

Analyse des différenciations du traitement fiscal des produits financiers participatifs et conventionnels

Analysis of the differences in the tax treatment of participatory and conventional financial products

Farah GUIGUI, (Doctorante)

*Laboratoire d'économie territoriale et de stratégie des acteurs
 Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Meknès
 Université Moulay Ismail de Meknès, Maroc*

Mohamed BELAHSEN, (Enseignant-chercheur)

*Laboratoire Panafricain de Recherche en Economie, Management et innovation (LAPREMI)
 École nationale de commerce et de gestion de Meknès
 Université Moulay Ismail de Meknès, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des sciences juridiques économiques et sociales de Meknès Université Moulay Ismail B.P 3102 Toulal Meknès, Meknès, Maroc
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude. Ils assument l'entière responsabilité de tout éventuel plagiat ainsi que des résultats présentés dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	GUIGUI, F., & BELAHSEN, M. (2025). Analyse des différenciations du traitement fiscal des produits financiers participatifs et conventionnels. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(9), 529–546.
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: 25/07/2025

Accepted : 10/09/2025

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 6, Issue 09 (2025)

Analyse des différenciations du traitement fiscal des produits financiers participatifs et conventionnels

Résumé :

L'influence de la fiscalité sur la prise des décisions de financement a été argumentée dans plusieurs études et travaux. La finance islamique, émergée en 1975 avec des institutions comme la Banque Islamique de Dubaï, est maintenant pratiquée dans plus de 131 pays et présente de nouvelles opportunités de financement. Cependant, au Maroc, la finance participative, alternative à la finance conventionnelle, qui est présumée baser sur des principes islamiques, connaît des enjeux majeurs notamment en matière du cadre fiscal. Son développement optimal est donc freiné par un cadre réglementaire imparfait et un régime fiscal défavorable, ce qui rend ces produits moins attractifs que les produits conventionnels. Pour analyser ces défaillances, notre article sera consacré à une comparaison entre le cadre fiscal des produits conventionnels et celui des produits participatifs en suivant une démarche méthodologique basée sur une revue de littérature narrative. De cette analyse comparative, il ressort que, malgré les efforts législatifs récents, le cadre fiscal marocain des produits participatifs reste imparfait, entraînant un coût plus élevé pour ces derniers et freinant leur développement optimal par rapport à la finance conventionnelle.

Mots clés : Fiscalité, Chariaa, Finance islamique, produits participatifs, décision de financement.

JEL Classification : G20, G21, H2

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract :

The influence of taxation on financing decisions has been argued in several studies. Islamic finance, which emerged in 1975 with institutions such as the Dubai Islamic Bank, is now practiced in more than 131 countries and presents new financing opportunities. However, in Morocco, participatory finance, an alternative to conventional finance, which is presumed to be based on Islamic principles, faces major challenges, particularly in terms of the tax framework. Its optimal development is therefore hampered by an imperfect regulatory framework and an unfavorable tax regime, which makes these products less attractive than conventional products, particularly because of their high cost. To analyze these failures, our article will be devoted to a comparison between the tax framework of conventional products and that of participatory products following a methodological approach based on a narrative literature review. From this comparative analysis, it emerges that, despite recent legislative efforts, the Moroccan tax framework for participatory products remains imperfect, resulting in a higher cost for the latter and hindering their optimal development compared to conventional finance.

Keywords : Taxation, Sharia, Islamic finance, participatory products, financing decision

Classification JEL : G20, G21, H2

Paper type : Theoretical Research

1. Introduction

L'accès au capital est crucial pour la concrétisation d'idées et la naissance de nouvelles entreprises. Généralement les entrepreneurs se tournent vers les institutions financières classiques pour obtenir des prêts, cependant en s'intéressant au côté éthique, les banques conventionnelles sont basées sur des principes interdits en Islam, notamment celui de l'intérêt des prêts, ainsi l'émergence des banques islamiques est venue pour remédier à ce problème. La création des premières banques participatives structurées date de 1975, ici on fait appel à la Banque Islamique de Dubaï et la Banque Islamique de développement. Actuellement la finance participative est pratiquée dans plus de 131 pays et s'est étendue vers le secteur bancaire, le secteur de l'assurance Takaful et le secteur du marché des capitaux.

Au Maroc, l'introduction de ces produits dans le marché financier n'est parvenue qu'à partir de 2007 sans préciser leurs principes religieux ou leur objectif éthique, c'était une commercialisation timide de produits "alternatifs" à la finance conventionnelle. La BAM a insisté sur la neutralité de la terminologie utilisée pour la commercialisation de ces produits, elle avait interdit l'utilisation de l'adjectif islamique et a privilégié l'utilisation du terme "produits alternatifs". Ainsi, elle a également interdit la référence aux principes de l'Islam pendant les campagnes de promotion et de publicités de ces produits. Elle a collaboré avec le Groupement Professionnel des Banques du Maroc (GPBM) pour élaborer un guide expliquant la manière de commercialiser les produits participatifs. Ce guide vise à garantir une communication claire, transparente et conforme aux exigences réglementaires avec l'interdiction de l'utilisation de mentions religieuses telles que "halal", "foukaha", "fatwa", "islamique", "Chariaa", "conseil religieux" dans la communication relative aux produits participatifs.

En effet l'essor effectif de la finance islamique n'a été pratiqué qu'à partir de 2017 après l'octroi de la BAM l'agrément à certaines banques en vue de commercialiser ces produits, et après l'adoption des lois relatives à la finance participative en 2014, notamment la loi bancaire 103-12 dont sa troisième partie est consacrée aux banques participatives et la loi 33-06 qui régit le cadre réglementaire des Sukuks. Toutefois, le cadre réglementaire desdits produits n'a pas été institué d'une manière efficiente et leur régime fiscal manque encore plusieurs spécificités, ce qui impacte leur coût final. Ainsi, bien que l'influence de la fiscalité sur les décisions de financement conventionnelles ait été largement documentée dans la littérature (Scholes et Wolfson, 1992 ; Mintz, 1995 ; Adelegan, 2003 ; Modigliani et Miller, 1963), les études consacrées spécifiquement à son impact sur les produits financiers participatifs restent rares. Notre recherche vise à combler cette lacune en analysant les différenciations fiscales entre ces deux systèmes au Maroc, apportant ainsi un éclairage original sur les défis qui freinent le développement optimal de la finance participative et son coût, un aspect peu exploré jusqu'à présent (Attak, 2020).

Pour analyser l'ampleur de ce problème, il s'avère important d'examiner les différences fiscales spécifiques entre les deux types de produits, et leur impact sur les coûts et l'accessibilité, l'analyse de cette problématique nous amène à formuler les questions suivantes:

- Quel est le contexte d'apparition des produits participatifs au Maroc?
- Dans quelle mesure le cadre fiscal actuel au Maroc entrave-t-il la croissance de la finance participative?
- Quelles sont les différences fiscales spécifiques entre les produits participatifs et conventionnels au Maroc?
- Comment ces différences fiscales impactent-elles le coût des produits participatifs ?

Pour aborder ces questions, notre analyse s'articulera autour de trois axes principaux, premièrement la compréhension des fondements et principes clés de la finance participative,

puis l'évaluation de son état actuel au Maroc, en identifiant ses réalisations, ses défis et ses perspectives d'avenir, et enfin de l'analyse de l'impact du régime fiscal sur son développement.

2. Revue de littérature

La littérature en sciences de gestion a depuis longtemps mis en évidence le rôle central de la fiscalité dans l'orientation des choix stratégiques des entreprises, en particulier en matière de financement et d'investissement. Les travaux pionniers de Scholes et Wolfson (1992) ont constitué une avancée majeure en proposant un cadre analytique rigoureux permettant d'intégrer les considérations fiscales dans les décisions financières. Dans la même lignée, Mintz (1995) a enrichi le débat en soulignant que la fiscalité, bien qu'essentielle, n'est pas l'unique déterminant du choix de financement : des facteurs non fiscaux, tels que les contraintes institutionnelles ou les conditions de marché, interviennent également et rendent le processus décisionnel plus complexe. L'impôt apparaît ainsi comme un élément incontournable des arbitrages financiers, confirmé par plusieurs études empiriques qui le considèrent comme un paramètre central dans la prise de décision des entreprises (Adelegan, 2003). Toutefois, la fiscalité ne se limite pas à une simple variable technique ; elle peut également constituer un facteur de risque significatif que les entreprises doivent anticiper et gérer de manière proactive (Taj, 2018). Cette importance s'explique notamment par le mécanisme de déductibilité des charges financières qui confère à l'endettement un avantage fiscal substantiel, une idée fondatrice largement développée dans les travaux de Modigliani et Miller (1963). Dans cette perspective, la fiscalité s'impose comme un levier stratégique susceptible d'influencer profondément la structure de financement des firmes et, par conséquent, leur compétitivité.

Par ailleurs, lorsqu'il s'agit de la finance islamique, la question fiscale revêt une dimension encore plus déterminante. Son développement repose en effet sur l'instauration d'un cadre institutionnel et juridique adéquat, dans lequel la fiscalité joue un rôle structurant (Attak, 2020). Néanmoins, cette forme de finance demeure particulièrement exigeante en termes de structuration juridique, du fait de la nécessité de recourir à des véhicules spécifiques conciliant les réglementations locales et les principes de la Charia, ce qui entraîne souvent des coûts additionnels, y compris sur le plan fiscal (Bessidik, 2013). Afin de réduire ces contraintes et de permettre une expansion durable de la finance islamique, plusieurs auteurs insistent sur la nécessité d'une véritable acculturation fiscale et sur le recours à des dispositifs sophistiqués d'ingénierie fiscale (Massart, 2012). Conscients de ces enjeux, certains États ont mis en place des réformes fiscales ciblées afin de reconnaître la spécificité des instruments financiers islamiques et d'en faciliter la diffusion (Faye et al., 2013). Ces réformes suivent généralement deux approches distinctes. La première consiste à créer un régime fiscal spécifique applicable à l'ensemble des produits islamiques, permettant ainsi de réduire leur charge fiscale effective. Ce modèle a notamment été adopté par des pays tels que le Royaume-Uni, la Malaisie, l'Indonésie, la France, la Tunisie et Singapour (Attak, 2020). La seconde approche repose sur la mise en place d'incitations fiscales destinées à accompagner le développement et l'intégration progressive de ces produits sur les marchés financiers, comme cela a été observé au Royaume-Uni, en Malaisie ou encore en Italie (Attak, 2020). Ces adaptations témoignent d'une prise de conscience croissante du rôle stratégique que joue la fiscalité dans la promotion et la compétitivité de la finance islamique. En revanche, et contrairement aux expériences internationales précitées, le Maroc ne s'est pas encore engagé dans une politique fiscale clairement orientée vers la promotion de la finance islamique. Aucune des deux approches identifiées n'a véritablement été privilégiée par les autorités fiscales marocaines (Attak, 2020). Cette absence de stratégie cohérente constitue une entrave majeure au développement de ce secteur, car elle maintient les produits de finance islamique dans un environnement juridique et fiscal peu compétitif, marqué par une lourdeur administrative, un manque de clarté réglementaire et des coûts de structuration accrus.

3. Analyse comparative entre la finance conventionnelle et de la finance islamique au Maroc

3.1. Fondements de la finance islamique au Maroc

La finance islamique, plus qu'une simple exclusion de l'intérêt, se caractérise par un ensemble de services financiers et d'opérations de financement conformes aux principes de la Charia. Elle promeut une distribution équitable des ressources et un partage juste des risques, s'inscrivant ainsi dans une approche éthique et inclusive. (Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières, 2011)

Le système de la finance islamique au Maroc connu sous le nom de participatif dispose d'un comité suprême, indépendant et transparent qui est chargé de l'émission des avis de la conformité des produits financiers participatifs à la Chariaa.

Ce comité a été créé en vertu du Dahir N° 1.15.02, au sein du Conseil supérieur des Oulémas. Ce comité joue un rôle crucial dans la supervision et la régulation de la finance participative conformément aux principes de la Charia islamique.

Missions principales du Comité de la Charia :

- ❖ **Émettre des avis sur la conformité à la Charia :** Le Comité évalue la conformité des produits financiers participatifs proposés par les banques et autres institutions financières, ainsi que leurs contrats et modèles de fonctionnement, aux principes de la Charia.
- ❖ **Valider les circulaires de Bank Al-Maghrib :** Le Comité examine et approuve les circulaires émises par le Wali de Bank Al-Maghrib concernant les produits financiers participatifs, les dépôts d'investissement, les opérations du fonds de garantie des dépôts des banques participatives, et d'autres aspects liés à la finance participative.
- ❖ **Superviser les opérations Takaful :** Le Comité évalue la conformité des opérations d'assurance et de réassurance Takaful (assurance islamique) aux principes de la Charia.
- ❖ **Réguler les émissions de Sukuk :** Le Comité examine et approuve les émissions de Sukuk (certificats islamiques) conformément à la législation en vigueur, quelle que soit la partie émettrice.

Ce comité donne également son avis pour les banques souhaitant obtenir la conformité chariaa, en effet ces banques doivent déposer leur dossier auprès des régulateurs financiers (Bank Al maghrib, l'Autorité des Marchés Financiers et l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale) qui le transmettent au Comité Chariaa.

3.2. Principes de la finance islamique versus principes de la finance classique:

La finance islamique est un système financier qui cherche à proposer des produits et services financiers conformes aux principes de la charia, la loi islamique. Ses principes sont tirés de différentes sources telles que : le Coran, la Sunna, l'Ijma, le Qiyas et l'Ijtihad.

- ***L'interdiction de l'intérêt :***

L'un des principes clés de la finance islamique est l'interdiction de l'intérêt, considéré comme de l'usure. L'Islam proscrit catégoriquement l'usure, qualifiée de péché grave par le Coran et la Sunnah. Si l'interdiction de l'usure fait consensus, des interprétations divergentes du concept de Riba existent. Certains distinguent l'intérêt commercial de l'usure, tandis que d'autres assimilent toute transaction à rendement prédéfini à l'usure. (Ayub, 2007)

Cela contraste avec la finance classique où les taux d'intérêt constituent un élément central des transactions financières.

- ***L'interdiction du risque excessif :***

L'interdiction du risque excessif, également connue sous le nom de "gharar", est un principe clé

de la finance islamique qui vise à promouvoir la prudence, la responsabilité et la justice dans les transactions financières. Ce principe découle de l'injonction coranique à éviter les incertitudes et les dangers excessifs dans les affaires financières.

Le principe de l'interdiction du risque excessif s'applique à différentes situations en finance islamique, notamment :

- ❖ **Investissements imprudents** : Il est déconseillé de s'engager dans des investissements qui présentent un niveau de risque excessif ou non justifié par le potentiel de retour.
- ❖ **Spéculations** : La spéculation, qui consiste à parier sur des fluctuations de prix sans aucune base réelle, est interdite en raison de ses risques élevés et de son caractère non éthique.
- ❖ **Activités dangereuses** : Le financement d'activités nuisibles ou dangereuses pour la société ou l'environnement est proscrit.

- ***Le commerce basé sur des actifs réels***

C'est un principe crucial de la finance islamique qui exige que toutes les transactions financières soient adossées à des actifs réels et tangibles. Ce principe vise à interdire les formes de spéculation et de commerce basées sur des éléments purement abstraits ou futurs, et à promouvoir une économie réelle et productive.

- ***Le partage des pertes et des profits*** :

Dans la finance islamique, les transactions impliquent généralement un partage des profits et des pertes entre les parties prenantes. Cela se traduit par des contrats tels que la Mudaraba et la Moucharaka, où l'investisseur participe aux bénéfices générés par le projet financé, tout en assumant également une part des risques encourus.

L'objectif de ce principe est d'établir une répartition équitable des risques et des récompenses entre les investisseurs, en les obligeant à assumer les conséquences de leurs décisions d'investissement, qu'elles soient positives ou négatives. (Franzoni & Ait Allali, 2018)

- ***L'interdiction des activités illicites***

L'interdiction des activités illicites, également connue sous le nom de "Haram", constitue un pilier fondamental de la finance islamique, la distinguant clairement des systèmes financiers conventionnels. Ce principe enraciné dans la loi islamique (Charia) vise à promouvoir une finance éthique et responsable (Smith, 2009), soucieuse du bien-être de la société et de la préservation des valeurs morales.

En finance islamique, chaque produit financier a été établi en s'inspirant de la finance classique avec le respect des règles de la charia, ce qui montre que chaque produit participatif a son équivalent dans le système financier classique, nous avons essayé dans le tableau suivant de regrouper les produits participatifs et leurs équivalents classiques.

4. Produits de la finance participative :

4.1.Moucharaka :

La Moucharaka est un contrat d'association entre deux ou plusieurs parties (généralement un investisseur et un entrepreneur) pour le capital d'une entreprise, d'un projet ou d'une opération spécifique. Les parties conviennent à l'avance d'une répartition des profits et des pertes en fonction de leur participation au capital.

Les types de la Moucharaka sont les suivantes :

La moucharaka définitive, également appelée Tabita, se distingue des autres formes de Moucharaka par sa nature permanente. En effet, l'établissement bancaire et le client s'associent pour la durée totale du projet, partageant les profits et les pertes selon un ratio prédéfini.

La moucharaka dégressive ou Moucharaka Moutanakissa: c'est une forme particulière où l'investisseur se retire progressivement du projet en vendant sa part à l'associé.

4.2. Moudaraba :

La Moudaraba est un contrat de partenariat de partage des bénéfices entre deux parties, la banque participative nommée Rab Al-Mal qui fournit le capital argent, actifs, etc.) pour le projet, et l'entrepreneur appelé Mudarib qui fournit le travail et l'effort à travers la gestion de l'entreprise en utilisant son expertise et ses compétences.

Dans la Moudaraba, les bénéfices sont partagés selon un ratio convenu à l'avance entre le Rab Al-Mal et le Mudarib, alors que les pertes sont supportées uniquement par le Rab Al-Mal, à condition que le Mudarib gère le projet avec diligence et en fonction de ses capacités.

Les formes les plus fameuses de la Moudaraba sont :

Moudaraba limitée ou restrictive: Ce type de Moudaraba est relatif à une opération précise. Le Rab Al-Mal fixe des limites et des restrictions au Mudarib quant à la gestion du projet. Ainsi, il peut limiter le type de transactions que le Mudarib peut effectuer, les marchés sur lesquels il peut opérer ou le montant de dépenses qu'il peut engager.

Moudaraba illimitée et non restrictive: Cette forme de Moudaraba offre une plus grande liberté au Mudarib. Il n'est pas soumis à des restrictions spécifiques dans la gestion du projet, si ce n'est d'agir avec diligence et conformément aux principes de la finance islamique.

4.3. Mourabaha :

La Mourabaha est une technique de financement utilisée dans la banque islamique qui respecte les principes de la Charia. Il s'agit d'un contrat de vente entre une banque et un client, le client choisit un bien ou un service spécifique qu'il souhaite acheter, la banque acquiert le bien ou le service pour le compte du client puis le lui vend à un prix convenu à l'avance, qui inclut la marge bénéficiaire de la banque. En effet, le fonctionnement du contrat Mourabaha se déroule comme suit :

1. Le client exprime son besoin : Le client informe la banque du bien ou du service qu'il souhaite acquérir et négocie le prix d'achat avec le vendeur.
2. La banque achète le bien : Une fois l'accord conclu, la banque achète le bien au vendeur.
3. La banque vend le bien au client : La banque revend ensuite le bien au client à un prix plus élevé incluant son profit. Ce profit est convenu à l'avance et clairement communiqué au client.
4. Paiement échelonné : Le client s'engage à rembourser le prix d'achat majoré du profit de la banque par versements échelonnés sur une période définie.

Contrairement à un prêt bancaire classique où des intérêts sont facturés, le Mourabaha est une transaction de vente. La banque achète et revend le bien, en tirant son profit de la marge bénéficiaire convenue. Cela répond aux exigences de la Charia qui interdit le Riba (usure).

En conséquence les avantages de la Mourabaha incluent :

- Respect des principes islamiques : La Mourabaha permet aux entrepreneurs et aux particuliers de financer leurs besoins en respectant les principes de la Charia.
- Transparence : Le coût total du financement est clairement défini au départ, évitant les surprises pour le client.
- Gestion du risque : La banque assume le risque d'achat du bien et de sa revente.

Cependant la Mourabaha présente quelques inconvénients tels que :

- Coût potentiellement plus élevé : En raison de la marge bénéficiaire ajoutée par la banque, le coût total du financement peut être plus élevé que celui d'un prêt bancaire classique.

- Procédure plus complexe : La procédure d'acquisition du bien peut être plus longue par rapport à un prêt classique, car la banque doit effectuer l'achat auprès du vendeur.
- Risque de non-conformité à la Chariaa : Étant le produit le plus utilisé et demandé par les clients des banques islamiques, plusieurs auteurs ont essayé d'étudier sa conformité réelle à la finance islamique, ainsi Beck et al. (2013) a indiqué que le produit Mourabaha s'apparente à un contrat de crédit-bail des banques conventionnelles adapté à la finance islamique.

4.4. Salam :

Il s'agit d'un contrat de vente à terme dans lequel un acheteur paie à l'avance le prix d'un bien ou d'un service dont les caractéristiques sont déjà mentionnées dans le contrat établi entre les deux parties, et le vendeur s'engage à le livrer à une date ultérieure déterminée.

Ce mode de financement fournit un financement aux acheteurs qui n'ont pas les moyens de payer le prix total d'un bien ou d'un service en une seule fois.

Caractéristiques principales de Salam

- Conformité à la Charia: Salam adhère strictement aux principes de la Charia en évitant les transactions basées sur les intérêts. Le profit de la banque provient de la différence entre les prix au comptant et différé, qui est clairement convenu à l'avance.
- Financement du fonds de roulement: Salam est principalement utilisé par les entreprises pour financer leurs besoins en fonds de roulement, tels que l'achat de stocks, de matières premières ou la couverture des dépenses opérationnelles.
- Achat direct par la banque: La banque achète directement les biens au fournisseur, assumant le risque de propriété jusqu'à la livraison des biens au client.
- Paiement différé: Le client paie le prix différé à la banque en versements sur une période prédéterminée, généralement de quelques mois à un an.

4.5. Istisnaa :

Istisna'a est un instrument de financement islamique unique qui répond à l'approvisionnement et à la fabrication de biens spécifiques, en particulier dans le contexte de projets de construction et d'infrastructure. Il adhère aux principes de la Charia en structurant la transaction comme un contrat de commission entre un client (Mustasni') et un fabricant (Sani').

Le client verse un prix au fabricant, qui peut être : soit payé intégralement à l'avance, soit payé en plusieurs versements tout au long du processus de fabrication, ou bien, payé à la fin de la production du bien.

De ce fait, les caractéristiques principales d'Istisna'a sont les suivantes :

- Accent sur la fabrication ou la construction: Istisna'a est principalement utilisé pour financer la fabrication ou la construction de biens spécifiques selon les exigences du client. Cela peut inclure des bâtiments, des machines, des équipements ou d'autres actifs corporels.
- Contrat basé sur une commission: La transaction est structurée comme un contrat basé sur une commission où le client commande au fabricant de produire les biens spécifiés.
- Paiement anticipé: Le client effectue généralement un paiement anticipé au fabricant pour lancer le processus de production.
- Paiement différé: Le solde restant est payé à l'achèvement et à la livraison des marchandises conformément au calendrier convenu.

Par ailleurs, les avantages d'Istisna'a comprennent :

- La personnalisation et flexibilité: Le contrat peut être adapté aux exigences spécifiques du client, garantissant la production de biens qui répondent exactement à ses besoins.
- L'atténuation des risques: Le client assume le risque des fluctuations de prix et des retards potentiels, tandis que le fabricant assume le risque de production.

- La tarification transparente: La marge bénéficiaire est clairement définie à l'avance, garantissant la transparence et la prévisibilité pour les deux parties.

4.6. Ijara :

L'Ijara est un contrat de location à usage, par lequel une institution financière (bailleur) achète un bien (équipement, immobilier, etc.) et le loue à un client (preneur) pour une durée déterminée.

Le client verse des loyers périodiques au bailleur en contrepartie de l'utilisation du bien.

Les types de L'Ijara sont au nombre de deux :

IJARA Simple ou IJARA Tachghilia : La banque participative loue un actif à un client pour une période déterminée. Ce type est plus convenable pour financer des besoins à court terme ou des actifs dont la valeur résiduelle est faible.

Ijara Wa Iktinaa ou Ijara Mountahiya Bittamlik, dans ce cas le contrat Ijara comporte une option d'achat pour le client à la fin de la période de location, moyennant un paiement supplémentaire (Saadallah, 1996).

Ainsi, le fonctionnement du contrat Ijara est structuré comme suit :

1. **Identification des parties:** Le contrat doit clairement identifier le loueur (banque islamique) et le locataire (client).
2. **Description du bien:** Le bien faisant l'objet du contrat doit être décrit en détail, y compris ses caractéristiques, son état et sa valeur estimée.
3. **Durée de la location:** La durée de la location doit être clairement définie, généralement exprimée en années ou en mois.
4. **Loyers:** Le montant des loyers doit être spécifié, indiquant le montant total et les échéances de paiement. La tarification doit être conforme aux principes de la Charia et éviter les intérêts.
5. **Option d'achat:** Le contrat peut inclure une option d'achat permettant au locataire d'acquérir le bien à la fin de la période de location pour un prix prédéterminé.
6. **Conditions générales:** Le contrat peut inclure des clauses supplémentaires telles que les conditions d'entretien, les responsabilités en cas de dommages, et les procédures de résolution des litiges.

Table 1 : Comparaison entre le fonctionnement des produits de financement classique et leurs équivalents en finance participative

Produit de Financement classique	Principe et fonctionnement de la finance conventionnelle	Équivalent en Finance participative	Principe et fonctionnement de la finance islamique appliqué
<i>Crédit classique</i>	Prêt d'argent avec intérêt	<i>Mourabaha</i>	Vente avec profit différé (sans intérêt)
<i>Crédit-bail</i>	Location d'un bien avec option d'achat	<i>Ijara</i>	Location d'un bien avec des loyers prédéfinis
<i>Prêt participatif</i>	Financement d'un projet avec partage des profits	<i>Mucharaka</i>	Partenariat dans un projet avec partage des profits et des pertes
<i>Titres de créances</i>	Prêt à une entreprise en échange d'intérêts avec l'absence de risque pour les obligataires	<i>Sukuk</i>	Basé sur la propriété partagée d'actifs tangibles, générant des revenus partagés.
<i>Assurance</i>	Contrat de mutualisation des risques contre une prime	<i>Takaful</i>	Solidarité et partage des risques, avec des contributions coopératives et l'absence de gharar (incertitude excessive).

Source : Auteurs

5. Différences entre l'intermédiation des banques conventionnelles et celle des banques participatives :

Sur le plan théorique, les banques participatives ont pour vocation d'utiliser les opérations de partage des pertes et des profits, cependant un écart important entre la théorie et la pratique est observé dans le fonctionnement de ces banques qui privilégient les opérations adossées à des actifs et marginalisent les opérations de PPP pour assurer leur développement.

Théoriquement, les banques islamiques peuvent choisir entre deux modèles d'intermédiation qui sont conformes à la Chariaa. Sundararajan et Errico (2002) ont précisé qu'il existe un modèle strictement conforme à la charia dont les opérations sont basées sur le principe du partage des profits et des pertes (PPP), et un deuxième modèle hybride dont les activités (non-PPP) sont similaires à celles des banques commerciales.

5.1. Intermédiation conforme à la Chariaa (modèle participatif)

Ce modèle, également connu sous le nom de "moudharaba deux tiers", se distingue par son strict respect des principes de la charia. La banque agit en tant que moudharib avec les déposants et rab-el-mal avec les investisseurs, garantissant un partage équitable des profits et des pertes conformément aux directives de la charia. Cette approche favorise non seulement la conformité religieuse mais simplifie également la gestion des risques, car les risques sont répartis entre les entrepreneurs, les déposants et la banque.

La loi islamique privilégie ce modèle d'intermédiation car il combine deux opérations de type PPP à l'actif et au passif du bilan.

Ce modèle établit une distinction claire entre les comptes d'investissement et les dépôts à vue en matière de réserves obligatoires. En effet, ce modèle ne requiert aucune réserve obligatoire pour les comptes d'investissement, tandis que les pertes liées aux opérations d'investissement sur des comptes assimilés à des dépôts à vue nécessitent la constitution de réserves obligatoires (El-Hawary et al., 2007).

5.2. Intermédiation hybride ou commerciale (modèle hybride)

Ce modèle se distingue par sa combinaison unique d'une opération PPP au passif et d'opérations commerciales non-PPP adossées à des actifs tangibles à l'actif. Cette structure contraste avec les approches bancaires islamiques traditionnelles qui reposent davantage sur des opérations PPP à la fois au passif et à l'actif. (Bitar et Madiès, 2013).

En effet, ce modèle met l'accent en premier lieu sur la mourabaha comme un outil d'investissement adapté aux besoins à court terme (El-Hawary et al., 2007). Dans ce cas la mourabaha est une alternative islamique au crédit bancaire, implique l'intervention de trois acteurs : le client-entrepreneur, la banque islamique et le vendeur du bien. La banque islamique achète le bien selon les instructions du client-entrepreneur, puis le lui revend avec une marge de profit, avec possibilité de paiement immédiat ou échelonné. La propriété du bien reste toutefois à la banque jusqu'au règlement complet. En second lieu l'ijara et l'istisna s'adressent aux investissements à moyen terme, tandis que le moudharaba et le mousharaka, bien que moins fréquents dans un modèle hybride, peuvent convenir aux projets à long terme.

Malgré que le modèle participatif est privilégié à celui hybride puisqu'il est jugé plus conforme à la Chariaa, l'analyse de Siddiqui (2002) met en lumière le caractère graduel de l'évaluation de la conformité à la charia. En effet, il ne s'agit pas d'une dichotomie stricte entre opérations PPP et non-PPP, mais plutôt d'un continuum où la présence d'éléments PPP dans une opération non-PPP peut influencer son acceptabilité selon les principes islamiques. Ainsi, El Gamal (2000), réaffirme la position de Siddiqui (2002) en soulignant l'absence de justification coranique pour privilégier un mode de financement islamique par rapport à un autre. Cette convergence de vues met en lumière le caractère subjectif de la préférence entre les modes de financement conformes à la charia.

En analysant le modèle le plus utilisé par les banques participatives, une étude menée par Bitar et Madiès en 2017 basée sur les rapports annuels présentés par 115 banques islamiques dans la base de données IBIS a montré que lesdites banques préfèrent réellement les opérations commerciales au détriment de celles basées sur le principe de PPP, avec une dominance du produit Mourabaha de 80% des activités des banques islamiques entre la période allant de 2000 à 2011.

6. Comparaison entre le cadre fiscal des produits financiers conventionnels et des produits participatifs

Généralement les produits de financement traditionnels octroyés par les banques conventionnelles possèdent leur équivalent dans le système financier participatif avec l'application de la chariaa. Cependant, au niveau fiscal il y a une grande distinction entre le traitement des produits financiers relevant de chaque régime, cette différence conduit à des divergences dans le traitement fiscal des produits participatifs comparés à leurs équivalents en finance conventionnelle, ainsi qu'à un coût élevé désincitant les chercheurs de fonds et les investisseurs à se diriger vers la finance participative.

6.1. Mourabaha et le crédit hypothécaire classique :

Cette section examine les différences et évolutions fiscales entre la Mourabaha et le crédit hypothécaire classique, notamment en matière de TVA, de droits d'enregistrement et d'impôt sur le revenu.

• Traitement en matière de la TVA :

Avant 2010, le contrat de Mourabaha était assimilé à une opération commerciale ordinaire, soumis à un taux d'imposition général de 20% appliqué à la somme de la rémunération du capital et de la marge bénéficiaire, alors que pour un crédit classique seul l'intérêt était soumis à la TVA au taux réduit de 10%.

La loi de finances 2010 a introduit un régime fiscal spécifique pour la Mourabaha, l'assimilant davantage à un crédit classique, elle a permis la réduction du taux d'imposition à 10%, mais a limité le droit de déduction à la rémunération convenue d'avance entre le client et l'établissement de crédit, droit qui peut être pratiqué par l'acquéreur seulement sans que l'établissement du crédit puisse en bénéficier.

• Traitement en matière des droits d'enregistrement :

Avant 2009, le contrat Mourabaha était confronté à une problématique de double imposition en matière de droits d'enregistrement. Cette situation découlait du fait que ces droits étaient perçus à deux reprises :

- **Lors de l'acquisition du bien par la banque :** La banque devait payer des droits d'enregistrement lors de l'achat du bien qu'elle allait ensuite financer via un contrat Mourabaha.
- **Lors de la cession du bien au client :** Une seconde imposition survenait lorsque la banque cédait le bien au client dans le cadre du contrat Mourabaha.

Pour pallier ce problème, la loi de finance de 2009 a introduit une modification majeure, elle a supprimé le paiement des droits d'enregistrement par l'acquéreur et a maintenu le paiement dudit droit par la banque durant la première opération d'acquisition seulement.

En 2016, un droit fixe de 200 dirhams est devenu exigible pour la deuxième opération de cession du bien. Cette mesure vise à compenser la suppression des droits d'enregistrement pour l'acquéreur et à garantir un certain équilibre fiscal.

En 2018, la loi de finances a prévu l'application de trois taux selon la nature du bien immobilier:

- 3% pour la première acquisition du logement social ou du logement à faible valeur immobilière;
 - 4% pour l'acquisition de locaux construits et destinés soit à usage d'habitation, commercial, professionnel ou administratif;
 - 5% l'acquisition des terrains nus ou comportant des constructions destinées à être démolies.
- **Traitement en matière de l'impôt sur le revenu :**

Dans la cadre d'un contrat Mourabaha le contribuable peut bénéficier de la déduction du montant de la rémunération convenue d'avance entre les contribuables et les établissements de crédit, et ce dans la limite de 10% du revenu global imposable.

Il peut également bénéficier du remboursement en principal des intérêts et des prêts contractés ou du coût d'acquisition et la rémunération convenue d'avance pour l'acquisition d'un logement social destiné à l'habitation principale.

-La déduction prévue par le présent paragraphe est subordonnée à la condition que les montants des remboursements soient retenus et versés mensuellement par l'employeur ou le débirentier aux organismes de crédit agréés. Cette déduction n'est pas cumulable avec celle résultant du calcul du profit net imposable, comme prévu à l'article 65-II du code général des impôts.

6.2. Ijara et crédit-bail

Le contrat Ijara est similaire à un contrat de crédit-bail dans la finance conventionnelle. La loi de finances 2016 a élaboré un traitement spécifique au contrat Ijara Muntahia bitamlik similaire à un contrat de crédit-bail avec option d'achat.

- **Traitement en matière de la taxe sur la valeur ajoutée :**

La marge locative définie dans le cadre du contrat Ijara Muntahia bitamlik est soumise à un taux réduit de 10%. Cependant la loi de finances 2016 a permis aux établissements de crédit d'acquérir des logements sociaux en exonération de la TVA pour le compte de leurs clients, et ce dans le cadre des deux contrats Mourabaha et Ijara Muntahia Bitamlik, tout en respectant les conditions d'exonération du logement social précisées dans l'article 93 I A du CGI.

En s'intéressant au crédit-bail, un taux de 20% avec droit à déduction est appliqué aux redevances du crédit-bail depuis la loi de finances de 2008.

- **Traitement en matière de l'impôt sur le revenu :**

Le contribuable bénéficie de la déduction du montant de la marge locative définie dans le cadre du contrat Ijara Muntahia Bitamlik et payé aux établissements de crédit dans le cadre de l'acquisition ou la construction d'un logement destiné à l'habitation principale, et ce dans la limite de 10% du revenu global imposable. Ainsi, le profit de la cession d'un immeuble ou partie d'immeuble occupé à titre d'habitation principale depuis au moins six ans au moment de la cession est devenu exonéré à partir de la loi de finances 2016.

- **Traitement en matière des droits d'enregistrement :**

Le traitement des droits d'enregistrement d'un bien acquis dans le cadre du contrat Ijara Muntahia Bitamlik était similaire à celui du contrat Mourabaha avant 2010, jusqu'à ce que la loi de finances de 2016 a introduit l'exigibilité du droit fixe lors du transfert de propriété du bien entre l'établissement du crédit et le contribuable.

Quant au crédit-bail jusqu'au 31 décembre 2009, les opérations du crédit-bail immobilier bénéficiaient de l'exonération des droits d'enregistrement, avantage fiscal qui a été supprimé par la loi de finances 2010.

6.3. Sukuks et produits de placement à revenu fixe :

Cette section explore le traitement fiscal des Sukuks et des produits de placement à revenu fixe, en se concentrant sur l'impôt sur les sociétés et la taxe sur la valeur ajoutée.

- **Traitement en matière de l'impôt sur les sociétés :**

Les revenus versés aux titulaires des Sukuks sont traités fiscalement de la même manière que les produits de placement à revenu fixe, en effet, une retenue à la source de 20% ou de 30% est applicable selon la nature du détenteur.

- **Traitement en matière de la taxe sur la valeur ajoutée**

En matière de TVA, ils sont exonérés sans droit à déduction les produits provenant des opérations de titrisation pour l'émission des certificats de Sukuk par les Fonds de Placement Collectif en Titrisation, ainsi que les commissions qui y sont liées, lorsque l'État est l'initiateur.

6.4. Impact de la fiscalité sur les produits de financement participatif

La fiscalité est un élément d'une ampleur majeure dans la prise des décisions de financement vu qu'elle constitue un composant du coût de financement. La littérature s'intéressant à l'impact de la fiscalité sur les modes de financement conventionnels est assez riche, en effet Jorgenson (1968) a argumenté que la fiscalité est parmi les facteurs qui impactent le coût du capital et donc une fiscalité défavorable d'un mode de financement va conduire à un coût de financement élevé. Modigliani et Miller (1963) ont précisé dans leurs travaux que l'intégration de la fiscalité dans les décisions de financement annule la neutralité de l'endettement et met l'entreprise dans la préférence de l'endettement pour bénéficier de l'économie fiscale relative à la déduction des intérêts du prêt. Ainsi, Maurice Cozian s'est également intéressé à l'impact de la fiscalité sur le financement en déterminant des choix fiscaux optimaux selon lesquels l'entreprise essaie de choisir le système fiscal le plus optimal pour alléger les charges fiscales. En s'intéressant aux économies d'impôts, Hite (1977) avait précisé que ces avantages fiscaux sont complémentaires du fait que l'acquisition d'un bien en faisant recours à l'endettement permet une double déduction, la première est relative aux frais financiers engendrés par le prêt et la deuxième est relative à l'amortissement du bien. Alors que DeAngelo et Masulis (1980) ont remis en cause la thèse de Hite en démontrant que les différentes catégories des économies fiscales sont substituables et non pas complémentaires surtout lorsque la faiblesse du résultat comptable de l'entreprise ne permet pas la déduction de toutes les charges fiscales déductibles.

Cependant, quant aux produits participatifs, rares sont les études qui se sont intéressées à l'impact de la fiscalité sur ce type des produits. Attak El Houssain (2018) a illustré l'impact de la fiscalité sur le coût du produit Mourabaha en analysant l'évolution du cadre fiscal dudit produit.

Table 2 : Evolution du traitement fiscal des produits de financement participatifs entre 2010 et 2017

Taxes et CF	2010	2017
TVA	10% (PV - PA)	10% (PV - PA)
DE	4% PA + 4% PV	4% PA + 200 dhs
CF	1% PA + 1% PV	1.5% PA + 1000 dhs

Source : Attak E. (2018), Vers une neutralité fiscale des produits participatifs au Maroc : état des lieux et perspectives, Volume 2, Numéro 1, pages : 116-131.

Lors de leur lancement, les produits participatifs en général avaient un traitement fiscal particulier différent du traitement fiscal relatif à leurs produits équivalents dans la finance conventionnelle. Cependant les amendements entrepris par les différentes lois de finances ont permis une certaine réduction du coût de ces produits. En nous préoccupant du produit Mourabaha, nous constatons que son coût fiscal a baissé d'abord en matière des droits

d'enregistrement grâce à la suppression de la double imposition, ainsi qu'en matière de conservation foncière. Ceci a conduit à une neutralité fiscale de ce produit qui bénéficie actuellement d'un traitement fiscal similaire à celui d'un crédit immobilier classique. De ce fait, la fiscalité ne peut pas être considérée comme un élément influençant le choix entre les produits bancaires immobiliers classiques ou participatifs (Attak E).

Cependant le traitement des autres produits participatifs reste toujours en divergence avec le système fiscal dédié à la finance conventionnelle, en tenant en considération certains produits participatifs dont le système fiscal marocain n'en prévoit aucun traitement spécifique tels que Moucharaka, Moudaraba, Salam, Istisnaa. L'auteur a précisé que le vide fiscal causé par ces différenciations de traitement est dû au lancement de ces produits avant l'élaboration du cadre fiscal convenable.

Malgré les différents ajustements fiscaux introduits par les différentes lois de finances, les dispositions fiscales spécifiques aux produits participatifs restent encore rares et poussent les particuliers, les entreprises et les investisseurs à rester dans la préférence des produits de la finance conventionnelle disposant d'un cadre réglementaire et fiscal simple et clair.

7. Revue empirique

De nombreux travaux académiques se sont attachés à analyser les obstacles fiscaux qui freinent le développement des produits participatifs (PP) au Maroc. Plusieurs études empiriques et théoriques (Amine, 2013 ; Zahid & Ibourk, 2013 ; El Mezouari et al., 2013 ; Achibane & Cherkaoui, 2017 ; Boulahrir, 2018 ; Chroqui, 2018 ; Chihab et al., 2019) convergent pour mettre en évidence l'effet dissuasif du système fiscal national sur l'essor de ces instruments financiers (Attak, 2020). Ces auteurs insistent sur le fait que l'absence d'un cadre fiscal adapté a entraîné des distorsions majeures par rapport aux produits bancaires conventionnels. L'un des principaux écueils relevés réside dans le phénomène de la double imposition : les transactions participatives, notamment les contrats de Mourabaha, ont longtemps été soumises à une taxation cumulative qui alourdissait considérablement leur coût final pour les usagers. Ainsi, au lieu d'offrir une alternative compétitive aux financements classiques, ces produits se sont retrouvés structurellement plus onéreux, réduisant leur attractivité et freinant leur adoption par les ménages et les entreprises.

Par ailleurs, les produits participatifs ont pâti de l'absence de mesures fiscales incitatives permettant d'accompagner leur diffusion et de stimuler la demande (Attak, 2020). Contrairement à d'autres pays où des aménagements fiscaux spécifiques ont été mis en place afin d'alléger la charge pesant sur la finance islamique, le Maroc n'a pas instauré de dispositifs encourageant la compétitivité des PP, ce qui a accentué leur vulnérabilité face à la domination des produits conventionnels. Cette situation révèle une asymétrie structurelle : alors que les produits classiques bénéficient d'une fiscalité stable et neutre, les PP se trouvent confrontés à un environnement fiscal pénalisant, limitant de facto leur capacité à s'imposer comme de véritables alternatives sur le marché financier marocain. En somme, l'absence d'un traitement fiscal différencié et incitatif constitue l'un des principaux freins à l'émergence et à la consolidation des produits participatifs dans le système bancaire national.

7.1. Hypothèses de recherche

- *Impact du cadre fiscal sur les produits financiers*

H1 : Le cadre fiscal marocain favorise les produits financiers conventionnels

Miller (1977) démontre que la déductibilité des intérêts crée un biais systémique en faveur du financement par dette. Modigliani & Miller (1963) établissent que la fiscalité rend déterminante la structure financière pour la valeur d'entreprise. Dans le contexte marocain, El Khamlichi et

al. (2014) confirment que le système fiscal privilégie structurellement les produits conventionnels par les mécanismes de déductibilité et l'absence de double imposition.

H2 : Le cadre fiscal inadapté accroît le coût des produits participatifs

Williamson (1985) et Iqbal & Mirakhor (2011) démontrent que les cadres inadaptés génèrent des coûts de transaction additionnels. Ahmed (2011) et Wilson (2009) identifient la double imposition comme obstacle majeur, pouvant augmenter le coût effectif des produits participatifs de 2 à 5 points de pourcentage.

- **Absence de fiscalité incitative**

H3 : L'absence d'incitations fiscales freine la diffusion

Stiglitz (2000) postule que les pouvoirs publics doivent corriger les défaillances de marché par des incitations appropriées. Iqbal et al. (1998) démontrent que l'absence d'incitations constitue une défaillance institutionnelle. Jobst (2007) confirme empiriquement que cette absence constitue un frein majeur au développement.

H4 : Les incitations fiscales amélioreraient la compétitivité

Tanzi & Zee (2000) établissent que les incitations bien conçues modifient efficacement les comportements économiques. Hassan & Lewis (2007) démontrent que les incitations au Royaume-Uni et à Singapour ont amélioré la compétitivité des produits islamiques.

- **Différenciation de compétitivité**

H5 : Le traitement fiscal favorable explique l'adoption élevée des produits conventionnels

Devlin (2002) établit que les consommateurs privilégient le meilleur rapport qualité-prix, incluant les avantages fiscaux. Beck et al. (2013) démontrent qu'une différence fiscale de 1% correspond à un écart d'adoption de 3 à 5%.

H6 : La différenciation fiscale explique la faible part de marché participative

Porter (1985) établit que les asymétries fiscales constituent des barrières à l'entrée. Ernst & Young (2016) identifient le traitement fiscal défavorable comme principal facteur de la faible part de marché marocaine (moins de 3%).

- **Effets attendus des réformes fiscales**

H7 : Un cadre fiscal neutre favoriserait l'intégration

Musgrave (1959) théorise que la neutralité fiscale minimise les distorsions allocatives. L'expérience malaysienne analysée par Mohd Dali et al. (2008) démontre qu'un cadre neutre a permis à la finance islamique d'atteindre 25% du marché bancaire.

H8 : Les expériences internationales constituent un levier déterminant

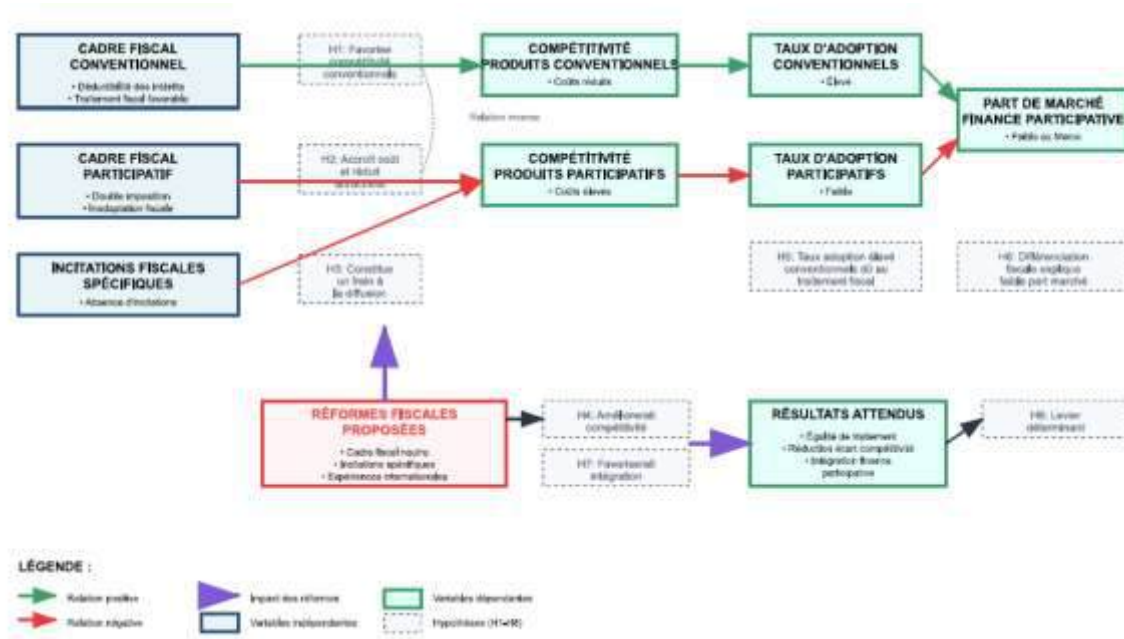
North (1990) établit que les réformes institutionnelles peuvent être transférées entre juridictions similaires. Wilson (2007) démontre que les réformes britanniques ont généré une croissance du marché islamique de 20-30% par an. IFSB (2017) établit que les réformes bien conçues peuvent réduire l'écart de compétitivité de 60-80% en 3-5 ans.

7.2.Modèle conceptuel

Le modèle conceptuel que nous proposons s'articule autour des hypothèses de recherche énoncées précédemment, illustrant les relations anticipées entre le cadre fiscal, le coût et la compétitivité des produits financiers, ainsi que leur impact sur l'adoption et la part de marché de la finance participative. Ce modèle postule qu'un cadre fiscal favorable aux produits conventionnels (H1) engendre un coût plus élevé pour les produits participatifs (H2), notamment en l'absence d'incitations fiscales (H3), ce qui limite leur compétitivité (H4) et conduit à une adoption moindre par rapport aux produits conventionnels (H5). En conséquence, cela explique la faible part du marché des produits participatifs (H6). Inversement, le modèle suggère qu'un cadre fiscal neutre (H7), inspiré des expériences internationales (H8), favoriserait

l'intégration et la croissance de la finance participative, réduisant ainsi les distorsions de marché et permettant une meilleure égalité des chances entre les deux systèmes financiers.

Figure 1 : Modèle conceptuel de la recherche



Source : Auteurs

8. Conclusion

La finance participative connaît un essor remarquable au Maroc ces dernières années. Soutenue par une demande croissante de la part des consommateurs et des entreprises à la recherche de produits financiers éthiques et conformes aux principes de la charia islamique, la finance participative s'affirme comme un levier important pour le développement économique et financier du Maroc.

Cependant, malgré son potentiel indéniable, la finance participative au Maroc fait face à plusieurs défis majeurs qui freinent son développement optimal. Parmi ces défis figurent :

- Manque de sensibilisation et de compréhension : Une grande partie de la population marocaine n'a pas encore une connaissance approfondie des principes et des produits de la finance participative, ce qui limite son adoption à grande échelle.
- Concurrence avec la finance conventionnelle : La finance participative doit faire face à une concurrence féroce de la part de la finance conventionnelle, bien établie et bénéficiant d'une infrastructure et d'une expertise plus développées.
- Cadre fiscal imparfait : Le cadre fiscal actuel ne traite pas toujours les produits participatifs de manière équitable par rapport à leurs homologues conventionnels, ce qui peut renchérir leur coût et les rendre moins attractifs pour les investisseurs.
- Manque de produits et de services diversifiés : L'offre de produits et de services participatifs est encore limitée par rapport à la finance conventionnelle, ce qui restreint les choix des consommateurs et des entreprises.

En revanche, malgré les éclairages apportés par cette étude sur les différenciations du traitement fiscal entre les produits financiers participatifs et conventionnels au Maroc, il convient de souligner certaines limites qui ouvrent des perspectives pour de futures recherches. Tout d'abord, la méthodologie, basée sur une revue de littérature narrative, bien que pertinente pour une analyse comparative, ne permet pas une quantification précise de l'impact fiscal sur le coût réel des produits. Des études empiriques intégrant des données financières et fiscales détaillées seraient nécessaires pour mesurer cet impact avec plus de précision. Deuxièmement, l'analyse

se concentre principalement sur le cadre fiscal marocain, limitant la généralisabilité des conclusions à d'autres contextes législatifs. Une comparaison plus approfondie avec des pays ayant mis en place des réformes fiscales incitatives pour la finance islamique pourrait offrir des solutions concrètes et adaptables. Enfin, bien que le document mentionne l'évolution des lois de finances, une étude longitudinale des effets de ces amendements sur l'adoption et la compétitivité des produits participatifs, au-delà de 2017, serait précieuse pour évaluer l'efficacité des ajustements fiscaux. Ces limites ne diminuent en rien la valeur de cette contribution, mais invitent à des recherches complémentaires pour une compréhension plus exhaustive des défis et opportunités de la finance participative.

Références :

- (1). Anairi F., Radi S., (2017) Sources De Financement Des Petites Et Moyennes Entreprises (PME) Et Contraintes De Survie, European Scientific Journal September edition Vol.13, No.25
- (2). APSF (Association professionnelle des sociétés de Financement), (2002), Crédit-bail, leasing, ce qu'il faut savoir, Les guides de l'ASPF.
- (3). APSF (Association professionnelle des sociétés de Financement), (2012), Monographie du crédit-bail
- (4). Attak E. (2018), Vers une neutralité fiscale des produits participatifs au Maroc : état des lieux et perspectives, Recherches et Applications en Finance Islamique, Volume 2, Numéro 1, pages : 116-131.
- (5). Attak E. (2020), Spécificités et évolution récente de la fiscalité des produits participatifs au Maroc : perception des praticiens, Recherches et Applications en Finance Islamique, Volume 4, Numéro 2, pages : 216-229.
- (6). Ayub M. (2007). Understanding Islamic Finance. Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd.
- (7). Bitar M., Madiès P., (2017) Les banques islamiques sont-elles si islamiques que cela ? Conséquences en matière de fonds propres réglementaires, Revue d'économie financière N°125, pages 287 - 312
- (8). Essaf K. Titrisation Conventionnelle VS Titrisation Islamique « Sukukisation », Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit, Numéro 5, pages : 424 - 445
- (9). Elloumani L., Les obligations islamiques (Sukuk), une réflexion théorique, Moroccan Journal of business studies, Volume 1, Issue 1, pages : 177- 187
- (10). Ibrahima B. Services financiers et allègement de la pauvreté, Département du Développement des Entreprises et Coopératives Bureau international du Travail - Genève, PME et institutions financières islamiques
- (11). Modigliani, F & Miller, M.H. (1963). Corporate Income Taxes and the cost of Capital: A Correction. American Economic Review, 53,433-443.
- (12). Mrhar A., Bensbahou A.(2021). L'évolution du cadre fiscal des produits participatifs au Maroc. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, Volume 2, Issue 4, pages 374-387.
- (13). Radi B., Bari I., (2012), Les produits financiers alternatifs au Maroc : Pratique et perspectives, La Revue des Sciences de Gestion 2012/3 (n° 255-256), pages 153 - 159
- (14). Rambaud T. La finance islamique : l'autre finance, coll. « Centre français de Droit comparé », vol. 11. In: Revue internationale de droit comparé. Vol. 61 N°3,2009. Pages 668-672;
- (15). Rouchdy, M., Qafas, A., Jerry, M., & Rouchdy, A. (2021). La Mourabaha de la banque participative au Maroc: Quelle intersection avec le crédit hypothécaire classique.

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 2(6-1), pages 317-326.

- (16). Smith H. (2009). Guide de la finance islamique. Gleiss Lutz et Stibbe, pages 1-30.
- (17). UK aid, Fsd africa, (2020), La boîte à outils de la finance islamique
- (18). Wadi, M. La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement, Economic Agendas of Islamic Actors.