

## Produits islamiques loin du succès au Maroc

26/02/2008

C'est que les produits alternatifs, même s'ils suscitent beaucoup d'intérêt de la clientèle, sont encore loin du succès escompté.

Dès octobre dernier, la BMCI a emboîté le pas à AWB en lançant les produits Ijara wa Iqtinaa - pour le financement d'un bien immobilier - et Mourabaha - pour le financement d'un matériel ou d'un véhicule. «Des dépliant d'informations sont en cours d'élaboration afin de permettre aux clients de bien comprendre le fonctionnement de ces nouveaux produits», explique-t-on à la banque. Impossible toutefois d'obtenir des renseignements sur le nombre de contrats signés depuis. «Pour le moment, la production de ces produits n'est pas extrêmement massive», entendra-t-on pour tout commentaire.

Cela dit, du côté de Wafasalaf, filiale spécialisée dans le crédit à la consommation et le crédit automobile du groupe Attijariwafa bank, il semble que les produits proposés, à savoir Taksit et Ijar (tous deux pour le financement de l'automobile) marchent relativement bien. Une source à Wafasalaf révèle que ces produits sont très bien vendus pour une raison simple : le différentiel de TVA de 10% (20% décaissée et 10% collectée) en fait une formule compétitive particulièrement depuis que la LOA ne bénéficie plus de cette incitation fiscale.

Pas de matraquage publicitaire sur ces produits

BMCE Bank s'est également mise de la partie en octobre 2007, avec Ijara. Ce contrat d'acquisition d'un bien immobilier par location est encore le seul produit disponible. «Aucun contrat n'a été signé à ce jour», finira par laisser tomber une source à la banque.

Affiches et dépliant ont été distribués dans les agences, mais aucune campagne de communication officielle n'a été menée. Dans une agence située en plein centre de Casablanca, un chargé de clientèle raconte que les clients manifestent de l'intérêt et posent beaucoup de questions. Mais les simulations de contrat font l'effet d'une douche froide. «Cela revient vraiment trop cher par rapport au crédit classique. Les gens n'ont tout simplement pas les moyens», reconnaît-il. En effet, pour accéder au produit alternatif, il ne faut pas avoir peur de mettre la main à la poche.

Ainsi, un appartement d'une valeur de 1 million de DH, financé à 100%, coûtera 8 433 DH par mois sur 25 ans au «locataire» alternatif. Tandis qu'avec un taux d'intérêt à 5,07%, la traite mensuelle de l'emprunteur se fixera à 6 187 DH. Dans le premier cas, le revenu mensuel net devra être d'au moins 19 000 DH, pour un taux d'endettement de 44,4%. Dans le deuxième, 18 000 DH par mois suffiront, et l'endettement sera équivalent à 34,4% du salaire.

Le problème de la TVA toujours en suspens

Reste à savoir si c'est seulement le prix qui est à la base de la désaffection. Soulignons à cet égard que les oulémas sont toujours divisés sur le caractère licite ou non de cette famille de produits. Et ce débat n'est pas près d'être clos.

Malgré la prudence qu'affiche la clientèle potentielle, le management de BMCE Bank veut quand même en arriver à proposer une gamme complète de ce type de produits. «D'ici la fin 2008, nous devrions en ajouter au moins deux autres», confie-t-on.

Même son de cloche du côté de Groupe Banques populaires. «Le produit Ijara est disponible chez nous depuis environ deux mois. Il est trop tôt pour dresser un bilan des ventes». C'est la seule information qu'on acceptera de communiquer.

Reste encore la Société générale marocaine de banques (SGMB), qui travaille toujours au lancement d'une



offre, notamment en matière de financement immobilier, «par souci de répondre aux attentes de toute notre clientèle», explique-t-on à la direction de la communication. Certaines questions fiscales freinent cependant l'engouement de cette banque. «Nous sommes en attente de réponses aux problématiques fiscales soulevées par ce type d'offre», explique-t-on. En effet, plusieurs zones d'ombre demeurent sur les dispositions fiscales des produits bancaires alternatifs. Le 4 février, la direction générale des Impôts affirmait que le taux de TVA appliqué aux mensualités de financement sur le principe Ijara wa Iqtinaa serait de 20% , et non de 10%, tel que stipulé au départ. Cette décision fait basculer les produits alternatifs du côté des transactions commerciales et non plus bancaires. Or, c'est toujours Bank Al-Maghrib qui en est le régisseur puisque ces produits sont proposés par des établissements bancaires relevant de l'autorité de BAM. Et c'est là, selon les responsables financiers et fiscaux de certains établissements, un des problèmes de fonds qui risquent de freiner davantage le développement des produits islamiques.

Source: La Vie Eco

<http://www.yabiladi.com/article.php?cat=economie&id=1547>