Il y a aussi un risque de marché lorsque les loyers perdent de la valeur en raison de l'évolution des conditions du marché. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. S'assurer que la promesse de location au titre de l'Ijara est correctement documentée et a légalement force exécutoire. 2. Des loyers variables peuvent être convenus dans le cadre du contrat d'Ijara.
<p>III. Risque de résiliation anticipée</p> <p>Ce risque découle de la volonté du client de résilier le contrat avant l'échéance de la maturité convenue, entraînant une perte de revenus pour l'IMF/l'EF.</p>	<p>Le risque de résiliation anticipée peut être atténué par le biais d'un engagement d'achat (si pertinent) avec un prix couvrant les loyers restants ou en vendant l'actif sur le marché pour couvrir en partie/en totalité les montants qui auraient dû être générés par la location si elle s'était poursuivie.</p>

Risques spécifiques au produit	Mesures d'atténuation des risques
<p>IV. Risque opérationnel</p> <p>1. Le bailleur peut avoir à supporter des risques spécifiques liés aux dommages physiques, au vol ou à la perte en cas de destruction de l'actif loué.</p> <p>2. Toute violation de la procédure opérationnelle approuvée se traduit par un risque de non-conformité à la charia, et donc à une perte de revenus. De même, combiner un contrat de vente et un contrat de location engendre un risque de non-conformité à la charia.</p>	<p>1. Le risque peut être compensé en souscrivant un Takafoul. Le bailleur peut inclure le coût de la prime du Takafoul au loyer Ijara. Toute hausse de la prime du Takafoul peut également donner lieu à une révision du loyer si cela est spécifié dans le contrat d'Ijara.</p> <p>2. La haute direction (y compris le Comité charia de l'IMF/l'EF) doit veiller à l'existence d'une infrastructure et d'un système adaptés pour pouvoir respecter des processus sains.</p> <p>3. Le renforcement de capacités et des programmes de formation spécifiques seraient également utiles.</p>

8. LISTE DE CONFORMITÉ DE L'IJARA AVEC LA CHARIA – NOTES D'ORIENTATION POUR LE CONTRÔLEUR/L'AUDITEUR DE LA CONFORMITÉ AVEC LA CHARIA

N°	Point	Remarques
	Points généraux	
1	Obtenir la liste de toutes les transactions Ijara conclues par l'IMF/l'EF au cours de la période considérée.	
2	Échantillonner les transactions et en obtenir les accords correspondants afin d'en vérifier la conformité avec la charia.	
3	Passer en revue l'accord standard approuvé par le CC et le comparer aux accords de l'échantillon pour en vérifier le caractère correct.	
4	Documenter le flux réel de la transaction.	
5	Effectuer un audit systématique pour vérifier que le flux réel de la transaction est conforme au flux documenté.	
6	S'assurer que l'IMF/l'EF a correctement classé l'Ijara conformément aux modes de financement approuvés par le CC.	
	Contrôles internes	
7	L'IMF/l'EF s'assure-t-il que l'objet de la transaction est appliqué sur des biens autorisés ?	
8	Des contrôles adéquats sont-ils mis en œuvre pour garantir le flux correct de la transaction ?	
9	Des contrôles adéquats sont-ils mis en œuvre pour s'assurer que chaque étape des transactions Ijara standard est suivie de celle prévue ?	

N°	Point	Remarques
10	S'assurer que les conditions de l'accord ne sont pas modifiées, hors approbation spécifique du CC.	
11	S'assurer de la documentation correcte des transactions.	
12	S'assurer que les accords sont correctement signés devant les témoins nécessaires.	
	Règles juridiques	
13	S'assurer que les actifs loués n'étaient pas/ne sont pas périssables ni des biens consommables.	
14	Vérifier que l'objet du contrat est légalement réalisable.	
15	S'assurer que l'accord d'Ijara stipule que le bailleur est responsable des grandes réparations et de la maintenance de l'actif loué et en supporte la perte. Le coût du Takafoul/de l'assurance jugé(e) nécessaire est pris en charge par le bailleur.	
16	S'assurer que le contrat de location spécifie que la partie à l'origine des dommages en assume la responsabilité.	
17	Vérifier que la période de location est indiquée clairement et sans ambiguïté dans le contrat.	
18	S'assurer que les charges locatives commencent à courir après la date du contrat et après la livraison de l'actif.	
19	S'assurer que tout « ourboun » (acompte) accepté en relation avec la location à l'exécution du contrat est traité comme un paiement anticipé. S'assurer aussi que seuls les dommages réels sont compensés par l'ourboun en cas de défaillance.	
20	Sous réserve de l'approbation du CC, un loyer anticipé peut également être versé, mais sans être porté dans les revenus de l'IMF/l'EF tant que l'actif n'est pas livré au client.	
21	Vérifier si un dépôt de garantie a été obtenu par l'IMF/l'EF pour garantir l'acceptation de la location. S'assurer aussi qu'aucun montant n'est déduit de cette somme à l'exception des charges proportionnées au dommage réel subi par l'IMF/l'EF en cas de défaillance du client.	
22	Documenter le montant du dépôt de garantie et le croiser avec l'accord.	
23	En cas de loyers variables, s'assurer que les loyers pour la première période sont spécifiés, puis qu'un étalon est appliqué pour déterminer les loyers suivants.	
24	En cas de défaillance ou de retard de paiement des loyers, s'assurer que la pénalité reçue est versée à titre de don à un organisme caritatif approuvé.	
25	S'assurer qu'un contrat distinct est conclu pour le transfert de propriété de l'actif à la fin de la période de location.	

9. CONTRATS ET DOCUMENTS LIÉS À L'IJARA

Courrier de proposition de financement Ijara

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du ou des demandeurs]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre demande du _____, nous avons le plaisir de vous informer de l'approbation de la facilité de financement demandée conformément aux conditions indiquées ci-dessous :

1	Type de financement :	Ijara
2	Montants du financement (\$)	
3	Finalité	
4	Détails de l'actif	
5	Dépôt de garantie (% de la valeur totale de l'actif)	
6	Loyer	(_____ \$/mois)
7	Révision du taux de profit, le cas échéant	Comme convenu dans l'accord d'Ijara
8	Maturité/échéance du financement	
9	Période de livraison prévisionnelle : (Nb de jours)	
10	Paiement : (p. ex., loyers mensuels/trimestriels/semestriels payables à terme échu après la remise de l'actif au client par l'Institution)	
11	Sûretés : (propriété exclusive de l'actif loué, caution personnelle, autorisation de prélèvement bancaire/chèques postdatés, autres sûretés comme convenues, etc.)	
12	Takafoul/assurance combiné(e) (assurance de l'actif ; assurance vie, si demandée ; assurance défaut de paiement)	
13	Frais de gestion	_____ \$ (non remboursables)
14	Frais de documentation	réels
15	Spécifier les conditions (le cas échéant)	

Autres conditions :

1. Le financement est régi par les règles et réglementations pertinentes/applicables de (nom du Pays) y compris celles de la banque centrale de (nom du Pays) (le cas échéant).
2. Le client n'a pas le droit de créer de charges sur le ou les actifs servant de sûretés au bénéfice de l'Institution (via un nantissement, une hypothèque, un emprunt hypothécaire ou de toute autre manière), que ce soit avec une autre banque, un autre établissement financier ou une autre personne et de quelque manière que ce soit.
3. L'actif Ijara (loué) doit être dûment couvert par un Takafoul/une assurance souscrit(e) en faveur de l'Institution de manière à ce que la contribution du Takafoul/la prime d'assurance de l'actif Ijara (loué) lui soit versée. (Si l'Institution souhaite que le client prenne en charge le coût du Takafoul/de l'assurance, celui-ci doit clairement indiquer dans l'accord se porter volontaire pour payer la prime en sachant qu'elle est initialement à la charge de l'Institution. Sinon, et de préférence, si l'Institution souhaite transférer ce coût au client, le loyer peut être augmenté afin de couvrir cette charge.)
4. L'actif Ijara (loué) peut être inspecté par l'Institution comme nécessaire et le client doit autoriser l'accès et coopérer avec le représentant autorisé de cette dernière lors de ces inspections.
5. Toute sûreté créée en faveur de l'Institution par le biais d'un emprunt hypothécaire, d'une hypothèque ou de toute autre manière au titre de la facilité de financement doit rester en vigueur pendant toute la maturité.
6. L'Institution doit informer le client de tous les frais engagés au titre de la documentation, de la valorisation, de l'enregistrement des charges et de tous les autres coûts liés au financement mentionnés dans ce courrier ou qu'elle peut engager par la suite pour le financement et la sûreté associée, ou en relation avec ces derniers, et qu'il doit régler immédiatement dès qu'elle en fait la demande.
7. Cette offre de financement est faite sous réserve des approbations finales internes, de l'examen satisfaisant de l'ensemble des documents et sûretés, des formalités nécessaires et de la réception d'un exemplaire de ce courrier dûment signé par le signataire autorisé confirmant son accord quant à l'ensemble des conditions.

Veuillez retourner un exemplaire signé et accepté de ce courrier sous _____jours.

Cette offre est valide pour une durée de _____ jours à compter de la date de ce courrier. Le financement proposé par ce courrier sera retiré s'il n'est pas utilisé au cours de la période spécifiée.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Acceptation des conditions

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

En référence à votre courrier d'approbation de notre demande du _____, par la présente, nous acceptons votre offre de financement ainsi que les conditions stipulées et vous demandons de bien vouloir procéder au financement indiqué. Nous nous engageons à respecter les conditions de l'approbation. Nous fournirons un billet à ordre, une sûreté et tous les autres collatéraux nécessaires, le cas échéant. Nous nous engageons en outre à utiliser le financement et à répondre à toutes les exigences en matière de documents, usuelles et autres, d'une manière satisfaisante pour l'Institution quant à la forme et au fond, chaque fois qu'il nous en sera fait la demande.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de _____ [Indiquer le(s) nom(s) du ou des demandeurs]

Engagement de prendre en location

Mesdames, Messieurs,

En référence à ma demande en date du _____ effectuée auprès de _____ (l'Institution), par laquelle je sollicite un crédit-bail sur le ou les actifs indiqués dans cette demande et dont l'acquisition doit être faite à cette fin.

1. Attendu que l'Institution a convenu d'acquiescer le ou les actifs spécifiés qui me seront loués ensuite conformément à l'accord d'Ijara devant être exécuté entre l'Institution (supprimer la mention inutile) et moi-même (l'Accord). Le coût du ou des actifs devant être payé par l'Institution s'élève à environ _____\$.
2. Et attendu que j'ai convenu de prendre en location sur la base de l'Ijara le ou les actifs qui doivent être acquis conformément aux conditions indiquées ci-dessous.

À CES CAUSES :

- i. Je m'engage irrévocablement par les présentes à prendre en location le ou les actifs sur la base de l'Ijara auprès de l'Institution à la date à laquelle ils doivent m'être livrés (date de valeur) au titre de l'exécution de l'accord d'Ijara.
- ii. Je conviens et m'engage par les présentes, en cas d'incapacité de ma part à prendre en location les actifs sur la base de l'Ijara, à verser à l'Institution le montant de la perte réelle qu'elle peut subir en raison de ma défaillance.
- iii. Cet Engagement de prendre en location entre en vigueur à la date à laquelle je l'ai exécuté et prend fin à la date à laquelle je reçois les actifs sur la base de l'Ijara de la part de l'Institution comme indiqué ci-dessus.

En foi de quoi, j'ai exécuté cet Engagement de prendre en location ce _____ du mois de _____.

Par et pour le compte du client

Témoins

Accord d'Ijara

Cet accord d'Ijara (« l'Accord ») est conclu ce _____ du mois de _____ entre

l'institution _____, une entreprise constituée selon le droit de (nom du Pays), dont le siège social est établi à _____, représentée par son _____ (ci-après désignée le « Bailleur », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses successeurs et ses ayants droit), d'une part ;

et

_____, une entreprise individuelle/une société/une société de capitaux de droit (nom du Pays) et dont le lieu d'exercice d'activité/le siège social est établi à _____ (ci-après désignée le « Preneur à bail », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses héritiers légaux, ses successeurs et ses ayants droit), d'autre part ;

Les parties sont convenues de ce qui suit :

1. Finalité

1.1. Le Bailleur, agissant sur la demande écrite du Preneur à bail conformément à l'Annexe 1 de cet Accord, a fait l'acquisition/est l'acquéreur présumé des actifs demandés (directement auprès du fournisseur ou par le biais d'un agent, qui peut être le Preneur à bail, mais par le biais d'un accord d'agence séparé) et a convenu de les louer au Preneur à bail conformément aux conditions énoncées dans les présentes, y compris aux Annexes 2 à 5 de cet Accord.

2. Livraison des actifs: Le fournisseur doit livrer directement les actifs au Preneur à bail, comme notifié par le Bailleur. À la livraison des actifs, le Preneur à bail doit exécuter et remettre au fournisseur et au Bailleur un reçu ou l'acceptation de ces derniers en utilisant le formulaire joint aux documents de location. À l'acceptation des actifs, le Preneur à bail convient et s'engage à ce que les actifs soient en bon état de fonctionnement, en bonne condition, sans défaut apparent et d'une qualité satisfaisante pour lui.

3. Maintenance of Leased Assets

3.1. Toutes les charges afférentes à la propriété des actifs incombent au Bailleur, et toutes les charges liées à l'utilisation des actifs incombent au Preneur à bail.

3.2. Le Preneur à bail convient d'entretenir les actifs loués pour les maintenir dans un état raisonnable satisfaisant pour le Bailleur et prend en charge l'ensemble des coûts et des charges opérationnels, y compris, mais sans s'y limiter, les éléments comme le carburant, l'huile, les réparations, le remplacement des composants ou des pièces, etc.

3.3. Le Preneur à bail doit payer les frais d'enregistrement et toutes les taxes applicables à l'achat des actifs.

3.4. Le Preneur à bail ne peut aliéner de quelque manière que ce soit l'actif loué sans l'accord du Bailleur.

4. Assurance, accidents, blessures et indemnisation

4.1. Takafoul/assurance :

4.1.1. Takafoul/assurance souscrit(e) par le Bailleur/l'Institution : l'Institution doit couvrir/assurer les actifs Ijara de manière exhaustive au moyen d'un Takafoul/d'un produit d'assurance offrant une protection combinée contre le risque de perte/de vol/de dommage, etc.

- 4.1.2. Takafoul/assurance souscrit(e) par le Preneur à bail/Client : le Preneur à bail doit s'assurer que l'actif Ijara est couvert/assuré de manière satisfaisante auprès du prestataire d'assurance et conformément à ce qui a été mutuellement convenu avec le Bailleur, de préférence par le biais du produit islamique du Takafoul. Si l'option du Takafoul ne peut être envisagée, les actifs Ijara doivent bénéficier d'une assurance combinée souscrite auprès d'une compagnie d'assurances répondant aux critères de l'Institution.
 - 4.2. Le Preneur à bail reste responsable et redevable de toute responsabilité vis-à-vis de tiers en cas de fraude, de négligence flagrante ou de toute mauvaise utilisation ou utilisation non habituelle des actifs.
 - 4.3. Toutes les indemnités au titre du Takafoul/de l'assurance, qu'elles couvrent le manque à gagner total ou tout autre élément, doivent servir à la convenance du Bailleur pour remplacer, restaurer ou réparer les actifs loués, si cela est raisonnablement possible
 - 4.4. Le Preneur à bail convient de payer au Bailleur le coût de réparation ou de remplacement dû à tout dommage découlant d'une mauvaise utilisation des actifs loués.
 - 4.5. Le Preneur à bail doit payer les réparations et demander la différence au Bailleur si les actifs loués sont endommagés sans qu'il n'y ait faute de sa part et s'ils peuvent être réparés, et si les indemnités du Takafoul/de l'assurance ne suffisent pas pour couvrir les dépenses de réparation. Toutefois, les indemnités du Takafoul/assurance doivent être versées au Bailleur et cet Accord doit être résilié si les actifs loués sont totalement perdus ou endommagés au-delà de toute réparation possible.
 - 4.6. Le Preneur à bail prend en charge l'ensemble des réparations, remplacements ou substitutions de pièces ou de composants des actifs loués rendus nécessaires par l'utilisation normale.
 - 4.7. Le Preneur à bail a l'obligation de s'acquitter des loyers dès qu'il a accepté la livraison des actifs loués.
5. Résiliation, défaillance et perte totale de l'actif
- 5.1. L'accord mutuel des parties est obligatoire pour mettre fin à cet Accord.
 - 5.2. Il y aura Défaillance en cas, selon le Bailleur, de (i) fausses déclarations de la part du Preneur à bail, de (ii) défaut de paiement des loyers, ou de (iii) toute circonstance substantielle ou négative du côté du Preneur à bail qui est réputée constituer une Défaillance dans l'opinion du Bailleur, notamment, mais sans s'y limiter, la cessation d'activité, le changement de propriétaire, l'insolvabilité, etc. Ces événements donnent droit au Bailleur de reprendre possession du ou des actifs sans intervention judiciaire, avec prise en charge des coûts correspondants par le Preneur à bail.
 - 5.3. En cas de perte totale des actifs loués, le contrat d'Ijara est résilié avec effet immédiat et le paiement de tous les loyers ultérieurs doit cesser.
6. Inspection: Le Bailleur conserve le droit d'inspecter les actifs à sa discrétion et le Preneur à bail convient d'entretenir les actifs loués pour les maintenir dans un état raisonnable satisfaisant pour le Bailleur.
7. Dépôt de garantie: Le Bailleur doit reverser au Preneur à bail tout profit réalisé sur le dépôt de garantie que ce dernier a remis au titre de l'engagement de prendre en location donné via l'Annexe 1, et lié au placement de cette somme sur un compte islamique rémunéré.

8. Engagement de don: En cas de retard de paiement à l'une ou l'autre des échéances, le Preneur à bail s'engage à verser directement sur le compte caritatif indiqué par le Bailleur la somme calculée de la manière suivante : (somme non payée × 1 % × période non payée)/(365 jours).

9. Cession

9.1. Le Preneur à bail n'a pas le droit de céder ou de transférer l'un(e) ou l'autre de ses droits ou obligations au titre de cet Accord sans l'accord écrit du Bailleur. Le Bailleur peut céder l'ensemble ou une partie de ses droits ou transférer l'ensemble ou une partie de ses obligations ou engagements au titre de cet Accord à tout autre bailleur ou individu. Le coût de la cession ou du transfert des engagements au titre des présentes effectué(e) par le Bailleur ne peut incomber au Preneur à bail.

9.2. Le Preneur à bail peut communiquer les informations le concernant que le Bailleur juge adéquates à tout cessionnaire ou à toute autre personne proposant de s'engager dans des relations contractuelles avec celui-ci en relation avec cet Accord.

10. Sûreté: Le Preneur à bail doit exécuter un billet à ordre payable sur demande en faveur du Bailleur couvrant l'intégralité du montant des loyers (le « Billet à ordre payable sur demande ») ; fournir une sûreté si cela est demandé, et aussi remettre au Bailleur un collatéral acceptable pour ce dernier quant à la forme et au fond.

11. Force Majeure: Sont des cas de Force Majeure tous les retards ou l'incapacité du Preneur à bail à s'acquitter de ses obligations au titre des présentes dans la mesure où ces événements sont dus à des occurrences ou des circonstances qui échappent à son contrôle raisonnable, notamment, mais sans s'y limiter, les catastrophes naturelles, les incendies, les grèves ou d'autres troubles sociaux, les émeutes, les mouvements populaires, les guerres (déclarées ou non), les actes de sabotage ou toute autre cause similaire à celles indiquées dans les présentes et qu'il ne peut contrôler. Le Preneur à bail ainsi affecté doit informer rapidement le Bailleur de ces événements et doit fournir des preuves détaillées de leur survenue et des motifs du non-respect de l'intégralité ou d'une partie de cet Accord. Après concertation, les parties doivent décider entre elles si elles mettent fin à cet Accord, déchargent la Partie affectée d'une partie de ses obligations ou en prolongent au maximum les obligations.

Ces conditions sont réputées être amendées ou modifiées si les droits et devoirs des parties aux présentes se trouvent altérés du fait des évolutions des lois et règles de (nom du Pays), dans la mesure où ces changements ne contreviennent pas à la charia. En cas de contradiction, les règles de la charia prévalent.

En foi de quoi, les parties à cet Accord ont dûment exécuté ce dernier à la date et à l'année indiquées.

For and on behalf of Lessor

Pour le compte et au nom du Preneur à bail

_____ [Indiquer le nom du Bailleur]

_____ [Indiquer le ou les noms du Preneur à bail]

Annexe 1 – Demande écrite d'achat de l'actif

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du Preneur à bail]

Mesdames, Messieurs,

Nous vous demandons de bien vouloir vous procurer les actifs décrits ci-dessous qui seront loués dans le cadre d'un accord séparé :

N°	Spécification de l'actif	Montant (\$)

Nous nous engageons à louer les actifs dès que vous les aurez achetés/acquis.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les noms du Preneur à bail]

Annexe 2 – Réception des actifs loués

(À remplir par le Client/Preneur à bail)

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du Preneur à bail]

Mesdames, Messieurs,

Nous nous référons à l'Accord d'Ijara en date du _____ et confirmons par la présente que les actifs décrits ci-dessous ont été reçus en parfaite intégrité, en parfait état de fonctionnement et en parfaite condition (décrire les actifs) :

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les noms du Preneur à bail]

Annexe 3 – Calendrier de livraison

Ce calendrier est joint à l'Accord de location conclu à _____ le _____ du mois de _____ par _____ (Bailleur) et _____ (Preneur à bail) et en fait partie intégrante.

Les parties sont convenues de ce qui suit :

1. The Lessee authorizes the Lessor to procure the assets noted below, and after having taken the possession of the asset, lease it to the Lessee in terms of the agreement and the following terms and conditions:

N°	Description des actifs	Valeur (\$)	Spécifications

i. Coût total des actifs :

ii. Loyers Ijara mensuels :

iii. Maturité de l'Ijara :

iv. Dépôt de garantie* :

*(À réviser à la valeur résiduelle à la fin de la période de location)

v. Date de valeur (date de livraison) :

vi. Lieu de retour (lieu où les actifs seront retournés s'ils ne doivent pas être conservés par le Preneur à bail et être restitués) : (Cette information est facultative)

vii. Date de début de l'Ijara :

2. Tous les termes définis dans l'accord d'Ijara auquel il est fait référence ont la même signification dans ce document.

3. Toutes les conditions font partie intégrante de cette Annexe.

Pour le compte et au nom du Preneur à bail

Pour le compte et au nom du Bailleur

_____ [Insérer le nom du locataire]

_____ [Insérer le nom du bailleur]

Annexe 4 – Échéancier des loyers Ijara

Le Preneur à bail doit payer les loyers Ijara au Bailleur le _____^e jour de chaque mois/trimestre/semestre/année (supprimer les mentions inutiles).

La date du premier loyer est le_____.

N°	Date	Loyer Ijara (\$)	No	Date	Loyer Ijara (\$)

Pour le compte et au nom du Preneur à bail

_____ [Insérer le nom du locataire]

Pour le compte et au nom du Bailleur

_____ Insérer le nom du bailleur]

Annexe 5 – Engagement d'achat de l'actif Ijara

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du Bailleur]

Mesdames, Messieurs,

En référence à l'Accord de location en date du _____, nous convenons et nous engageons par les présentes, si votre souhait est de mettre fin à cette Location pour l'un ou l'autre des motifs stipulés dans l'Accord de location au cours de la période de location ou à son échéance naturelle, à acheter les Actifs loués au Prix d'achat indiqué ci-dessous à la date précédant immédiatement la date de résiliation de la Location (Date d'achat). Dans ce cas, tous nos droits au titre de l'Accord de location et portant sur les Actifs loués couverts par cet Accord prendront immédiatement fin et, dans l'hypothèse où nous ne pourrions payer le Prix d'achat au plus tard à la date que vous avez spécifiée, vous avez le droit de reprendre immédiatement possession des Actifs loués que nous devons vous restituer sur-le-champ avec le certificat d'enregistrement, les permis ou tout autre document y afférent.

Prix d'achat : _____ (monnaie locale)

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le ou les noms du Preneur à bail]

Annexe 6 - Accord d'agence

De : _____ [Indiquer le nom de l'Institution]

À : _____ [Indiquer le nom de l'Agent]

Mesdames, Messieurs,

Par la présente, nous vous désignons comme Agent(e) (Wakeel) pour des honoraires plafonnés à (monnaie locale) afin d'acheter les Actifs (définis ci-dessous) au fournisseur conformément aux conditions suivantes :

1. Les Actifs à acheter sont définis ci-dessous :

No	Date	Description	Quantité	Valeur (\$)

2. Nous vous verserons les fonds au titre du paiement ou les verserons directement au fournisseur des Actifs.
3. Immédiatement après l'acquisition des Actifs, vous devez nous transmettre la Déclaration en annexe afin d'en confirmer l'acquisition, ainsi que les détails et la preuve d'achat des Actifs sous une forme que nous jugeons acceptable.
4. Vous devez vous assurer que les Actifs ne sont pas consommés/vendus avant de nous remettre la déclaration mentionnée ci-dessus.
5. Vous devez procéder à la due diligence nécessaire pour vous assurer que les Actifs achetés pour notre compte ne présentent aucun défaut. Vous devrez prendre en charge toute perte ou tout dommage affectant les Actifs en cas de non-respect de votre part des conditions de cet Accord d'Agence. S'il vous est impossible d'acquérir les Actifs pour quelque raison que ce soit, vous devez restituer les fonds fournis, le cas échéant, immédiatement et en intégralité.
6. Nous avons le pouvoir d'annuler cet Accord d'Agence à tout moment, sans avoir à en motiver la raison.
7. La responsabilité de la qualité, de l'état, de la sélection et des spécifications des Actifs vous incombe uniquement et exclusivement si ces éléments diffèrent de ceux que nous vous avons conseillés.
8. Vous devez vous assurer d'obtenir l'ensemble des permis, approbations de contrôle de change, licences d'importation et toutes les autres autorisations nécessaires en lien avec l'importation des Actifs

Veuillez confirmer accepter les conditions ci-dessus en signant l'exemplaire joint.

Pour le compte et au nom de l'Institution

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Acceptation du mandat d'agent (Wakeel)

Je, soussigné(e), _____, accepte l'autorisation et procéderai à l'acquisition des Actifs en votre faveur et pour votre compte conformément aux conditions stipulées dans les présentes.

Accepté pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Agent(e)]

Annexe : Déclaration

Par la présente, nous déclarons et certifions qu'au titre de notre mandat d'Agent, nous avons acheté les Actifs pour un montant de (_____ monnaie locale _____ uniquement) et en avons réceptionné la livraison du fournisseur. Par les présentes, nous certifions que les Actifs achetés pour votre compte, dans le cadre de notre mandat d'Agent, n'ont pas été consommés à la date de signature de cette Déclaration.

N°	Date	Description	Quantité	Valeur (\$)

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Agent(e)]



Moucharaka

La Moucharaka désigne un partenariat entre deux ou plusieurs parties, qui prend effet par le biais d'une relation contractuelle, au titre de laquelle toutes les parties contractantes se partagent les profits et les pertes générés par le partenariat.

1. LA MOUCHARAKA EN TANT QUE MODE DE FINANCEMENT

Globalement, il existe deux types de Moucharaka (charikat) :

- ▶ la charikat al-mulk (partenariat capitalistique) est un partenariat au capital, à savoir la possession d'un actif par deux ou plusieurs personnes avec ou sans accord préalable de conclure un accord de copropriété. Dans la charikat al-mulk, aucun(e) des associés ne peut vendre l'actif de l'autre sans le consentement de cette personne.
- ▶ La charikat al-aqd (partenariat contractuel) désigne un contrat exécuté par deux ou plusieurs associés afin de s'engager dans des activités commerciales en vue de générer un profit. Dans la charikat al-aqd, chacun(e) des associés agit comme agent(e) des autres. À cet égard, les actions de l'un(e) des associés dans le cadre normal de l'activité engagent tous ces derniers.

2. UTILISATIONS DE LA MOUCHARAKA

La Moucharaka peut servir aux finalités suivantes :

- ▶ Constitution d'entreprise
- ▶ Projets de production
- ▶ Financement du fonds de roulement
- ▶ Financement des exportations (financement avant expédition)
- ▶ Financement des importations
- ▶ Prêt relais
- ▶ Financement du fonds de roulement
- ▶ Financement des comptes courants/avances à court terme

3. SPÉCIFICITÉS DE LA MOUCHARAKA

La Moucharaka est une coentreprise portant sur un actif ou une entreprise, conclue par deux ou plusieurs parties. Il s'agit d'un partenariat de capital investissement par lequel les associés apportent les capitaux d'investissement. Elle n'implique pas nécessairement une participation dans le capital de l'entreprise, car c'est sa valeur liquidative et non ses futurs retours prévisionnels qui constitue la base d'évaluation. Elle est semblable aux transactions sur des titres de participation en ce que les associés se partagent les profits de l'activité par le biais de dividendes. Toutefois, un(e) associé(e) d'une Moucharaka ne détient pas nécessairement une quote-part du capital de l'entreprise.

Dans une Moucharaka, un investisseur apporte les capitaux en échange du droit à une partie des profits générés par l'entreprise ou l'actif. Si les modalités du partage des profits peuvent être convenues d'emblée, les pertes subies doivent être réparties proportionnellement à l'apport en capitaux de chacun(e) des associés.

4. IMPACT DE LA MOUCHARAKA PAR LE BIAIS DE LA POUVOIRISATION ÉCONOMIQUE

Comme tous les instruments de fonds propres, la Moucharaka facilite le partage des risques entre l'entrepreneur et l'investisseur. L'investisseur étant celui qui investit dans l'actif ou l'entreprise, il doit s'assurer de la mise en place de toutes les mesures d'atténuation des risques, y compris la souscription d'un Takafoul et l'obtention des autorisations nécessaires. Les risques les plus élevés se produisant au cours des premières phases, le rôle de l'investisseur est essentiel pour que l'actif ou l'entreprise génère des retours élevés. Outre les capitaux apportés, l'investisseur peut, et doit, fournir des services de conseil, des entrées sur le marché, le savoir-faire, la technologie, etc. Il est dans son intérêt de le faire et la contribution des deux parties, tant en nature qu'en capital, sera le principal facteur déterminant pour convenir du ratio de partage des bénéfices. Si le ratio de partage des bénéfices peut être négocié entre les parties, le ratio de partage des pertes se fonde uniquement sur la contribution en capital.

5. RÈGLES APPLICABLES À LA MOUCHARAKA

Capital

- ▶ Le capital de la Moucharaka doit être identifiable, disponible et accessible.
- ▶ Il peut être fourni en numéraire ou en nature, y compris en actifs incorporels.
- ▶ Le capital en nature est valorisé en termes monétaires par un tiers, qui peut inclure des experts, ou comme convenu par les associés à la conclusion du contrat.
- ▶ Aucune dette ne peut servir de capital de Moucharaka. Les créances à recevoir et les paiements dus par les autres associés ou des tiers sont tous considérés comme des dettes.
- ▶ Le capital peut être décaissé en intégralité ou en partie, conformément aux termes du contrat.
- ▶ Des capitaux supplémentaires peuvent être injectés après accord de tous les associés. À cet égard, ils peuvent convenir de faire évoluer ou de réviser leur contribution en capital ainsi que le ratio de partage des bénéfices.
- ▶ L'incapacité d'un(e) associé(e) à fournir le capital au titre d'un contrat de Moucharaka (associé(e) défaillant(e)) dans les situations suivantes donnera lieu aux conséquences indiquées ci-dessous :
 - i. si l'associé(e) défaillant(e) n'a pas versé de capitaux au cours de la période stipulée, les associés non défaillants peuvent résilier le contrat qui les lie avec cette personne et lui imposer d'indemniser le partenariat pour toutes les charges engagées en raison de sa défaillance.
 - ii. Les associés non défaillants peuvent, sous réserve des conditions du contrat de Moucharaka, réviser celui-ci sur la base des capitaux réels apportés par l'associé(e) défaillant(e) si le contrat en prévoit le versement échelonné et si l'associé(e) défaillant(e) en a déjà versé une partie.
- ▶ Une partie des capitaux de la Moucharaka peut être transférée aux associés existants ou à un tiers conformément aux conditions du contrat de Moucharaka.
- ▶ L'accord de Moucharaka peut contenir une clause obligeant un(e) associé(e) à vendre son investissement aux autres associés existants sur la base de conditions convenues.
- ▶ Le contrat de Moucharaka peut autoriser un(e) associé(e) à reprendre ses capitaux au cours de la durée du contrat, sauf stipulation contraire portée dans ce dernier.

Gestion de la Moucharaka

- ▶ Une entreprise en Moucharaka peut être gérée par tous les associés, par un ou plusieurs des associés ayant des compétences en gestion, ou par un tiers. Toutefois, dans ce dernier cas, un contrat de travail séparé doit être signé avec le tiers.
- ▶ Outre sa participation aux bénéfices en sa qualité d'associé(e), un(e) associé(e) gérant(e) peut se voir proposer une part supplémentaire des bénéfices (et non des émoluments fixes, sauf en cas d'accord de gestion indépendant et séparé distinct de l'accord de Moucharaka) en contrepartie de ses services de gestion.
- ▶ Un(e) associé(e) gérant(e) peut être tenu(e) responsable des pertes dues à une action fautive de sa part, à sa négligence ou au non-respect des conditions spécifiées.
- ▶ L'accord de Moucharaka peut être modifié avec l'accord de l'ensemble des associés et à compter d'une date d'entrée en vigueur mutuellement convenue.

Partage des bénéfices

- ▶ Le ratio de partage des bénéfices entre les associés doit être convenu au moment de la conclusion du contrat. Le montant des bénéfices attribués à chaque associé(e) doit être proportionnel au bénéfice réel cumulé réalisé par l'entreprise et non au capital investi par chacun(e). Par ailleurs, il est interdit de fixer un bénéfice forfaitaire pour l'un(e) ou l'autre des associés.
- ▶ Si les associés conviennent de verser un bénéfice forfaitaire ou un certain pourcentage de l'investissement à l'un ou l'autre d'entre eux, l'accord doit expressément mentionner que cette somme est soumise à la liquidation finale à l'échéance, en d'autres termes, tout montant ainsi perçu par l'un(e) ou l'autre des associés sera

comptabilisé comme un « acompte » et déduit du bénéfice réel dû à l'échéance. Si aucun bénéfice n'est réalisé ou s'il est inférieur au prévisionnel, l'associé(e) doit restituer le montant perçu.

- ▶ Le ratio de partage des bénéfices peut différer du ratio d'investissement en conditions normales. Toutefois, la part de bénéfice de l'un(e) des associés ne peut être supérieure à son investissement si cette personne fait porter dans l'accord une clause expresse stipulant qu'elle ne va pas travailler pour la Moucharaka, mais va rester une associée passive pendant tout le terme de l'accord.
- ▶ Les associés peuvent convenir qu'en cas de dépassement d'un certain seuil, l'excédent des bénéfices réels sera distribué sur la base d'un ratio de partage des bénéfices différent qu'ils auront convenus ou qu'il sera versé à l'un(e) ou l'autre des associés conformément à l'accord.
- ▶ Le partenariat peut obliger un(e) associé(e) défaillant(e) à indemniser les autres associés pour toutes les charges engagées en raison de sa défaillance.
- ▶ La mention d'un retour prévisionnel en pourcentage du capital de la Moucharaka ne peut être donnée qu'à titre de ratio de bénéfice indicatif réajusté après la liquidation de l'activité couverte par la Moucharaka.
- ▶ Un(e) associé(e) peut renoncer à son droit aux bénéfices réalisés, le cas échéant, au profit des autres associés, dans la mesure où une telle renonciation est exercée uniquement après la constatation des bénéfices.
- ▶ Les bénéfices peuvent être constatés lors de la liquidation réelle ou de la liquidation progressive des actifs du partenariat de la Moucharaka. Si les bénéfices sont constatés lors de la liquidation progressive, un compte de réserve doit être créé et la liquidation finale interviendra à l'issue d'une période donnée ou au moment de la réalisation réelle des bénéfices afin d'en obtenir le montant réel.

Partage des pertes

- ▶ Toutes les pertes sont répercutées sur le capital. Chaque associé(e) assume les pertes à hauteur de son investissement. Les pertes dues à l'un(e) des associés en raison d'une action fautive, de

sa négligence ou du non-respect des conditions spécifiées sont supportées par cette personne. Les associés peuvent absorber les pertes de manière volontaire lorsqu'elles se réalisent.

- ▶ Le ratio de partage des pertes doit être révisé consécutivement à la réduction des capitaux.

Indemnisation pour la perte de capital ou de bénéfices

- ▶ Il est interdit aux associés d'indemniser la perte de capital ou de bénéfices. Toutefois, il peut être demandé à chaque associé(e) de fournir un collatéral, mais uniquement s'il est liquidé en cas d'action fautive, de négligence ou de non-respect des conditions contractuelles spécifiées.
- ▶ L'entreprise couverte par la Moucharaka peut requérir une garantie tierce indépendante, avec garantie de bonne exécution, à exécuter dans le cadre d'un contrat séparé pour couvrir les pertes ou la diminution de capital. Dans ce cas, le garant tiers ne peut être lié à l'entreprise de la Moucharaka.

Résiliation de la Moucharaka

La Moucharaka sera résiliée à l'occurrence de l'un ou plusieurs des événements suivants :

- ▶ Chaque associé(e) a le droit de résilier à tout moment à la Moucharaka après en avoir dûment notifié tous les autres.
- ▶ En cas de décès, de faillite ou d'insolvabilité de l'un(e) ou l'autre des associés au cours du terme de la Moucharaka.
- ▶ À l'échéance du terme de la Moucharaka.

6. PARTIES À LA MOUCHARAKA :

Les parties à un contrat de Moucharaka peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Un(e) associé(e) à un contrat de Moucharaka doit avoir la capacité juridique d'exécuter le contrat. Un contrat de Moucharaka se conclut par le biais d'une offre et de son acceptation par les associés. Les associés sont liés par les conditions mutuellement convenues du contrat, sous réserve qu'elles n'enfreignent pas les principes de la charia.

7. ÉTAPES DE LA MOUCHARAKA

- ▶ En raison de la nature inhérente unique des modes de financement participatif, l'ensemble des associés apportent les capitaux et ont le droit de gérer l'entreprise. Le type de Moucharaka et les conditions convenues par les parties sont stipulés dans l'accord de Moucharaka régissant l'activité.
- ▶ Le client remet une demande et les détails du projet envisagé à l'IMF/l'EF, lui demandant de financer les besoins de son activité. Il remet les documents suivants conjointement à sa demande :
 - i. Un formulaire d'information sur le projet, avec sa description et des projections de revenus à trois ans
 - ii. Des profils de l'entreprise avec la forme juridique, une preuve de bonne foi des administrateurs/associés/personnelle, l'imposition, etc.
- ▶ L'IMF/l'EF peut accepter ou rejeter la demande après l'avoir traitée et vérifié la solvabilité du client. S'il accepte la demande, l'IMF/l'EF propose le financement au demandeur par le biais d'un courrier de proposition de financement décrivant les conditions de la Moucharaka, que le demandeur doit accepter sous un certain délai (en jours) pour être éligible pour le financement.
- ▶ Dès que l'IMF/l'EF a reçu l'acceptation du demandeur, l'accord de Moucharaka est conclu avec ce dernier et tous les autres paramètres liés au ratio de partage des bénéfices, à l'acompte, au remboursement du capital, à la maturité, à la gestion de la Moucharaka, aux détails des décaissements, aux dates de versement, aux signataires autorisés, etc. sont décidés et consignés dans le cadre de l'accord.
- ▶ Ensuite, il est demandé au client d'ouvrir un compte bancaire.
- ▶ Les fonds sont libérés conformément aux dates de versement convenues ou en fonction d'autres critères comme convenus par les parties.

- ▶ Le client (en qualité de gérant de la Moucharaka) verse les bénéfices à la Moucharaka à intervalles réguliers. Il lui incombe aussi de liquider l'entreprise de la Moucharaka pour racheter le capital comme convenu.
- ▶ Enfin, la Moucharaka prend fin à la liquidation physique des actifs.

8. COMPTABILISATION DE LA MOUCHARAKA (AVEC EXEMPLES DE TRAVAIL)

- ▶ Le capital de la Moucharaka est constaté lorsqu'il est versé à l'associé(e) ou est mis à sa disposition sur le compte de la Moucharaka.
- ▶ Les parts de la Moucharaka sont enregistrées au coût historique à la clôture de l'exercice financier. La différence entre le coût historique et la juste valeur est constatée en profit ou en perte.
- ▶ Si la Moucharaka est résiliée ou liquidée, tous les montants restants dus sont constatés comme une créance à recevoir de l'associé(e).
- ▶ Le profit ou la perte sur les transactions Moucharaka qui commencent et se terminent au cours du même exercice financier est constaté(e) au moment de la liquidation [progressive].
- ▶ La part de bénéfice de l'IMF/l'EF sur un financement Moucharaka étalé sur plus d'un exercice financier est constatée à hauteur de la distribution des bénéfices et la perte est déduite du capital de la Moucharaka.
- ▶ La part de bénéfices due à l'IMF/l'EF est constatée en créance à recevoir de l'associé(e) en cas de non-paiement après la liquidation ou l'apurement des comptes.
- ▶ La perte encourue en raison de la négligence ou d'une action fautive de l'associé(e) est constatée en créance à recevoir de sa part.

Enregistrement des écritures comptables – Exemples de travail

Tableau 8. Exemple de comptabilisation d'une Moucharaka

ENTREPRISE MOCHARAKA				
Projet	FINANCEMENT D'UNE PETITE ENTREPRISE – CONCESSIONNAIRE DE RICKSHAWS MOTORISÉS			
Demandeur	Concessionnaire de rickshaws motorisés			
Actif Moucharaka	Rickshaws motorisés (tuk-tuk)			
Commande reçue	24	unités	1-Jan-2014	
Date de livraison	3	mois	1-Avr-2014	
Prix de marché	19 000			
Taux de profit prévisionnel de l'Institution	(Les produits mensuels à recevoir seront comptabilisés par l'Institution au taux de profit prévisionnel)			
Unit Cost of Asset				
Prix du rickshaw (TTC et droits d'importation)	18,000			
Assurance / Takaful pendant le transport et à la concession	1%	180		
Total	18 180			
Taux de financement Moucharaka par l'Institution et le Client				
Institution	70%			
Client	30%			
Ratio de partage des bénéfices				
Institution	40%			
Client	60%			
1-Jan-2014	Détail de l'investissement Moucharaka			
	Unités	Investissement total	Client	Contribution de l'Institution
		Contribution du		
Rickshaw	24	432,000	129,600	302,400
Insurance	24	4,320	1,296	3,024
Total Investment		436,320	130,896	305,424
Investment Ratio			30%	70%
1-Avr-2014	Revenus de l'entreprise Moucharaka			
	Unités	Revenu / Coût par unité	Produit de la vente total / Coût total	
Revenus des ventes	24	19 000	456 000	313 296
Moins : Coût	24	18 180	436 320	
Profit / (Perte)	820		19 680	341
		Part de bénéfice	Retour sur investissement	
Institution		7 872	10,45%	Retour prév. jan 2 594,01
Client		11 808	36,58%	Retour prév. fév. 2 342,98
Total		19 680		Retour prév. mars 2 594,01
				Retour prév. total 7 531,00
Scénario alternatif – Si la Moucharaka dégage un bénéfice vraiment très faible				
1-Avr-2014	Revenus de l'entreprise Moucharaka			
Revenus des ventes		18 500	24	444 000
Moins : Coût		18 180	24	436 320
Profit				7 680
		Part de bénéfice	Retour sur investissement	
Institution		3 072	4,08%	
Client		4 608	14,28%	312 955
Total		7 680		
Institution Loss against expected profit			(4 459)	

Charges de gestion au moment de la soumission de la proposition

Débit	Compte client	xxxx
Crédit	Redevance de gestion – Financement	xxxx

Au moment du décaissement des fonds (1er janvier 2014)

Débit	Compte de financement Moucharaka	302 400
Crédit	Compte Client / Chèques de banque / TàV	302 400

Paiement du Takafoul/de l'assurance

1er janvier 2014

Débit	Assurance payée d'avance	3 024
Débit	Compte client	1 296
Crédit	Chèques de banque / TàV (versement)	4 320

Produits à recevoir mensuels

1er janvier 2014

Débit	Profit à recevoir sur le financement Moucharaka	2 624
Crédit	Profit sur le financement Moucharaka	2 624

À la fin de chaque mois, le revenu cumulé est comptabilisé au taux de retour attendu

Maturité de l'entreprise Moucharaka :

1er avril 2014

Débit	Compte client	313 296
Crédit	Compte de financement Moucharaka	302 400
Crédit	Assurance payée d'avance	3 024
Crédit	Profit à recevoir sur le financement Moucharaka	7 531
Crédit	Profit/perte sur le financement Moucharaka	341

9. RISQUES LIÉS À L'UTILISATION DU FINANCEMENT MOUCHARAKA ET MESURES D'ATTÉNUATION

Risques spécifiques au produit	Mesures d'atténuation des risques
<p>I. Risque d'investissement en capital</p> <p>Ce type d'investissement en capital est exposé à un ensemble de risques liés à l'associé(e) gérant(e), à l'activité et aux opérations commerciales.</p>	<p>Pour atténuer ces risques, l'investisseur peut devoir endosser un rôle actif afin de suivre l'investissement ou utiliser des structures d'atténuation des risques spécifiques. L'IMF/l'EF doit mettre en place des stratégies, des processus de gestion des risques et de reporting adaptés aux caractéristiques des risques des investissements en capital. Des stratégies de sortie bien définies, incluant les conditions d'extension et de remboursement, doivent être mises en place pour les activités d'investissement en capital.</p>
<p>II. Autres risques</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Risque de crédit – risque de contrepartie lorsque l'associé(e) financé(e) doit de l'argent à l'IMF/l'EF. 2. Risque opérationnel – l'associé(e) gérant(e) ne communique pas les bénéfices réels. 3. Risques de non-conformité avec la charia. 4. Risque de charges – les parties peuvent imputer des charges personnelles directes et des charges indirectes à l'activité de la Moucharaka. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Les risques peuvent être atténués de la manière suivante : <ul style="list-style-type: none"> - Moucharaka brute et non pas nette pour atténuer une partie du risque - Afin d'atténuer et de contenir les risques, il est possible de définir un calendrier de charges afin de gérer celles qui sont autorisées et celles qui sont interdites. Ainsi, en ce qui concerne la valorisation des stocks, les politiques d'amortissement, le montant convenu des coûts autorisés, etc. En gérant le montant convenu des charges autorisées, il est possible de gérer efficacement la Moucharaka comme une Moucharaka brute et non une Moucharaka nette. - La plupart des institutions financières peuvent obtenir, et obtiennent, une sûreté pour gérer et atténuer les risques impliqués lorsque l'associé(e) gérant(e) s'est rendu(e) coupable de négligence avérée ou de fraude, etc. - Un Takafoul doit être souscrit pour atténuer certains risques
<p>III. Risque fiduciaire</p> <p>Le risque fiduciaire peut survenir en raison de l'incapacité de l'IMF/l'EF à respecter les standards explicites et implicites applicables aux responsabilités fiduciaires.</p>	<p>Le risque fiduciaire peut être atténué en adhérant à des politiques et des conditions spécifiques reprises dans l'accord signé avec le client.</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. De manière générale, il est possible d'atténuer les risques en ayant des données de bonne qualité sur les performances passées de la contrepartie et en déterminant la probabilité de défaillance. Souvent, les informations sur la solvabilité du client sont recueillies par le biais de sources informelles et des réseaux de la communauté locale. 2. L'IMF/l'EF doit veiller à la mise en place d'un cadre de due diligence et de faisabilité holistique et robuste afin d'évaluer facilement et efficacement la viabilité de l'entreprise de la Moucharaka. 	

10. LISTE DE CONFORMITÉ DE LA MOUCHARAKA AVEC LA CHARIA – NOTES D'ORIENTATION POUR LE CONTRÔLEUR/L'AUDITEUR DE LA CONFORMITÉ AVEC LA CHARIA

N°	Point	Remarques
	Points généraux	
1	Obtenir la liste de toutes les transactions Moucharaka conclues par l'IMF/l'EF au cours de la période considérée.	
2	Échantillonner les transactions et en obtenir les accords correspondants afin d'en vérifier la conformité avec la charia.	
3	Passer en revue l'accord standard approuvé par le CC et le comparer aux accords de l'échantillon pour en vérifier le caractère correct.	
5	S'assurer que toutes les transactions conclues, et leur objet respectif, sont conformes aux contrats.	
6	Documenter le flux réel de la transaction.	
7	Effectuer un audit systématique pour vérifier que le flux réel de la transaction est conforme au flux documenté.	
	Contrôles internes	
8	L'IMF/l'EF s'assure-t-il que l'objet de la transaction concerne des biens autorisés et, en particulier, que la nature de l'activité est halal ?	
9	Des contrôles adéquats sont-ils mis en œuvre pour garantir le flux correct de la transaction ?	
10	L'IMF/l'EF met-il en œuvre des contrôles adéquats pour s'assurer que chaque étape des transactions Moucharaka standard est suivie de celle prévue ?	
11	S'assurer que les conditions de l'accord ne sont pas modifiées, hors approbation spécifique du CC.	
12	S'assurer de la documentation correcte de la transaction.	
	Règles juridiques	
13	S'assurer que le capital est spécifique et existe, comme du numéraire, de l'or ou des actifs à négocier.	
14	S'assurer que la Moucharaka n'est pas adossée à des fonds non existants ou à une dette.	
15	Passer en revue l'accord de Moucharaka et s'assurer que le capital est investi en argent et présente une valeur utile. Le capital peut être constitué de marchandises sous réserve que leur valeur ait été convenue au moment de la conclusion de l'accord.	
16	S'assurer que le ratio de partage des bénéfices est convenu par l'IMF/l'EF et le client au moment de la conclusion de l'accord.	
17	S'assurer que les bénéfices sont quantifiables.	
18	S'assurer que le ratio de partage des bénéfices est spécifique (en termes définis) et non stipulé sous forme de bénéfice forfaitaire.	
19	S'assurer que l'accord de Moucharaka contient une clause stipulant que la perte est répartie proportionnellement à la contribution respective des associés au capital de la Moucharaka.	
20	S'assurer que l'accord de Moucharaka n'interdit pas à l'un(e) des associés de prendre activement part à l'activité de la Moucharaka.	
21	Passer en revue l'accord et s'assurer qu'aucun(e) associé(e) n'indemnise l'autre pour la perte de capital.	

11. CONTRATS ET DOCUMENTS LIÉS À LA MOUCHARAKA

Courrier de proposition de financement – Moucharaka

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du ou des demandeurs]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre demande du _____, nous avons le plaisir de vous informer de l'approbation de la facilité de financement demandée conformément aux conditions indiquées ci-dessous :

1	Type de financement	Musharaka
	Finalité (p. ex., ouvrir un supermarché)	
2	Investissement proposé total (\$)	
	Contribution par les parties à l'entreprise de la Moucharaka	Institution: \$ _____ (_____ %) Client: \$ _____ (_____ %)
3	Ratio de partage des bénéfices	Institution: \$ _____ (_____ %) Client: \$ _____ (_____ %)
	Ratio de perte	À hauteur de la contribution au capital
4	Date de début	
5	Liquidation : réelle/progressive (si progressive, indiquer la fréquence)	
6	Maturité : (jours/mois/années)	
7	Fréquence de remboursement : (p. ex., trimestriel/semestriel, etc.)	
8	Sûretés : (Billet à ordre, autre collatéral convenu, autres sûretés pouvant être raisonnablement demandées par l'Institution, etc.)	
9	Frais de gestion (proportionnels à la part du client au capital)	\$ (non remboursable)
10	Frais de documentation (proportionnels à la part du client au capital)	réels
11	Versement : (le financement peut être versé de manière forfaitaire ou par tranches)	

Autres conditions

1. Le financement est régi par les règles et réglementations pertinentes/applicables de (nom du Pays) y compris celles de la banque centrale de (nom du Pays) (le cas échéant).
2. Le client n'a pas le droit de créer de charges sur le ou les actifs servant de sûretés au bénéfice de l'Institution (via un nantissement, une hypothèque, un emprunt hypothécaire ou de toute autre manière), que ce soit avec une autre banque, un autre établissement financier ou une autre personne et de quelque manière que ce soit.
3. L'entreprise de la Moucharaka peut être inspectée par l'Institution comme nécessaire et le client doit autoriser l'accès et coopérer avec le représentant autorisé de cette dernière lors de ces inspections.
4. Tous les frais engagés au titre de la documentation, de la valorisation, de l'enregistrement des charges ou tous les autres coûts liés au financement mentionnés dans ce courrier ou que l'Institution peut engager par la suite pour le financement et la sûreté associée, ou en relation avec ces derniers, doivent être payés par le client proportionnellement à sa part dans l'actif Moucharaka.
5. Cette offre de financement est faite sous réserve des approbations finales internes, de l'examen satisfaisant de l'ensemble des documents et sûretés, des formalités nécessaires et de la réception d'un exemplaire de ce courrier dûment signé par le signataire autorisé confirmant son accord quant à l'ensemble des conditions.

Veillez retourner un exemplaire signé et accepté de ce courrier sous jours.

Cette offre est valide pour une durée de jours à compter de la date de ce courrier. Le financement proposé par ce courrier sera retiré s'il n'est pas utilisé au cours de la période spécifiée.

Veillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées,

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Acceptation des conditions

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre courrier d'approbation de notre demande du _____ , par la présente, nous acceptons votre offre de financement ainsi que les conditions stipulées et vous demandons de bien vouloir procéder au financement indiqué. Nous nous engageons à respecter les conditions de l'approbation. Nous fournirons un billet à ordre, une sûreté et tous les autres collatéraux nécessaires, le cas échéant. Nous nous engageons en outre à utiliser le financement et à répondre à toutes les exigences en matière de documents, usuelles et autres, d'une manière satisfaisante pour l'Institution quant à la forme et au fond, chaque fois qu'il nous en sera fait la demande.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le(s) nom(s) du ou des demandeurs]

Accord de Moucharaka

(Petites entreprises)

Cet accord de Moucharaka (« l'Accord ») est conclu ce ____ du mois de _____ entre _____, une entreprise constituée selon le droit de (nom du Pays), dont le siège social est établi à _____, représentée par son _____ (ci-après désigné(e) « l'Institution », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses successeurs et ses ayants droit), d'une part ;

et

_____, une entreprise individuelle/une société/une société de capitaux de droit (nom du Pays) et dont le lieu d'exercice d'activité/le siège social est établi à _____ (ci-après désignée le « Client », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses héritiers légaux, ses successeurs et ses ayants droit), d'autre part.

Attendu que les parties aux présentes ont convenu que l'Institution doit fournir un financement au Client sur la base du partage des bénéfices et des pertes aux conditions établies par les présentes.

À ces causes, cet Accord fait foi de ce qui suit :

1. This Agreement sets out the terms and conditions upon and subject to which the Institution has agreed to finance the client by way of Musharaka investment.
2. Dans cet Accord, sauf si le contexte en exige autrement :
 - « Investissement du Client » s'entend comme défini à la clause 5.2.
 - « États financiers » désignent le bilan, le compte de résultat, l'état de flux de trésorerie et l'état de variation des capitaux propres du Client.
 - « Investissement de l'Institution » s'entend comme défini à la clause 3.
 - « Capital de la Moucharaka » signifie la somme de l'Investissement du Client et de l'Investissement de l'Institution.
 - « Documents principaux » signifie cet Accord et les Documents des Sûretés.
 - « Documents des Sûretés » signifie tous les actes et documents que l'Institution peut réclamer au Client ou lui demander d'exécuter au titre de cet Accord.
 - « Actifs garantis » signifie tous les (décrire les sûretés proposées) du Client. « Demande écrite » signifie la demande soumise par le Client à l'Institution.
3. Par les présentes, l'Institution convient, à la demande du Client présentée par écrit, de fournir à ce dernier un financement jusqu'à _____ \$ (_____ uniquement) selon les conditions stipulées dans les présentes (ce financement étant ci-après désigné « Investissement de l'Institution »).
4. This Agreement shall be valid for a period of _____ years from the date of first disbursement of the Institution's Investment.

5. Le Client et l'Institution conviennent mutuellement et s'engagent pour ce qui suit :
- 5.1. L'Investissement de l'Institution doit être uniquement consacré à [décrire la finalité de l'Investissement Moucharaka] (le « Projet ») et ne doit pas servir ou être alloué pour toute autre finalité.
 - 5.2. L'Investissement du Client pour la finalité de cet Accord s'élève à \$ (uniquement).
 - 5.3. Il est interdit au Client de modifier son capital libéré, ses réserves ou ses bénéfices reportés, sauf sur la base des comptes annuels audités, ou de procéder, sans l'accord écrit et préalable de l'Institution, à tout emprunt supplémentaire ou d'accepter d'autres fonds sur une base de partage des bénéfices et des pertes, que ce soit à court terme ou à long terme, de toute autre source.
 - 5.4. Le Client n'a pas le droit de déclarer de dividendes (le cas échéant) sans l'accord écrit préalable de l'Institution.
 - 5.5. Le Client garantit par les présentes que, sur la base de son expérience et des données dont il dispose, en ajoutant l'Investissement de l'Institution à son propre Investissement, son bénéfice annuel prévisionnel avant impôt devrait représenter ____ % par an du montant total de son investissement et de celui de l'Institution. Ce pourcentage de bénéfices est ci-après désigné comme le « Taux de rendement projeté » du Projet.
 - 5.6. Il est expressément convenu dans les présentes que le Client peut utiliser l'Investissement de l'Institution de la manière et lorsque nécessaire, dans la mesure où l'encours de l'Investissement de l'Institution n'est jamais supérieur au montant spécifié à la clause 3 des présentes.
 - 5.7. Le Client remet à l'Institution, au cours du mois suivant la fin de chaque trimestre de son exercice financier, un rapport sur ses opérations, ses états financiers ainsi que toute autre information, sous quelque forme que ce soit, qu'elle peut lui demander.
 - 5.8. Il est convenu que le Client sera le directeur du Projet (« Directeur ») et disposera de tous les pouvoirs et autorités nécessaires pour gérer le Projet de manière diligente.
 - 5.9. Le Directeur doit établir des comptes séparés, dont le compte de résultat, pour le Projet. L'Institution a le droit de passer en revue ces comptes et toutes les autres données nécessaires lorsqu'elle le juge approprié.
 - 5.10. Il est convenu que le Client a droit à un pourcentage du bénéfice du Projet supérieur à son Investissement en raison de son rôle de Directeur.
 - 5.11. Sur la base du Taux de rendement projeté, l'Institution et le Client conviennent de se partager les bénéfices attendus selon le ratio défini à l'Annexe 1 et que le Directeur paye au Client et à l'Institution leur part de bénéfice attendue respective ainsi que la participation dans le capital racheté du Projet, celle de l'Institution étant versée conformément au calendrier donné à l'Annexe 2.
 - 5.12. Les paiements au titre de la clause (5.11) ci-dessus sont considérés comme provisionnels, à réviser à l'établissement des comptes définitifs pour l'exercice financier complet conformément à la clause 5.

- 5.13. À la finalisation des états financiers annuels, le bénéfice net avant impôt correspondant est distribué à l'Institution et au Client sur la base du ratio de partage des bénéfices stipulé à l'Annexe 1 et sous réserve des conditions établies dans les présentes.
- 5.14. Les pertes sont partagées entre l'Institution et le Client proportionnellement à leur participation respective au Capital de la Moucharaka. Le montant de ces pertes est soit réintégré par les parties dans le Capital de la Moucharaka, soit déduit de celui-ci au choix de chacune des parties.
6. Sous réserve uniquement des conditions expresses de cet Accord, la gestion et le contrôle doivent incomber en premier lieu au Client, qui est responsable de la gestion et du contrôle de l'activité.
7. Cet Accord ne crée pas de partenariat ni de société et en aucun cas le Client n'a l'autorité de lier l'Institution. En aucun cas, l'Institution n'est redevable des dettes et obligations du Client engagées pour d'autres fins, sauf tel que stipulé dans cet Accord.
8. En cas d'incapacité du Client à payer la part de bénéfice, à rembourser l'Investissement de l'Institution comme mentionné ci-dessus ou à s'acquitter de l'un ou l'autre des engagements pris au titre de cet Accord, s'il ne remédie pas à cette défaillance sous _____ jours à compter de la date de la notification transmise par l'Institution, celle-ci a le droit de vendre les sûretés définies à la clause 13 et de déduire les produits de leur vente des montants qui lui sont dus.
9. Lorsque des sommes doivent être payées par le Client au titre des Documents principaux à une date spécifiée et qu'elles ne le sont pas, ou si une extension de délai est accordée par l'Institution sans augmentation du montant dû, le Client s'engage par les présentes à verser directement sur le fond caritatif géré par l'Institution une somme calculée de la manière suivante : $(\text{somme non payée} \times 1 \% \times \text{période non payée}) / (365 \text{ jours})$. Le fonds caritatif est utilisé à la discrétion absolue de l'Institution, exclusivement aux fins de la cause caritative approuvée.
10. L'Institution a le droit de se tourner vers un tribunal compétent afin de recouvrer toutes les sommes restant dues si le Client retarde le paiement de l'une des sommes dues mentionnées à la clause 9 ci-dessus ainsi que le paiement de la somme à verser sur le fond caritatif, se traduisant par des coûts directs ou indirects pour elle.
11. Cet accord lie, s'applique au bénéfice et peut être rendu applicable par l'Institution, le Client et leurs successeurs, ayants cause et cessionnaires respectifs, dans la mesure où le Client ne cède pas ni ne transfère l'un ou l'autre de ses droits ou obligations au titre de cet Accord sans le consentement écrit de l'Institution. L'Institution peut céder l'intégralité ou une partie de ses obligations ou engagements au titre de cet Accord à toute banque, tout établissement financier ou toute autre personne.
12. Force Majeure : sont des cas de Force Majeure tous les retards ou l'incapacité de l'une des parties aux présentes à s'acquitter de ses obligations au titre des présentes si et dans la mesure où ces événements sont dus à des occurrences ou des circonstances qui échappent à son contrôle raisonnable, notamment, mais sans s'y limiter, les catastrophes naturelles, les incendies, les grèves ou d'autres troubles sociaux, les émeutes, les mouvements populaires, les guerres (déclarées ou non), les actes de sabotage ou tout autre cause similaire à celles indiquées dans les présentes et qu'elle ne peut contrôler. La partie affectée par ces événements doit en informer rapidement l'autre et doit fournir des preuves détaillées de leur survenue et des motifs du non-respect de l'intégralité ou d'une partie de cet Accord. Après concertation, les parties doivent décider entre elles si elles mettent fin à cet Accord, déchargent la partie affectée d'une partie de ses obligations ou en prolongent au maximum les obligations.

13. L'Institution doit, sur accord mutuel des parties aux présentes, obtenir une sûreté pour le rachat de son Investissement conjointement aux bénéfices ou aux autres sommes qui lui sont dus après imputation des pertes (le cas échéant). Le Client convient et s'engage par les présentes à fournir les sûretés demandées par l'Institution pour le besoin indiqué ci-dessus et qu'elle peut déterminer afin de garantir son rang privilégié sur les autres créanciers du Client.
14. Cet Accord constitue l'intégralité de l'accord entre les Parties en relation avec l'objet indiqué et aucun amendement ni modification apporté(e) à ce dernier ne s'appliquera ou n'aura force exécutoire à moins d'avoir été porté(e) par écrit, signé(e) par les deux parties et de faire référence à cet Accord.

En foi de quoi, le Client et l'Institution ont exécuté cet Accord au jour, au mois et à l'année indiqués ci-dessus.

Pour le compte et au nom de l'Institution

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

_____ [Indiquer le ou les noms du Client]

Annexes à inclure :

- ▶ Fiche d'information sur le projet
- ▶ Projection des flux de trésorerie et des recettes
- ▶ Calendrier des charges approuvées
- ▶ Formulaire d'informations sur le client
- ▶ Date de versement des capitaux
- ▶ Échéancier de rachat du capital et de paiement des bénéfices

Annexe 1 – Paramètres convenus

1. Ratio de partage des bénéfices

Institution	_____ %
Client	_____ %

2. Autres conditions, le cas échéant

(En lien, par exemple, avec la valorisation des stocks, les politiques d'amortissement, le montant convenu des coûts autorisés, etc.)

Annexe 2 – Rachat du capital

Échéancier de rachat du capital et de paiement de bénéfices		
N°	Échéance	Montant en \$
1	Date du premier décaissement + xx mois	
2	Date du premier décaissement + xx mois	
3	Date du premier décaissement + xx mois	
..	Date du premier décaissement + xx mois	
..	Date du premier décaissement + xx mois	
..	Date du premier décaissement + xx mois	
..	Date du premier décaissement + xx mois	
n	Date du premier décaissement + xx mois	
Total		



Moudaraba

La Moudaraba est un contrat basé sur une relation fiduciaire (aqd amana). Il s'agit d'une forme de partenariat entre une partie qui apporte le capital (Rab el Mal/bailleur de fonds) et une autre partie qui fournit les efforts sous la forme de compétences managériales (moudarib/gérant). Le profit résultant de l'activité entreprise est partagé entre le bailleur de fonds et le gérant conformément à un ratio de partage des bénéfices mutuellement convenu, tandis que seul le bailleur de fonds supporte les pertes, sous réserve qu'elles ne soient pas dues à la négligence, à une action fautive ou à un abus de confiance de la part du gérant.

- ▶ **Négligence** : l'une des conditions types spécifiées dans un contrat de Moudaraba est que l'associé gérant doit faire preuve de vigilance et de diligence. Par exemple, si les actifs achetés pour être vendus sont entreposés sans être couverts par un Takafoul/une assurance pour les protéger du risque d'incendie et de vol, en cas de perte en raison de ces événements, le gérant en assumera la responsabilité du fait de sa négligence pour n'avoir pas souscrit la protection nécessaire.
- ▶ **Action fautive** : le gérant est responsable de la perte de capital si, au cours des investissements, et dans l'espoir de bénéfices plus élevés, il investit dans une activité non incluse dans la liste convenue qui donne lieu à une perte.
- ▶ **Violation des termes** : conformément aux termes de la Moudaraba, le gérant doit communiquer toutes les informations pertinentes dont il a connaissance, en particulier celles qui ne sont pas favorables, mais importantes pour le bailleur de fonds afin de prendre la décision d'investir. Le gérant est réputé avoir violé les termes de l'accord s'il ne reprend pas dans son étude de faisabilité des informations importantes en sachant qu'elles sont essentielles pour le processus décisionnel et si l'investissement se traduit par des pertes. Il devra, de ce fait, supporter la perte de capital liée à cette non-divuligation volontaire s'il s'avère qu'il a choisi d'omettre ces informations non favorables.

1. LA MOUDARABA EN TANT QUE MODE DE FINANCEMENT

Il existe deux types de Moudaraba :

- ▶ **Moudaraba restreinte (Moudaraba al-muqayyada)** : contrat de Moudaraba par lequel le bailleur de fonds restreint les actions du moudarib à un lieu spécifique ou un type particulier d'investissement qu'il juge appropriés, mais sans le contraindre indûment dans ses opérations.
- ▶ **Moudaraba libre (Moudaraba al-mutlaqah)** : contrat de Moudaraba par lequel le bailleur de fonds laisse le moudarib libre d'administrer les fonds de la Moudaraba sans aucune restriction.

De plus, la Moudaraba peut être destinée à plusieurs finalités ou à une seule, être perpétuel ou pour une période donnée, ouvert ou fermé et être à un, deux ou plusieurs niveaux. La Moudaraba à deux niveaux désigne spécifiquement le cas où le bailleur de fonds investit des capitaux auprès d'un moudarib (intermédiaire) qui investit lui-même ces fonds dans un autre moudarib.

2. UTILISATIONS DE LA MOUDARABA

Ce mode de financement peut répondre à de nombreux types de besoins de financement, notamment :

- ▶ Les besoins en fonds de roulement d'une entreprise
- ▶ Le financement de gros pour les intermédiaires
- ▶ Le financement de projets

3. SPÉCIFICITÉS DE LA MOUDARABA

La Moudaraba est une coentreprise, sur un actif ou une entreprise, créée par deux parties : un investisseur qui apporte tout le capital et un entrepreneur qui gère le capital sur la base du mandat donné par l'investisseur. Il s'agit d'un partenariat de capital investissement qui n'implique pas nécessairement une participation des associés dans le capital de l'entreprise, car c'est sa valeur liquidative et

non ses futurs retours prévisionnels qui constitue la base d'évaluation. Il pourrait être comparé aux investissements réalisés par les gérants de fonds, mais en étant strictement basé sur le partage des bénéfices et non sur les dettes. Une Moudaraba peut servir de source de revenus ou de partage des bénéfices pour les déposants bancaires, les fournisseurs de Takafoul ou les fonds d'investissement. Le concept a aussi été appliqué au financement d'entreprises, à l'instar de la Moucharaka, la différence étant qu'ici l'investisseur apporte 100 % du capital, tandis que dans une Moucharaka l'entrepreneur apporte aussi une partie des capitaux.

4. IMPACT DE LA MOUDARABA PAR LE BIAIS DE LA POUVOIRISATION ÉCONOMIQUE

Comme tous les instruments de fonds propres, la Moudaraba facilite le partage des risques entre l'entrepreneur et l'investisseur. L'investisseur doit s'assurer de la mise en place de toutes les mesures d'atténuation des risques, y compris la souscription d'un Takafoul et l'obtention des autorisations nécessaires. Les risques les plus élevés se produisant au cours des premières phases, le rôle de l'investisseur est essentiel pour que l'actif ou l'entreprise génère des retours élevés. Outre les capitaux apportés, l'investisseur peut, et doit, fournir des services de conseil, des entrées sur le marché, le savoir-faire, la technologie, etc. Pour les Moudarabas conclues avec des gérants de fonds, c'est aussi un moyen pour mettre en relation les personnes disposant du capital et celles disposant du savoir-faire. Conformément aux principes de la Moucharaka, si les parties peuvent négocier le ratio de partage des bénéfices, le ratio de partage des pertes se fonde uniquement sur la contribution en capital. Dans la Moudaraba, l'investisseur supporte donc l'intégralité des pertes, puisqu'il apporte l'intégralité du capital.

5. RÈGLES APPLICABLES À LA MOUDARABA

Nature du contrat de Moudaraba

De manière générale, un contrat de Moudaraba permet à chacune des parties de résilier unilatéralement le contrat, hormis lorsque le gérant a commencé à travailler ou lorsque les deux parties ont convenu de ne pas le résilier avant une date spécifique.

Capital

▶ Le capital constitue la principale caractéristique de la Moudaraba et la substance du contrat. Seul le bailleur

de fonds apporte le capital. La gestion du capital sert avant tout à générer un profit.

- ▶ Le capital de la Moudaraba peut se présenter sous la forme d'actifs monétaires ou non monétaires.
- ▶ En cas d'actifs non monétaires, qui peuvent inclure des actifs immatériels, le capital est valorisé par un tiers, pouvant être un organisme faisant autorité, un expert, ou comme convenu par les parties à la conclusion du contrat.
- ▶ Les dettes comme les créances à recevoir et les emprunts à rembourser à un bailleur de fonds ne peuvent servir de capital de la Moudaraba.
- ▶ Le capital peut être décaissé en intégralité, partiellement ou à intervalles réguliers ou mis à la disposition du moudarib au moment de la conclusion du contrat, en fonction des conditions de ce dernier.
- ▶ Le moudarib et le bailleur de fonds peuvent convenir que ce dernier rachètera le capital de la Moudaraba de manière graduelle/périodique.
- ▶ Le moudarib peut céder le capital de la Moudaraba qu'il gère à un autre moudarib dans le cadre d'une autre Moudaraba ou à un agent (Wakeel), avec l'accord du bailleur de fonds. C'est ce que l'on appelle la Moudaraba à deux niveaux qui peut servir à proposer des lignes de crédit à des intermédiaires.
- ▶ L'incapacité du bailleur de fonds à fournir le capital selon l'échéancier convenu constitue une violation de la promesse conformément aux conditions spécifiées du contrat. Le moudarib peut résilier le contrat ou les deux parties peuvent convenir de le réviser en se fondant sur la contribution en capital réelle.
- ▶ En cas de résiliation de l'accord, le moudarib doit restituer l'encours de capital, le cas échéant. Si les charges au titre de la Moudaraba sont supérieures à la contribution en capital réelle, cette dette est supportée par le bailleur de fonds à hauteur du montant total engagé au titre du contrat.
- ▶ Le moudarib ne peut pas garantir un retour sur le capital. Toutefois, le bailleur de fonds peut lui demander de prendre les dispositions nécessaires pour obtenir une garantie de bonne exécution auprès d'un tiers indépendant. Cette garantie doit être exécutée dans le cadre d'un contrat séparé et servir à couvrir la perte ou la réduction de capital en cas d'action fautive, de

négligence, de malhonnêteté, de fraude ou de violation des conditions du contrat par le moudarib.

- ▶ Le garant tiers doit être indépendant du moudarib et ne pas être une partie liée dont il détiendrait une participation majoritaire ou sur laquelle il exercerait un contrôle, ni être une filiale ou une entité qu'il détient ou contrôle.
- ▶ Dans un accord de Moudaraba (et de manière générale dans les partenariats), il est interdit d'obtenir une sûreté ou de convenir d'un taux de rendement déterminé. Toutefois, la plupart des institutions peuvent obtenir, et obtiennent, une sûreté pour gérer et atténuer les risques impliqués lorsqu'un moudarib s'est rendu coupable de négligence avérée ou de fraude, etc.
- ▶ La sûreté doit être obtenue au cas par cas et peut inclure, mais sans s'y limiter, des privilèges sur les dépôts, des gages de marchandises, des hypothèques sur des biens immobiliers, des charges sur les actifs de l'entreprise, des nantissements d'actions d'entreprises cotées, etc.
- ▶ Le moudarib peut injecter ses propres fonds dans le capital de la Moudaraba sous réserve de l'accord du bailleur de fonds principal et, à ce titre, un contrat de Moudaraba sera établi entre le moudarib (en qualité d'associé de la Moudaraba) et l'entreprise de Moudaraba. Dans ce cas, le moudarib a droit à deux parts des bénéfices, l'une en sa qualité de moudarib et l'autre en sa qualité d'associé de la Moudaraba.

Gestion de l'entreprise de Moudaraba

- ▶ L'ensemble des tâches et des activités entreprises par le moudarib en relation avec le capital de la Moudaraba doivent être conformes avec la charia.
- ▶ Le moudarib dispose du droit exclusif de gérer l'entreprise de Moudaraba. Il est interdit au bailleur de fonds de la gérer. Toutefois, il a un droit d'information quant à la conduite des affaires par le moudarib.
- ▶ Les pouvoirs/l'autorité du moudarib découlent du contrat de Moudaraba, qui peut prévoir le périmètre et la cession de la gestion du capital de la Moudaraba à un tiers.
- ▶ Le champ d'application d'une Moudaraba restreint peut spécifier des conditions restreignant le rôle/les fonctions du moudarib comme le lieu, la période d'investissement, le type de projet et le mélange de

fonds, dans la mesure où cela ne compromet pas la finalité/l'objectif du contrat et ne contraint pas indûment le moudarib.

- ▶ Un contrat de Moudaraba peut obliger le moudarib à déployer le capital dans une entreprise rentable. Le moudarib est personnellement responsable de la bonne gestion du capital dans les meilleurs intérêts du bailleur de fonds.
- ▶ Le moudarib partie à un contrat de Moudaraba peut céder le capital à un autre moudarib partie d'un autre contrat de Moudaraba avec l'accord écrit du bailleur de fonds principal.
- ▶ Si l'accord de Moudaraba devient nul pour quelque motif que ce soit, le moudarib peut changer de statut et devenir un employé, c'est-à-dire :
 - Que ses dépenses comme le logement, le transport, etc. ne sont pas prises en charge s'il se déplace ou fait des affaires dans sa ville.
 - Qu'il n'a droit à aucune part des bénéfices et ne reçoit qu'une juste rémunération pour son travail.

Partage des bénéfices

- ▶ Le partage des bénéfices est la principale motivation d'un contrat de Moudaraba.
- ▶ En raison de la nature participative de ce mode de financement, les parties doivent préalablement convenir du ratio de partage des bénéfices. Le taux de profit ne peut être prédéterminé, même si le taux de rendement attendu peut parfois être estimé de manière raisonnablement acceptable.
- ▶ Habituellement, le moudarib a peu de marge pour négocier le ratio de partage des bénéfices, et sa responsabilité est limitée quant à l'activité, même s'il peut recevoir une prime incitative intéressante pour une bonne exécution.
- ▶ Un contrat de Moudaraba ne peut inclure de condition stipulant un montant de bénéfice fixe prédéterminé pour l'un des associés, dans la mesure où cela aurait un impact négatif sur la part de bénéfice de l'autre.
- ▶ Les termes du rachat du capital et du paiement des bénéfices sont déterminés par accord mutuel des parties et documentés dans un échéancier joint à l'accord de Moudaraba. Pour faciliter les affaires, il est

possible d'inclure des clauses gouvernant le versement d'un « acompte » sur les bénéfices par la liquidation progressive et sur le rachat dans le temps du capital.

- ▶ Les bénéfices sont basés sur les revenus, après déduction de tous les coûts opérationnels de l'entreprise et des impôts (si applicable). Toutefois, le contrat doit clairement stipuler si la Moudaraba sera réglée sur une base brute ou nette.
- ▶ À l'établissement du contrat, une partie peut céder son droit aux bénéfices (le cas échéant) à une autre partie sur la base du tanazoul (renonciation). Toutefois, cette renonciation n'entrera en vigueur qu'à la date de la distribution des bénéfices.
- ▶ Les bénéfices sont constatés sur une base réelle en vendant les actifs du partenariat de Moudaraba, ou sur une base progressive par la valorisation progressive des actifs, y compris des créances à recevoir.
- ▶ Dans le cas d'une valorisation progressive, une réserve peut être constituée pour le bénéfice progressif sur accord mutuel. Cette réserve peut être distribuée lorsque les gains sont réalisés au moment de la cession.
- ▶ Les parties au contrat peuvent convenir de mettre de côté une partie des bénéfices à titre de réserve (p. ex., réserve d'équilibrage, profit equalization reserve, PER) ou pour toute autre fin. Cependant, afin de protéger le capital, seule la part de bénéfices du ou des bailleurs de fonds peut être utilisée pour constituer la réserve correspondante : la réserve pour risque d'investissement (investment risk reserve, IRR).
- ▶ Les gains non réalisés constatés au cours du financement sont constatés en augmentation du capital et inclus dans le calcul du résultat du contrat de Moudaraba.
- ▶ Dans un contrat de Moudaraba à deux ou plusieurs niveaux, deux ou plusieurs accords de partage des bénéfices peuvent être convenus entre le bailleur de fonds et le moudarib. Le profit généré par le moudarib au titre du contrat de deuxième niveau est partagé entre ce dernier et le bailleur de fonds sur la base du ratio préalablement convenu.
- ▶ Il est interdit au moudarib de recevoir des honoraires en plus de sa part de bénéfices au titre du contrat de Moudaraba.

- ▶ Les revenus d'investissement acquis de manière accidentelle du fait d'activités non conformes avec la charia réalisées par une entreprise de Moudaraba doivent être destinés à des fins caritatives.

Responsabilité des pertes

- ▶ Les pertes sont supportées uniquement par le bailleur de fonds, sauf en cas d'action fautive, de négligence ou de violation du contrat par le moudarib.
- ▶ La perte est constatée au passif de l'entreprise de Moudaraba si elle est supérieure à la valeur des actifs. En revanche, c'est une perte opérationnelle qui sera comptabilisée si les charges sont supérieures aux revenus pendant une période définie. Elle sera réglée sur les bénéfices antérieurs ou à venir.

Résiliation de la Moudaraba

- ▶ Le contrat de Moudaraba peut être résilié à tout moment par l'une ou l'autre des parties, mais après notification de l'autre. Toutefois, il ne peut être résilié de manière unilatérale si le moudarib a commencé à travailler ou lorsque les deux parties ont convenu de ne pas le résilier avant une date spécifique.
- ▶ Si tous les actifs de la Moudaraba sont en numéraire au moment de la résiliation, les bénéfices éventuellement réalisés sur le principal sont distribués aux parties conformément au ratio convenu. Mais, s'ils ne sont pas en numéraire, le moudarib doit pouvoir les vendre et les liquider afin de déterminer le bénéfice réel.
- ▶ La Moudaraba peut être limitée à une durée spécifique, p. ex., un an, six mois, etc., et s'éteindre ainsi sans notification préalable.
- ▶ La Moudaraba peut aussi être réputée éteinte en cas de perte.

6. ÉTAPES DE LA MOUDARABA

- ▶ Le client remet une demande et les détails du projet envisagé à l'IMF/l'EF, lui demandant de financer les besoins de son activité. Il remet les documents suivants conjointement à sa demande :
 - i. Un formulaire d'information sur le projet, avec sa description et des projections de revenus à trois ans.
 - ii. Des profils de l'entreprise avec la forme juridique, une preuve de bonne foi des administrateurs/associés/personnelle, l'imposition, etc.
 - ▶ L'IMF/l'EF peut accepter ou rejeter la demande après l'avoir traitée et vérifié la solvabilité du client. S'il accepte la demande, l'IMF/l'EF propose le financement au demandeur par le biais d'un courrier de proposition de financement décrivant les conditions de Moudaraba, que le demandeur doit accepter sous un certain délai (en jours) pour être éligible pour le financement.
 - ▶ Dès que l'IMF/l'EF a reçu l'acceptation du demandeur, l'accord de Moudaraba est conclu avec ce dernier, avec tous les détails des décaissements, les dates de versement, les signataires autorisés, les acomptes sur les bénéfices, etc.
 - ▶ Il est ensuite demandé au client d'ouvrir un compte dans une banque choisie par l'IMF/l'EF. Les fonds sont libérés conformément aux dates de versement convenues ou en fonction d'autres critères comme convenus par les parties.
 - ▶ Le client verse les bénéfices à l'IMF/l'EF à intervalles réguliers et liquide graduellement l'activité de Moudaraba afin que l'IMF/l'EF puisse racheter son capital dans le temps conformément aux échéances convenues. Enfin, la Moudaraba s'éteint à la liquidation physique des actifs.
- Des exemples de trois Moudaraba possibles sont présentés ci-dessous :

Illustration 4. Flux de processus d'une entreprise de Moudaraba – Financement pour une finalité spécifique

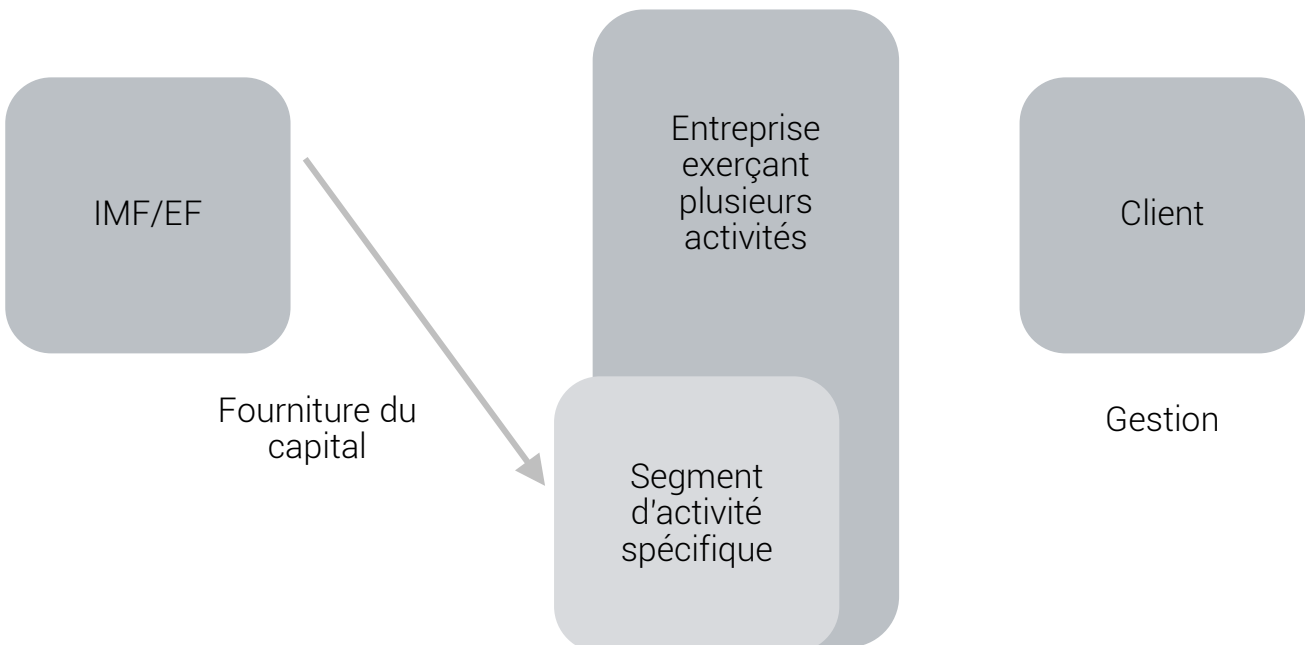
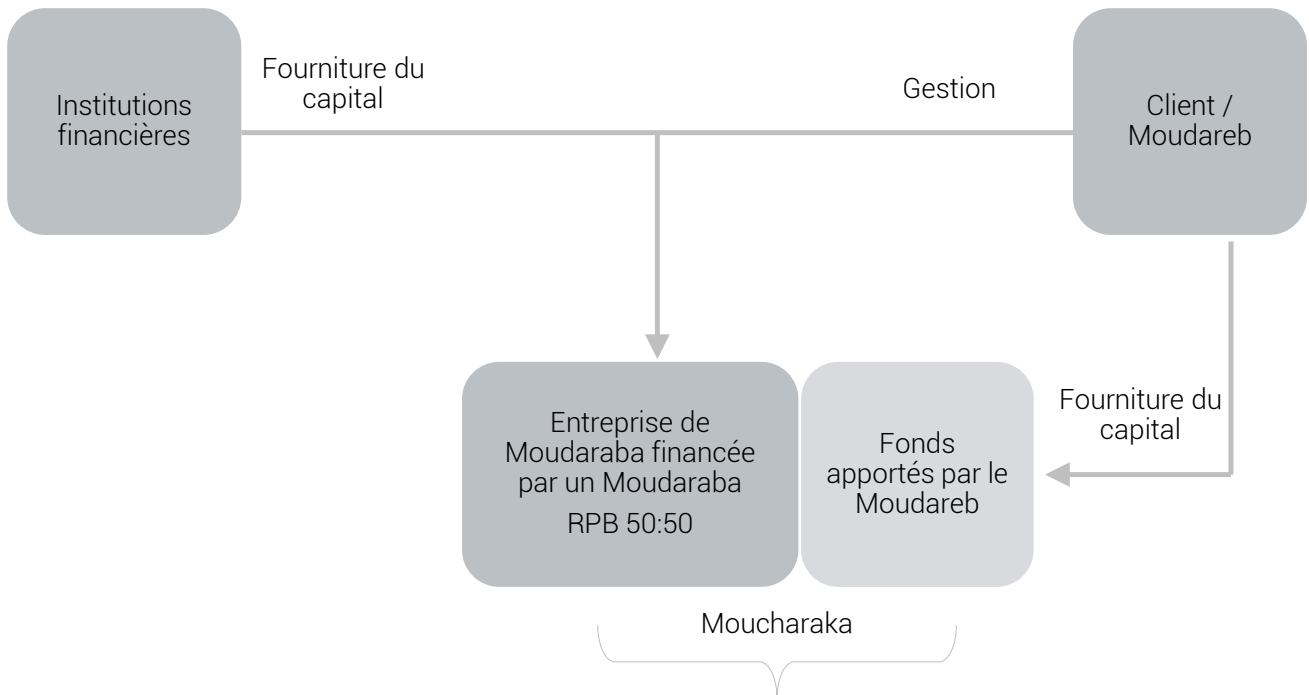


Illustration 5. Moucharaka entre le Moudarib et l'entreprise de Moudaraba**Illustration 6. Entreprise de Moudaraba – Financement pour une finalité générale****7. MUDARABA ACCOUNTING/BOOKKEEPING (INCLUDING WORKED EXAMPLES)**

- ▶ Le capital de la Moudaraba est constaté lorsqu'il est versé au moudarib ou mis à sa disposition. Si le capital est versé par tranches, chaque tranche est constatée lorsqu'elle est décaissée.
- ▶ Le capital fourni en numéraire est évalué à hauteur du montant versé ou du montant mis à la disposition du moudarib et le capital fourni en nature est évalué à la juste valeur des actifs. Toute différence entre la juste valeur et la valeur comptable est constatée en profit ou en perte.
- ▶ Les charges engagées ne font pas partie du capital de la Moudaraba, sauf accord contraire entre les deux parties.
- ▶ Si l'intégralité du capital est perdue sans qu'il n'y ait acte fautif ou négligence du moudarib, la Moudaraba est réputée être éteinte et l'IMF/l'EF, en sa qualité de bailleur de fonds, le constate en perte.
- ▶ La Moudaraba est constatée comme une créance à recevoir du moudarib s'il est éteint ou liquidé sans remboursement du capital.
- ▶ Le profit ou la perte sur les transactions Moudaraba qui commencent et se terminent au cours du même exercice financier est constaté(e) au moment de la liquidation (progressive ou réelle).
- ▶ La part de bénéfice de l'IMF/l'EF sur un financement Moudaraba étalé sur un plus d'un exercice financier est constatée à hauteur de la distribution des bénéfices et la perte est déduite du capital de la Moudaraba.

Enregistrement des écritures comptables- Exemples de travail

Tableau 9. Exemple de comptabilisation d'une Moudaraba

ENTREPRISE DE MOUDARABA										
Client	Fabricant de bouteilles en plastique									
Besoin de financement	1 000 000									
Moudaraba	3 ans									
Besoin de la demande	Faisabilité des flux de trésorerie projetée à trois ans de l'entreprise de Moudaraba									
Rendement brut prévisionnel de l'entreprise de Moudaraba	30 %									
Dépenses directes de l'entreprise de Moudaraba	35 %									
Ratio de partage des bénéfices										
Institution (Rab el Mal)	60,00 %									
Client (Moudareb)	40,00 %									
Bénéfices à recevoir	Sur une base mensuelle									
Distribution des bénéfices	Semestriellement									
Rachat de Moudaraba	Semestriellement (en parts égales)									
Date de début	Dates d'échéance	Nb de jours	Rendement attendu de Moudaraba	Charges directes	Profit net après charges	Part de l'institution	Produits à recevoir mensuels	Encours de Moudaraba	Remboursements de Moudaraba	Taux de rendement annuel pour l'institution
1-Jan-2014	30-Juin-2014	180	150 000	52 500	97 500	58 500	9 750	1 000 000	166 667	11,7 %
1-Juil-2014	31-Déc-2014	183	125 000	43 750	81 250	48 750	8 125	833 333	166 667	11,7 %
1-Jan-2015	30-Juin-2015	180	100 000	35 000	65 000	39 000	6 500	666 667	166 667	11,7 %
1-Juil-2015	31-Déc-2015	183	75 000	26 250	48 750	29 250	4 875	500 000	166 667	11,7 %
1-Jan-2016	30-Juin-2016	181	50 000	17 500	32 500	19 500	3 250	333 333	166 667	11,7 %
1-Juil-2016	31-Déc-2016	183	25 000	8 750	16 250	9 750	1 625	166 667	166 667	11,7 %
Total			525 000	183 750	341 250	204 750			1 000 000	11,7 %
En cas de perte au cours des six derniers mois de l'entreprise de Moudaraba										
1-Juil-2016	31-Déc-2016	183	(2 083)	8 750	(10 833)	(10 833)		166 667	166 667	3,47 %
Total			497 917	183 750	314 167	184 167			1 000 000	9,76 %

Décaissement des fonds au titre du financement Moudaraba au bénéfice du client pour une période de trois ans :

 1^{er} janvier 2014

Débit	Compte de financement Moudaraba	1 000 000
Crédit	Compte client (Chèques de banque/TàV)	1 000 000

Bénéfices à recevoir mensuels* :

31 janvier 2014

Débit	Profit à recevoir au titre de la Moudaraba	16 250
Crédit	Profit sur le financement Moudaraba	16 250

*Les bénéfices à recevoir mensuels seront comptabilisés en gardant à l'esprit le taux de rentabilité projeté

Distribution semestrielle des bénéfices par le client**

30 juin 2014

Débit	Compte client	97 500
Crédit	Profit à recevoir au titre de la Moudaraba	97 500

** Le client verse le montant des bénéfices tous les six mois et cela sera comptabilisé de la même façon

Remboursements semestriels de la Moudaraba***

30 juin 2014

Débit	Compte client	166 667
Crédit	Compte de financement Moudaraba	166 667

*** Le Client remboursera le même montant du financement Moudaraba tous les six mois et l'écriture sera répétée en conséquence

À la maturité du contrat, remboursement du financement avec distribution des bénéfices (si le capital Moudaraba est remboursé au terme)

Débit	Compte client	
Crédit	Compte de financement Moudaraba	
Crédit	Profit à recevoir au titre de la Moudaraba	

8. RISQUES LIÉS À L'UTILISATION DU FINANCEMENT MOUDARABA ET MESURES D'ATTÉNUATION

Risques spécifiques au produit	Mesures d'atténuation des risques
<p>I. Risque d'investissement en capital</p> <p>Ce type d'investissement en capital est exposé à un ensemble de risques liés au moudarib, à l'activité et aux opérations commerciales. Les institutions sont aussi exposées au risque d'information asymétrique en ce qui concerne les contreparties, ce qui peut affecter négativement les évaluations de l'investissement, entraînant une perte de capital ou de bénéfices ou les deux.</p>	<p>Pour atténuer ces risques, l'IMF/l'EF peut devoir endosser un rôle actif afin de suivre l'investissement ou utiliser des structures d'atténuation des risques spécifiques. Par exemple, l'IMF/l'EF doit avoir mis en place des stratégies, des processus de gestion des risques et de reporting adaptés aux caractéristiques des risques des investissements en capital. Des stratégies de sortie bien définies, incluant les conditions d'extension et de remboursement, doivent être mises en place pour les activités d'investissement en capital.</p>
<p>II. Risque d'agence :</p> <p>Ce risque est particulièrement présent lorsque l'asymétrie de l'information est élevée et que la communication financière du moudarib est opaque. Des facteurs externes supplémentaires compliquent encore plus la gestion des risques pour l'IMF/l'EF lorsque le contrat de Moudaraba est transformé en dette en cas de négligence ou d'action fautive avérée du moudarib. De ce fait, il existe aussi un risque de crédit.</p>	<p>L'IMF/l'EF doit utiliser une Moudaraba brute et non pas nette pour atténuer une partie du risque. En outre, le calendrier des charges doit être intégré au contrat afin de gérer celles qui sont autorisées et celles qui sont interdites. Par conséquent, la Moudaraba doit définir le profit comme « le montant de profit brut pouvant être distribué après déduction des charges autorisées comme convenues par le client et l'Institution conformément au calendrier des charges défini et joint ».</p> <p>Il est nécessaire d'obtenir auprès de tiers une sûreté se rapportant à la performance du moudarib afin d'atténuer le risque de négligence avérée et de fraude.</p> <p>De manière générale, il est possible d'atténuer les risques en ayant des données de bonne qualité sur les performances passées de la contrepartie et en déterminant la probabilité de défaillance.</p> <p>Souvent, les informations sur la solvabilité du client sont recueillies par le biais de sources informelles et des réseaux de la communauté locale.</p>
<p>III. Risque fiduciaire :</p> <p>Le risque fiduciaire peut survenir en raison de l'incapacité de l'IMF/l'EF à respecter les standards explicites et implicites applicables aux responsabilités fiduciaires.</p>	<p>Le risque fiduciaire peut être atténué en adhérant à des politiques et des conditions spécifiques reprises dans l'accord signé avec le client</p>
<p>L'IMF/l'EF doit veiller à la mise en place d'un cadre de due diligence et de faisabilité holistique et robuste afin d'évaluer facilement et efficacement la viabilité de l'entreprise de Moudaraba.</p>	

9. LISTE DE CONFORMITÉ DE MOUDARABA AVEC LA CHARIA – NOTES D'ORIENTATION POUR LE CONTRÔLEUR/ L'AUDITEUR DE LA CONFORMITÉ AVEC LA CHARIA

N°	Point	Remarques
	Points généraux	
1	Obtenir la liste de toutes les transactions Moudaraba conclues par l'IMF/l'EF au cours de la période considérée.	
2	Échantillonner les transactions et en obtenir les accords correspondants afin d'en vérifier la conformité avec la charia.	
3	S'assurer que les accords échantillonnés sont conformes à l'accord standard tel qu'approuvé par le CC.	
4	S'assurer que toutes les transactions conclues, et leur objet respectif, sont conformes avec la charia.	
5	Documenter le flux réel de la transaction.	
6	Effectuer un audit systématique pour vérifier que le flux réel de la transaction est conforme au flux documenté.	
	Contrôles internes	
7	S'assurer que l'objet de la transaction porte sur des biens autorisés.	
8	S'assurer que l'IMF/l'EF a correctement évalué la situation financière du client avant de conclure le contrat de Moudaraba.	
9	Des contrôles adéquats sont-ils mis en œuvre pour garantir le flux correct de la transaction ?	
10	Des contrôles adéquats sont-ils mis en œuvre pour s'assurer que chaque étape des transactions Moudaraba standard est suivie de celle prévue ?	
11	S'assurer que les conditions de l'accord ne sont pas modifiées, hors approbation spécifique du CC.	
12	S'assurer de la documentation correcte de la transaction.	
13	L'IMF/l'EF procède-t-il correctement aux études de faisabilité et aux évaluations des projets ?	
	Règles juridiques	
	Spécification du capital	

N°	Point	Remarques
14	<p>S'assurer que l'accord de Moudaraba répond aux conditions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Le capital de Moudaraba est spécifique ▶ Le capital a été remis au client ou à son agent ▶ Le ratio de partage des bénéfices est spécifique tant pour l'IMF/l'EF (en sa qualité de bailleur de fonds) que pour le client (en sa qualité de moudarib). 	
	Partage et distribution des bénéfices	
15	S'assurer que la Moudaraba n'oblige pas le client à garantir le paiement du capital ou des bénéfices.	
16	S'assurer que le ratio de partage des bénéfices est spécifique (en termes définis) et non stipulé sous forme de bénéfice forfaitaire.	
17	S'assurer qu'en cas de non-reconduction du contrat, l'IMF/l'EF recouvre la valeur du capital en numéraire ou en équivalents de trésorerie de la manière convenue dans le contrat.	
18	Enquête de l'IMF/l'EF en cas de perte (le cas échéant). S'assurer que seul l'IMF/l'EF supporte les éventuelles pertes et non le client, sauf si elles sont dues à sa négligence ou à une action fautive avérée de sa part, auquel cas il devra les supporter conformément à l'accord.	
19	S'assurer que des projets spécifiques sous-tendent le contrat. S'assurer que l'IMF/l'EF a pris les dispositions nécessaires pour visiter et surveiller régulièrement les projets.	
20	S'assurer que l'IMF/l'EF ne convient pas avec le client de la mise en place de deux comptes de capital avec la condition que les bénéfices cumulés sur l'un lui seront destinés et ceux cumulés sur l'autre seront destinés au client.	
21	S'assurer que l'accord de Moudaraba ne contient aucune condition spécifiant que le bénéfice réalisé sur un exercice financier sera versé au client et celui réalisé sur l'exercice financier suivant sera versé à l'IMF/l'EF.	
22	S'assurer que l'accord de Moudaraba n'attribue aucun bénéfice d'une transaction donnée au client ou à l'IMF/l'EF.	
23	S'assurer que les restrictions imposées au client pour pouvoir dégager un bénéfice sont bénéfiques et non contreproductives pour l'objet de Moudaraba.	
24	S'assurer que l'IMF/l'EF ne stipule pas avoir le droit de travailler avec le client et participer aux opérations couvertes par la Moudaraba.	
25	S'assurer que le client n'utilise pas les fonds de Moudaraba pour procéder à des prêts, cadeaux ou dons caritatifs.	

10. CONTRATS ET DOCUMENTS LIÉS À LA MOUDARABA

Courrier de proposition de financement – Moudaraba

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre demande du _____ nous avons le plaisir de vous informer de l'approbation de la facilité de financement demandée conformément aux conditions indiquées ci-dessous :

1	Type de financement :	Mudaraba
2	Montant du financement (\$)	
3	Finalité : (p. ex., ouvrir un supermarché)	
4	Date de début	
5	Ratio de partage des bénéfices	
6	Liquidation : réelle/progressive (si progressive, indiquer la fréquence)	
7	Maturité : (jours/mois/années)	
8	Fréquence de rachat : (p. ex., trimestriel/semestriel, etc.)	
9	Sûretés : (Billet à ordre, autre collatéral convenu, autres sûretés pouvant être raisonnablement demandées par l'Institution, etc.).	
10	Frais de gestion (coût pour la Moudaraba)	_____ \$ (Non remboursables)
11	Frais de documentation (coût pour la Moudaraba)	Réels
12	Versement : (le financement peut être versé de manière forfaitaire ou par tranches)	

Autres conditions

1. Le financement est régi par les règles et réglementations pertinentes/applicables de (nom du Pays) y compris celles de la banque centrale de (nom du Pays) (le cas échéant).
2. Le client n'a pas le droit de créer de charges sur le ou les actifs servant de sûretés au bénéfice de l'Institution (via un nantissement, une hypothèque, un emprunt hypothécaire ou de toute autre manière), que ce soit avec une autre banque, un autre établissement financier ou une autre personne et de quelque manière que ce soit.
3. L'entreprise de Moudaraba peut être inspectée par l'Institution comme nécessaire et le client doit autoriser l'accès et coopérer avec le représentant autorisé de cette dernière lors de ces inspections.
4. L'Institution doit informer le client de tous les frais engagés au titre de la documentation, de la valorisation, de l'enregistrement des charges et de tous les autres coûts liés au financement mentionnés dans ce courrier ou qu'elle peut engager par la suite pour le financement et la sûreté associée, ou en relation avec ces derniers, et qui doivent être imputés en coût sur le capital de Moudaraba (si la Moudaraba est conclue sur une base nette) ou qui peuvent être reflétés dans les ratios de partage des bénéfices concernés (si la Moudaraba est conclue sur une base brute).
5. Cette offre de financement est faite sous réserve des approbations finales internes, de l'examen satisfaisant de l'ensemble des documents et sûretés, des formalités nécessaires et de la réception d'un exemplaire de ce courrier dûment signé par le signataire autorisé confirmant son accord quant à l'ensemble des conditions.

Veuillez retourner un exemplaire signé et accepté de ce courrier sous _____ jours.

Cette offre est valide pour une durée de _____ jours à compter de la date de ce courrier. Le financement proposé par ce courrier sera retiré s'il n'est pas utilisé au cours de la période spécifiée.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Acceptation des conditions

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre courrier d'approbation de notre demande du _____, par la présente, nous acceptons votre offre de financement ainsi que les conditions stipulées et vous demandons de bien vouloir procéder au financement indiqué. Nous nous engageons à respecter les conditions de l'approbation. Nous fournissons un billet à ordre, une sûreté et tous les autres collatéraux nécessaires, le cas échéant. Nous nous engageons en outre à utiliser le financement et à répondre à toutes les exigences en matière de documents, usuelles et autres, d'une manière satisfaisante pour l'Institution quant à la forme et au fond, chaque fois qu'il nous en sera fait la demande.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le(s) nom(s) du ou des demandeurs]

Accord de financement Moudaraba

(Petites entreprises)

Cet accord de financement Moudaraba (« l'Accord ») est conclu ce _____ du mois de _____, entre _____, une entreprise constituée selon le droit de (Nom du Pays), dont le siège social est établi à _____, représentée par son _____ (ci-après désignée « l'Institution » et le « Bailleur de fonds », ces termes, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses successeurs et ses ayants droit), d'une part ;

et

_____ une entreprise individuelle/une société/une société de capitaux de droit (nom du Pays) et dont le siège social est établi à _____, représenté(e) par son _____ (ci-après désignée le « Client » ou le « Gérant » ou le « moudarib », ces termes, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses héritiers légaux, ses successeurs et ses ayants droit), d'autre part ;

Les parties sont convenues de ce qui suit :

Le Client et l'Institution souhaitent conclure un accord de Moudaraba afin de réaliser le projet décrit dans les Informations du Projet fournies à l'Annexe 1 et le Client a remis à l'Institution une demande de financement du Projet et a satisfait aux conditions préalables et aux autres formalités afférentes à un tel financement.

1. Définitions

Les parties conviennent que les termes suivants utilisés dans cet Accord s'entendent de la manière suivante :

« Compte » désigne un compte ouvert dans une banque au nom du client.

« Informations du Projet » désigne l'ensemble des informations pertinentes et des détails communiqués par le Client sur le Projet dans le formulaire de l'Annexe 1.

« Projection des flux de trésorerie et des revenus » signifie les projections financières afférentes au Projet préparées par le Client et jointes en Annexe 2.

« Services de gestion » signifie les services de gestion technique et de supervision nécessaires pour garantir la réussite du Projet.

« Profit » signifie le montant de profit brut pouvant être distribué après déduction des charges autorisées comme convenues par le Client et l'Institution conformément au calendrier des charges donné à l'Annexe 3.

« Formulaire d'information sur le Client » signifie les informations préparées par le Client et le concernant comme présentées à l'Annexe 4.

« États financiers du Client » signifie le bilan et le compte de résultat du Client des trois derniers exercices, préparés et présentés par le Client d'une manière approuvée par l'Institution.

« Date de versement des capitaux » signifie les dates spécifiées à l'Annexe 5 auxquelles l'Institution est obligée de créditer les fonds sur le Compte.

2. Investissement

Les parties conviennent que la somme de _____ \$ (_____ uniquement) nécessaire pour le Projet, comme estimé par le Client dans le Formulaire d'information du Projet, doit être fournie par l'Institution par le biais d'un financement pour une période de mois à compter des présentes et déposée sur le Compte.

3. Compte

- 3.1. Les signataires autorisés pour le Compte doivent être spécifiés à l'Annexe 6.
- 3.2. Les fonds destinés à l'objet du Projet ne peuvent être décaissés du Compte que par chèque.
- 3.3. L'Institution a le droit de refuser l'encaissement d'un chèque tiré sur le Compte ou des virements à partir de celui-ci s'il lui semble raisonnablement que les montants correspondants ne font pas partie des Projections des flux de trésorerie et des revenus et ne se rapportent pas directement ou indirectement au Projet.

4. Déclarations du Client

Le Client déclare à l'Institution :

- 4.1. Disposer de l'ensemble des autorisations et mécanismes nécessaires pour procéder à une intermédiation financière dans le cadre de ce Projet.
- 4.2. Avoir une expérience et des connaissances dans tous les aspects liés au Projet.
- 4.3. Avoir préparé avec toute la vigilance nécessaire le Formulaire d'information du Projet ainsi que les Projections des flux de trésorerie et des revenus, sur la base de son expérience et de ses connaissances, avoir procédé à l'ensemble des examens raisonnables pour s'assurer que ces informations et projections sont fidèles et correctes et avoir communiqué l'ensemble des facteurs pertinents pour l'évaluation du Projet par l'Institution.
- 4.4. Que ses États financiers sont fidèles et corrects conformément aux normes comptables en vigueur et appliquées de manière constante, reflétant avec exactitude sa situation financière aux dates indiquées, ainsi que le résultat pour les périodes concernées, et qu'il n'existe aucune dette, fixe ou contingente, autre que celles qui y figurent.
- 4.5. Que son activité ou sa situation financière n'a subi aucune modification négative substantielle depuis la date des États financiers les plus récents fournis à l'Institution.

5. Déclaration de l'Institution

L'Institution déclare au Client à la date de cet Accord être une entreprise constituée selon le droit du pays local et disposer de l'ensemble des pouvoirs et des autorisations nécessaires pour mener son activité et financer le Projet comme prévu par cet Accord.

6. Engagements généraux du Client

Le Client s'engage auprès de l'Institution :

- 6.1. À lui rapporter rapidement tout changement dans les informations communiquées via le Formulaire d'information du Client.

- 6.2. À s'acquitter des Services de gestion avec vigilance et toute la diligence commerciale raisonnable pour en garantir la réussite conformément à la description du Formulaire d'information du Projet et les Projections de flux de trésorerie et de revenus.
- 6.3. À utiliser l'investissement du Projet exclusivement aux fins de celui-ci comme spécifié dans les Projections de flux de trésorerie et de revenus.
- 6.4. À tirer tous les fonds du Compte destinés à l'objet du Projet uniquement par chèque ou de faire des virements en échange de factures justificatives correctes qu'il conserve, mais qui sont disponibles pour les inspections menées par l'Institution ou ses agents.
- 6.5. À remettre les éléments suivants à l'Institution, en les préparant conformément aux instructions de cette dernière :
 - 6.5.1. Dans les 30 jours de la clôture de chaque trimestre, l'état des flux de trésorerie et l'état des recettes et des charges du Projet pour le trimestre écoulé, avec une explication claire de chaque écart par rapport aux Projections de flux de trésorerie et de revenus.
 - 6.5.2. Son bilan et son compte de résultat préparés conformément aux normes comptables mises en œuvre dans ses États financiers. Le bilan et le compte de résultat annuel doivent être audités par un cabinet d'expertise comptable indépendant et les documents audités doivent être présentés à l'Institution dans les 120 jours de la clôture de l'exercice financier du Client.
 - 6.5.3. À tenir des livres de comptes fidèles et corrects pour le Projet.
 - 6.5.4. À fournir à l'Institution l'ensemble des informations, supports ou documents afférents au Projet ou à sa situation financière et à lui permettre ainsi qu'à ses agents de consulter l'ensemble des livres et des documents afférents au Projet et à ses États financiers.
 - 6.5.5. À communiquer immédiatement par écrit à l'Institution tous les facteurs dont il a connaissance et susceptibles d'entraver la réussite du Projet.
 - 6.5.6. À gérer le Projet sans enfreindre les principes de la charia.

7. Engagements généraux de l'Institution

L'Institution s'engage auprès du Client :

- 7.1. à procéder à tous les Versements de capitaux au titre de cet Accord sur le Compte aux Dates de versement convenues.
- 7.2. Lorsque les circonstances l'exigent, à consulter le Client sur tous les sujets, en vue de déterminer la politique à suivre afin de garantir la mise en œuvre correcte de cet Accord, mais sans pour autant s'engager à des compromis sur ses droits.
- 7.3. À exécuter ses obligations au titre de cet Accord sans enfreindre les principes de la charia.

8. Participation au profit et calendrier de paiement

8.1. _____ La participation au profit est régie par le ratio suivant :

8.1.1. _____% des bénéfices sera payé/seront payés au Client au titre des Services de gestion.

8.1.2. _____% des bénéfices sera dû/seront dus à l'Institution.

8.2. Il est convenu que le Client (en sa qualité de Gérant) doit se verser et verser à l'Institution la part de bénéfice attendue respective, et verser à l'Institution le capital racheté, et que la part de l'Institution doit être payée conformément au calendrier donné à l'Annexe 7.

8.3. À la date de résiliation :

8.3.1. Les comptes de Moudaraba doivent être établis conformément aux normes comptables en vigueur et le profit, le cas échéant, dû au Client et à l'Institution doit être calculé et versé selon le pourcentage spécifié ci-dessus, sous réserve des ajustements apportés en raison des éventuels paiements provisionnels déjà réalisés et du montant payé par l'Institution après déduction des pertes, le cas échéant.

8.4. Les parties conviennent de payer l'Institution, conformément au ratio de partage des bénéfices convenu, de manière (indiquer la fréquence) et provisionnelle, quelle que soit la rentabilité réelle, qui sera prise en compte au moment de chaque liquidation progressive, ou au règlement final.

9. Pertes

9.1. Seule l'Institution assume les pertes du Projet.

9.2. Le Client ne recevra pas d'indemnisation pour ses Services de gestion et supportera les pertes à hauteur du ratio de partage des bénéfices convenu ci-dessus en cas de non-respect avéré de ses obligations ou de manquements avérés dans l'exécution des obligations au titre de cet Accord.

9.3. Si le Projet affiche des pertes pendant la durée de cet Accord, le Client doit en avertir immédiatement l'Institution en joignant l'ensemble des comptes et des détails y afférents, ainsi que l'ensemble des informations et dossiers que l'Institution peut demander. Nonobstant ce qui précède, l'Institution sera redevable des pertes comme spécifié pour autant qu'elles ne sont pas dues à une action fautive du Client lors de la réalisation des opérations du Projet, ni à sa négligence ou à son inefficacité, notamment au non-respect des conditions de cet Accord

10. Imposition

Le Client doit s'acquitter, pour le compte du Projet, ponctuellement et régulièrement de l'ensemble des impôts, droits, taxes et autres charges afférents à l'activité et aux opérations de ce dernier, si et lorsqu'applicables.

11. Résiliation

11.1. Sous réserve des autres clauses de cet Accord, il est convenu que la Moudaraba sera réputée avoir été rachetée au moment du paiement intégral à la Date de résiliation ou avant si les produits ont été reçus.

Le montant investi par l'Institution doit être racheté à la date d'échéance indiquée ci-dessus, avec établissement des comptes de Moudaraba dans les sept jours, et la part de bénéfices convenue de l'Institution doit être rapidement payée.

12. Gestion et contrôle

Sous réserve uniquement des conditions expresses de cet Accord, la gestion et le contrôle intégraux du Projet incombent exclusivement au Client, qui en est seul responsable.

13. Hypothèse de la gestion du Projet par l'Institution

13.1. L'Institution a le droit de mettre un terme, moyennant notification, aux pouvoirs de gestion du Projet accordés au Client et à les assumer elle-même en cas de non-respect par le Client de l'une ou l'autre de ses obligations au titre des présentes ou d'écart, pour quelque cause que ce soit, substantiellement négatif entre les résultats du Projet et ceux avancés par le Client dans ses Projections de flux de trésorerie et de revenus. Dans ce cas :

13.1.1. le Client a droit de recevoir sa part du profit, le cas échéant, jusqu'à la date de résiliation de la gérance indiquée dans la notification. Par la suite, l'Institution aura droit à l'intégralité des bénéfices.

13.1.2. En cas de gestion par l'Institution, le Client est toujours tenu de s'acquitter de ses obligations au titre des présentes, hors celle de fournir les Services de gestion.

13.1.3. L'hypothèse d'une gestion du Projet par l'Institution n'affecte en aucun cas la responsabilité du Client vis-à-vis de cette dernière en ce qui concerne les autres financements accordés au titre de tout autre accord qu'ils ont pu conclure, que les produits générés par ces derniers aient été employés en relation avec le Projet ou non.

14. Compensation

L'Institution peut utiliser les soldes des comptes que le Client a ouvert auprès d'elle pour en compenser les obligations au titre des présentes ou d'autres obligations.

15. Points généraux

Les parties conviennent que tout amendement apporté à cet Accord ou toute renonciation à l'une de ses conditions ne peut s'effectuer que par écrit, avec exécution par des représentants dûment autorisés, et que les Annexes de cet Accord en font partie intégrante.

En foi de quoi, le Client et l'Institution ont exécuté cet Accord au jour, au mois et à l'année indiqués ci-dessus.

Pour le compte et au nom de l'Institution

Pour le compte et au nom du Client

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du Client]

Annexes à inclure :

- Annexe 1 : Fiche d'information sur le projet
- Annexe 2 : Projection des flux de trésorerie et des recettes
- Annexe 3 : Calendrier des charges approuvées
- Annexe 4 : Formulaire d'informations sur le client
- Annexe 5 : Date de versement des capitaux
- Annexe 6 : Signataires autorisés
- Annexe 7 : Échéancier de rachat du capital et de paiement des bénéfices



Moucharaka Dégressive

La Moucharaka Dégressive (MD) est un contrat de partenariat où l'un des associés promet d'acheter la quote-part d'investissement de l'autre sur une durée donnée qu'ils auront convenue jusqu'au transfert intégral du titre du bien commun à l'associé acquéreur. Dans la mesure où cette transaction se compose de deux volets, c.-à-d. Moucharaka sur le bien commun et vente de l'investissement de l'un des associés à l'autre, les règles de la charia n'autorisent pas de les combiner au sein d'un seul accord. De ce fait, l'achat et la vente de l'investissement doivent rester distincts du contrat de partenariat. Par conséquent, l'associé acquéreur peut simplement donner un engagement d'achat pour l'investissement de l'autre associé, indépendamment du contrat de partenariat.

Pour que cette transaction prenne effet, l'IMF/l'EF et le client concluent une Moucharaka (partenariat) sur un bien, une machine/un équipement ou un projet (p. ex., PME). Les deux parties sont coïndivisaires. La part de l'IMF/l'EF est divisée en plusieurs unités de valeur égale, étant entendu que le client les rachètera graduellement au fil du temps. Ainsi, la part du client dans l'actif commun augmente, tandis que celle de l'IMF/l'EF diminue jusqu'au rachat de toutes ses unités, faisant du client le seul propriétaire et ramenant la propriété de l'IMF/l'EF à zéro.

1. LA MOUCHARAKA DÉGRESSIVE EN TANT QUE MODE DE FINANCEMENT

- ▶ La Moucharaka Dégressive (MD) porte de préférence sur des actifs matériels. La MD peut être limitée à des actifs spécifiques, sans porter sur l'intégralité de l'entreprise ou de l'activité.
- ▶ Elle peut aussi porter sur une activité par le biais d'une entité ad hoc créée pour un projet donné avec la vente des unités de la Moucharaka par l'une des parties à l'autre. Dans ce cas, les bénéfices générés par l'activité sont partagés.

- ▶ Un accord de MD comprend les étapes suivantes :
 - Création d'une indivision entre les copropriétaires.
 - Location par l'un des copropriétaires de sa part indivise dans l'actif à l'autre ou aux autres copropriétaires en contrepartie d'un loyer convenu.
 - Vente progressive par ce copropriétaire de sa part à l'autre ou aux autres copropriétaires.
 - Au fil du temps, le paiement pour l'investissement de l'associé vendeur diminue, à l'instar de la valeur du loyer, jusqu'à passer à zéro au moment du transfert complet de la propriété du vendeur à l'acquéreur.
- ▶ La part proportionnelle de chaque copropriétaire doit être connue et définie en termes d'investissement.
- ▶ Les charges liées à la propriété peuvent être supportées conjointement par les copropriétaires à hauteur de leur investissement respectif.
- ▶ Les pertes, le cas échéant, sont supportées par les copropriétaires à hauteur de leur investissement respectif.
- ▶ Le paiement périodique continue à diminuer au fur et à mesure du rachat des unités de propriété et jusqu'à l'achat de la dernière unité de l'investissement du vendeur.
- ▶ Chaque paiement périodique représente une transaction de vente distincte qui se rapporte à l'unité correspondante de la Moucharaka et il est exécuté via l'échange d'une offre et son acceptation.
- ▶ La vente des unités par l'un des copropriétaires à l'autre ou aux autres copropriétaires comme indiqué ci-dessus est documentée comme mutuellement convenu par les parties.
- ▶ Incapacité du client à honorer son engagement :
- ▶ Failure to honour the undertaking by the client:
 - Si le client est incapable d'honorer son engagement quant au paiement périodique et à l'achat ou à la vente des unités, l'actif peut être vendu sur le marché libre et l'IMF/l'EF a le droit de recouvrer la perte réelle, définie comme la différence entre le prix de marché et le prix indiqué dans l'engagement, le cas échéant, hors coût d'opportunité.

- Tout bénéfice réalisé sur la vente de l'actif est partagé entre l'IMF/l'EF et le client à hauteur de leur investissement respectif au moment de cette vente.
- Outre ce qui précède, l'IMF/l'EF a le droit de recouvrer les paiements périodiques dus pour la période au cours de laquelle le client a utilisé ou détenu l'actif.

2. UTILISATIONS DE LA MOUCHARAKA DÉGRESSIVE

- ▶ Financement d'usines et de machines
- ▶ Financement de fabriques/bâtiments
- ▶ Financement de fermes agricoles et non agricoles
- ▶ Achat/construction de hangars/d'installations de stockage d'usine/d'abris pour le bétail
- ▶ Financement de véhicules commerciaux/de transport
- ▶ Financement d'activités commerciales
- ▶ Financement de projets
- ▶ Financement de tous les autres actifs fixes, etc.

3. SPÉCIFICITÉS DE LA MOUCHARAKA DÉGRESSIVE

La MD est un contrat qui offre une stratégie de sortie claire pour un investisseur par la reprise graduelle préalablement convenue de son capital par l'entrepreneur. Accord hybride entre la dette et l'investissement en capital, l'instrument équivalent le plus proche en financement conventionnel serait la dette mezzanine, couramment appelé instrument de dette convertible. Une dette convertible est un prêt porteur d'intérêts qui peut être converti en fonds propres (détention d'actions) à la réalisation d'une certaine étape (généralement le financement futur). Une dette convertible constitue la meilleure solution pour le prêteur, en lui apportant une sûreté dans une dette pouvant produire des retours élevés s'il exerce son option de conversion de la dette. En revanche, la Moucharaka Dégressive est un instrument de fonds propres souscrit par les investisseurs afin d'obtenir une part du loyer (dans le cas de l'achat d'un actif) ou des profits générés par l'entreprise. En parallèle, elle fournit une stratégie de sortie au titre de laquelle l'entrepreneur doit rembourser le principal afin d'acquérir la propriété intégrale de l'actif.

La Moucharaka Dégressive permet à l'investisseur de bénéficier d'un accord à risque élevé/retour élevé à l'étape initiale tout en garantissant un plan de sortie. L'entrepreneur a par ailleurs la garantie de ne pas avoir à renoncer à ses fonds propres sur le long terme, puisqu'il y a un accord de sortie clair préalablement défini pour l'investisseur. Cela devrait motiver l'investisseur à travailler avec l'entrepreneur sur le court terme, tout en garantissant le droit de propriété de l'entrepreneur sur le long terme. À l'inverse, les obligations convertibles apportent une sûreté à l'investisseur sur le court terme en leur qualité de prêt, tout en lui donnant l'option de les convertir en actions ultérieurement en cas de réussite de l'investissement.

4. IMPACT DE LA MOUCHARAKA PAR LE BIAIS DE LA POUVOIRISATION ÉCONOMIQUE

Comme tous les instruments de fonds propres, la Moucharaka Dégressive facilite le partage des risques entre l'entrepreneur et l'investisseur. L'investisseur étant celui qui réalise l'investissement majoritaire dans l'actif ou l'entreprise, il doit s'assurer de la mise en place de toutes les mesures d'atténuation des risques, y compris la souscription d'un Takafoul et l'obtention des autorisations nécessaires. Les risques les plus élevés se produisant au cours des premières phases, le rôle de l'investisseur est essentiel pour que l'actif ou l'entreprise génère des retours élevés sur une période courte et il est dans son intérêt de le faire, puisque le ratio de partage des bénéfices est élevé au cours de la période où il détient la participation majoritaire. Comme l'entrepreneur rachète graduellement la participation de l'investisseur, sa part de bénéfices augmente tandis que celle de l'investisseur diminue proportionnellement au fil du temps. L'entrepreneur devrait avoir appris à gérer l'actif ou de l'entreprise au moment où l'investisseur sort du capital et être en mesure de continuer à générer des bénéfices après le départ de ce dernier.

5. RÈGLES APPLICABLES À LA MOUCHARAKA DÉGRESSIVE

- ▶ Dans la MD, le concept de la copropriété reste identique dans son essence, tandis que la participation dans un ou des actifs/l'entreprise peut varier suivant la vente/l'achat des unités de la MD entre les associés, sous réserve que cette vente/cet achat ne soit pas simultané(e) ni contingent(e), c.-à-d. que cela n'implique pas un rachat qui est une opération interdite.
- ▶ Si le client souhaite acheter de manière anticipée ou

pendant la période de grâce accordée par l'IMF/l'EF les unités correspondant à la part de celui-ci dans le bien, ce dernier peut vendre, et le client peut acheter, les unités à un prix convenu.

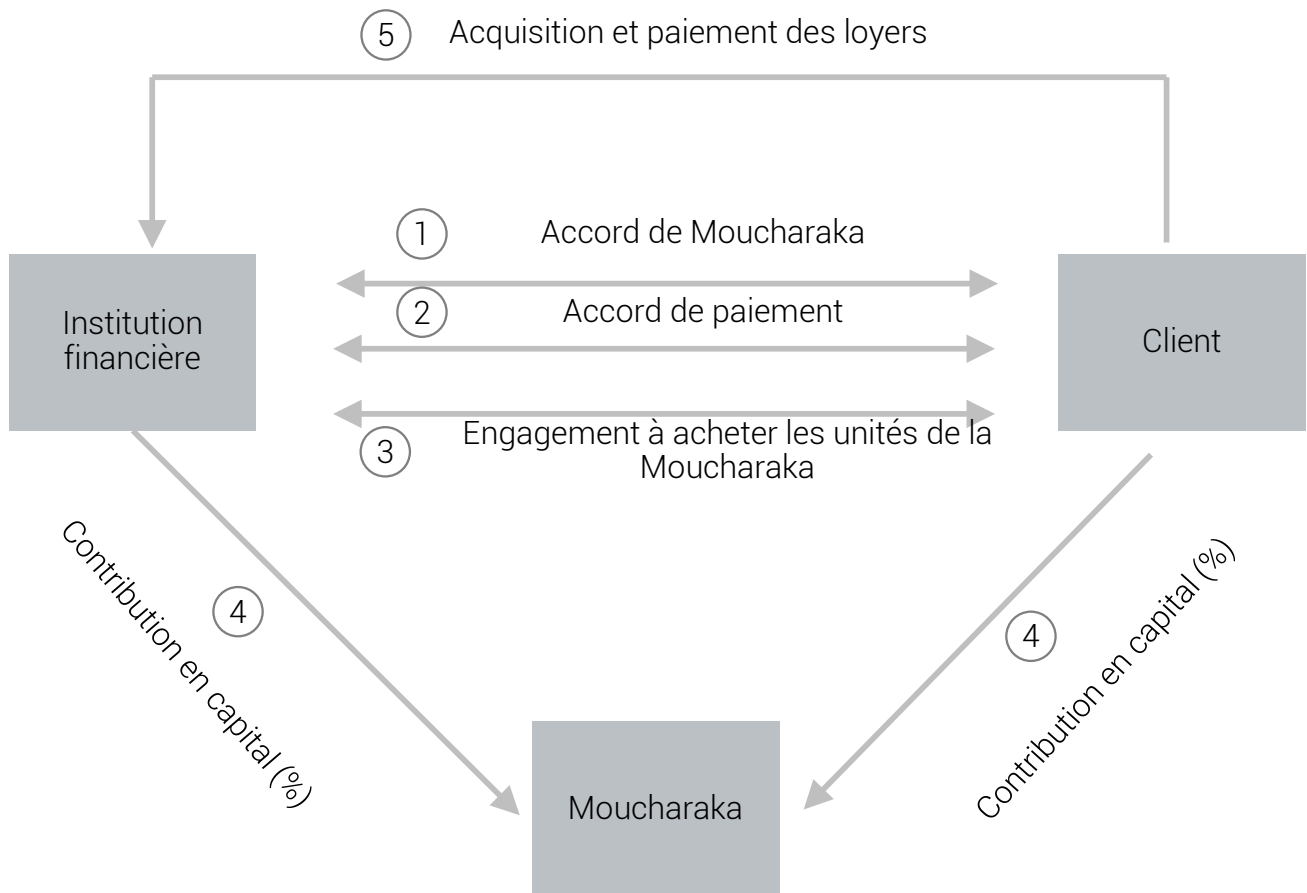
- ▶ Dans le cas de la Moucharaka Dégressive, la période de grâce pendant la construction (en cas de développement d'infrastructures civiles), comme autorisée par l'IMF/l'EF, peut commencer à courir à compter du premier versement des fonds alloués.
- ▶ En cas de retard dans l'achat des unités de la MD, l'IMF/l'EF peut imputer/recouvrer le loyer (profit) sur sa part dans l'actif. Le recouvrement par le biais des loyers sera porté dans les revenus de l'IMF/l'EF. Ainsi, il continuera à cumuler des bénéfices sur les unités/ sa participation dans l'actif jusqu'à l'achat total par le client.
- ▶ Le bien couvert par la MD (la partie construite uniquement, non le terrain ni d'autres actifs comme les machines/équipements) doit être assuré, de préférence par le biais d'un Takafoul.
- ▶ Le Takafoul est une charge liée à la propriété et doit, par conséquent, être pris en charge par l'IMF/l'EF et par le client proportionnellement à leur participation respective dans l'actif. Toutefois, l'IMF/l'EF peut recouvrer le coût afférent à sa contribution par le biais de loyers supplémentaires.
- ▶ Les loyers de la MD courent à compter de la date de transfert de l'usufruit des actifs au client.
- ▶ Le loyer peut être calculé par référence à un étalon bien connu conformément aux pratiques/dynamiques en vigueur sur le marché, comme le DIBOR (taux interbancaire quotidien) ou au taux convenu à la conclusion de la transaction, sous réserve d'établir un taux plancher et un taux plafond. L'IMF/l'EF peut convenir d'un loyer autre que celui mentionné ci-dessus. Toutefois, le montant du loyer pour la première période doit être spécifié dès le départ.
- ▶ Le dépôt de garantie minimum, en plus du billet à ordre, doit être convenu avec le client conformément à la procédure standard de l'IMF/l'EF. Toutes les autres conditions de la copropriété, de l'ijara et de la vente restent applicables au cours des différentes étapes de l'accord de MD.

6. ÉTAPES DE LA MOUCHARAKA DÉGRESSIVE

- ▶ Le client identifie l'actif/l'entreprise et sollicite l'IMF/l'EF avec une demande de financement.
- ▶ L'IMF/l'EF conclut un accord de Moucharaka avec lui et les deux parties versent leur part respective au vendeur de l'actif/l'entreprise. La part de l'IMF/l'EF est représentée par le nombre d'unités de valeur égale déterminé en divisant l'investissement au titre de l'initiative de la pouvoirisation économique par le nombre de tranches permettant de l'acheter.
- ▶ Le prix d'achat de chaque unité peut être basé sur la valeur de marché de l'actif/l'entreprise au moment de l'achat (valeur faciale). Toutefois, les parties peuvent convenir d'un prix uniforme, porté dans l'accord de paiement, ce qui est la pratique standard des établissements financiers afin de ne pas compliquer outre mesure la structure de l'instrument et le coût de réévaluation à chaque achat d'unité.
- ▶ Si la participation de l'IMF/l'EF porte sur un actif appartenant déjà au client, cette participation est reflétée par l'exécution d'un reçu/de documents d'achat.
- ▶ L'accord de Moucharaka définit les conditions au titre desquelles l'IMF/l'EF et le client conviennent de devenir des copropriétaires bénéficiant de droits de propriété sur un actif/l'entreprise.
- ▶ Reçu/documents d'achat : Le reçu/les documents attestent la vente partielle de l'actif détenu par le client en contrepartie du montant versé par l'IMF/l'EF.
- ▶ À l'exécution de l'accord de Moucharaka, l'IMF/l'EF et le client conviennent, par le biais d'un accord de paiement, qu'en contrepartie de la part de l'IMF/l'EF dans la Moucharaka, le client peut exercer ses droits sur l'actif de la Moucharaka et qu'il jouit de son utilisation et de son occupation exclusives en contrepartie des paiements dus.
- ▶ L'accord de paiement définit les conditions régissant les paiements versés par le client à l'IMF/l'EF pour l'utilisation et l'occupation de l'actif de la Moucharaka, à hauteur de la part de ce dernier dans la Moucharaka.

- ▶ À chaque achat d'unité par le client, le paiement (prix de la ou des unités plus loyer) diminue, puisque sa part dans le bien commun augmente tandis que celle de l'IMF/l'EF diminue en valeur.
- ▶ De même, le Takafoul/l'assurance et les autres charges sont aussi réparties entre les associés à hauteur de leur part respective dans l'actif.
- ▶ La propriété de l'actif est graduellement transférée au client en contrepartie du paiement du prix de l'unité et des loyers. L'achat de chaque unité doit être effectué en soumettant une offre qui doit être acceptée à la date spécifiée. Le client devient le seul propriétaire de l'actif une fois toutes les unités achetées.

Illustration 7. Entreprise de Moudaraba – Financement pour une finalité générale



7. COMPTABILISATION DE LA MD (AVEC EXEMPLES DE TRAVAIL)

Dans la mesure où la MD combine des aspects de l'Ijara et de la Moucharaka, son traitement comptable suit les étapes présentées dans les chapitres consacrés à ces deux produits.

Tableau 10. Exemple de comptabilisation d'une Moucharaka

Financement d'une petite entreprise – Entreprise de services agricoles													
Moucharaka Dégressive													
Description de l'actif	Moissonneuse-batteuse (d'occasion) pour le blé et le riz												
Spécification de l'actif	John Deere S 660												
Demandeur	XXXX												
Valeur des actifs	250 000												
Part du client	25,00%	62 500											
Part de la banque/IMF	75,00%	187 500			625	Bénéfice mensuel							
Maturité (années)	3,0	36		Mois									
Période de grâce	6		Mois										
Profit de la période de grâce	9 375												
Assurance de l'actif	3,00%	7 500		7 250		7 000							
Part Banque/ONG/IMF	5 626		5 438		5 250								
Taux de profit appliqué	10,00%									Penalty	57 604		
Date de décaissement	01-Fév-2014												
Échéance du 1er paiement échelonné	01-Août-2014												
Prix unitaire de l'investissement de l'Institution	6 250												
Prix unitaire de la période de grâce	313												
No du pai. échel.	Échéance	Prix unitaire (Moucharaka)	Prix unitaire (période de grâce)	Prix unitaire (période de grâce)	Loyer	Assur.	Loyers mensuels	Mensualités	O/S Musharika Investment	O/S Grace	O/S Insurance	Buy Out Price	
									187,500	9,375	5,625		
1	01-08-2014	6 250	313	6 563	1 609	469	2 078	8 641	181 250	9 063	5 156	207 734	
2	01-09-2014	6 250	313	6 563	1 553	469	2 022	8 585	175 000	8 750	4 688	200 522	
3	01-10-2014	6 250	313	6 563	1 497	469	1 966	8 529	168 750	8 438	4 219	193 310	
4	01-11-2014	6 250	313	6 563	1 441	469	1 910	8 473	162 500	8 125	3 750	186 098	
5	01-12-2014	6 250	313	6 563	1 385	469	1 854	8 417	156 250	7 813	3 281	178 885	
6	01-01-2015	6 250	313	6 563	1 329	469	1 798	8 361	150 000	7 500	2 813	171 673	
7	01-02-2015	6 250	313	6 563	1 273	469	1 742	8 305	143 750	7 188	2 344	164 461	
8	01-03-2015	6 250	313	6 563	1 217	469	1 686	8 249	137 500	6 875	1 875	157 249	
9	01-04-2015	6 250	313	6 563	1 161	469	1 630	8 193	131 250	6 563	1 406	150 036	
10	01-05-2015	6 250	313	6 563	1 105	469	1 574	8 137	125 000	6 250	938	142 824	
26	01-09-2016	6 250	313	6 563	301	438	738	7 301	25 000	1 250	4 375	38 426	
27	01-10-2016	6 250	313	6 563	245	438	682	7 245	18 750	938	3 938	31 245	
28	01-11-2016	6 250	313	6 563	189	438	627	7 189	12 500	625	3 500	24 064	
29	01-12-2016	6 250	313	6 563	133	438	571	7 133	6 250	313	3 063	16 883	
30	01-01-2017	6 250	313	6 563	78	438	515	7 078	0	0	2 625	9 703	
Total		187 500	9 375	196 875	25 026	13 688	38 713	235 588					

Charges de gestion au moment de la soumission de la proposition

Débit	Compte d'épargne client	xxxx
Crédit	Frais de gestion – Moucharaka Dégressive	xxxx

Scénario 1 : paiement anticipé pour l'achat des actifs

Débit	Acompte sur la Moucharaka Dégressive	187 500
Crédit	Compte d'épargne client	187 500
Débit	Compte d'épargne client	187 500
Crédit	Compte Client / Chèques de banque / TàV	187 500

1. Profit de la période de grâce cumulé @ 10 %

Débit	Profit de la période de grâce à recevoir sur la MD	313
Crédit	Revenu de la période de grâce de la MD	313

(Cette écriture est enregistrée tous les mois jusqu'à ce que l'actif soit opérationnel. Le montant est cumulé et intégré à la mensualité)

2. La transaction est comptabilisée de la manière suivante au moment de l'établissement de la Moucharaka Dégressive : (lorsque la MD prend effet)

Débit	Moucharaka Dégressive	187 500
Crédit	Acompte sur la Moucharaka Dégressive	187 500

Scénario 2 : aucun paiement anticipé, l'actif est disponible et opérationnel immédiatement

Débit	Moucharaka Dégressive	187 500
Crédit	Compte d'épargne client	187 500
Débit	Compte d'épargne client	187 500
Crédit	Compte Client / Chèques de banque / TàV	187 500

3. L'actif de la Moucharaka est couvert par la souscription d'un Takafoul/d'une assurance. Toutefois, la prime est payée par l'IMF/l'EF et le client à hauteur de leur part respective dans l'actif :

Débit	Takafoul/Assurance payé(e) d'avance (MD)	5 625
Crédit	Compte d'épargne client	5 625
Débit	Compte d'épargne client	7 500
Crédit	Chèques de banque / TàV (versement)	7 500

(La prime totale payée pour l'actif de la Moucharaka inclut la part du client de 25 %)

Produits à recevoir et charges à payer mensuellement

Produits à recevoir :

Débit	Profit à recevoir sur la Moucharaka Dégressive	1 609
Crédit	Profit sur la Moucharaka Dégressive	1 609

(Cela s'explique par l'état opérationnel de l'actif, tandis que le profit de la période de grâce est à ajouter au prix unitaire de la Moucharaka)

Charge d'assurance à payer

Débit	Takafoul/dépense d'assurance (MD)	469
Crédit	Takafoul/Assurance payé(e) d'avance (MD)	469

Mensualités

La transaction est comptabilisée de la manière suivante au moment du paiement des mensualités :

Débit	Compte d'épargne client	8 641
Crédit	Moucharaka Dégressive	6 250
Crédit	Profit de la période de grâce à recevoir sur la MD	313
Crédit	Profit à recevoir sur la Moucharaka Dégressive	1 609
Crédit	Revenus du Takafoul/de l'assurance :	469

(Ces écritures seront répétées tous les mois jusqu'à la date de maturité de la MD)

Paiement anticipé intégral (résiliation anticipée) (hypothèse à la sixième mensualité)

Débit	Compte d'épargne client	171 674
Crédit	Moucharaka Dégressive	150 000
Crédit	Profit de la période de grâce à recevoir sur la MD	7 500
Crédit	Takafoul/assurance payé(e) d'avance	2 813
Crédit	Profit cumulé sur la Moucharaka Dégressive	8 361
Crédit	Revenus liés à la résiliation	
	(hypothèse de 2 % sur 150 000)	3 000

Traitement du don en cas de retard de paiement (p. ex., 2 % par mois, retard de 10 jours pour la première mensualité)

Débit	Compte d'épargne client	56
Crédit	Compte du fonds caritatif	56

8. RISQUES LIÉS À L'UTILISATION DU FINANCEMENT MOUCHARAKA DÉGRESSIVE ET MESURES D'ATTÉNUATION

Risques spécifiques au produit	Mesures d'atténuation des risques
<p>I. Risque de crédit</p> <p>Le client peut être dans l'incapacité d'acheter les unités ou de payer les loyers aux échéances prévues. Dans de telles circonstances, l'IMF/l'EF peut être obligé de vendre ou de mettre en location l'actif repris en possession (en raison de la défaillance du client) à un prix inférieur au prix contractuel initial. Le client peut se trouver dans l'incapacité de payer les loyers ultérieurs qui sont « accélérés » ou déclarés immédiatement dus au moment de sa défaillance. L'IMF/l'EF peut avoir à supporter la perte potentielle si la juste valeur de l'actif à la maturité est inférieure à sa valeur résiduelle estimée au moment du contrat (juste valeur faible).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ce risque peut être atténué en recueillant le maximum d'informations sur les entreprises existantes et potentielles du client et en s'assurant d'actualiser les données afin de pouvoir surveiller l'avancement. Les dates de remboursement doivent correspondre au flux de trésorerie de l'entreprise. 2. L'accord doit prévoir une clause stipulant que l'actif sera repris en possession par l'IMF/l'EF dans de tels cas. Il sera ensuite vendu sur le marché, ce qui lui permettra de recouvrer son investissement. Toutefois, le prix obtenu devra être accepté par l'IMF/l'EF même s'il est inférieur à la perte encourue. En cas de plus-value, celle-ci doit être répartie entre les deux parties à hauteur de leur part respective dans le bien commun au moment où l'IMF/l'EF le reprend en possession.
<p>II. Risque opérationnel</p> <p>Toute violation de la procédure opérationnelle approuvée qui se traduit par un risque de non-conformité à la charia, et donc à une perte de revenus. De même, combiner un contrat de vente et un contrat de location engendre un risque de non-conformité à la charia.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. La haute direction (y compris le Comité Charia de l'IMF/l'EF) doit veiller à l'existence d'une infrastructure et d'un système adaptés pour pouvoir respecter des processus sains. 2. Le renforcement de capacités et des programmes de formation spécifiques seraient également utiles.
<p>III. Risque de marché</p> <p>Des facteurs macro et microéconomiques peuvent créer de l'incertitude qui peut entraîner un risque de marché en raison de l'évolution des prix/loyers et des politiques.</p>	<p>Le risque de marché est géré en négociant des loyers supérieurs au prix du marché en vigueur au moment de la conclusion de la MD ou en stipulant clairement la révision des loyers dans une fourchette spécifique après une période donnée au cours de la maturité de l'accord.</p>

9. LISTE DE CONFORMITÉ DE LA MOUCHARAKA DÉGRESSIVE AVEC LA CHARIA – NOTES D'ORIENTATION POUR LE CONTRÔLEUR/L'AUDITEUR DE LA CONFORMITÉ AVEC LA CHARIA :

N°	Point	Remarques
	Points généraux	
1	Obtenir la liste de toutes les transactions Moucharaka Dégressive conclues par l'IMF/l'EF au cours de la période considérée.	
2	Échantillonner les transactions et en obtenir les accords correspondants afin d'en vérifier la conformité avec la charia.	
3	S'assurer que les accords échantillonnés sont conformes à l'accord standard tel qu'approuvé par le CC.	
4	S'assurer que toutes les transactions conclues sont conformes aux contrats.	
5	Documenter le flux réel de la transaction.	
6	Effectuer un audit systématique pour vérifier que le flux réel de la transaction est conforme au flux documenté.	
	Contrôles internes	
7	L'IMF/l'EF s'assure-t-il que l'objet de la transaction est appliqué sur des biens autorisés ?	
8	Des contrôles adéquats sont-ils mis en œuvre pour garantir le flux correct de la transaction ?	
9	Des contrôles adéquats sont-ils mis en œuvre pour s'assurer que chaque étape des transactions Moucharaka standard est suivie de celle prévue ?	
10	L'IMF/l'EF s'assure-t-il que les conditions de l'accord ne sont pas modifiées, hors approbation spécifique du CC ?	
11	L'IMF/l'EF s'assure-t-il que les pertes sont partagées à hauteur de la participation dans le capital ?	
12	L'IMF/l'EF s'est-il assuré de documenter correctement la transaction ?	
	Règles juridiques	
13	S'assurer que le contrat de Moucharaka n'est pas une simple opération de financement par prêt, mais un véritable accord de partenariat.	
14	Documenter la nature de l'accord de Moucharaka.	
15	S'assurer que l'un des associés a donné une promesse contraignante d'acquérir graduellement la participation de l'autre à la valeur de marché ou au prix convenu au moment de l'acquisition ou au moment de la conclusion du contrat.	
16	S'assurer que les coûts du Takafoul/de l'assurance et de la gestion de la Moucharaka ne sont pas supportés par l'un des associés à la Moucharaka, mais conjointement par tous proportionnellement à la part détenue dans l'actif.	
17	Vérifier et s'assurer que l'IMF/l'EF ne cherche pas à obtenir, à quelque titre que ce soit, d'indemnisation ou de sûreté pour les pertes encourues du fait de l'activité normale, dans la mesure où cela serait contraire aux principes de la Moucharaka. Un associé est un mandataire chargé des fonds de la Moucharaka en sa gestion et n'indemniserait qu'en cas de fraude, d'action fautive ou de négligence de sa part. Il est possible d'obtenir une sûreté ou une garantie auprès d'un garant afin d'éviter les pertes dues à la négligence ou à une action fautive volontaire.	
18	Si chacune des parties compte plusieurs associés, s'enquérir auprès de l'IMF/l'EF des cas où l'accord de Moucharaka a été résilié/abrogé/annulé et s'assurer que cette décision a été prise avec l'accord de tous les autres associés et non de manière unilatérale.	

10. CONTRATS ET DOCUMENTS LIÉS À LA MD

Courrier de proposition de financement – Moucharaka Dégressive

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse du ou des demandeurs]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre demande du _____, nous avons le plaisir de vous informer de l'approbation de la facilité de financement demandée conformément aux conditions indiquées ci-dessous :

1	Type de financement	Moucharaka Dégressive
2	Montant du financement (\$)	
3	Finalité	
4	Détails de l'actif	
5	Taux de profit	
6	Contribution du demandeur (% de la valeur totale de l'actif)	
7	Révision du taux de profit, le cas échéant	Comme convenu dans l'accord de Moucharaka
8	Maturité/échéance du financement	
9	Paiement : (p. ex. principal : 3 ans par mensualités dues le ____, avec une période de grâce d'un an et Profit : les mensualités démarreront immédiatement après la date de versement des capitaux le____)	
10	Sûretés : (emprunt hypothécaire/nantissement/hypothèque sur l'actif sous-jacent, autorisation de prélèvement bancaire/ chèques postdatés et autres sûretés demandées par l'Institution)	
11	Takaful/assurance combiné(e) : (assurance de l'actif ; assurance vie, si demandée ; assurance défaut de paiement)	
12	Conditions spécifiques : (le cas échéant)	

Conditions générales

1. Le financement est régi par les règles et réglementations pertinentes/applicables de (nom du Pays) y compris celles de la banque centrale de (nom du Pays) (le cas échéant).
2. Le client n'a pas le droit de créer de charges sur le ou les actifs servant de sûretés au bénéfice de l'Institution (via un nantissement, une hypothèque, un emprunt hypothécaire ou de toute autre manière), que ce soit avec une autre banque, un autre établissement financier ou une autre personne et de quelque manière que ce soit.
3. L'actif peut être inspecté par l'Institution comme nécessaire et le client doit autoriser l'accès et coopérer avec le représentant autorisé de cette dernière lors de ces inspections.
4. Tous les frais engagés au titre de la documentation, de la valorisation, de l'enregistrement des charges et tous les autres coûts liés au financement mentionnés dans ce courrier ou que l'Institution peut engager par la suite quant au financement et à la sûreté associée, ou en relation avec ces derniers, doivent être payés par le client proportionnellement à sa part dans l'actif Moucharaka.
5. L'Institution demandera au client de prouver par le biais des factures, ou de toute autre manière, que le financement du ou des actifs est utilisé pour l'acquisition de ces derniers conformément à l'accord de Moucharaka.
6. Cette offre de financement est faite sous réserve des approbations finales internes, de l'examen satisfaisant de l'ensemble des documents et sûretés, des formalités nécessaires et de la réception d'un exemplaire de ce courrier dûment signé par le signataire autorisé confirmant son accord quant à l'ensemble des conditions.

Veillez retourner un exemplaire signé et accepté de ce courrier sous _____ jours.

Cette offre est valide pour une durée de _____ jours à compter de la date de ce courrier. Le financement proposé par ce courrier sera retiré s'il n'est pas utilisé au cours de la période spécifiée.

Veillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

Acceptation des conditions

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Mesdames, Messieurs,

En référence à votre courrier d'approbation de notre demande du ____, par la présente, nous acceptons votre offre de financement ainsi que les conditions stipulées et vous demandons de bien vouloir procéder au financement indiqué. Nous nous engageons à respecter les conditions de l'approbation. Nous fournirons un billet à ordre, une sûreté et tous les autres collatéraux nécessaires, le cas échéant. Nous nous engageons en outre à utiliser le financement et à répondre à toutes les exigences en matière de documents, usuelles et autres, d'une manière satisfaisante pour l'Institution quant à la forme et au fond, chaque fois qu'il nous en sera fait la demande.

Veillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de

_____ [indiquer le(s) nom(s) du ou des demandeurs]

Accord de Moucharaka Dégressive

Micro et petites entreprises (supprimer la mention inutile)

Cet accord-cadre de financement Moucharaka Dégressive (« l'Accord ») est conclu ce _____ du mois de _____ entre _____, une entreprise _____ constituée selon le droit de (Nom du Pays), dont le siège social est établi à _____, représentée par son _____ (ci-après désignée « l'Institution », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses successeurs et ses ayants droit), d'une part ;

et

_____ une entreprise individuelle/une société/une société de capitaux de droit (nom du Pays) et dont le lieu d'exercice d'activité/le siège social est établi à _____ (ci-après désignée le « Client », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses héritiers légaux, ses successeurs et ses ayants droit), d'autre part.

Les parties sont convenues de ce qui suit :

1. Finalité et définitions

1.1. Finalité

- 1.1.1. Cet Accord définit les conditions au titre desquelles l'Institution et le Client ont convenu de conclure une Moucharaka.
- 1.1.2. Quelle que soit la répartition des participations, l'actif de la Moucharaka doit être intégralement occupé et utilisé par le Client en contrepartie de paiements mensuels/trimestriels/semestriels (supprimer les mentions inutiles).
- 1.1.3. Il est en outre entendu par les parties que le Client a promis/s'est engagé de manière contraignante à acheter à intervalles réguliers les parts que l'Institution détient dans l'Actif de la Moucharaka.
- 1.1.4. À la demande du Client, l'Institution a convenu de conclure un accord de Moucharaka pour acheter le ou les « Actifs de la Moucharaka », intégralement décrits dans le tableau fourni à la fin des présentes, que le Client lui achètera dans le cadre d'une Moucharaka Dégressive.

1.2. Les conditions définies dans l'Accord de Moucharaka doivent avoir la même signification que dans cet Accord.

- 1.2.1. « Accord de paiements mensuels/trimestriels/semestriels » (supprimer les mentions inutiles) signifie que l'accord conclu par l'Institution et le Client permet à ce dernier d'occuper/d'utiliser les parts que l'Institution détient dans les Actifs de la Moucharaka et de verser les paiements échelonnés comme convenu à l'Annexe 1.
- 1.2.2. « Date(s) de paiement pour l'achat » signifie la ou les date(s) auxquelles le Client doit acheter les Unités de la Moucharaka à l'Institution comme indiqué à l'Annexe 3.
- 1.2.3. « Unités de la Moucharaka » et « Prix d'achat » signifient le nombre d'unités constituant la part de l'Institution et la valeur de chacune d'elles et le montant à régler par le Client à l'Institution pour lui acheter les Unités de la Moucharaka qui constituent sa part comme indiqué à l'Annexe 3.
- 1.2.4. « Prix d'achat restant dû » signifie le Prix d'achat cumulé moins les tranches déjà versées par le Client au titre du Prix d'achat conformément à l'Annexe 4. En cas de résiliation au titre de la Clause 5, seul le

« Tableau du Prix d'achat restant dû (applicable à la résiliation) » doit s'appliquer.

- 1.2.5. « Durée » signifie la période de validité de l'Accord courant de la date d'entrée en vigueur à la date de règlement du dernier Prix d'achat.
 - 1.2.6. « Engagement d'achat » signifie l'engagement du Client, comme énoncé à l'Annexe 2, d'acheter à intervalles réguliers les Unités de la Moucharaka à l'Institution en vue d'en acquérir la totalité.
2. Le Client déclare être satisfait de la qualité, des caractéristiques de la valeur de marché du ou des Actifs de la Moucharaka et a demandé à l'Institution de participer à leur achat au prix convenu auquel il est prêt à participer à hauteur de % et à procéder à ce titre au paiement de _____ \$ (_____ uniquement) auprès de l'Institution au moment de la signature de cet Accord.
 3. Sur la base des déclarations du Client, l'Institution a convenu de conclure la Moucharaka et d'acquérir le ou les Actifs de la Moucharaka.
 4. Après l'acquisition du ou des Actifs de la Moucharaka, le Client achètera la part qu'en détient l'Institution par le biais des Unités de la Moucharaka conformément aux conditions suivantes :
 - 4.1. le Client doit acheter les Unités de la Moucharaka à l'Institution et procéder aux paiements correspondants conformément à l'Annexe 1.
 - 4.2. Le Client peut, à tout moment pendant la durée de cet Accord, acheter les Unités de la Moucharaka restantes de l'Institution à leur Prix d'achat applicable, sous réserve des clauses de cet Accord.
 - 4.3. Le Client doit remettre à l'Institution une notification écrite préalable l'informant de son intention d'acheter tout ou une partie des Unités de la Moucharaka restantes.
 - 4.4. Cet Accord prend fin si le Client acquiert l'intégralité des Unités de la Moucharaka restantes en payant le montant cumulé des Prix d'achat applicables, sous réserve de la réalisation de toutes ses obligations et du paiement des montants dont il est encore redevable.
 5. L'Institution peut résilier cet Accord en en notifiant le Client si ce dernier ne respecte pas l'une ou l'autre de ses obligations au titre des présentes. Dans ce cas, le Client s'engage à acheter toutes les Unités de la Moucharaka restantes conformément aux conditions suivantes :
 - 5.1. à réception de l'avis de résiliation de l'Accord envoyé par l'Institution au titre de la clause 5, le Client convient et s'engage par les présentes à lui acheter immédiatement les Unités de la Moucharaka restantes.
 - 5.2. Les Unités de la Moucharaka restantes doivent être achetées par le Client au Prix d'achat restant dû (applicable uniquement au moment de la résiliation) comme défini à l'Annexe 4.
 6. À titre de sûreté pour l'ensemble de ses obligations et pour le paiement des loyers conformément à cet Accord, le Client doit, au moment de l'exécution des présentes, créer/exécuter les instruments suivants au bénéfice de l'Institution :
 - 6.1. un billet à ordre payable sur demande en faveur de l'Institution pour le montant et la durée de l'investissement Moucharaka de l'Institution.

- 6.2. Toutes les autres sûretés et tous les documents supplémentaires pouvant être demandés par l'Institution pour garantir la réalisation des obligations du Client.
7. Le Client doit continuer à louer la participation de l'Institution dans le ou les Actifs de la Moucharaka jusqu'à l'achat de toutes les Unités de la Moucharaka de cette dernière.
8. L'Accord de paiement fait partie intégrante de cet Accord.
9. En cas de défaillance conformément à la clause 5, l'Institution peut, à sa discrétion, réaliser la sûreté sur le compte du ou des Actifs de la Moucharaka afin de recouvrer les montants qui lui sont dus.
10. Le Client garantit et s'engage à procéder aux actions suivantes vis-à-vis de l'Institution tant que ses obligations au titre de cet Accord l'engagent :
 - 10.1. Le Client doit informer immédiatement l'Institution, dès qu'il en a connaissance, de toute Défaillance ou de tout événement qui, en raison de la notification ou du délai écoulé ou des deux, constituerait une Défaillance.
 - 10.2. Le Client doit protéger intégralement l'Actif de la Moucharaka auprès d'une compagnie d'assurances, de préférence dans le cadre du système Takafoul. Si le Takafoul ne peut être envisagé, les Actifs de la Moucharaka doivent être couverts par une assurance combinée souscrite auprès d'une compagnie d'assurances satisfaisant l'Institution. Toutefois, la contribution/prime d'assurance doit être payée par l'Institution et le Client à hauteur de leur participation respective dans l'Actif de la Moucharaka pendant la durée de l'Accord.
11. La résolution des litiges est régie par le droit de (nom du Pays), les aspects liés à la charia étant traités à la lumière des normes de l'AAOIFI.
12. Force Majeure : sont des cas de Force Majeure tous les retards ou l'incapacité du Client à s'acquitter de ses obligations au titre des présentes dans la mesure où ces événements sont dus à des occurrences ou des circonstances qui échappent à son contrôle raisonnable, notamment, mais sans s'y limiter, les catastrophes naturelles, les incendies, les grèves ou d'autres troubles sociaux, les émeutes, les mouvements populaires, les guerres (déclarées ou non), les actes de sabotage ou toute autre cause similaire à celles indiquées dans les présentes et qu'il ne peut contrôler. Le Client ainsi affecté doit informer rapidement l'Institution de ces événements et doit fournir des preuves détaillées de leur survenue et des motifs de non-respect de l'intégralité ou d'une partie de cet Accord. Après concertation, les parties doivent décider entre elles si elles mettent fin à cet Accord, déchargent la Partie affectée d'une partie de ses obligations ou en prolongent au maximum les obligations.
13. Les clauses ci-dessus représentent l'intégralité de l'accord entre les parties quant à l'objet de ce dernier et ne peuvent être modifiées/amendées que par écrit par leurs représentants autorisés.

TABLEAU

Description du ou des Actifs de la Moucharaka

En foi de quoi, les Parties à cet Accord ont dûment exécuté ce dernier à la date et à l'année ci-dessus indiquées.

Pour le compte et au nom de l'Institution

Pour le compte et au nom de

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du]

Témoins :

Annexe 1 – Accord de paiements

Accord de paiements mensuels/trimestriels/semestriels (supprimer les mentions inutiles) (Loyer et Unités de la Moucharaka)

(À exécuter lorsque l'Actif est opérationnel)

Cet Accord de paiements est conclu ce du mois de _____ entre _____, une entreprise _____ constituée selon le droit de (Nom du Pays), dont le siège social est établi à _____, représentée par son _____ (ci-après désignée « l'Institution », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses successeurs et ses ayants droit), d'une part ;

et

_____, une entreprise individuelle/une société/une société de capitaux de droit (nom du Pays) et dont le lieu d'exercice d'activité/le siège social est établi à _____ (ci-après désignée le « Client », ce terme, lorsque le contexte le permet, devant signifier et inclure ses héritiers légaux, ses successeurs et ses ayants droit), d'autre part.

Attendu que les Parties ont convenu que le Client doit occuper/utiliser les Actifs de la Moucharaka à hauteur de la participation de l'Institution ; le Client doit lui verser un loyer en contrepartie de l'utilisation de sa part dans l'Actif jusqu'à l'achat complet de toutes les Unités de la Moucharaka qu'elle détient. Le paiement total effectué par le Client doit être conforme à l'échéancier indiqué ci-dessous et se compose du loyer plus le prix d'achat des Unités de la Moucharaka conformément aux conditions de l'Accord Moucharaka du _____.

Échéance	Loyer (\$) pour la ou les Unités de la Moucharaka louées	Prix de l'Unité de la Moucharaka (\$)	Paiement total (\$)

En foi de quoi, les parties à cet Accord de paiements ont dûment exécuté ce dernier au lieu, à la date et à l'année ci-dessus indiqués.

Pour le compte et au nom de l'Institution

Pour le compte et au nom du Client

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du]

Annexe 2 – Engagement d'achat des Unités de la Moucharaka

(À exécuter lorsque l'actif est opérationnel)

Date: _____

À : _____ [Indiquer le nom et l'adresse de l'Institution]

Mesdames, Messieurs,

En référence à l'Accord de Moucharaka du _____ et à l'Accord de paiements du _____ que l'Institution et moi-même/nous-mêmes avons conclus,

À CES CAUSES, CE COURRIER FAIT FOI DE CE QUI SUIT :

1. Je m'engage/nous nous engageons irrévocablement par les présentes à acheter à l'Institution au moins une Unité de la Moucharaka tous les mois/trimestres/semestres (supprimer les mentions inutiles) pour un montant de _____ \$ par unité en vue d'acquérir le nombre total d'Unités que l'Institution détient dans l'Actif de la Moucharaka. De plus, je payerai/nous payerons dûment à l'Institution tous les loyers dus tant que j'occupe/nous occupons l'Actif de la Moucharaka conformément à l'Accord.
2. Toute défaillance de ma/notre part à acheter les Unités de la Moucharaka au prix ci-dessus indiqué ou à payer les montants restant dus donne le droit à l'Institution, à sa discrétion, à présenter une notification sous _____ jours afin que je rectifie/nous rectifions la situation et, par la suite, à réaliser la sûreté relative à l'Actif de la Moucharaka afin de recouvrer les montants qui lui sont dus au titre de l'Accord et de l'Accord de paiements, y compris les paiements afférents aux Unités de la Moucharaka restantes et les paiements à recevoir non payés, le cas échéant, plus l'ensemble des coûts, taxes et autres droits redevables et applicables à l'Actif de la Moucharaka.

Veuillez agréer, Mesdames, Messieurs, nos salutations les plus distinguées.

Pour le compte et au nom de _____ [Indiquer le ou les nom(s) du ou des Clients]

Annexe 3 – Valeur de l'Unité de la Moucharaka et échéancier des prix d'achat

Unités de la Moucharaka constituant la part de l'Institution

Nombre d'Unités de la Moucharaka :

Valeur de chaque Unité de la Moucharaka :

Prix d'achat

Prix d'achat	Date du paiement d'achat

Pour le compte et au nom de l'Institution

Pour le compte et au nom du Client

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du]

Annexe 4 – Échéancier des prix d'achat restant dus

Applicable uniquement en cas de résiliation conformément à la clause 5

Prix d'achat	Date du paiement d'achat

Pour le compte et au nom de l'Institution

Pour le compte et au nom du Client

_____ [Indiquer le nom de l'Institution]

_____ [Indiquer le ou les nom(s) du]

RÉFÉRENCE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES PARTENAIRES :

IRADA Credit Policy (2016)

Zitouna Tamkeen Manual of Procedures

Akhwat Manual of Procedures

Research References

Andaloussi, A. S., & Hasnaoui, A. (2010). Islamic Microfinance Business Model. Essay. Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2011). Poor Economics.

Buchet, J., Marshall, C., Starita, L., Thomas, J., & Yalouris. (2011). *Latest Findings from Randomized Evaluations of Microfinance*. Access to Finance Forum.

Calvin Miller and Linda Jones (2010). Agricultural Value Chain Finance- Tools and Lessons

CGAP. (2014, September 15). CGAP - Clients. Retrieved from CGAP: <http://www.cgap.org/topics/clients>

Chen, G., Rasmussen, S., & Reille, X. (2010). *Growth and Vulnerabilities in Microfinance*. CGAP.

Cizakca, M. (1998). Awqaf in History and its Implication for Modern Islamic Economies. *Islamic Economics Studies*.

Crepon, B., Devoto, F., Duflo, E., & Parienta, W. (2011). *Impact of Microcredit in Rural Areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation*.

Dichter, T. (2007, February 15). A Second Look at Microfinance: *The Sequence of Growth and Credit in Economic History*. Center for Global Liberty and Prosperity: *Development Policy Briefing*.

Dupas, P., & Robinson, J. (2011). *Savings Constraints and Microenterprise Development; Evidence from a Field Experiment in Kenya*.

IFC. (2013). *Access to Finance in Sub-Saharan Africa*. IFC.

Inclusive Resource Management (2015):

Fundamentals of Islamic Finance and Islamic Financial Products

International Trade Centre: Kenya- Market Opportunity Study for the Avocado Sector

Karlan, D., & Zinman, J. (2010). *Expanding credit Access; Using Randomized Supply Decision to Estimate the Impacts*

Khandker, S. (2003, January). *Micro-finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh*. The World Bank

Kenan Bağcı and Erhan Türbedar, Financing for Development: *Alternative Perspectives on Challenges and Opportunities of Financing Development*, SESRIC Publication, 2019.

Ledgerwood, J. (1999). Microfinance Handbook- Sustainable Banking with the Poor: *Institutional and Financial Perspective*. The World Bank.

Lih, A. (2011). Islamic Microfinance: *Concept and Mechanism*. Economic Empowerment using Islamic Microfinance (p. 74). Khartoum: Bank of Khartoum.

McKernan, S.-M. (2002). The Impact of Microcredit Programs on Self-Employment Profits; Do Noncredit Program Aspects Matter. *The Review of Economics and Statistics*, 93-115.

Murdoch, J. (1998, June 27). Papers. Retrieved from Princeton University: https://www.princeton.edu/rpds/papers/pdfs/morduch_microfinance_poor.pdf

Mustafa, S., Ara, I., Banu, D., Hossain, A., Kabir, A., Mohsin, M., . . . Jahan, S. (1996). Beacon of Hope: An Impact Assessment of BRAC's Rural Development Programme. BRAC.

Obaidullah, M. (2008). Role of Microfinance in Poverty Alleviation: *Lessons from Experiences in Selected IDB Member Countries*. IRTI.

Obaidullah, M., & Khan, T. (2008). Islamic Microfinance Development. Policy Dialogue Paper.

Oikocredit. (2006). Annual Report 2005.

- Otero, M. (1999). Bringin Development Bank into Microfinance. *Journal of Microfinance*, 8-19.
- Panjaitan-Drioadisuryo, R. D., & Cloud, K. (1999). Gender, Self-Employment, and Microcredit Programs: An Indonesian Case Study. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 769-779.
- Remenyi, J., & Quinones, B. (2000). *Microfiannce and Poverty Alleviation*. Routledge..
- Rosenberg, R. (2009). Measuring Results of Microfinance Institutions: Minimum Indicators that Donors and Investors should Track - Technical Guide. CGAP.
- Remenyi, J., & Quinones, B. (2000). *Microfiannce and Poverty Alleviation*. Routledge..
- Rosenberg, R. (2009). *Measuring Results of Microfinance Institutions: Minimum Indicators that Donors and Investors should Track - Technical Guide*. CGAP.
- Reportlinker: The global market for Microfinance is projected to reach US\$313.7 billion by 2025, available at: <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/09/04/2089263/0/en/The-global-market-for-Microfinance-is-projected-to-reach-US-313-7-billion-by-2025.html>
- Sanabel; CGAP; AFD;. (2012). Survey on Islamic Finance in MSME Financing. Sanabel.
- Schreiner, M., & Colombet, H. (2001). From Urban to Rural: Lessons for Microfinance from Argentina. *Development Policy Review*, 339-354.
- Shirazi, N. (2012). Targeting and Socio-Economic Impact of microfinance: A Case Study of Pakistan. *Islamic Economic Studies*, 1-28.
- The World Bank. (2014, September 15). Global Financial Inclusion Database. Retrieved from Global Financial Inclusion (FINDEX): <http://go.worldbank.org/TN8C86K630>.
- World Bank, Overview of Financial Inclusion, 2018 https://www.worldbank.org/en/topic/financial_inclusion/overview
- World Bank, Overview of Poverty, 2020 <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview>
- World Bank (2010), Building Competitiveness in Africa's Agriculture- A guide to value chain concepts and application
- World Bank (2013), The New Microfinance Handbook- A Financial Market System Perspective



Informations de contact

Bureau: Département de la Pouvoirisation Économique (DPE)
Banque Islamique de Développement
8111 King Khalid St., Al Nuzlah Al Yamania Dist. Unit No. 1
Djeddah 22332-2444, Royaume d'Arabie Saoudite

Téléphone : +966 12 6361400
E-mail : infoeed@isdb.org
Website : www.isdb.org