



Munich Personal RePEc Archive

The behavior of the Muslim regarding credit with interest in front of the religious constraint

Kchirid, Mustapha and Tarbalouti, Essaid and Elgraa,
Mohamed

Université Cadi Ayyad, Université Cadi Ayyad, Université Cadi
Ayyad

2013

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/56171/>
MPRA Paper No. 56171, posted 23 May 2014 23:07 UTC

Le comportement du musulman en matière de crédit à intérêt face à la contrainte religieuse

Par

Essaid Tarbalouti, Mustapha Kchirid et Elgraa Mohamed¹

Correspondant : tarbalouti9@yahoo.fr

Résumé :

Contrairement aux lois islamiques considérées comme norme sociale régissant les comportements des musulmans, les faits relatifs à la plupart des pays musulmans montrent que la détention d'un compte bancaire conventionnel considéré comme illicite, puisqu'il est générateur du taux d'intérêt et d'épargne, est plus répandue là où la population est importante. Dans cet article, on dérive les conditions sous lesquelles ces principes religieux ne sont pas respectés. On démontre que le coût de s'informer les uns sur les autres peut constituer un frein à l'application des lois islamiques. En effet, plus la population est importante, plus l'information est dispersée et plus son coût est élevé, réduisant du coup l'effet de coût de la norme sociale par rapport aux gains attendus de la détention du compte bancaire.

Summary :

Contrary to the Islamic laws considered as social standard governing the behavior of the Muslims, the facts relative to most of the Muslim countries show that the detention of a conventional bank account considered as illicit because it is generative of the rate of interest and savings is more spread where the population is important. In this article, we divert the conditions under which these principles are not respected. We demonstrate that the cost to inquire some on the others can constitute a brake with care of the Islamic laws. Indeed, the more the population is important, the more the information is scattered and more its cost is raised reducing the effect of social cost of the standard with regard to the earnings expected from the detention of the account.

¹ Membres du GREER, UCAM, Faculté des Sciences juridiques, Economiques et Sociales, Marrakech,
Correspondant : tarbalouti9@yahoo.fr

Introduction :

La détention d'un compte bancaire conventionnel a trois missions : l'échelonnement des dépenses dans le temps, la thésaurisation rémunérée et la demande d'un crédit avec intérêt. La religion musulmane a toujours interdit à ces croyants ce type de comportement qui caractérise le compte bancaire conventionnel. Cette interdiction génère une incompatibilité et une incertitude dans les calculs économiques des agents, que ce soit par le biais de l'interdiction du taux d'intérêt ou par l'interdiction de la thésaurisation ou encore par l'interdiction de l'utilisation de la monnaie comme moyen de réserve de la valeur des biens et services (voir Gausse [2009] et Chapellière [2009]) .

Les fondements théoriques de l'interdiction d'un compte bancaire conventionnel dans la religion musulmane semblent s'appuyer d'une part, sur le rôle négatif du taux d'intérêt sur les coûts de marchandises et d'autre part sur l'impact négatif de la thésaurisation sur les transactions commerciales et sur la hausse des prix (voir Nakhjavani Mehran [1982]).

Plusieurs études théoriques ne semblent pas partager les fondements théoriques de cette interdiction religieuse, surtout si on observe la réalité dans la plupart des pays musulmans où la plupart de ces consommateurs entravent cette interdiction.

Le respect ou non du principe de l'interdiction religieuse de ce type de compte bancaire semble épuiser ses sources de plusieurs approches théoriques indirectes et contradictoires. Parmi ces approches, on en distingue deux : l'une repose sur des fondements quantitatifs. Elle met en relation le revenu permanent, la consommation et l'épargne ; Quant à l'autre, elle s'appuie sur des fondements qualitatifs. Elle relie la consommation à des phénomènes psychologiques, culturels et institutionnels.

Les études théoriques classiques quantitatives sur la relation «revenu permanent, taux d'intérêt et consommation» mettent en avant un lien négatif entre taux d'intérêt et consommation présente². Cette littérature considère que le taux d'intérêt est le mécanisme qui conduit à l'équilibre de l'offre et de la demande de l'épargne. Toute variation dans le taux d'intérêt modifie la consommation et donc l'épargne. Ainsi, le fait d'introduire une contrainte qualitative comme l'interdiction religieuse d'un compte bancaire conventionnel est sans effet sur le choix rationnel des individus dans le temps puisque le taux d'intérêt reste le seul arbitre entre la consommation présente et future (voir Fisher [1930]).

Malgré la pertinence de cette analyse, ces prédictions sont contradictoires avec l'approche keynésienne. Cette dernière considère que la théorie de choix intertemporel n'intègre pas l'incertitude qui est susceptible d'affecter l'épargne et la consommation. En effet, dans la théorie de choix intertemporel qui considère l'épargne comme une consommation future, il est fort probable qu'une augmentation supplémentaire de l'épargne conduit à une diminution de la consommation présente et à une augmentation de la consommation future. Mais cette augmentation supplémentaire de l'épargne ne nous donne aucune information sur la date et le niveau de la consommation future. C'est la raison pour laquelle Keynes ne prend pas en

² Dans notre analyse, prendre en compte le revenu permanent ou la richesse, comme variable quantitative, c'est prendre en compte implicitement toutes les autres variables qui constituent la richesse à savoir : le revenu courant, les revenus futurs anticipés, taux d'intérêt, patrimoine (biens immobiliers et financiers). Voir à ce sujet Keynes [1936], pp. 93-95

compte le taux d'intérêt comme déterminant de la consommation et donc de l'épargne (voir Keynes[1936])³.

Quant aux fondements qualitatifs, la littérature économique considère que la fonction de consommation est sensible aux facteurs psychologiques, culturels et institutionnels. Cette analyse est avancée dans le cadre de la théorie du cycle (ou théorie des anticipations) où, les impulsions des individus quant à leurs attitudes sont le produit du passé, du présent et des changements attendus de leur environnement. Ces impulsions sont également le produit du groupe auquel ils appartiennent et des normes sociales (voir Keynes [1936], Lucas [1980], Usunier et Lee, [2005], Demontrond, [2009] et Hofstede et Bond [1988]). Ainsi, lorsqu'une contrainte institutionnelle sociale est établie, comme l'interdiction religieuse d'un compte bancaire conventionnel, elle sera supposée comme une donnée homogène et objective que les individus ne peuvent pas ignorer dans leur calcul pour optimiser leurs choix. En ce sens, cette interdiction doit conduire à un choix de comportement collectif (voir Lucas [1977] et Rice et Al-Mossawi [2002], Mokhlis [2006] et Saeed et *al.*, [2001]).

Plusieurs travaux empiriques sont avancés pour consolider cette analyse en montrant que les pays où les populations sont de confession musulmane où, s'applique les principes islamiques, comme l'interdiction d'anticiper le futur par le biais du taux d'intérêt, ont tendance à avoir un indice d'évitement d'incertitude plus faible que les populations de confession orthodoxe et catholique (voir Hofstede, [1980] et [1994] ; Bond, [1988], Cornwell et *al.*, [2005] et Javidan et House [2004]).⁴

Malgré la cohérence de cette analyse, ces résultats sont en opposition avec certaines pratiques observées au sein des populations de certains pays musulmans. En effet, la prescription d'une norme comme donnée ne conditionne pas systématiquement un choix homogène de l'ensemble de la population. Dans ce sens, plusieurs idées sont avancées pour invalider cette thèse classique. Ainsi, Hayek [1931] considère qu'un même stimulus, qui peut être le produit d'institution sociale ou de culture, ne peut conduire systématiquement à un comportement homogène de l'ensemble des individus composant la population en raison de la différence des gains et des coûts subjectifs qui caractérise chaque individu (voir également Al-Khatib et *al.*, [1997]). L'analyse de Marshall [1920] va dans le même sens lorsqu'il considère que la consommation de certains individus reste insensible à l'augmentation des coûts en raison des habitudes⁵. La littérature actuelle met en avant le stock de la consommation endogène. Ainsi, Beker et Stiglitz [1988] expliquent l'augmentation de la consommation de certains individus malgré les coûts élevés par le stock de la consommation passée. Ils considèrent que les prévisions concernant les prix et les autres coûts futurs de la consommation affectent le comportement du consommateur. Ce qui peut se traduire par la non convexité des préférences chez certains individus et donc par une épargne excessive ou un surendettement (voir Pashardes [1986]). Dans le même ordre d'idées, Etilé [2000] et Lemennicier [1992] considèrent que les individus ont des préférences différentes : certains ont des préférences convexes où leur consommation est une combinaison des différents biens des paniers extrêmes ; d'autres ont des préférences non convexes où leurs paniers de biens de

³ Keynes [1936], Chapitre XVI.

⁴ Plusieurs études ont développé des modèles expliquant l'impact de la religiosité sur le contrôle de l'incertitude que ce soit par rapport au choix de la qualité du produit ou encore, par rapport à la création et l'innovation. Ces études affirment que l'impact de la religiosité sur le degré de l'incertitude affecte positivement la qualité du produit et négativement l'innovation (voir Essoo et Dibb, [2004], Mokhlis, [2006] et Steenkamp et *al.* [1999]).

⁵ Marshall décrit les conséquences économiques de la formation des habitudes comme la conséquence d'une consommation accrue en présence des prix bas et que le niveau de cette consommation demeure constant même si les prix ont tendance à augmenter.

consommation sont extrêmes. Autrement dit, les individus de préférence non convexe préfèrent consommer un bien au lieu d'un ensemble de biens mélangés. Il s'ensuit donc que certains individus renoncent à la consommation présente et épargnent plus, d'autres consomment plus et s'endettent.

Cet article part du principe que les sociétés musulmanes dépourvues d'un compte conventionnel est la règle en raison des normes de la religion musulmane qui interdisent toute forme d'épargne ou de consommation à crédit et de l'impact de l'interdépendance des individus au sein de la société musulmane sur l'agrégation des préférences des individus (voir Siala *et al.*, [2004], House *et al.*, [2004]). Paradoxalement, l'existence d'une société musulmane dépourvue de compte conventionnel, comme le Maroc, est loin d'être effective⁶ malgré les coûts subjectifs et objectifs qu'il présente : coût du crédit, consommation ostentatoire, faillite personnelle, exclusion sociale, coût moral, ... etc. Dans ce contexte, une question surgit : pourquoi la majorité des détenteurs de compte bancaire de confession musulmane détiennent un compte bancaire conventionnel malgré le coût élevé de la norme sociale ?

L'objectif de cet article consiste donc à s'interroger sur les raisons qui conduisent les consommateurs musulmans à détenir des comptes bancaires conventionnels malgré le coût de la norme sociale. Pour résoudre ce paradoxe, Nous présentons la taille de la population comme une explication alternative au paradoxe de la relation «coût de la norme sociale – compte bancaire conventionnel». L'idée est que la taille de la population peut affecter le niveau de détenteur de compte bancaire conventionnel. Nous démontrons que plus la taille de la population est importante, plus l'information est dispersée et donc plus son coût est élevé. Cet effet l'emporte sur l'effet de coût de la norme sociale qui devient inopérant puisque la probabilité d'être appréhendée est quasi nul. En revanche, plus la taille de la population est faible, plus on s'attend à ce que l'information soit concentrée et donc à ce que son coût soit faible augmentant ainsi la probabilité d'être appréhendée et le coût de la norme sociale.

Ainsi, si les coûts d'information sur les agents excèdent les coûts attendus de détenir un compte bancaire conventionnel, les agents ont tendance à détenir un compte bancaire conventionnel. Les déterminants du coût de détention d'un compte bancaire conventionnel ou non sont donc liés aux coûts d'opportunité de crédit estimé par les revenus, la densité de banque conventionnelle dans le lieu de résidence de l'individu et, enfin, la densité de la population.

Nous proposons ainsi à identifier, dans une première étape, les coûts directs et indirects liés à la détention d'un compte bancaire conventionnel ; nous testons empiriquement, dans la deuxième étape, l'incidence de ces coûts sur la probabilité de détenir un compte bancaire conventionnel. Pour cela et pour pallier à la rareté des banques musulmanes, nous utilisons des données collectées sur les comportements de crédit à intérêt en raison que ce service est interdit dans la religion musulmane, au cours des années de 2008 à 2012 auprès d'un échantillon représentatif de la population marocaine. Nous estimons plus particulièrement, à l'aide d'un modèle *probit* avec sélection (de la population détenant un compte bancaire avec possibilité de bénéficier d'un crédit), la probabilité qu'un détenteur de compte bancaire conventionnel recourt au crédit au moins une fois au cours des quatre dernières années.

⁶ Les comptes conventionnels demeurent le premier instrument utilisé devant les comptes bancaires musulmans (données).

La suite de l'article est structurée de la manière suivante : La section II présente quelques faits stylisés, la section III décrit les comportements des détenteurs de compte bancaire marocains ; la section IV présente les déterminants de demande de crédit à travers une description des coûts direct et indirect du crédit. La section V présente le modèle économétrique et discute les résultats des estimations. Enfin, la section VI conclut.

II / Les faits stylisés

On distingue trois éléments empiriques qui consolident notre approche. D'une part, le choix des variables pour combler l'inexistence des établissements bancaires islamiques. La détention d'un compte bancaire pour raison de crédit à intérêt ou d'épargne ou non semble constituer un élément de distinction. D'autre part, l'existence de dépôt (épargne) et de crédit dans les comptes bancaires des détenteurs musulmans constituent un moyen pour vérifier le respect ou non de la loi islamique par les détenteurs de compte bancaire. On observe qu'une partie importante de la population musulmane détentrice de compte bancaire recourt au crédit à intérêt et à l'épargne qui sont des pratiques illicites selon la loi islamique. En fin, nous observons que c'est bien dans les régions où la population est importante, que les pratiques illicites à la loi islamique en termes d'octroi de crédit et d'épargne sont importantes.

La quasi inexistence d'établissements bancaires islamiques présenté dans le tableau 1 nous conforte dans notre démarche. Celle de retenir l'épargne et le crédit à intérêt des détenteurs de compte bancaire au sein des établissements bancaires conventionnelles pour distinguer le respect ou non de la loi islamique en termes d'illicéité de crédit à intérêt et d'épargne.

Tableau 1. - *La composition du marché bancaire dans les pays musulmans*

Pays	Banques classiques	Banques islamiques
Egypt	20	2
Malaysia	21	2
Bangladesh	27	1
Tunisia	9	1
Jordan	11	2
Lebanon	12	1
Indonisia	35	1
Bahain	6	9
Sudan	1	5
Mauritania	2	1
Turkey	20	2
Uae	13	6
Pakistan	16	3

Source : Bank scope [2009] ; World Development Indicators; Global Development Finance

Concernant les pratiques illicites en termes de détention de crédit et d'épargne, le tableau 2 présente l'évolution de crédit et d'épargne de la population. Ce tableau laisse supposer que la loi islamique en termes de finance n'est pas respectée.

Tableau 2 - L'évolution du crédit et de la population marocaine

années	L'évolution de la population	L'évolution du crédit
2000	15 346 794,8	185 905
2001	15 624 905	200 553
2002	15 899 232	208 647
2003	16 171 235,7	216 474
2004	16 442 904,3	234 531
2005	16 715 860,2	251 441
2006	16 990 533,3	284 333
2007	17 267 035,6	332 082
2008	17 546 278	429 465
2009	17 829 217,7	529 796
2010	18 116 450,6	575 007
2011	18 403 683,5	620 351

Toutefois, malgré que le respect des lois islamiques par les musulmans semble être la règle, une partie importante de cette population y déroge quant il s'agit du crédit et d'épargne. D'où la question qui se pose est de déterminer pourquoi les détenteurs musulmans de compte bancaire recourent au crédit bancaire et à l'épargne malgré leur interdiction.

III. / Les déterminants du recours à des pratiques illicites à la loi islamique en termes de recours au crédit bancaire avec intérêt et à l'épargne

Nous supposons que lorsqu'un détenteur musulman de compte bancaire décide ou non de recourir à un crédit à intérêt ou de faire de l'épargne, il compare les coûts/gains d'un recours au crédit à intérêt à ceux de non recours. Nous supposons que les coûts/gains d'un recours au crédit à intérêt est composé de deux éléments : d'une part, le coût direct d'un crédit. Il est composé du taux d'intérêt (Cr) et, d'autre part, le coût indirect du crédit. Il est composé du coût d'exclusion que la société fait supporter à ceux qui ne respectent pas la loi islamique.

Le coût direct de recours au crédit bancaire est supposé être inférieur au gain direct car on suppose que l'utilité procurée par une unité monétaire d'un demandeur de crédit est plus élevée que son coût direct.

Le coût indirect d'exclusion est supposé être plus élevé que les gains attendus. Il dépend d'une part, de la population. Plus la population est importante, plus le coût d'information sur les détenteurs de crédit est élevé et donc plus le coût d'exclusion devient inopérant ; d'autre part, il dépend de la densité bancaire. En effet, lorsque le nombre d'agences bancaires est important, on s'attend à ce que le coût de s'informer sur les détenteurs de crédit à intérêt s'élève rendant inopérante la probabilité d'être appréhendée. En outre, le coût indirect d'exclusion de recours au crédit bancaire dépend du coût d'opportunité qui est fonction de revenu de l'individu. En effet, plus les revenus sont élevés, plus la place qu'occupe l'individu dans la société est importante et donc plus le coût d'exclusion est élevé.

Ainsi, la probabilité de recourir à des pratiques illicites par la loi islamique en termes de recours au crédit bancaire est d'autant plus élevée que le coût d'exclusion est faible.

IV / L'analyse économétrique des déterminants des pratiques illicites à la loi islamique en termes de recours au crédit bancaire

L'étude empirique présentée ici se propose de tester l'impact des coûts direct et indirect de la loi islamique sur les pratiques illicites en termes de recours au crédit bancaire avec intérêt. Il s'agit d'estimer la probabilité qu'un détenteur musulman de compte bancaire classique recourt au crédit avec intérêt. Etant supposé que la détention d'un compte bancaire permettant d'effectuer des transactions licites (sans intérêt) peut être à l'origine d'un biais de sélection dans notre estimation, nous utilisons un modèle *probit* avec sélection d'échantillon en vue de corriger la corrélation éventuelle entre le terme des erreurs de l'estimation de la probabilité de la détention d'un compte bancaire classique et celui de recourir à des actes illicites à la loi islamique en termes de recours au crédit à intérêt⁷. Ainsi, **La variable à expliquer est la "détention d'un compte bancaire conventionnelle avec recours au crédit ou non". A cette variable sont donc associées deux modalités qui sont 1 et 0.** Ainsi, si l'enquête connaît un compte bancaire avec recours au crédit, elle prend la valeur 1 sinon, elle prend la valeur 0. La nature dichotomique de cette variable impose l'économétrie des variables quantitatives et qualitatives⁸.

4. 1 / Présentation des variables du coût des pratiques illicites à la loi islamique en termes de recours au crédit

On distingue plusieurs variables qui nous permettent de mesurer les coûts direct et indirect des pratiques illicites en termes de recours au crédit bancaire avec intérêt.

Le coût direct des pratiques illicites (C_i) est mesuré par une variable unique binaire (CHARGE) décrivant le recours au crédit. Le coût direct de s'abstenir au crédit est nul. La variable indique la présence d'un taux d'intérêt pratiqué sur le détenteur de compte bancaire recourant au crédit.

Pour l'estimation du coût indirect d'opportunité des pratiques illicites à la loi islamique (CI) en termes de recours au crédit, nous utilisons les variables suivantes :

- Le niveau de REVENU de détenteur de compte bancaire.
- La variable DISTANCE nous permet de mesurer la distance entre le détenteur de compte bancaire et son agence selon une évaluation en Km de cette distance.

- La variable DENSITE BANCAIRE nous permet de mesurer le poids de l'offre bancaire (ou densité) dans le lieu d'habitation de détenteur de compte bancaire et les coûts qu'engendre en termes d'information sur les transactions de détenteur de compte bancaire.

⁷ Pour une présentation du modèle probit avec sélection d'échantillon, voir Cameron.-c. et Trivedi P.-k, [2005], « Microeconometrics. Methods and Applications », Cambridge University Press, New-York.

⁸ Nous ne présenterons que les résultats du modèle "probit" étant donné que la régression logistique fournit presque les mêmes résultats.

- La variable TAILLE DE LA POPULATION nous permet de mesurer le poids de la population et les coûts qu'engendre en termes d'information sur les transactions de détenteur de compte bancaire.

4. 2. Résultats

Les résultats des estimations présentés dans le tableau 2 paraissent satisfaisants. La constante dégagée des calculs est significative. Elle nous permet d'interpréter le R2 de Mc Fadden. Le R2 est à peu près de 0,40. Ce qui est faible, mais la statistique LR est significative au seuil de 5%. Ce qui signifie que le modèle est globalement significatif et semble valider les déterminants sur les pratiques illicites à la loi islamique de détenteur de compte bancaire conventionnel en termes de recours au crédit avec intérêt.

Tableau 2. - *Estimation de la probabilité de recourir à des pratiques illicites à la loi islamique en termes de recours au crédit bancaire avec intérêt*

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
COUT	0.366759	0.208567	1.758473	0.0787
DISTANCE	1.273393	0.161731	7.873533	0.0000
NBQ	0.708255	0.218840	3.236405	0.0012
PROF	0.253946	0.156362	1.624095	0.1044
REVENU	0.435663	0.071691	6.076953	0.0000
TAILLE	0.400263	0.150720	2.655679	0.0079
C	-1.047569	0.222995	-4.697731	0.0000
McFadden R-squared	0.405502	Mean dependent var		0.876000
S.D. dependent var	0.329746	S.E. of regression		0.263791
Akaike info criterion	0.459659	Sum squared resid		69.09859
Schwarz criterion	0.494014	Log likelihood		-222.8296
Hannan-Quinn criter.	0.472716	Deviance		445.6593
Restr. Deviance	749.6393	Restr. log likelihood		-374.8197
LR statistic	303.9801	Avg. log likelihood		-0.222830
Prob(LR statistic)	0.000000			
Obs with Dep=0	124	Total obs		1000
Obs with Dep=1	876			

Dependent Variable: CBQ
Method: ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)
Date: 10/05/13 Time: 23:09
Sample: 1 1000
Included observations: 1000
Convergence achieved after 5 iterations
Covariance matrix computed using second derivatives

Ainsi, les résultats des estimations portant sur les coûts directs et les coûts indirects sont les suivants :

Les résultats sur le coût direct des pratiques illicites à la loi islamique en termes de recours au crédit caractérisé par le taux d'intérêt ne semblent pas influencer les comportements des détenteurs de compte bancaire quant au recours au crédit. Il peut paraître naturel que le coût d'intérêt peut dissuader les détenteurs de compte bancaire de recourir au crédit. Hors, cette évidence n'est pas validée. La variable cout direct (CHARGE) est de 0.07. Il est supérieur à 0.05. Elle est donc moins significative. Autrement dit, le coût direct du taux d'intérêt ne permet pas aux détenteurs de compte bancaire de renoncer à recourir au crédit. Ce résultat permet d'affirmer que la charge du taux d'intérêt ne modifie pas la probabilité de recourir au crédit bancaire.

Quant aux résultats des coefficients des variables associées aux coûts indirects des pratiques illicites en termes de recours au crédit, ils peuvent se résumer ainsi :

Concernant les revenus, nous nous attendions à ce que la relation entre le recours aux actes illicites en termes de recours au crédit et le revenu soit négative en raison du coût d'exclusion qui peut affecter les transactions commerciales des agents et donc leurs revenus. Cette prédiction n'est pas confirmée par les résultats de l'analyse empirique qui dégage une relation positive entre le revenu et le recours au crédit. Il semble dans ce cas que les agents à revenu élevé ont une probabilité faible d'être appréhendée et sanctionnée en raison de leur statut social et de leur altruisme à l'égard de la population pauvres et qui peut compenser l'effet coût d'exclusion⁹.

Quant à la distance qui sépare le lieu de résidence de l'agence bancaire, on observe que celle-ci influence la probabilité de recourir au crédit bancaire. Nous constatons que plus la distance augmente plus la probabilité de recourir à des pratiques illicites en termes de recours au crédit bancaire diminue.

De même, nous observons que la densité des banques a un impact significatif sur la probabilité de recourir à des pratiques illicites en termes de recours au crédit bancaire. On observe que plus le nombre des banques augmentent, plus la probabilité de recourir au crédit bancaire est élevée. Ce résultat confirme l'idée qui consiste à déterminer la demande à partir de l'offre.

Enfin, d'autres constats peuvent être relevés. D'une part, nous avons constaté que l'âge a une influence importante sur la probabilité des pratiques illicites en termes de recours au crédit. Ce résultat est conforme avec les faits empiriques sur les délits selon lesquels l'âge a une influence significative sur les comportements délictuels.

Conclusion :

Si le crédit à intérêt est considéré comme un acte illicite dans la religion musulmane et si le coût de la sanction de cet acte paraît couteux, les résultats de cette étude suggèrent que la consommation à crédit avec intérêt est une pratique courante malgré le coût de la sanction de l'exclusion. Dans cet article, nous montrons que la densité de la population ou de banques peuvent inciter les musulmans à recourir à des actes illicites en termes de consommation à

⁹ un agent ayant un revenu élevé peut augmenter son respect social à travers des actions morales tel que les dons, la construction des mosquées etc

crédit avec intérêt. Dans une société musulmane, la demande d'un marché de crédit avec intérêt est d'autant plus faible que le coût d'exclusion social est élevé. Il s'ensuit que lorsque la densité de la population ou de l'industrie bancaire est plus forte, les individus peuvent avoir un intérêt à recourir à des actes illicites en termes d'achat à crédit avec intérêt. Plus précisément, si la densité de la population ou des banques est importante, plus on s'attend à ce que l'information sur les individus de la société va être dispersée. Ce constat va rendre le coût de l'information élevé et rendre la probabilité d'être appréhendée quasi nulle. Comme le coût d'exclusion est lié au coût de l'information, on s'attend à ce que le coût d'exclusion devient inopérant permettant le recours aux actes illicites en termes de recours au crédit à intérêt. La densité rendant l'information coûteuse est liée à la population résidents dans les villes comparativement aux campagnes et la présence des banques.

Les résultats de l'étude empirique menée sur 1000 individus sur les coûts qui peuvent dissuader les consommateurs à recourir au crédit avec intérêt montrent que les consommateurs musulmans ne sont pas sensibles au coût direct du taux d'intérêt. La charge du taux d'intérêt ne modifie pas le comportement des agents en terme de recourir au crédit avec intérêt.

L'étude montre également le coût d'exclusion n'affecte pas le comportement des consommateurs musulmans en termes de recours aux actes illicites en matière d'achat à crédit avec intérêt. Les effets de ce coût se trouvent annuler par la densité de la population ou des banques. Nous avons trouvé que plus la distance augmente plus la probabilité de recourir à des pratiques illicites en termes de recours au crédit bancaire diminue et que plus le nombre des banques augmentent, plus la probabilité de recourir au crédit bancaire est élevée.

Bibliographie

- Al-Khatib J. A., Vitell S. J., Rawwas M. Y. A. [1997], «Consumer Ethics : A cross-cultural investigation», *European Journal of Marketing*, vol. 31, n° 11-12, pp. 736-767.
- Becker G. S. et Murphy K. M. [1988], «A Theory of Rational Addiction», *The Journal of Political Economy*, Vol. 96, n° 4, pp. 675-700.
- Butos W. [1985], «Hayek and General Equilibrium Analysis», *Southern Economic Journal*, vol. 52, n°2, pp 332-343.
- Drouhin N. [2001], «Uncertain lifetime and time preference», *Theory & Décision*, Vol. 51, pp. 145-172.
- ESSOO N. ET DIBB S. [2004], «Religious Influences on Shopping Behaviour : An Exploratory Study», *Journal of Marketing Management*, vol. 20, n° 7/8, pp. 683-712.
- Etilé F. [2000], «Usages de drogues et dépendance: une analyse économique», Thèse de doctorat en sciences économiques. *Université Paris I, Panthéon-Sorbonne*.
- Favereau O. [1985], «L'incertain dans la révolution keynésienne : l'hypothèse Wittgenstein», *Economie et Société*, série P.E., n° 3, pp. 29-72.
- Fisher I. [1930], «The Theory of Interest, as Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest it», *Macmillan, New-York*.
- Franke R. H., Hofstede G. et Bond M. H. [1991], «Cultural roots of economic performance : A research note», *Strategic Management Journal*, vol. 12, Special Issue, pp. 165-173.

- Garrison R. [1986], «Hayekian Trade Cycle Theory: a Reappraisal», *Cato Journal*, vol.6, n°2, pp. 437-453.
- Gole N. [2002], «Islam in Public : New Visibilities and New Imaginaries», *Public Culture*, vol. 14, n° 1, pp. 173-190.
- Gorman W. M. [1967], «Tastes, Habits and Choices. *International Economic Review*», Vol. 8, n° 2, pp. 218-222.
- Gul F. et Pesendorfer W. [2007b], «Welfare without Happiness», *The American Economic Review*, Vol. 97, n° 2, pp. 471-476.
- Hayek F. [1952], «L'ordre sensoriel, une enquête sur les fondements de la psychologie théorique», *Paris, CNRS Editions*.
- Hofstede G. [1994], «Vivre dans un monde multiculturel», *Paris, Les éditions d'organisation*.
- Hofstede G. et Bond M. H. [1988], «The Confucius connection : From cultural roots to economic growth», *Organizational Dynamics*, vol. 16, n° 4, pp. 5-21.
- Keynes J. M. [1936], «The General Theory of Employment, Interest and Money», *Mac Millan*
- Kluckhohn F. et Strodtbeck F. L. [1961], «Variations in Value Orientations», *New York, Row, Peterson and Company*.
- Lemennicier B. [1992], «Prohibition de la drogue : diagnostic et solutions», *Journal des économistes et des études humaines*, Vol. 3, n° 4, pp. 493-523.
- Lucas R. [1980], «Methods and Problems in Business Cycle Theory», *Journal of Money, Credit and Banking*, part 2, pp. 696-715.
- Massin S. [2011], «la notion d'addiction en économie : la théorie du choix rationnel à l'épreuve», *Revue d'économie politique*, Vol. 121, pp 7713-750
- Modigliani F. [1975], «Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money», *Econometrica*, Vol. 12, pp. 44-88.
- Mokhlis S. [2006], «The Effect of Religiosity on Shopping Orientation: An Exploratory Study in Malaysia», *Journal of American Academy of Business*, vol. 9, n° 1, pp. 64-74.
- Mougeot C. [2009], «Théorie autrichienne du cycle et théorie des cycles d'équilibre», *Revue française d'économie*, Vol. XXIV, pp. 67-92
- Rice G. et Al-Mossawi M. [2002], «The Implications of Islam for Advertising Messages: The Middle Eastern Context», *Journal of Euromarketing*, vol. 11, n° 3, pp. 71-97.
- Saeed M., Ahmed Z.U. et Mukhtar S. M. [2001], «International Marketing Ethics from an Islamic Perspective: A Value-Maximization Approach», *Journal of Business Ethics*, Part 2, vol. 32, n° 2, pp. 127-142.
- Slowikowski S. et Jarratt D.G. [1997], «The Impact of Culture on the Adoption of High Technology Innovation», *Marketing Intelligence and Planning*, vol. 15, n° 2, pp. 97-105.
- Sood J. et Nasu Y. [1995], «Religiosity and Nationality: An Exploratory Study of Their Effect on Consumer Behavior in Japan and the United States», *Journal of Business Research*, vol. 34 n° 1, pp. 1-9.
- Steenkamp J. B., Hofstede F. et Wedel M. [1999], «A Cross-National Investigation into the Individual and National Cultural Antecedents of Consumer Innovativeness», *Journal of Marketing*, vol. 63, n° 2, pp. 55-69.
- Stigler G. J. et Becker G. S. [1977], «De Gustibus Non Est Disputandum». *The American Economic Review*, Vol. 67, n° 2, 76-90.
- Thaler R. H. et Shefrin H. M. [1981], «An Economic Theory of Self-Control». *The Journal of Political Economy*, Vol. 89, n° 2, pp. 392-406.