

Présentation simplifiée :

La *murabaha* est un contrat de vente aux termes duquel un vendeur vend un actif à un financier islamique qui les revend à un investisseur moyennant un prix payable à terme (vente à tempérament).

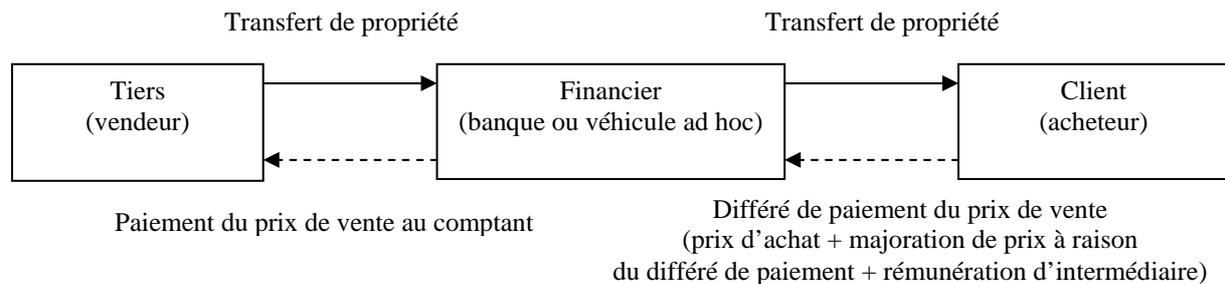
1) Présentation du mécanisme

La *murabaha* est un contrat de vente aux termes duquel un vendeur vend un actif à un financier islamique (une banque islamique ou une filiale *ad hoc* créée par elle ou par un tiers à l'investisseur) qui les revend à un investisseur (économiquement l'emprunteur) moyennant un prix (qui comprend une marge couvrant notamment la charge financière de l'intermédiaire financier) payable à terme (vente à tempérament).

La *murabaha* consiste en un schéma de financement portant sur n'importe quel type d'actif, mais le plus souvent des immeubles (ce peut être également des titres, des matières premières ou des machines), visant à respecter l'interdiction par le coran du " *riba* " ou prêt à intérêt.

Schématiquement, une banque crée une structure *ad hoc* qui emprunte (le financier) ; le financier achète un immeuble et, pour ce faire, emprunte ; il revend, en principe immédiatement (ce peut être le jour même de l'acquisition), ce bien à son client (intérêts compris).

L'intermédiation du financier se traduit ainsi par deux transferts successifs de propriété du bien que l'on peut résumer par le schéma ci-dessous.



Le financier recourt lui-même à un financement pour acquérir le bien au comptant et supporte ainsi des charges financières sur la durée du financement " calée " sur la durée de convention de *murabaha*.

2) Caractéristiques du contrat

Le contrat de Murabaha est une technique de financement d'actifs (immobiliers, mobiliers, titres ou stocks) au moyen d'une opération d'achat-revente.

Le financier procède à l'achat initial du bien sur ordre et pour le compte du client, le mandant, lequel connaît et accepte le prix d'acquisition. A cet égard, le contrat peut prévoir la constitution d'un dépôt de garantie du client en faveur du financier. La revente du bien par le financier au client est concomitante, voire intervient dans un délai de trois à six mois, à compter de l'acquisition de ce bien auprès du tiers.

Le contrat contient toutes les spécifications de la vente et notamment la nature des biens, le prix d'acquisition, les frais, la marge bénéficiaire, le prix de vente ainsi que le(s) délai(s) de paiement et de livraison.

La marge bénéficiaire du financier est ainsi clairement explicitée, connue et acceptée par les deux parties au contrat. En particulier, elle est préalablement déterminée.

Cette marge du financier¹ correspond essentiellement au coût de financement du différé de paiement accordé au client, s'agissant d'un bien par ailleurs acquis au comptant. Cette marge est payée par le client au fur et à mesure des échéances de paiement du prix d'achat du bien.

¹ Si l'on excepte la quote-part correspondant à la rémunération propre du financier.