

# **Guide Pratique des produits Ijara, Moucharaka et Mourabaha**

---

---

**Ijara**

---

---

# Produit Ijara

## Contexte de lancement

---

### ☞ Contexte réglementaire

La recommandation de Bank Al Maghrib relative aux produits Ijara, Moucharaka et Mourabah , fixant les conditions générales selon lesquelles les établissements de crédit peuvent présenter au public lesdits produits.

### ☞ Contexte commercial :

Une demande ressentie, d'une tranche de la population bancable, pour la mise en place d'une gamme de produits répondant à un double besoin :

- ☛ Besoin financier : disposer d'une solution bancaire pour répondre à un besoin d'acquisition, d'équipement et de financement.
  - ☛ Besoin éthique : disposer de solutions bancaires qui respectent des valeurs adoptées.
-

---

➤ Par *Ijara*, on entend tout contrat selon lequel un établissement de crédit met, à titre locatif, un bien meuble ou immeuble déterminé, identifié et propriété de cet établissement, à la disposition d'un client pour un usage autorisé par la loi.

➤ L'opération *Ijara* peut :

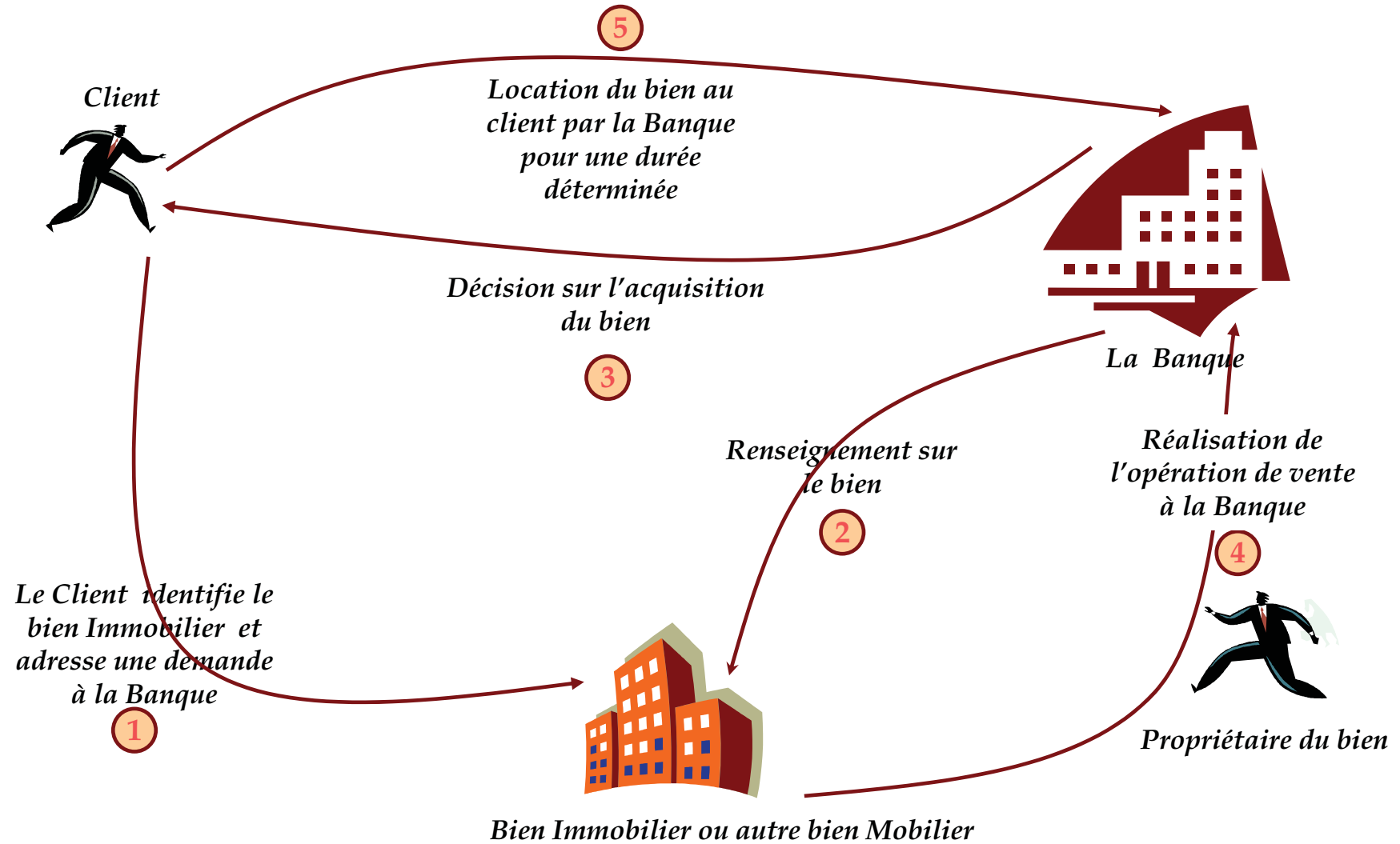
- Consister en une location simple ; il s'agit alors d'un contrat dit *Ijara tachghilia* ;
- Être assortie d'un engagement d'acquisition ferme de la part du locataire à l'issue d'une période convenue d'avance et l'engagement ferme de la Banque de lui céder ce bien à l'issue de la même période ; il s'agit alors d'un contrat dit *Ijara wa iqtina*.

➤ L'opération *Ijara* ne peut pas avoir comme objet :

- Des biens incorporels (tels les brevets d'invention, droits d'auteur, services professionnels, etc.) ;
  - des droits d'exploitation de ressources naturelles (tels le pétrole, le gaz, les minéraux et autres ressources de ce genre).
-

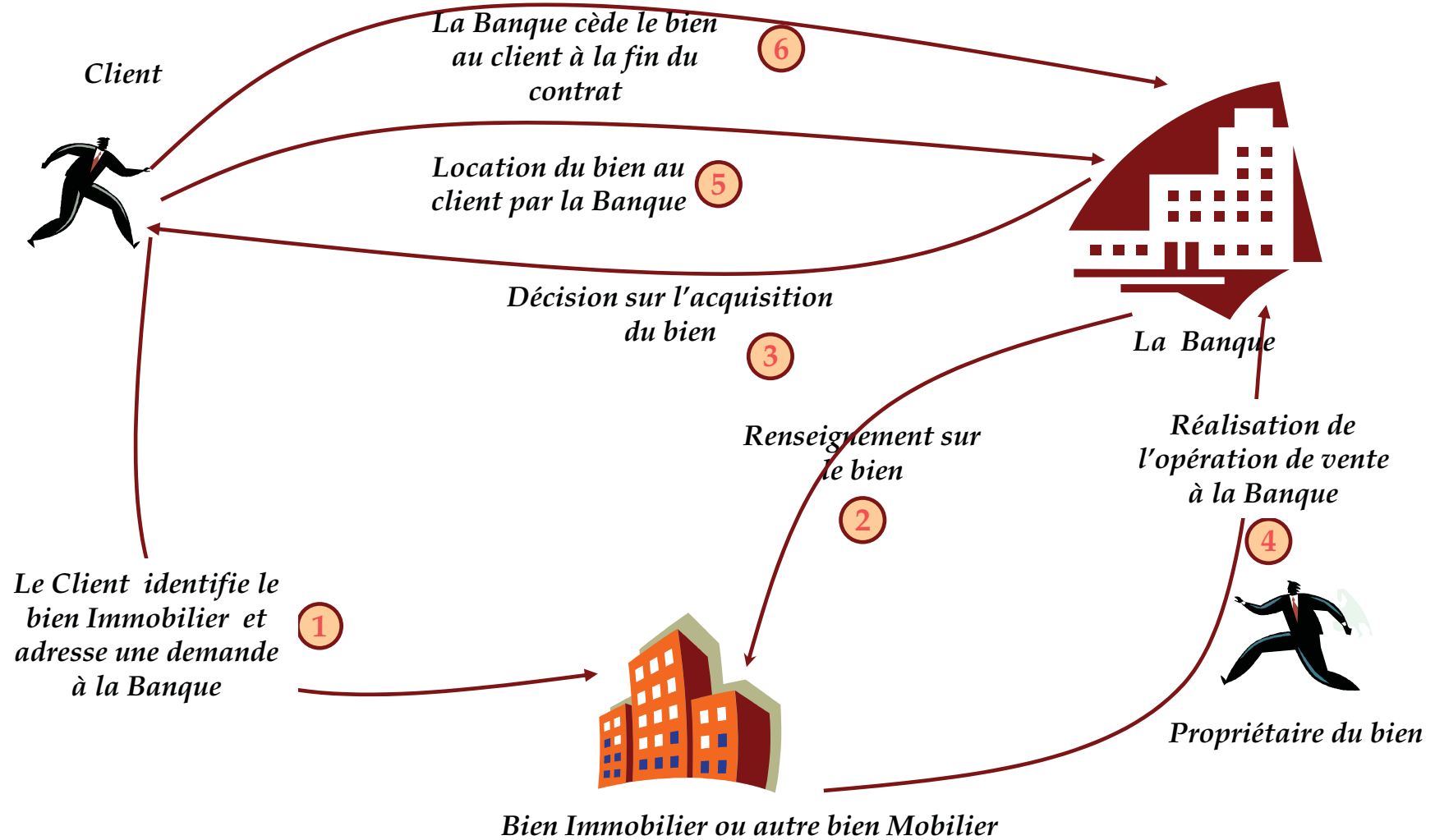
# Produit Ijara

## description du processus ( Ijara Tachghiliya )



# Produit Ijara

## description du processus (Ijara Wa Iqtina)



---

## Transparence du coût

Ijara permet au client de maîtriser le coût de sa transaction : il connaît à l'avance le prix d'acquisition du bien ainsi que les loyers à régler.

### Assurances :



**Assurance de personnes facultative** : Le client a le choix de souscrire une assurance décès invalidité assurant le règlement des échéances restant dues en cas de décès ou invalidité. Cette assurance permettra la protection des proches.



**Assurance dommages obligatoire** : La police d'assurance dommage protégeant le bien financé en cas de destruction total ou partielle est obligatoire

---

---

# Produit Ijara

## Argumentaire commercial

---

☛ Avec le produit *Ijara*, le client a le choix de :

- ☛ Louer un bien immobilier ou mobilier ;
- ☛ Louer un bien immobilier ou mobilier avec la certitude de devenir propriétaire à terme.

☛ Le produit *Ijara* est un produit qui présente plusieurs avantages :

- ☛ **Liberté** : location d'un bien adapté aux besoins du client ; le choix du bien est effectué par le client lui-même ;
  - ☛ **Flexibilité** : le client peut revoir la durée de location ou le montant du loyer en commun accord avec sa Banque (en fonction de la nature du bien) ;
  - ☛ **Souplesse** : le client peut librement s'acquitter de loyers non échus pour réduire la durée de location s'il veut acheter le bien ;
  - ☛ **Droit de jouissance** : le client dispose du bien à sa guise sans contrainte tout au long de la durée de location ; à la fin de la période il en devient propriétaire ;
  - ☛ **Stabilité** : la banque ne pourra à aucun moment revoir le montant des loyers à la hausse ;
  - ☛ **Tranquillité** : avec Ijara le client dispose de son bien et a l'esprit tranquille
-

---

# Produit Ijara

## Foire aux questions


---

### **Ce produit respecte-t-il la charia ?**


 C'est un produit qui respecte les préceptes édictés par l'AAOIFI\*

\* Basé à Bahreïn, c'est un organisme regroupant 27 pays, il est chargé d'édicter les règles comptables et les préceptes de la charia applicables aux institutions financières Islamiques.


### **S'agit il d'un crédit ?**

 C'est un crédit mais pas au sens classique du terme, la banque ne prête pas une somme d'argent à son client. La banque intervient comme un intermédiaire commercial qui achète, loue et éventuellement vend à terme un bien.


### **Quelle est alors la différence entre ce produit et un crédit classique ?**

 Concernant ce produit, la banque achète le bien et le loue au client, avec un engagement ferme d'achat au terme du contrat, convenu à l'avance, alors que pour un crédit la banque met à la disposition de son client une somme d'argent pour l'acquisition de son bien dont il sera propriétaire immédiatement.

### **Pourquoi devrais-je payer les taxes, impôts et frais liés aux biens du produit Ijara, alors que je ne suis pas le propriétaire ?**

 L'achat par la banque du bien, dans le cadre de ce produit, a été faite à votre demande. De plus, les taxes se justifient par l'exploitation du bien par vous-même.

### **Pourquoi la somme des loyers est supérieure au coût d'acquisition ?**

 La différence s'explique par la rémunération de la transaction commerciale effectuée par la Banque.

---

---

# Produit Ijara

## Foire aux questions

---

 **Avec Ijara Wa Iqtina je reste un simple locataire du bien ?**

- ✎ Le bien vous appartient au fur et à mesure de l'acquittement des loyers convenus, à la fin du contrat vous devenez propriétaire.

 **Avec Ijara Wa Iqtina je peux financer la construction ?**

- ✎ Le bien objet de ce produit doit exister au moment de la transaction, ce qui n'est pas le cas pour la construction.
-

---

---

# MOUCHARAKA

**Une nouvelle formule de prise de participation**

---

---

---

# MOUCHARAKA

**Une nouvelle formule de prise de participation**

---

---

## Produit MOUCHARAKA

On entend par Moucharaka tout contrat ayant pour objet la prise de participation, par un établissement de crédit, dans le capital d'une société existante ou en création, en vue de réaliser un profit

On distingue deux types de contrats :

- **La Moucharaka Tabita (fixe)** : L'établissement de crédit et le client demeurent partenaires au sein de la société jusqu'à l'expiration du contrat
- **La Moucharaka Moutanakissa (dégressive)** : L'établissement de crédit se retire de la société au fur et à mesure de l'avancement du projet financé

### Caractéristiques

- La prise de participation est temporaire, l'établissement de crédit cède à terme au cocontractant les titres objet de la prise de participation. Pour la Moucharaka Moutanakissa, le désengagement de la banque se fait selon un échéancier convenu.
  - Les deux parties participent aux pertes à hauteur de leur participation et aux profits selon un prorata prédéterminé
  - Les participations de type Moucharaka ne peuvent être prises que dans des sociétés de capitaux : S.A (**S**ociété **A**nonyme), S.A.R.L (**S**ociété **À** **R**esponsabilité **L**imitée), S.C.A (**S**ociété en **C**ommandite par **A**ctions), S.A.S (**S**ociété **A**nonyme **S**implifiée)
-

# description du processus Moucharaka

1



Client (Entreprise)

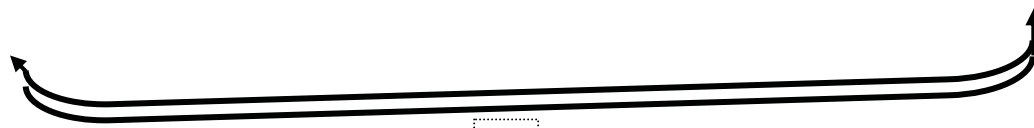
Client désireux de créer ou de développer son affaire



Banque

2

La banque et le client étudient ensemble le projet



3

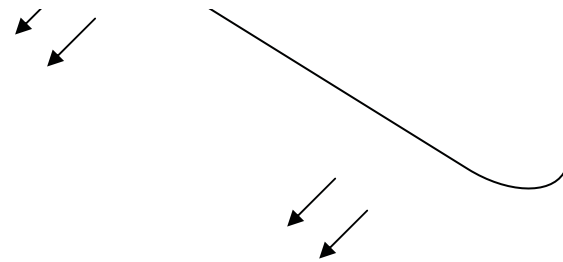


La banque étudie le risque et la rentabilité du projet

4

La banque et le client matérialise leur partenariat

Les deux parties mettent au clair, par un contrat écrit, tous les aspects de l'opération, tels que : La part de prise de participation objet du contrat, La fixation des modalités de répartition des bénéfices, Le délais de désengagement de la banque,...



---

## Objectifs de lancement pour le secteur

---

Le lancement de la Moucharaka permet au secteur bancaire de :



Acquérir une nouvelle clientèle d'entreprises recherchant des produits qui ne sont pas prévus dans la banque classique



Diversifier ses prises de participation, pour multiplier ses sources de profit



Faire preuve d'une grande capacité d'innovation en proposant constamment des produits appropriés

---

---

Cible

---

Le cœur de cible est constitué de :



**Sociétés de capitaux à la recherche de nouvelles formules de prise de participation**

---

---

## Avantages pour la Banque

---

### Libre choix

Selon les cas, la banque peut notamment souscrire des actions ordinaires, des actions à dividende prioritaire ou assorties de bon de souscription d'actions.

### Créneau de placement

La Moucharaka offre à la banque des opportunités de placement à long et moyen terme de ses ressources.

### Source de revenus

La Moucharaka constitue, pour la banque, une source de revenus réguliers assurant à ses actionnaires un taux de rémunération assez intéressant.

---

## Avantages de l'offre

### Nouveauté

La Moucharaka constitue une vraie innovation, permettant à certaines entreprises de trouver des modes de financements conformes à leur éthique

### Financement à tout moment

La Moucharaka est un mode de financement possible à tout moment du "cycle de vie " de l'entreprise, aussi bien pour ce qui est de la création, du développement, de l'augmentation de capital, et de l'acquisition ou la rénovation des équipements

### Contribution au développement économique

La Moucharaka permet d'établir un véritable partenariat d'un autre type avec la Banque

### Transparence

Les parties du contrat « Moucharaka » participent aux pertes à hauteur de leur participation et aux profits selon un prorata prédéterminé

---

## Bénéfices Client

---

### Réalisation de projet

La Moucharaka permet à toute entreprise de réaliser ses ambitions tout en accédant à une nouvelle formule de financement

### Partage des pertes subies

En cas de résultat déficitaire, la banque ne peut prétendre à une quelconque rémunération, et est tenue d'assumer sa quote part dans la perte en sa qualité d'associé

### Flexibilité

L'entreprise a le choix entre deux types de Moucharaka, la Moucharaka tabita et la Moucharaka Moutanakissa ( voir définition )

---

---

## Foire Aux Questions

---

**A quelle phase de la vie de l'entreprise la banque peut-elle intervenir?**



La Moucharaka est un mode de financement possible à tout moment du "cycle de vie " de l'entreprise, aussi bien pour ce qui est de la création, du développement, de l'augmentation de capital, et de l'acquisition ou la rénovation des équipements

**La prise de participation est-elle pour une durée indéterminée ?**



Par cette prise de participation, la banque entre dans le capital du cocontractant afin de l'accompagner dans sa croissance, sachant que cette prise de participation est temporaire, et que la banque manifeste d'ores et déjà son intention de céder à terme au cocontractant les titres objet de cette prise de participation

---

---

## Foire Aux Questions

---

S'agit-il d'une formule standard ?



La Moucharaka comporte deux variantes : d'une part, la Moucharaka Tabita dans laquelle l'établissement de crédit et le client demeurent partenaires au sein de la société jusqu'à expiration du contrat,  
et d'autre part, la Moucharaka Moutanakissa, dans laquelle l'établissement de crédit se retire de la société au fur et à mesure de l'avancement du projet financé

Tous les types de sociétés sont-ils éligibles à la Moucharaka ?



Les participations de type Moucharaka ne peuvent être prises que dans des sociétés de capitaux : S.A (**S**ociété **A**nonyme), S.A.R.L (**S**ociété à **R**esponsabilité **L**imitée), S.C.A (**S**ociété en **C**ommandite par **A**ctions), S.A.S (**S**ociété **A**nonyme **S**implifiée)

---

## Foire Aux Questions

Quelles sont les modalités de répartition des profits ?



La répartition se fait sous réserve de l'équilibre financier de la société, du financement de son besoin de fonds de roulement et de sa trésorerie disponible, et bien entendu dans les limites des proportions convenues dans le contrat

Qui la banque peut-elle céder ses participations ?



Le contrat MOUCHARAKA détermine à l'avance les conditions et modalités du désengagement de la banque au profit du cocontractant et/ou d'éventuels autres partenaires.

Sous quelles conditions la banque se désengage-t-elle de la Moucharaka ?



Le prix de cession de la participation de la banque sera déterminé selon la méthode d'évaluation prévue dans le contrat « Moucharaka » établi entre les parties.

À cet effet, le cocontractant s'engage de manière expresse et irrévocable à racheter ou à rechercher pour le compte de la banque un acquéreur pour la totalité de sa participation, dans un délai déterminé;

---

## Foire Aux Questions

---

**Et quelles sont les autres possibilités de désengagement de la banque?**



Dans ce cas, le cocontractant s'engage à soumettre à l'assemblée générale de la société, l'une des deux propositions suivantes :

- L'introduction en bourse de ladite société, les conditions de cette opération sont fixées d'un commun accord et selon les règles du marché
- Le rachat par la société desdites actions, au moyen d'une réduction de capital

**Quel serait alors le bénéfice de la banque suite à son désengagement ?**



La banque tire essentiellement comme bénéfice la plus-value réalisée lors de la revente de sa participation

---

---

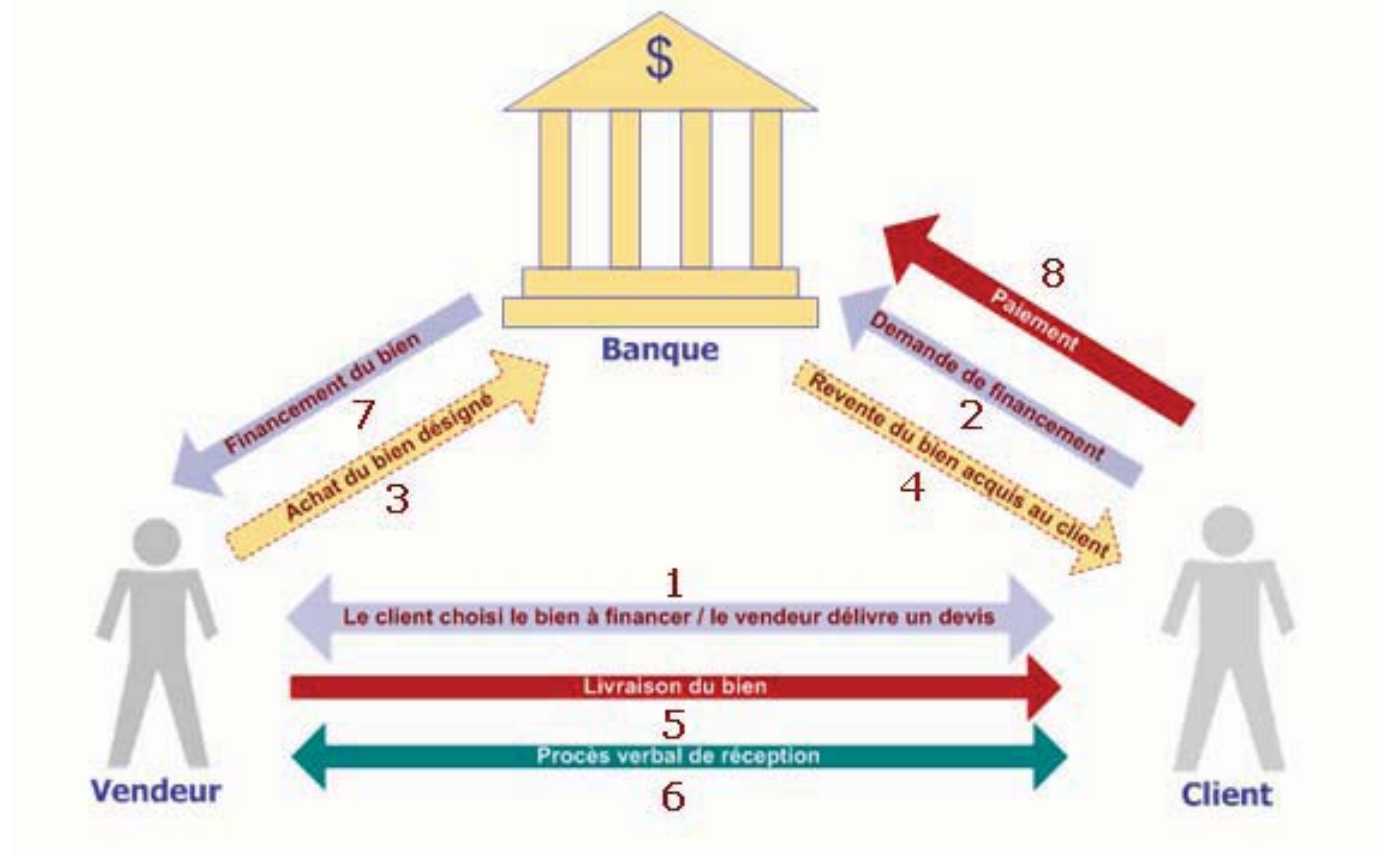
---

# Mourabaha

---

## Produit Mourabaha

On entend par Mourabaha tout contrat par lequel un établissement de crédit acquiert, à la demande d'un client, un bien meuble ou immeuble en vue de le lui revendre à son coût d'acquisition plus une rémunération convenue d'avance.



---

**1 - Le client choisit le bien à financer :** demande un devis ou une facture proforma et constitue le dossier de financement Mourabaha

**2- Demande de financement du client :** le client formule sa demande de financement à la banque en fournissant un dossier constitué du devis en plus de tous les justificatifs nécessaires.

**3 - 4 : Acquisition par la banque du bien désigné et revente au client :** Via le contrat Mourabaha tripartite (client, banque et vendeur), la banque acquiert le bien auprès du vendeur et le revend au client.

Le prix de revente au client comprend :

- Le prix d'acquisition
  - Les frais, droits et taxes
  - La rémunération de la banque
-

---

**5 - 6 : Livraison du bien au client :** La livraison se fait directement du fournisseur au client, elle est matérialisée par la signature d'un procès verbal de réception.

***Procès verbal de réception :  
document attestant la réception du bien et la vérification de sa  
conformité avec la commande***

**7- 8 : Le règlement du client à la banque :** Le règlement du client se fait en un ou plusieurs versements pendant une durée convenue à l'avance.

---

---

---

## Cible

Mourabaha est accessible à toute personne physique ou morale intéressée par une solution de financement à court ou moyen terme.

## Objet de Mourabaha

Mourabaha finance les biens mobiliers et immobiliers, qui **existent** au moment de la conclusion du contrat.

---

---

### **Rapidité et accès immédiat au bien :**

Mourabaha est un contrat tripartite, l'achat et la revente se font simultanément. Le client bénéficie de la jouissance du bien dès la signature du contrat.

### **Souplesse des modalités de paiement**

Le client peut régler la banque en un ou plusieurs versements pendant une durée convenue à l'avance.

### **Mourabaha s'adapte à l'évolution de la situation financière du client :**

Le client peut régler partiellement ou totalement à tout moment le reliquat de la valeur du bien.

---

---

## Transparence du coût

Mourabaha permet au client de maîtriser le coût de sa transaction : il connaît à l'avance le prix d'acquisition du bien, la rémunération de la banque ainsi que les échéances à régler.

### Assurances :



**Assurance de personnes facultative** : Le client a le choix de souscrire une assurance décès invalidité assurant le règlement des échéances restant dues en cas de décès ou invalidité. Cette assurance permettra la protection des proches.



**Assurance dommages obligatoire** : La police d'assurance dommage protégeant le bien financé en cas de destruction total ou partielle est obligatoire

---

### **Si le bien vendu par la banque ne correspond pas aux attentes du client ?**

La banque finance l'achat du bien choisi et désigné par le client, qui lui sera livré directement par le fournisseur. Le client doit vérifier la conformité du bien à la commande avant d'en prendre possession.

### **S'il arrive un malheur au client ?**

Le client a la possibilité de souscrire une assurance décès invalidité qui lui permettra de protéger ses proches et son investissement : L'assureur verserait le reliquat et les proches auront la jouissance du bien.

---

---

**Le client a-t-il la possibilité de changer d'avis au cours de la transaction et ne plus acquérir le bien ?**

La contrat Mourabaha est un contrat tripartite, dès sa signature l'engagement du client est explicite et irrévocable.

**La banque couvre-t-elle le client en cas de vice caché du bien financé ?**

La banque finance le bien choisi par le client. Le fournisseur garantit le bien acquis contre les vices cachés et l'éviction.

**Est ce que plusieurs personnes peuvent bénéficier du produit Mourabaha pour financer un bien ?**

Bien évidemment

---