



Dakar 7/2011

ATELIER D'INFORMATION ET DE
FORMATION SUR LA FINANCE
ISLAMIQUE ET SON APPLICATION
A LA MICROFINANCE

Dakar, les 18-19 et 20 juillet 2011



Plan de présentation

Introduction au financement islamique

- Définition des concepts de base
- Principes de la finance islamique et différentes sources religieuses
- Historique et évolution de la finance islamique

Modes de financement islamique: définitions, domaines d'application et condition de conformité avec la Charia

1. Mousharaka – prise de participation
2. Moudaraba – contribution au fond de roulement
3. Mourabaha – vente avec marge bénéficiaire
4. Ijara – leasing/ crédit bail
5. Bai' Assalam – vente à livraison différée
6. Khard Hassan – prêt sans marge

Le système de financement islamique et les institutions de microfinance

• Incidence socioéconomique

• Etude de cas: HMFP

1
1-1
1-2
1-3
2
2-1
2-2
2-3
2-4
2-5
2-6
3
3-1
3-2

Introduction au financement islamique

- Définition des concepts de base
- Principes de la finance islamique et différentes sources religieuses
- Historique et évolution de la finance islamique

1

1-1

1-2

1-3

Définition des concepts de base

- La notion de financement évoque souvent dans les esprits l'existence de délai de paiement, ainsi que le transfert de ressources financières entre deux parties, directement ou par l'intermédiaire d'un tiers.
- Hormis l'autofinancement, la notion de financement traduit à la fois un transfert de ressources et l'existence d'un délai.
- Le financement soit participatif soit créateur de dettes.
- Dans le financement participatif, le pourvoyeur prend part, peu ou prou, aux décisions de gestion de l'affaire dans laquelle les fonds ont été investis et en partage, par conséquent, les résultats.
- Dans le second cas, le financier garde son indépendance et entretient avec le bénéficiaire une relation de crédit.
- La pratique extensive de cette seconde forme de financement explique pourquoi la notion de crédit est souvent associée à celle de financement.
- Le crédit est défini comme: une transaction entre deux parties dans laquelle la première fournit de la monnaie, des biens, des services ou des titres contre une promesse de paiement future par la seconde.

- La finance islamique signifie la conduite des opérations de provision de ressources financières en conformité avec les principes de la Charia' Islamique.
- A ce stade, les définitions proposées du financement et des notions apparentées sont plutôt neutres.
- Mais c'est au niveau de la nature du financement et de ses modalités que des différences significatives peuvent être identifiées entre le système islamique gouverné par les principes de la Charia et son opposé que nous qualifions, pour la simplicité de l'exposé, de conventionnel.
- En ce sens, on parle d'un **concept de financement islamique** plutôt que d'un **concept islamique de financement**.
- S'agissant maintenant de la nature et des modes de financement, la prohibition du **riba** jette les bases d'une spécificité du système financier islamique par rapport au système conventionnel dont l'édifice repose fondamentalement sur le **paiement d'intérêts**.

Principes de la finance islamique et différentes sources religieuses

1-2

• Les juristes et économistes musulmans ont tenté de découvrir l'essence du système de financement islamique et les principes généraux qui le gouvernent en partant de leur interprétation du sens et des raisons de la prohibition du riba, et par comparaison avec les caractéristiques des transactions admissibles au regard de la Charia.

• Il est admis par les juristes et économistes musulmans que 5 principes constituent les cinq piliers de la finance islamique :

- ❖ Principe n°1 (-): interdiction du « riba » (intérêt, usure);
- ❖ Principe n°2 (-): interdiction de « gharar » ni de « maysir » (incertitude, spéculation);
- ❖ Principe n°3 (-): pas de « haram » (secteurs illicites);
- ❖ Principe n°4 (+): obligation de partage des profits et des pertes;
- ❖ Principe n°5 (+): l'existence réelle d'un actif tangible.

Signification de la prohibition du riba

I-2

- Il est admis par les jurisconsultes musulmans que le riba prohibé en Islam ne se limite pas à l'usure mais qu'il inclut les intérêts payés sur les prêts de toutes sortes quels qu'en soient l'ordre de grandeur et l'usage auquel ils sont destinés: prêts à la production ou prêts à la consommation.

La *Char'i'a* proscrit, en effet, toute prime contractuelle sur le montant d'un prêt de biens fongibles (dont la monnaie).

Elle interdit également le retrait par le prêteur d'un quelconque avantage de son prêt, sauf si cet avantage est librement accordé par l'emprunteur après remboursement du prêt et sans en constituer une condition tacite ou explicite.

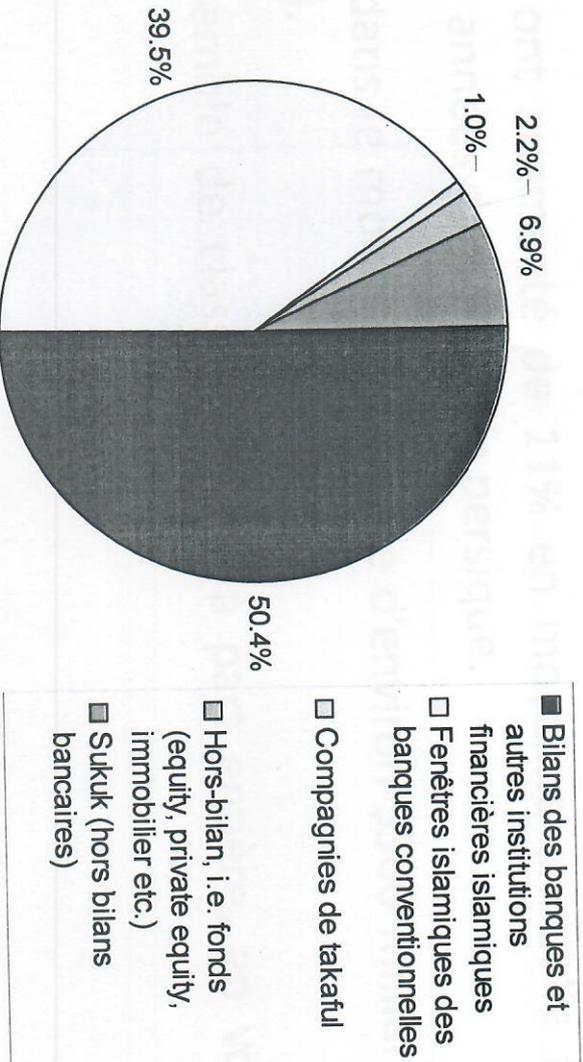
Après ce rappel des fondements de la finance islamique, la situation du marché peut être illustrée par la fiche signalétique suivante:

La finance islamique: fiche signalétique

Date et lieu de première apparition
Emergence de la première banque islamique universelle
Taille du marché à fin 2006
Taux de croissance annuelle
Distribution géographique
Taille du marché des sukuk au 31 déc. 2007
Sukuk cotés (fin 2007)
Emissions de (global) sukuk en \$ en 2006
Emissions de (global) sukuk en \$ en 2007

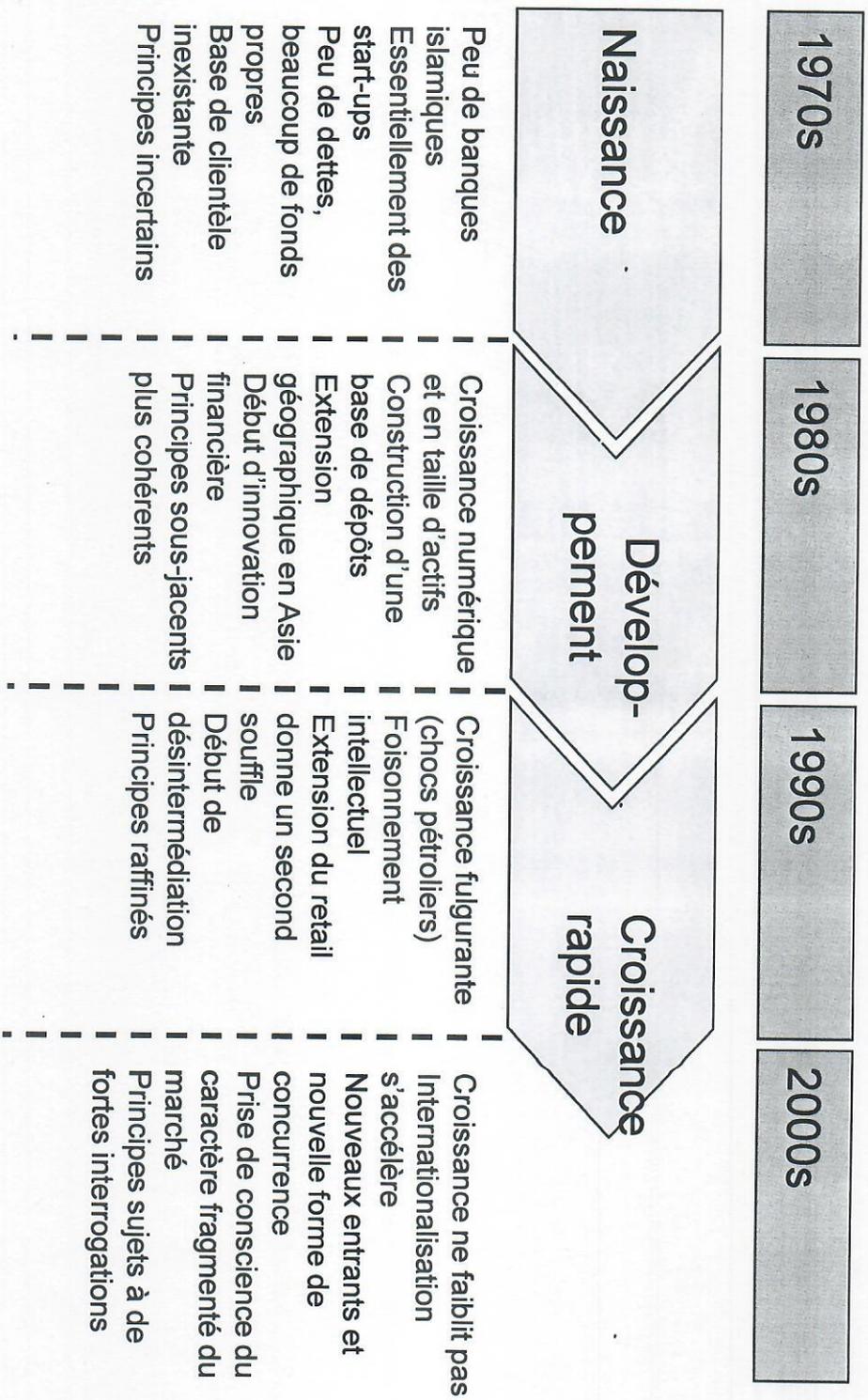
Au début des années 60 en Egypte et en Malaisie
1975
\$500 milliards
Entre 10% et 30% en fonction des classes d'actifs
60% dans le golfe Persique, 20% en Asie du Sud
\$97.3 milliards (+50% en 12 mois)*
env. \$35 milliards
+\$17 mds sur un total de +\$27 mds
+\$18 mds sur un total de +\$33 milliards

Répartition
des actifs
islamiques
par classe



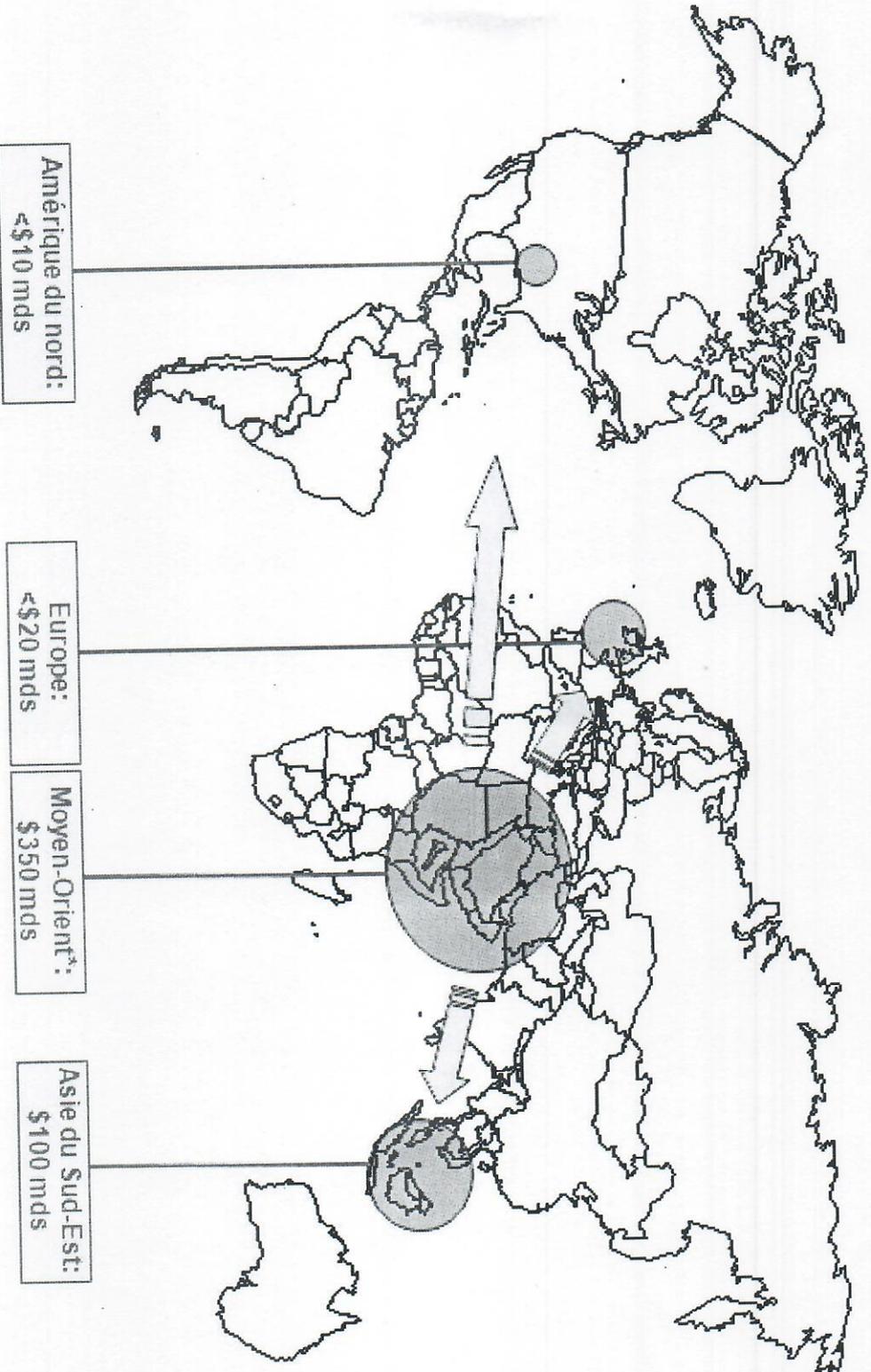
Mise en perspective historique: les grands moments

1-3



Mise en perspective géographique: taille relative des sous-marchés

1-3



Quelques chiffres...

Zone géographique	Population musulmane (mil.)	Rang	PIB par habitant (\$)	PIB musulman (\$ mds)	% bancaire*	Marché bancaire islamique potentiel (\$ mds)	Rang ajusté
Indonésie	229	1	3,580	820	75%	615	1
Pakistan	158	2	2,180	344	50%	172	10
Afrique sub-saharienne	151	3	850	128	50%	64	15
Afrique du Nord	145	4	3,100	450	75%	337	5
Inde	142	5	2,900	412	75%	309	7
Bangladesh	129	6	1,300	168	50%	84	13
Asie centrale (hors Pakistan)	96	7	5,250	504	50%	252	8
Turquie	71	8	7,890	560	75%	420	4
Iran	63	9	6,900	435	75%	326	6
Péninsule Arabique	55	10	12,480	686	75%	515	2
Levant (y.c. Irak)	57	11	2,000	114	50%	57	16
Russie	22	12	9,870	217	75%	163	11
Chine	18	13	5,080	91	75%	69	14
Europe (y.c. Balkans)	15	14	31,250	469	100%	469	3
Malaisie	14	15	9,500	133	75%	100	12
Amérique du Nord	6	16	39,500	237	100%	237	9
Total/Moyenne	1371			5,768	70%	4,188	

* Hypothèse: 50% pour les pays en développement; 75% pour les pays émergents; 100% pour les pays développés

Actifs islamiques effectifs à fin 2007:

Taux de pénétration de la finance islamique :

500
11.9%

Il serait utile de passer en revue brièvement les principales transactions financières du fiqh traditionnel, d'en montrer le potentiel d'utilisation comme techniques de financement et de souligner leurs applications.

- Le partage des profits est fixé à l'avance indépendamment des apports initiaux.
- C'est-à-dire que les bénéfices éventuels sont partagés selon les rapports fixés par le contrat et qui ne sont pas forcément égaux aux rapports des apports de fonds initiaux.
- Par contre les pertes éventuelles sont réparties exactement au prorata des apports.
- De plus le manager reçoit une rémunération pour la gestion effective du projet avant la répartition des bénéfices nets. Le manager peut être l'un des associés.
- D'une manière générale, la banque islamique ou l'IMF n'intervient dans la gestion du projet proposé par le client que pour s'assurer de son bon fonctionnement, car le client possède une meilleure maîtrise des opérations en raison de son expérience professionnelle.



Moucharaka:

- Financement par prise de participation au capital;
- Aussi bien le promoteur et l'IMF investisse de l'argent ou en équipement dans le projet;
- Partage des profits et des pertes, en fonction des apports ou tels que stipulé dans le contrat;
- L'IMF participe à la gestion (Conseil d'Administration) ou délègue le promoteur;
- La Moucharaka peut être définitive ou dégressive.

Définition

- La Moudharaba est définie comme étant une forme d'association entre deux parties Rab-M Mal (le financier) et le Moudharib (L'entrepreneur) .
- Le premier fournit le capital et le deuxième assure l'entrepreneuriat et la gestion de l'affaire (que ce soit un commerce, ou une industrie,...)..
- Le Moudharib gère totalement l'affaire sans intervention aucune du financier (bailleur). Les profits nets sont partagés entre les deux parties suivant les proportions déterminées lors de la signature du contrat.
- En cas de perte, celle-ci est à la charge du seul financier. Le Moudharib aura donc perdu son effort et son temps.
- Le contrat Moudharaba peut être sans ou avec restrictions.
- Dans le premier cas, le contrat ne spécifie ni la période, ni le lieu de l'affaire ni les fournisseurs ou les clients avec lesquels il faut traiter.
- Par contre, dans le deuxième cas, le contrat Moudharaba est un contrat limité. Le Moudharib doit respecter les restrictions imposées par le financier.
- Si le Moudharib agit contrairement à ces clauses, il est tenu seul responsable des conséquences.

- Le Moudharib n'a pas droit à une rémunération fixe ou à un montant fixe du bénéfice spécifié à l'avance.
- L'allocation à laquelle il a droit, outre les frais normaux de l'affaire, est une part proportionnelle dans le profit en tant que rémunération pour son travail de gestion.
- Ce ratio du profit est fixé par les deux parties signataires du contrat lors de la signature.



A retenir:

- Opération d'achat-revente avec marge;
 - Financement à court terme;
 - Paiement échelonné;
 - Fixation de la marge;
 - Indépendant du temps
- Objet: financement de fonds de roulement et des équipements (investissement).

8.3 Les règles générales :

A. Les règles liées à l'objet de location.

A.1 Le matériel de location doit être identifiable et viable (location d'une maison l'exploitation tenue, etc).

A.2 Le degré d'usage de l'utilité du bien loué doit aussi être défini. Par exemple, la quantité à transporter lorsqu'on loue un véhicule de transport pour ne pas le surcharger, la nature de la culture pratiquée vu que certaines cultures peuvent porter préjudice à la terre dans le futur.

A.3 L'utilité livrée par le bien loué doit être licite. Il serait illicite et contraire à la Charia de louer les services d'une personne pour accomplir un acte qui porte préjudice à autrui. Par exemple, louer un immeuble pour en faire une banque à base d'intérêt ou pour ouvrir un bar ou une discothèque.

A.4 Le bien loué doit être en bon état de fonctionnement. Si par contre il est endommagé à un degré ne permettant pas son utilisation , le locataire a le droit à la résiliation du contrat.

Les règles liées à la durée du contrat

B- Les règles liées à la durée du contrat, la fixation des loyers aux deux parties contractantes.

B.1 Le locataire est tenu d'utiliser le bien pour ce dont il a été destiné et de se limiter aux clauses du contrat ou à la coutume, s'il n'existe pas des conditions écrites.

B.2 Le bailleur est tenu de mettre à la disposition du locataire le bien loué et accessoires nécessaires à son utilisation, jusqu'à l'expiration de la durée de location.

B.3 La durée du bail des utilities doit-être connue. Le loyer doit être un montant connu qui peut-être payé soit au comptant soit à des échéances.

B.4 Le locataire est garant du bien loué en cas de défaillance de sa part. Par contre les frais nécessaires à la maintenance du bien loué en bon état de fonctionnement sont à la charge du propriétaire lui-même. Cependant, les frais relatifs à la maintenance ordinaire peuvent-être à la charge du locataire et sont considérés comme partie intégrale du loyer.

B.5 Le locataire est permis de mettre une sous location du bien loué a condition de respecter la durée de location, et de ne pas porter de préjudice au propriétaire. Le nouveau loyer peut être le même ou différent du loyer initial.

B.6 Le propriétaire peut vendre la propriété ou le bien loué à condition que le nouveau acheteur soit au courant est accepte de la continuité de la location.

B.7 Le contrat de la location doit être renouvelé si les deux parties (le propriétaire et le locataire) sont d'accord.

Règles à respecter

- En plus des règles précitées dans le contrat d'Ijara tout court, il faut que les règles suivantes soient respectées.
1. Le contrat Ijara-Wa Iqtina (location-vente) doit se faire en deux parties et par deux actes séparés. Le premier acte se fait immédiatement et représente la location, le deuxième se fera à la fin de la période de location.
 2. Le loyer est irrévocable au bailleur, il représente le prix de jouissance de l'utilité par le locataire.
 3. Durant la période de la location, tous les principes évoqués et relatifs à la location simple sont appliqués à la location vente.

Ce qu'il faut retenir de l'Ijara



A retenir:

- L'IMF acquiert des biens/équipements qu'elle met à la disposition du promoteur en location simple.
- Ou en location vente (Ijara wa Iqtina');
- Le promoteur s'engage à verser le loyers convenus dans un compte d'investissement qui lui permettra éventuellement d'acheter le bien à la fin de la période de location.

Le mode de financement Salam

Définition

- Assalam ou vente avec livraison différée est défini par les jurisconsultes comme étant l'acquiescement immédiat d'un achat à terme. Le terme concerne la marchandise vendue contre paiement au comptant de son prix.
 - C'est-à-dire As-Salam consiste en une transaction financière qui permet l'avance du paiement d'une marchandise conformément aux descriptions déterminées par l'acheteur. La marchandise se transforme automatiquement après signature du contrat en une dette.
 - il bénéficie de l'argent pour couvrir ses besoins financiers relatifs à son activité commerciale ou à ses dépenses personnelles.
 - De l'autre côté l'acheteur obtient la marchandise qu'il veut commercialiser en temps voulu puisque cette marchandise devient sous la responsabilité de vendeur qui doit honorer ses engagements ?
- L'acheteur bénéficie des bons prix car la vente Salam est en général moins chère que la vente au comptant.

Importance économique du contrat Salam

- Vu la diversification des produits et service dus au progrès technologique de notre temps les institutions financières et en particulier les banques trouvent dans le contrat Salam un mode financement qui peut s'appliquer à la plus parts des activités économiques.
- Le contrat Salam peut être utilisé comme mode de financement à court terme, tel que le domaine agraire où la durée moyenne, est d'une année.
- Il peut être utilisé à moyen terme tel que le financement des opérations d'investissement de certaines entreprises de taille moyenne, dont la maturité des projets ne dépasse pas cinq années.

L'intervention d'institutions financières spécialisées et des banques islamiques facilite son utilisation à grande échelle.

- Ces dernière possèdent la capacité de drainer l'épargne des agents économiques et de l'affecter à des projets rentables.
- Dans les limites des orientations de la politique monétaire établie par le pays, les banques islamiques peuvent favoriser certains secteurs clefs de l'économie particulièrement dans le domaine agricole en achetant exanté le produit des récoltes futures.
- Cela permettra à la banque de fructifier l'argent des déposants et aux contractants d'assurer en plus du financement du projet, un débouché leur production.

Les avantages du contrat Salam

- Par rapport au taux d'intérêt exercé par les banques conventionnelles, on remarque que les contrats Salam possèdent certains avantages non négligeables:
- **1^{er}** / lorsqu'un contrat de financement est signé avec une banque conventionnelle, les intérêts sont déduits à l'avance du prêt sans tenir compte des autres conditions imposées sur l'emprunteur.
- **2^{ème}** / nous remarquons que le contrat Salam est plus juste sur le plan de la distribution des risques entre les deux parties.
- Le contrat basé sur l'intérêt garanti en revenu (intérêt) fixe positif pour le financier alors que le revenu de l'emprunteur va dépendre de ce qui va résulter du montant investi c'est-à-dire en revenu incertains.
- **3^{ème}** / le contrat Salam est plus adaptable à une économie inflationniste que le prêt à intérêt.
- Dans des conditions inflationnistes, le pouvoir d'achat d'un prêt monétaire se détériore durant la période entre la réception du prêt et son repayment.
- Dans ce genre de situation, le financier recevra son capital lors du repayment après détérioration de son pouvoir d'achat. Les intérêts ne peuvent pas compenser l'effet destructeur de l'inflation car l'effet de l'inflation est supérieur de loin à l'effet de l'intérêt.
- Cependant, si nous analysons le financement du contrat Salam, nous remarquons qu'il y a un lien direct entre le prêt et le prix indexé.



A retenir:

- Vente à livraison différée.
- L'acheteur paie au comptant le vendeur le prix négocié, avec promesse du vendeur de livrer le bien à terme.
- L'objet de la vente est nettement spécifié et le terme fixé.



Le Kardh Hassan

- Prêt gratuit sans marge.
- Accordé à titre exceptionnel pour soulager un débiteur, le sortir d'une mauvaise passe.
- L'IMF peut néanmoins exiger le paiement de frais administratifs, à condition que le montant ne soit pas lié à la période de maturité du prêt.

Le système de financement islamique et les institutions de micro finance

Le système de financement islamique et les institutions de micro finance

Expérience et intervention de la BID dans le secteur de la Micro finance au Sénégal et la sous-région

3.1

- La micro finance islamique, au même titre que la micro finance en général, porte sur le financement de micro et petits projets ou entreprises ainsi que les activités génératrices de revenus en faveur des couches les plus déshéritées et les plus vulnérables donc les pauvres.
- Elle stimule l'innovation par l'offre de produits et services nouveaux par des types de financements islamiques plus adaptés aux milieux rural et même urbain où sévissent les pratiques des usuriers interdites dans le Saint Coran.
- Ainsi, le financement islamique que véhicule le programme de la BID à travers le PALAM répond aux aspirations des populations sénégalaises, à 95% musulmanes.
- Parmi les expériences réussies de l'intervention de la BID dans le secteur de la micro finance, on peut citer à titre d'illustration:
 - Le *Programme de Formation et d'Insertion des Diplômés Sénégalais sortants des Instituts et Universités de Langue Arabe* (1 Million USD);
 - Le *Programme Micro finance du Fonds de Promotion Economique*, exécuté à travers 14 IMF réparties sur l'ensemble du territoire (3 Millions USD);
 - Et présentement, le *Projet PALAM dont la composante Micro finance* se chiffre à 2 millions USD, qui touchera, dans un premier temps, les régions de Diourbel et de Kaffrine pour s'étendre par la suite à d'autres régions et dans d'autres activités.

Expérience et intervention de la BID dans le secteur de la Micro finance au Sénégal et la sous-région

Au niveau de l'impact de ces projets, l'évaluation a montré ceci:

I- Le Programme des Arabisants

- ❖ Le Programme de Formation et d'Insertion des Diplômés Sénégalais sortants des Instituts et Universités de Langue Arabe avait pour objectif **la formation et l'insertion de 125 diplômés.**
- ❖ A l'issue de la phase pilote, **130 diplômés** ont été formés et groupés et GIE et insérés dans **63 projets**, à raison de 2 arabisants par GIE.
- ❖ **650 familles** ont bénéficié indirectement de ce financement expérimental
- ❖ Le taux de remboursement avoisine **98%** et les fonds reversés ont permis le financement d'une **nouvelle génération de diplômés en langue arabe affiliés** au Bureau de la Ligue des Arabisants.
- ❖ Les agences de crédit **ACEP** et **PAME** abritent des agents de crédit arabisants et pratiquent **le financement islamique** pour le projet.

Expérience et intervention de la BID dans le secteur de la Micro finance au Sénégal et la sous-région

II- Le Fonds de Promotion Economique

- ❖ La ligne de financement consentie au FPE a permis à travers **14** mutuelles sélectionnées, le financement de **1054** projets agréés.
- ❖ Les projets sont essentiellement composés de groupements associatifs féminins et de GIE.
- ❖ En vue d'assurer la stricte adhérence du financement de ces microprojets aux modes islamiques, une formation continue a été assurée aux IMF et autres intervenants.
- ❖ **4500 familles** ont bénéficié indirectement de ce financement qui se veut conforme à la Charia'.
- ❖ Le taux de remboursement avoisine **98%**.
- ❖ Le Programme a permis le renforcement des capacités des IMF et des cadres du FPE sur les financements islamiques.

Etude de Cas : Le programme de microfinance de Hodeidah au Yemen

- Le Yémen a adopté la finance islamique en 1996 et compte aujourd'hui trois banques islamiques formelles.
- Le programme de micro finance de Heodeidah (HMFP) a été initié en 1997, après une étude de marché réalisée dans la ville de Hodeidah.
- Hodeidah est un port, sa population atteint un demi- million d'habitants, son économie est centrée sur le commerce, la pêche, la production alimentaire et artisanale, le transport.
- Au début des années 90, avant et pendant la guerre du Golf, de nombreuses familles yéménites sont revenues d'Arabie Saoudite et des autres d'Etat du Golf.
- Ces populations représentent aujourd'hui 30% de la population de la ville et constituent un segment important de la clientèle du programme.
- L'étude de marché initiale a montré une préférence des populations pauvres pour une méthodologie de finance islamique.

HMFP

- **HMFP** est le premier projet de micro finance islamique au Yémen. En juin 2000, le projet comptait 1 770 clients actifs, dont 23% de femmes. L'encours de crédit était de 350 000 US\$, avec un crédit moyen de l'ordre de 240 \$.
- Le premier crédit peut être de 300 US\$. Le montant maximum de crédit étant de 1500 \$.
- La méthode crédit est fondée sur des groupes solidaires, le crédit est attribué aux individus du groupe, le groupe se portant caution de la transaction.
- Tous les membres d'un groupement reçoivent le crédit au même moment. Les montants peuvent être différenciés au sein d'un même groupe. 10% du portefeuille sont constitués par des crédits individuels.
- Le projet a fait un effort important pour s'étendre rapidement. En 2000, il desservait 8 districts et comptait 18 agents de crédit.
- L'exercice de la garantie par le groupe reste essentiellement <<morale>>, le remboursement du groupe pour un membre défaillant reste un cas rare.
- Dans les faits, le groupe contribue à faire pression sur les membres défaillants pour obtenir le remboursement.

- La procédure est la suivante : après avoir reçu la demande du groupe, l'agent de crédit réalise une étude de faisabilité des activités de ses membres. Sur la base de cette étude, l'agent de crédit détermine le montant du crédit. Si l'étude est positive, le client identifie les biens qu'il souhaite acquérir et négocie leur prix avec le vendeur. L'agent de crédit achète le bien qui est immédiatement rétrocédé au client. Celui-ci remboursera le montant de l'achat, augmenté de <<frais de service>>, le coût de transaction.

Accès au Programme

- Le groupe cible du projet est la « population pauvre ». L'option initiale de financer des micro-entreprises en démarrage a été progressivement réduite au vu des risques que représente ce segment de clientèle. Pour favoriser l'accès des femmes au programme, celui-ci a recruté des agents de crédit féminins.
- *Au début projet, certaines autorités religieuses locales l'ont accusé de pratiquer la riba (l'intérêt), contraire aux principes de l'islam. Après explication et sensibilisation, la plupart de ces autorités s'est rétractée, estimant que la méthodologie pratiquée était conforme à la murabaha islamique. Bien que les services financiers non islamiques existent au Yémen – et représentent même la part prépondérante du marché financier, la population pauvre marque une préférence pour la finance islamique. Cette préférence est néanmoins variable selon les régions du pays.*

HMFPP

- Plusieurs méthodes de finance islamique sont fondées sur le partage du profit, pouvant entraîner des procédures compliquées pour évaluer ce profit.
- La murabaha n'est pas fondée sur un partage du profit, mais sur le règlement par le client d'un coût du service, fixé par contrat préalable à la transaction. Les procédures s'en trouvent simplifiées et sont adaptées à des clients qui n'ont pas l'habitude de tenir une comptabilité écrite de leur activité.
- La murabaha peut être utilisée pour financer des immobilisations et de la trésorerie.

- **les défis à révéler par rapport à la microfinance classique**
- Les spécificités de la microfinance islamique ont une incidence sur la gestion et la comptabilité, sur les performances et sur la pérennité de l'institution.
- le contrat entre le client et l'institution prévoit le remboursement d'un montant déterminé préalablement, comprenant le montant de l'achat du bien additionné d'un coût du service.
- Celui ci est estimé en tenant compte du montant de l'achat du bien et la durée du remboursement. Les remboursements peuvent être mensuels ou éventuellement à échéance inférieure. Le projet applique un taux de 2% mois pour calculer ce coût du service. Les remboursements sont d'un montant égal à chaque échéance et portent sur le capital plus le coût du service. Contrairement à l'intérêt dans une institution de micro finance classique, le coût du service fait l'objet d'un amortissement. Ce qui conduit à surestimer à certaines périodes les actifs de l'institution.
- Le fait que le coût du service soit perçu à la fin du remboursement et n'est pas réparti sur l'ensemble de la période de remboursement comme dans la micro finance classique, conduit à de fortes variations saisonnières des résultats.

HMFP

- L'une des différences essentielles de la mourabaha par rapport à la micro finance classique est que le coût du crédit est fixé une fois pour toute, dans le contrat initial. Il ne varie pas, même si le client rembourse avec retard, dans le pénalité de retard n'est appliquée. En cas de retard de remboursement, le rendement du portefeuille peut être fortement affecté. A l'inverse, les remboursements anticipés améliorent le rendement du portefeuille. Alors que le remboursement anticipé était important au démarrage du projet, il a été réduit, parce qu'il désorganisait fortement la planification des activités.
- Du fait de ces particularités en termes de comptabilité et de résultats, le projet ne rentre pas dans un moule classique de micro finance et doit adapter ses outils de gestion, de prévision et de contrôle.

Performances du projet

- Par rapport à une opération de micro finance classique, la mise en œuvre de la mourabaha entraîne des coûts spécifiques liés à la transaction d'achat-revente du bien. L'agent de crédit doit réaliser une étude de faisabilité détaillée pour chaque crédit attribué ; c'est cette étude qui constituera la base de la transaction.
- L'agent de crédit est également mobilisé pour acquérir le bien sur le marché. Même si les ratios d'efficacité évoluent favorablement, le HMFP est encore très loin d'atteindre une efficacité optimale. Le ratio de client par agent de crédit est passé de 75 en 1998 à 122 en décembre 1999, pour retomber à 104 en juin 2001. L'encours de crédit par agent a augmenté régulièrement, passant de 8 13 en 1998 à 18 497 en juin 2001, pour augmenter à nouveau en juin 2001 (2000).
- La direction du projet estime que le ratio optimal de client/agent serait de 150 dans le contexte du projet. Ce ratio reste relativement faible pour un projet de micro finance urbaine. La direction propose d'améliorer ce ratio en confiant les tâches d'achat-revente à un personnel spécialisé, libérant ainsi du temps de travail des agents de crédit.