

**La situation des produits participatifs au Maroc
Cas : Région Casablanca-Settat.**

**The situation of participatory products in Morocco
Case : Casablanca-Settat region.**

HATTAB Samia

Professeure de l'enseignement supérieur

Faculté d'économie et de gestion

Hassan First University of Settat Morocco.

Directrice de laboratoire de modélisation mathématique et calcul économique

samia.hattab@gmail.com

ACHCHAB Aya

Doctorante en sciences économiques

Faculté d'économie et de gestion

Hassan First University of Settat Morocco.

Laboratoire de modélisation mathématique et calcul économique

achchabaya1@gmail.com

Date de soumission : 26/11/2021

Date d'acceptation : 03/01/2022

Pour citer cet article :

HATTAB.S & ACHCHAB.A (2022) « La situation des produits participative au Maroc Cas : Région Casablanca-Settat », Revue Française d'Economie et de Gestion « Volume 3 : Numéro 1 » pp : 120 – 139.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



Résumé :

Depuis l'existence de la finance islamique dans le monde, de nombreuses personnes ont opté pour ce mode de financement, c'est là que la banque islamique dite participative au Maroc est agréée pour commencer à opérer des opérations courantes, avec un seul produit (La Mourabaha), autorisé par le CSO (Conseil Supérieur des oulémas) jusqu'à présent. Notre article vise à analyser l'évolution des produits participatifs qui existent actuellement et leurs perceptions chez le client marocain. Notre travail repose sur une étude qualitative exploratoire sur une période de quatre mois du 07 Juin à 01 Octobre 2021, nous avons réussi à collecter la réponse de 300 personnes âgées entre 18 ans et plus ce que 61 ans et qui habitent dans la région Casablanca-Settat. Pour ce faire, nous suivrons un plan diviser en grandes sections: nous commencerons d'abord une revue de la littérature des derniers travaux similaire à notre article, puis nous identifierons les produits participatifs de deux catégories, dans la deuxième étape nous présenterons la définition du processus, l'échantillon de recherche et la collecte de données, enfin nous analyserons leurs résultats sous la forme d'une synthèse SWOT indiquera les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces de la banque participative.

Mots clés : Participative ; perception ; SWOT ; produits ; Maroc.

Abstract :

Since the existence of Islamic finance in the world, many people have opted for this mode of financing, that's when the Islamic bank called participatory in Morocco is approved to start operating current operations, with only one product (The Murabaha), authorized by the CSO (Supreme Council of Ulemas) until now. Our paper aims to analyze the evolution of the participatory products that currently exist and their perceptions among the Moroccan client. Our work is based on an exploratory qualitative study over a period of four months from 07 June to 01 October 2021, we managed to collect the response of 300 people aged between 18 years and more than 61 years and who live in the region Casablanca-Settat. To do this, we will follow a plan divided into major sections : we will first start a literature review of the latest work similar to our article, then we will identify the participatory products of two categories, in the second step we will present the definition of the process, the research sample and data collection, finally we will analyze their results in the form of a SWOT synthesis will indicate the strengths, weaknesses, opportunities and threats of participatory banking.

Keywords : Participatory; perception; SWOT; products; Morocco.

Introduction :

Aujourd'hui, nous ne pouvons pas ignorer l'importance de l'industrie participative dans le monde, toutes les activités financières sont axées sur les prix. La finance islamique dite participative est apparue lorsque les conceptions de la valeur du capital et du travail ont changé. Ces principes placent la morale, l'éthique et leurs origines au premier plan de la révélation divine et s'inspirent des activités financières du prophète Mahomet.

L'institutionnalisation de la finance participative offrira à notre pays de nouvelles opportunités. Il apportera des produits alternatifs de financement pour les particuliers et les entreprises. Le Maroc a une occasion spéciale de profiter d'une opportunité visant la croissance économique et le bien-être social de la communauté, l'expérience des autres pays le prouve. Les économistes musulmans ont proposé des produits financiers divers qui se basent sur des préceptes religieux au niveau des transactions commerciales. À ce fait on distingue entre deux types de produit alternatif, le premier type est basé sur le principe de 3P (partage des profits et des pertes) comme la **Moudaraba et la Moucharaka**, ces produits sont destinés particulièrement aux entreprises. Le deuxième type de produit est basé sur le principe d'achat et de vente tout en ajoutant une marge bénéficiaire comme : **Mourabaha, Al Salam, Al Istisnaa et Al Ijara**. Ces produits sont généralement destinés au grand public.

Concernant le sujet de cet article, nous centrons notre réflexion sur l'analyse de la situation, l'évolution des produits participatifs et leurs perceptions chez le client Marocain vivant dans la région de Casablanca-Settat, notre choix de région basée sur les raisons suivantes :

- Constituer la capitale économique du Maroc
- Se positionner comme pôle économique à l'échelle nationale en Afrique.
- Se caractériser par un climat des affaires attractives.
- Constituer un hub stratégique pour les activités industrielles et commerciales.
- Contient une population jeune et active.
- L'installation de cinq banques participatives mène à impliquer des résidents de Casablanca et des succursales à travers le Royaume.

Pour organiser notre recherche, nous avons décomposé notre problématique en deux questions :

- ❖ **Quel avenir pour les banques participatives au Maroc ?**
- ❖ **Après près de quatre ans d'activité, que pensent les clients marocains des banques participatives ?**

Pour répondre à ces questions, nous commençons par un résumé de la littérature des dernières études similaires, puis nous nous appuyons sur un large cadre théorique qui identifie les produits

islamiques. De plus, avant de commencer les résultats, nous définissons l'échantillon final, la méthode de collecte de données et la procédure. Enfin, pour résumer les résultats, nous proposons de développer un SWOT pour bien identifier les forces, faiblesses et menaces des produits de substitution au Maroc.

1. Revue de littérature, hypothèses et modèle conceptuel :

L'objectif principal de notre étude était de connaître les vrais consommateurs marocains de produits participatifs au cours de l'exercice écoulé, de nombreuses études ont été développées pour identifier les tendances et attentes des consommateurs, mais nous nous concentrerons sur les recherches qui se sont développées au cours des deux dernières années et qui sont pertinentes pour notre enquête.

Parmi les études qui ont été faites sur ce sujet, nous citons les travaux **d'Ait Malhou et Maimoun (2020)** car le cœur de cette étude est d'examiner l'état de la finance participative au Maroc, cette enquête est basée sur une revue de la littérature appuyée par une analyse qualitative auprès de douze personnes (dont 10 hommes et 2 femmes), tous professionnels de la finance participative, les résultats ont révélé que les produits participatifs sont fournis par le reporting à la demande.

Dans le même sens une autre étude exploratoire portant sur les déterminants de l'adoption des banques participatives dans le contexte marocain, cette enquête a été menée par **Hafiane et Allouch (2021)** sur un échantillon de quarante clients actifs, bancarisés et non utilisateurs des produits bancaires participatifs, âgés de 25 à 60 ans, les personnes interrogées ont affirmé qu'ils ne font pas encore confiance aux banques participatives car ils ne voient pas la différence entre les institutions financières classiques et les banques participatives. Ainsi, les consommateurs marocains souhaitent que les services bancaires ne soient plus risqués, surtout avec l'absence de l'assurance TAKAFUL au Maroc.

Cependant, l'article de **Bensed et Fasli (2020)** montre l'importance de l'assurance TAKAFUL dans la finance islamique, le retard du lancement de cette assurance dans le marché Marocain engendre des risques pour les consommateurs et les banques vues que le principe fondamental de la finance participative repose sur le partage des profits et des pertes, pour l'instant l'écosystème de cette industrie reste toujours incomplet.

Quand on parle de l'année 2020 et 2021, on arrive automatiquement à la crise sanitaire de COVID-19, qui est dévastatrice pour tout le monde, aussi pour les banques participatives, les

recherches menées par **Bensghir et Addou (2021)** soutiennent que la pandémie du COVID-19 a eu un impact négatif sur le secteur bancaire Marocain.

Une étude similaire menée par **Bouhadi et Jaouhari (2021)** a livré les résultats de la crise sanitaire dans les banques alternatives marocaines, elle a montré que le secteur bancaire participatif était fortement endommagé et ces activités sont à l'arrêt. Les conséquences de cette crise peuvent se résumer aux risques possibles :

1. Risque de financement.
2. La dépréciation des actifs.
3. Et le durcissement du système d'investissement.

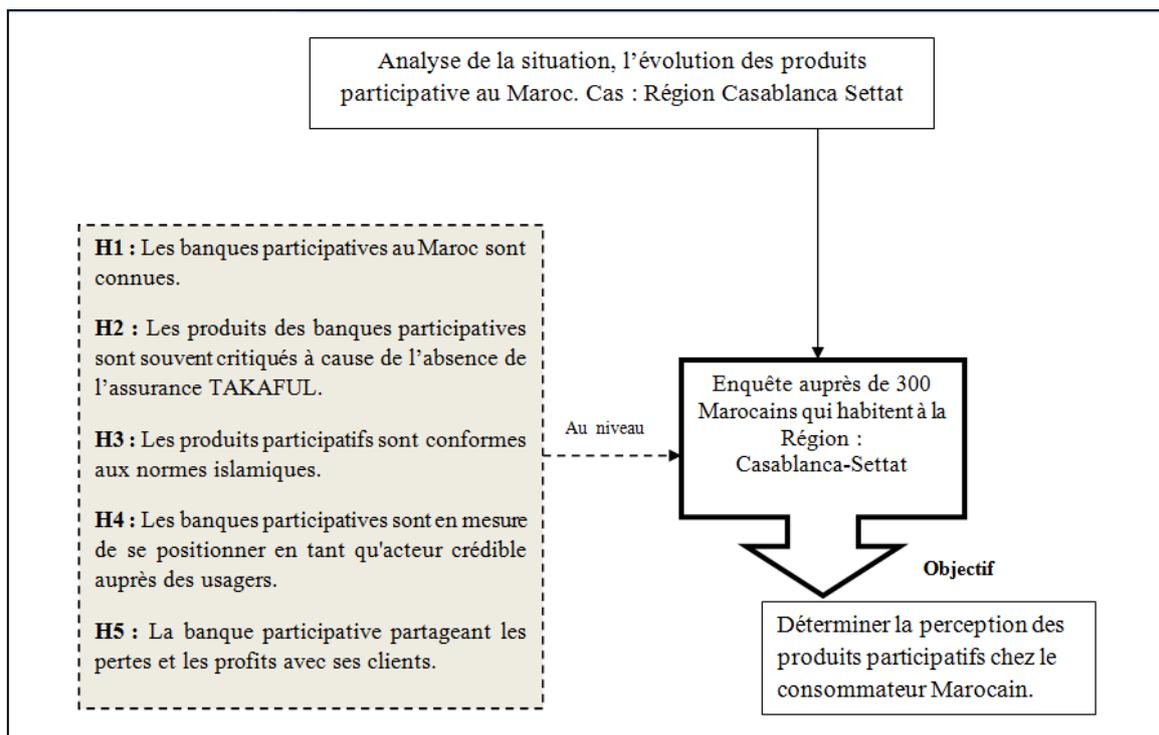
Maintenant que la situation est toujours critique, intégrer une précaution contre les chocs sanitaires est indispensable pour tout financier et tout établissement bancaire.

Ceci nous a conduit à formuler plusieurs hypothèses à confirmer à travers les recherches que nous avons développées :

- **H1** : Les banques participatives au Maroc sont bien connues.
- **H2** : Les produits bancaires participatives sont souvent critiqués pour manque d'assurance TAKAFUL.
- **H3** : Les produits participatifs sont conformes aux normes islamiques.
- **H4** : Les banques participatives peuvent se positionner comme acteur crédible auprès des usagers.
- **H5** : Les banques participatives partagent les pertes et les profits avec les clients.

Afin de mener nos recherches correctement, il est essentiel de développer un modèle de recherche conceptuel pour résoudre nos problèmes. La figure ci-dessous montre le modèle de recherche conceptuel de notre travail.

Figure N°1 : Modèle conceptuel de recherche



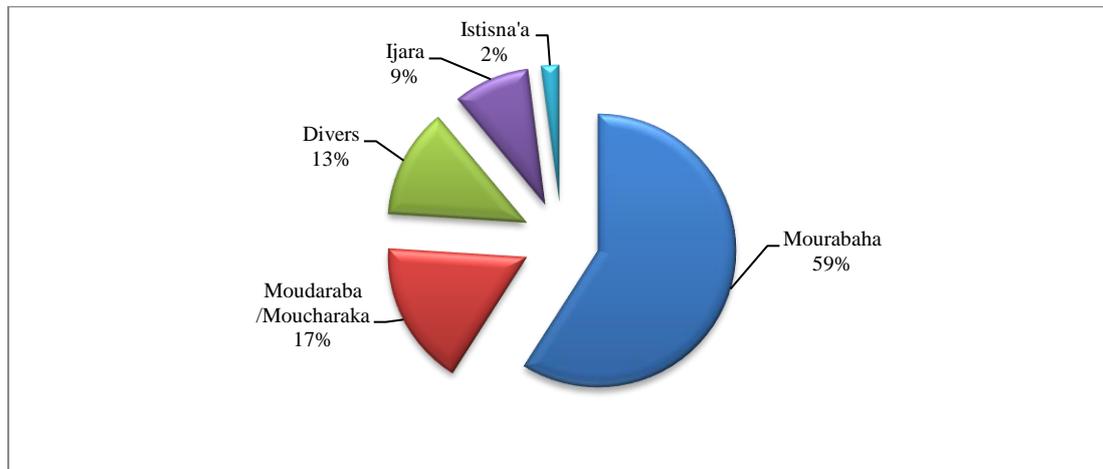
Source : Construit par l'auteur

2. Les produits participatifs :

Dans cette section nous distinguons deux types de produits financiers islamiques. Il existe des produits financiers participatifs, notamment des systèmes de partage des risques et des bénéfices, tels que **Moudaraba** et **Moucharaka**, et des produits basés sur le principe du coût plus profit, tels que **Mourabaha**, **Salam**, **Istisnaa** et **Ijara**. L'existence d'autres produits est tout aussi importante, avec d'autres caractéristiques. Au cours des trois dernières décennies, le nombre de produits islamiques a complètement augmenté. Ces produits répondent aux mêmes besoins que les instruments financiers traditionnels, et se basent sur les mécanismes financiers élémentaires propres à la finance islamique.

On distingue deux grandes familles qui s'apparentent aux deux principaux types de financement, financement à caractère participatif et financement à caractère commercial (voir figure 1).

Figure N°2 : Répartitions des actifs islamiques



Source : Rapport JOUINI et PASTRE sur les enjeux et opportunités du développement de la finance islamique pour la place de paris (2008)¹.

2.1. Financement du type participatif :

En termes de répartition des risques et de rendement, les produits de financement participatif sont les produits les plus proches de l'esprit de la finance islamique. Les deux principaux mécanismes utilisés dont le système de partage des profits et pertes sont la **Moudaraba** et la **Moucharaka**.

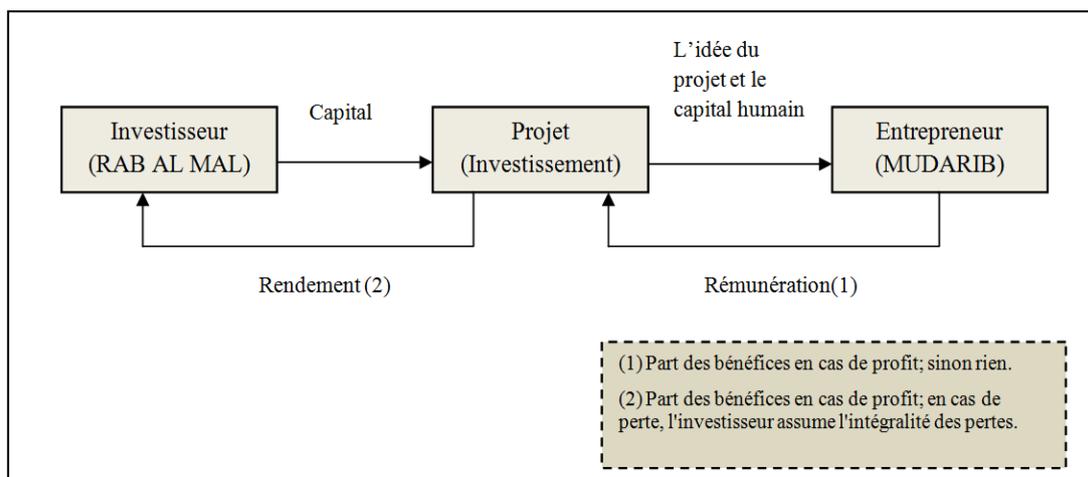
2.1.1 La Moudaraba :

La Moudaraba est un contrat basé sur le principe de partage des profits et des pertes entre la banque (Rab Al Mal) et l'entrepreneur (Mudarib). L'entrepreneur apporte l'idée du projet et la banque apporte la totalité du capital sans le droit d'intervenir dans la gestion du projet, en cas de perte, la banque participative s'engage à supporter la totalité des dégâts sauf que l'entrepreneur ne perd que sa rémunération.

La figure suivante représente le principe de fonctionnement de la Moudaraba.

¹ Rapport remis à Paris Europlace par Elyès Jouini. (2008), Professeur à l'Université de Paris-Dauphine et Olivier Pastré, Professeur à Paris VIII Saint-Denis. < [Http://www.etudes-fiscales-internationales.com/media/00/01/1704560976.pdf](http://www.etudes-fiscales-internationales.com/media/00/01/1704560976.pdf) ? > (Consulté le 21/05/2021).

Figure N°3 : Schéma du fonctionnement de la Moudaraba



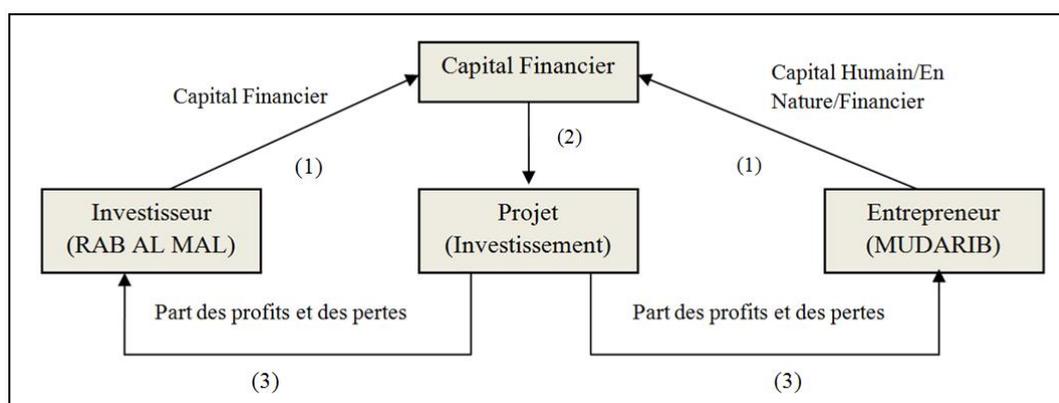
Source : Construit par l'auteur

Le financement de la Moudaraba doit obligatoirement répondre à certaines conditions. Ils doivent être liés à des activités halal, bien sûr pas haram (alcool, jeux d'argent, etc.).

2.1.2 La Moucharaka :

La Moucharaka ou association est une étymologie arabe, signifiant partager. Dans cette opération, les banques et entrepreneurs investissent conjointement dans le capital de l'entreprise ou du projet, et partagent les bénéfices obtenus conformément au contrat. En cas de perte, la perte sera supportée par les deux parties au prorata du capital investi. La nature de cette opération est généralement comparée à celle d'une coentreprise. La figure suivante trace le principe de fonctionnement de la Moucharaka.

Figure N°4 : Schéma du fonctionnement de la Moucharaka



Source : Construit par l'auteur

Bien que les experts de l'industrie de la finance islamique s'accordent à dire que la Moucharaka est le type de produit le plus fidèle aux principes de la charia, en fait ce modèle de financement

est rarement utilisé. Il ne fait aucun doute que ce type de projet d'investissement est principalement à petite échelle.

2.2 Financement du type commercial :

Bien qu'adopter la forme classique de financement avec un taux d'intérêt soit strictement interdit par l'Islam, il existe un autre principe dans le financement participatif dont le principe est basé sur la charia. Les contrats financiers islamiques les plus populaires, basés sur le coût plus la marge :

2.2.1 La Mourabaha :

La Mourabaha est un contrat de vente entre la banque participative et le client, la banque achète le bien et elle le revend au client avec une marge bénéficiaire.

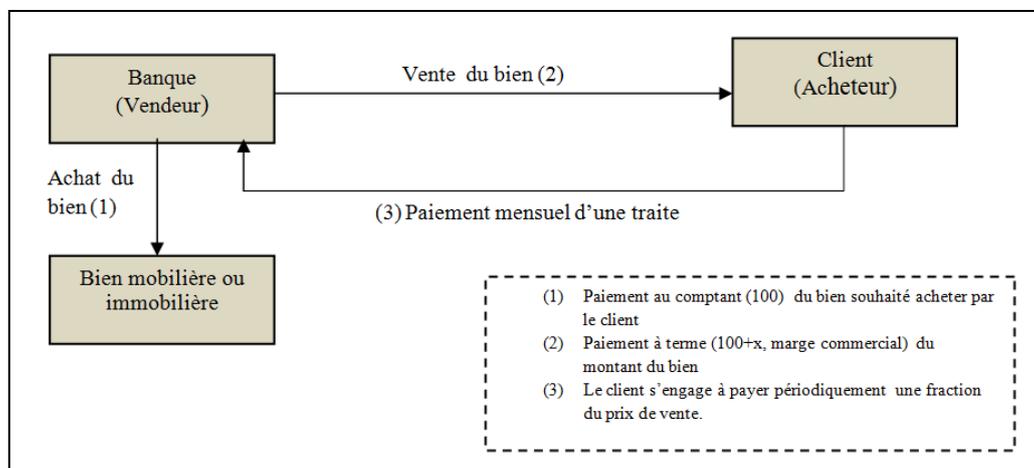
Bien que ce contrat rappelle le mécénat, il en diffère sur quelques points fondamentaux :

- La banque est le bénéficiaire effectif de l'actif sous-jacent (l'opération est réellement adossée à un actif réel). Il s'agit donc d'une opération de vente à crédit.
- Pas de référence explicite à un taux d'intérêt. Les banques sont compensées en augmentant les prix des biens.
- Le taux de rendement ne change pas dans le temps. Elle est précisément définie dans le contrat et, surtout, reste-la même pendant toute la durée du versement accordé.

Il est important de noter que la Mourabaha permet de contourner Riba, mais cette offre reste très chère du point de vue de certains clients par rapport aux prêts traditionnels.

Cependant, selon les principes islamiques, les clients achètent des actifs auprès de banques de financement participatif, tandis que les prêts traditionnels reçoivent le montant souhaité des banques traditionnelles pour acheter eux-mêmes les actifs. (Voir la figure 5 ci-dessous).

Figure N°5 : Principe du fonctionnement de la Mourabaha



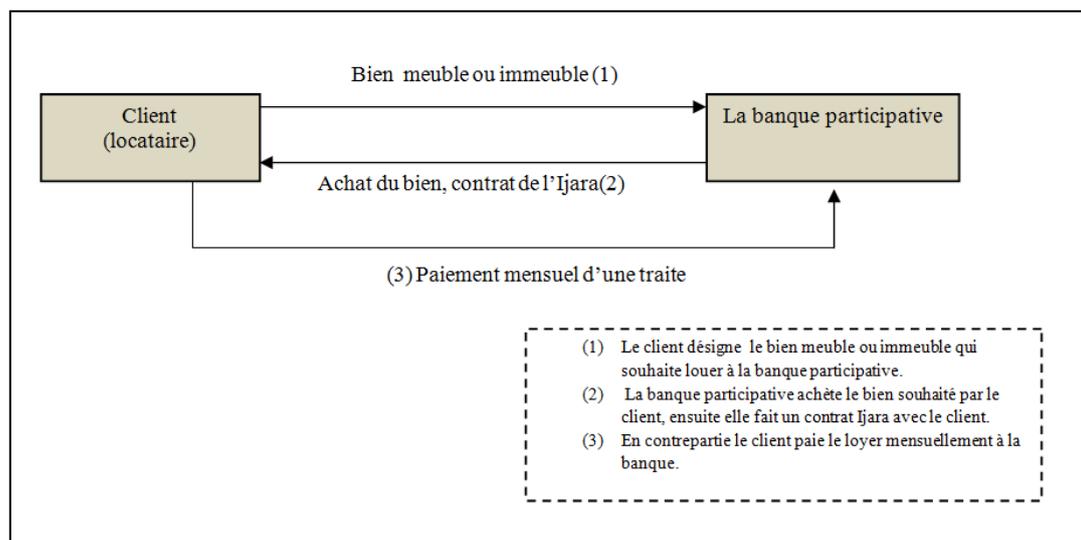
Source : Construit par l'auteur

La Mourabaha a été utilisée pour le financement car elle est flexible et facilement adaptable, elle constitue la base de nombreux types de financements islamiques, du financement immobilier au financement de projet.² Ce mode de financement reste le seul produit endossé par l'CSO (Conseil Supérieur des oulémas) et le seul à atteindre le marché marocain à ce jour.

2.2.2 L'Ijara :

Ijara ou Ijara Mounathia Bitmlik est tout simplement un système de location ou de crédit-bail. Comme son nom l'indique, l'Ijara est une location de biens mobiliers ou immobiliers entre la banque et le client. Compte tenu de sa simplicité et de son faible risque, il s'agit du produit le plus commercialisé après les banques islamiques. Selon l'article 93-I du CGI, les coopératives de crédit et les institutions d'assimilation ont la possibilité d'acheter des logements pour leurs clients dans le cadre du contrat « Ijara Mounathia Bitmlik »³. La figure suivante traite en détail le principe du fonctionnement de l'Ijara.

Figure N°6 : Principe du fonctionnement de l'Ijara



Source : Construit par l'auteur

En cas de résiliation du contrat ou de péril sauf pour des motifs valables du point de vue de l'indemnisation y compris les dommages causés à la banque. Dans ce cas, la banque est tenue de percevoir des apports du client (frais d'acquisition, frais supplémentaires), qui peuvent être

² MZID. W, Directeur de la Banque Zitouna Tunisie, (2010) « La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement » Papier

³ Site www.Tax-news.ma, une revue internet dédiée à la fiscalité et à l'actualité fiscale et comptable marocain. (2019), < <http://tax-news.ma/le-contrat-ijara-mountahia-bitamlik-quelles-conditions-pour-une-exoneration-de-la-tva/>> (consulté le 08/07/2020).

accompagnés d'une garantie prévue par la loi en vigueur pour préserver les intérêts de la banque (caution, hypothèque, ...).

2.2.3 Le Salam :

La vente de Salam est un contrat où le paiement est effectué en espèces tandis que la livraison est effectuée dans le futur. Ce contrat est établi entre deux principales parties : l'acheteur et le vendeur. L'actif à livrer, ou Sous-jacent, et le prix (Ras mal Salam). Lors de la conclusion d'un contrat, les caractéristiques du contrat doivent être précisées avec précision ainsi que son prix. Initialement utilisé pour financer la production agricole, Salam est maintenant largement utilisé dans la finance islamique moderne.

Pour le contrat Salam, le prix total doit être d'avance. De plus, le produit sous-jacent doit être livré à la date d'échéance, certains contrats se terminent à la suite d'une absence de livraison. Ces deux conditions empêchaient l'utilisation du contrat à des fins purement spéculatives y compris l'échange d'argent contre de l'argent, résultat que Fouqahas a unanimement considéré comme incompatible avec les principes de la charia⁴.

2.2.4 L'Istisnaa :

L'Istisnaa est un contrat entre un vendeur et un client (acheteur) concernant la fabrication ou la construction de biens. Cet accord est basé sur un accord bipartite sur la date, le prix et le respect, les dommages ou la durée des spécifications du produit.

Ce contrat consiste en l'acquisition des biens à transformer, qui lui seront éventuellement livrés. En effet, ce produit de prêt se pratique principalement dans les secteurs immobilier et industriel.

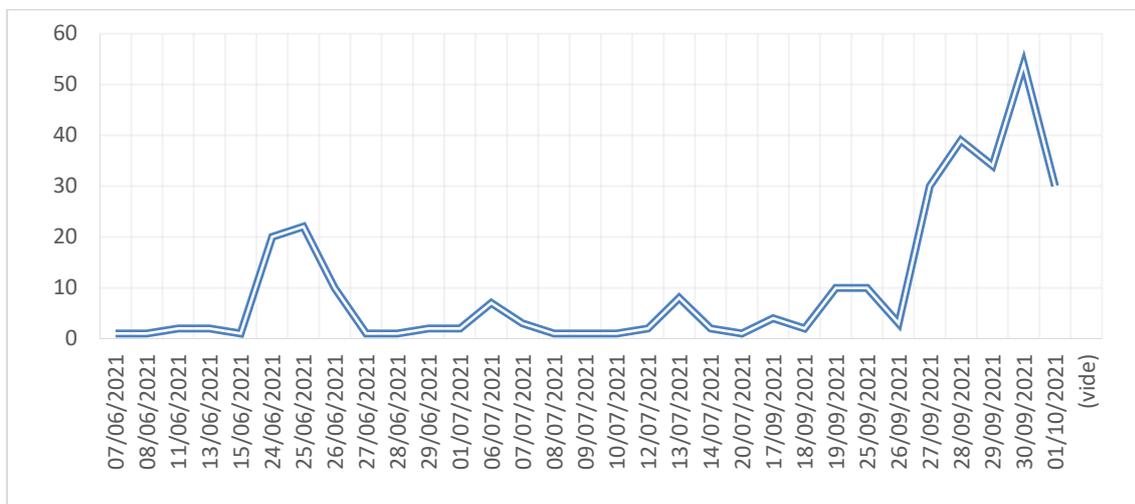
3. Approche et méthodologie :

3.1 Déroulement, échantillon de l'étude et la méthode de collecte de données :

L'objectif principal de notre recherche est d'identifier les facteurs qui évaluent les perceptions actuelles des clients marocains des instruments financiers participatifs marocains. Pour la collecte et l'analyse des données, nous avons choisi une approche quantitative basée sur la méthode de collecte d'enquêtes. La collecte des données a eu lieu au cours des quatre mois de juin à octobre 2021 (voir figure ci-dessous).

⁴Clément Mathonnat. (2017) :« Développement financier et crises bancaires : une analyse de l'effet exercé par la taille et l'activité des intermédiaires financiers sur l'origine et les conséquences des crises bancaires » Thèses de doctorat en économies et finances à l'université Clermont Auvergne. Français.

Figure N°7 : Evolution de la collecte des réponses durant la période 07 Juin- 01 Octobre 2021



Source : Construit par l'auteur

Pour atteindre les objectifs de cette enquête, nous avons sélectionné les personnes non diplômantes, les étudiants (Bac et plus) et les salariés (secteur privé ou public, quel que soit l'intitulé du poste) comme population (femmes et hommes). Les personnes qui exercent une activité libérale et habitants de la zone Casablanca-Settat. Notre choix est basé sur les critères suivants :

- Sans diplôme et qui exerce une activité libérale. Ces personnes, qui n'ont pas de diplôme et travaillent en tant qu'indépendants, entrent souvent en contact avec des banques. Il est judicieux de prendre leur point de vue sur les banques participatives.
- Les étudiants (Bac et plus) Ces personnes sont des demandes très importantes. Lorsqu'ils sont diplômés et occupent des postes, ils s'appuient sur les banques pour mener à bien leurs projets (voitures, logement...). Par conséquent, il est très important de rechercher des retours d'expérience sur le secteur participatif qui existe actuellement au Maroc.
- Les salariées ou les travailleurs du secteur privé ou public peuvent obtenir un prêt. En fait, il est important de considérer leurs points de vue sur notre recherche.

En raison de la crise sanitaire actuelle, nous n'avons pas pu contacter directement notre destination. Par conséquent, le questionnaire a été géré par téléphone et internet et mis en ligne sous le lien suivant :

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSewkkQrnIN1A3qOwJSFT->

[g5NAYQQSEz0G8952UndI05ijXZYw/viewform?usp=sf_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSewkkQrnIN1A3qOwJSFT-g5NAYQQSEz0G8952UndI05ijXZYw/viewform?usp=sf_link) , pour les raisons suivantes :

- Faciliter d'intégrer les réseaux sociaux.

- Gagner du temps.
- Permettre de distribuer le questionnaire sans se déplacer.

Pour bien diriger notre questionnaire nous avons fait des efforts considérables pour que certaines personnes répondent qu'une seule fois à notre questionnaire, nous avons le partager dans : des groupes en Facebook, forums, des réseaux sociaux, et faire des appels téléphoniques quotidiens pour établir un bon contact avec les répondants.

Notre enquête s'articule autour de deux parties principales. La première partie est basée sur les profils des personnes (âge, sexe, antécédents de mariage, emploi, niveau d'éducation, salaire et priorité bancaire). Il s'agit d'un niveau très important pour chaque répondant dans notre cas, ce sont les critères qui déterminent la qualité des réponses que nous collectons. La deuxième partie recueille les commentaires des consommateurs pour mieux comprendre les perceptions actuelles à l'égard des banques alternatives malgré la crise sanitaire de 2019. Nous avons pu obtenir les réponses de 300 personnes. 18 à 61 ans ou plus résidant dans la région de Casablanca-Settat.

3.2 Analyse de résultat :

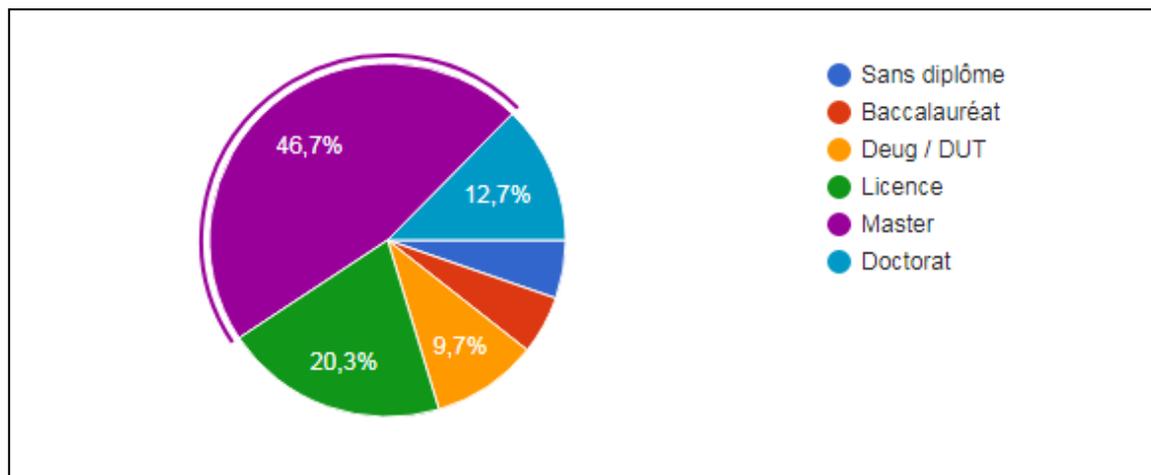
Après avoir collecté les données via un questionnaire établi sur la plateforme Google Forms, nous allons procéder aux étapes de l'analyse de résultats. Notre présente étude empirique a pour objectifs :

- D'évaluer le produit participatif auprès du consommateur Marocain.
- D'identifier l'avis des consommateurs pour la création de ces banques participatives malgré le retard lié aux sorties des textes législatifs et de l'assurance TAKAFUL pour compléter l'écosystème de cette industrie.
- De mesurer la crédibilité de ces banques auprès des utilisateurs.

Notre questionnaire traite l'évolution des produits participatifs au Maroc, il nous a révélé que la plupart de ces personnes, dont 55% de femmes et 45% d'hommes, ont du mal à identifier la différence entre les deux types de banques (banques traditionnelles et banques participatives).

La figure ci-dessous montre la composition de notre échantillon :

Figure N°8 : Composition de l'échantillon



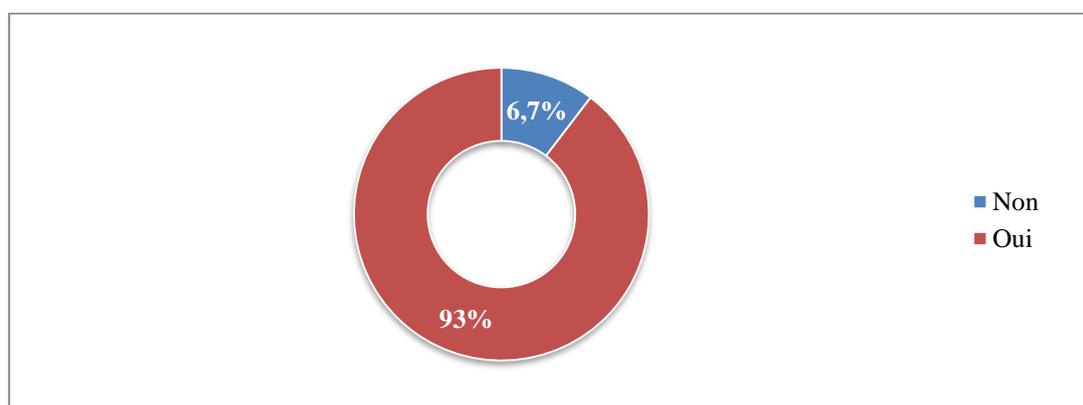
Source : Construit par l'auteur

Notre échantillon de recherche est composé de 300 personnes, parmi lesquelles : 140 personnes (46,7%) avec une maîtrise multidisciplinaire, 61 personnes (20,3%) avec une licence, 38 doctorants (12,7%) et 29 personnes avec un DEUG ou DUT (12,7%), 16 personnes détenaient un baccalauréat (5,3 %) et les 16 dernières personnes n'avaient pas de diplôme (5,3 %). Ces personnes ont des activités professionnelles différentes :

- Agent commercial, Agriculteur, Aide comptable, Assistance, Auditeur, Banquier, Cadre, Coach formateur, Commerçant, Commerciale, Contrôleur de gestion, Employé, Entrepreneur, Étudiant (e), Femme au foyer, Fonctionnaire d'État, Gestionnaire logistique, Ouvrier, Professeur, Retraité...et d'autres professions.

Les résultats de l'enquête concernant le niveau de connaissance des produits participatifs au Maroc sont les suivants :

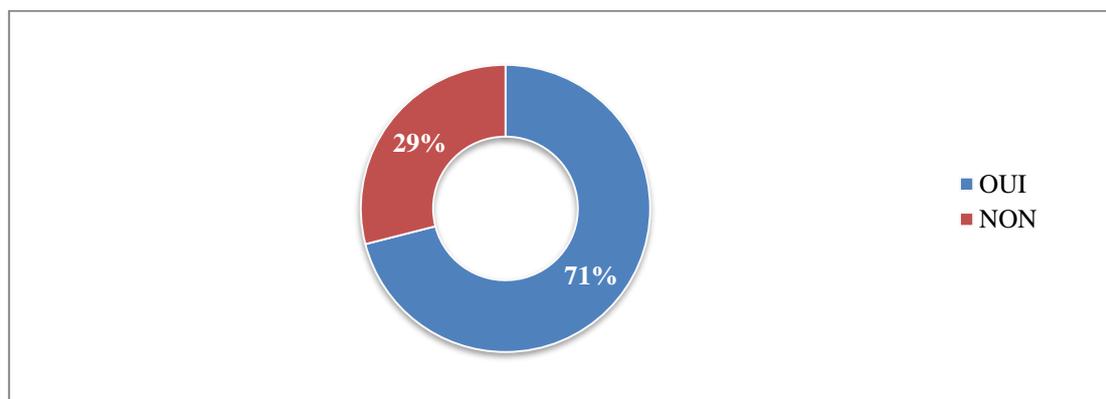
Figure N°9 : Degré de connaissance de banques participatives.



Source : Construit par l'auteur

Plus de 93% des personnes interrogées ont déclaré être familiarisées avec les concepts de banque participative ou de banque islamique, et seulement 6,7% des personnes interrogées ignorent ces concepts, ce qui prouve que cette industrie émergente a réussi à attirer l'attention des consommateurs Marocain. Le graphique ci-dessous montre le niveau de connaissance des consommateurs marocains.

Figure N°10 : Degré de connaissance de la différence entre la banque participative et classique

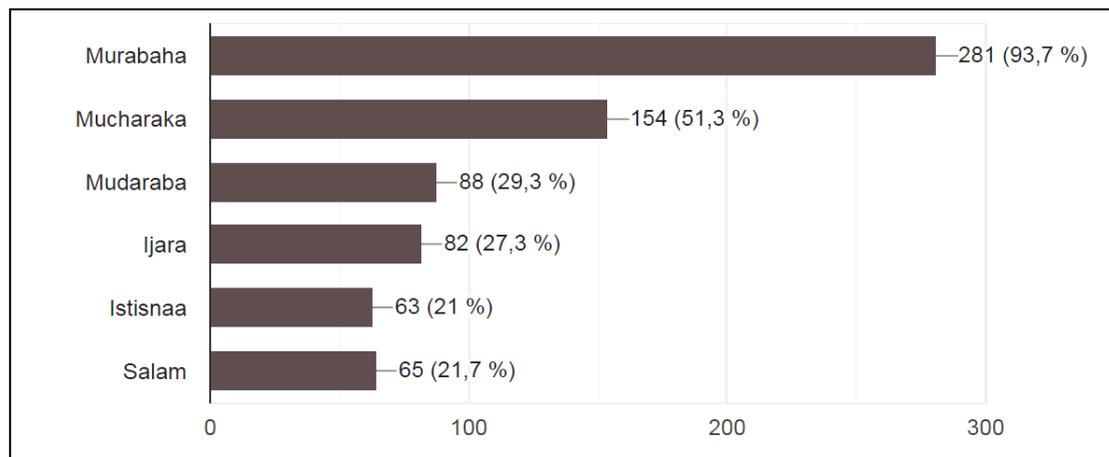


Source : Construit par l'auteur

De même, 71% des répondants déclarent ne pas faire de distinction entre les deux banques (participative et classique), et seulement 21% connaissent la différence. Selon les répondants, cela pourrait s'expliquer par diverses raisons, principalement :

- Le prix est plus élevé que celui des banques traditionnelles.
- Les marges bénéficiaires des banques participantes sont très élevées : la différence est déraisonnable.
- La mise en place tardive de l'assurance TAKAFUL a éveillé la méfiance des consommateurs marocains.
- Manque de confiance : les consommateurs ne font toujours pas confiance aux banques participantes.
- Le capital de ces banques est combiné avec les revenus des banques traditionnelles (revenus basés sur les intérêts).
- Manque de crédibilité vis-à-vis des consommateurs.

Le graphique ci-dessous montre à quel point les clients marocains comprennent bien les produits participatifs.

Figure N°11 : Degré de connaissance des produits participatifs au Maroc

Source : Construit par l'auteur

Les banques islamiques dans le monde proposent une variété de produits, mais au Maroc, les banques participantes ne sont actuellement autorisées à exercer qu'un seul produit, à savoir : **Mourabaha**, qui possède ces deux types de financement : Mourabaha immobiliers et Mourabaha automobiles, ce qui explique pourquoi la plupart des personnes interrogées (93,7 %) savent que ce mode de financement par rapport à d'autres modes.

1.3.Analyse SWOT (Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats)

Dans nos recherches, les banques participatives jouent un rôle très important dans les aspects économiques et sociaux de notre pays, elles contribuent à promouvoir la culture islamique face à la mondialisation. La conformité des produits islamiques certifiée par le comité de la charia qui permettra aux banques de financement participatif de répondre aux attentes des consommateurs. Dans ce qui suit, nous combinerons toutes les réponses qui déterminent les opinions et les attentes des répondants sous la forme d'une matrice SWOT (voir tableau 9). Cette analyse nous permettra d'élaborer sur les avantages, les inconvénients, les menaces et les opportunités qui offrent une banque participative pour les consommateurs marocains. Cet outil va nous aider à bien répondre à notre problématique : quel est l'avenir de la banque participative au Maroc. Le plus important est de comprendre l'environnement interne et externe des banques participatives du point de vue des consommateurs marocains pendant la période d'exécution jusqu'à aujourd'hui.

Figure N°12 : Synthèse SWOT sur l'avis de consommateurs Marocains sur les banques participatives :

Impact positive (+)	Impact négatif (-)
<p><u>Forces :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Des banques qui suivent la religion. - Des banques sans Riba. - Des nouveaux produits sur le marché bancaire. - Le Maroc peut prendre l'exemple d'autres pays experts en finance participative. - Partage les pertes et les profits avec les clients. - Les services fournis sont soutenus par le conseil supérieur des Oulamas. 	<p><u>Faiblesses :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Retard de l'assurance TAKAFUL. - Manques de produit de refinancement. - Des prix de financement plus chers par rapport aux banques traditionnelles. - Manque de fiabilité. - Négligence des besoins des PME. - Les produits ne sont pas bien commercialisés.
<p><u>Opportunités :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Un cadre purement islamique. - Besoin de liquidités. - Un nouvel esprit d'entrepreneuriat. - Ouvertures des nouvelles formations en finance islamique. - Apporter des nouvelles solutions aux exigences des clients. - Accélérateur économique. 	<p><u>Menaces :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Problèmes de liquidité. - Reports liés aux sorties des textes législatifs. - Situation est alarmante avec la crise de Covid-19. - Manques de confiance. - Les différences de prix ne sont pas justifiées.

Source : Construit par l'auteur

Conclusion :

À travers les données collectées dans ce domaine, la finance islamique dite participative au Maroc connaît des difficultés et des obstacles qu'il faudra surmonter dans le temps. L'objectif principal de cette étude est d'analyser l'évolution des produits participatifs et leurs perceptions chez les consommateurs marocains sur un échantillon de 300 personnes âgées de 18 à 61 ans vivant dans la région de Casablanca. Comme nous l'avons indiqué dans l'analyse SWOT, les résultats de cette enquête ajoutent de la valeur grâce à une compréhension approfondie de l'évolution des produits participatifs marocains.

De plus, les opportunités et les risques que les prêts participatifs présentent pour le marché économique marocain ne peuvent pas être ignorés. L'État doit aborder et compléter l'écosystème de ces banques à l'avenir. Cette étude a révélé ce qui suit :

- La plupart des consommateurs marocains connaissent des banques participatives auxquelles ils ne font pas confiance car ils ne voient pas la différence entre une banque classique et une banque participative, même si l'industrie est basée sur des principes islamiques.
- Les Marocains pensent que ces banques jouent aussi sur les mots pour attirer les consommateurs conservateurs.
- Les services bancaires participatifs sont toujours plus risqués, surtout avec un écosystème incomplet.

Cependant, nos résultats montrent clairement la perception négative des consommateurs marocains. Cette étude peut être plus intéressante si nous avons la possibilité d'étudier plus de populations que nous n'en avons traité. Cependant, selon Al Bank Al Maghreb, la situation est alarmante car la crise sanitaire du COVID 19 impacte négativement le secteur bancaire participatif. En effet, les banques participatives représentent des avantages économiques et sociaux pour le Maroc, mais l'environnement général de ces banques freine le développement ultérieur des banques et conduit aux questions suivantes :

- ❖ **Quand et comment le Comité d'Etablissement Bancaire Participatif complétera-t-il l'écosystème de ces banques ?**
- ❖ **Les consommateurs marocains changeront-ils d'avis après cette pandémie ?**
- ❖ **Comment les banques participatives peuvent-elles partager les risques dans un environnement incertain ?**

BIBLIOGRAPHIE :

- **ACHCHAB. A (2021)**. La Finance participative au Maroc. Revue Internationale des Sciences de Gestion, 4(2), pp : 256- 275.
- **Ait Malhou F. & A. Maimoun (2020)**. L'expérience marocaine en finance participative : Bilan et défis à relever. Recherches et Applications en Finance Islamique, 4(2), pages : 197-215.
- **Balla M. & Abouzaid B. (2021)**. L'impact de la crise Covid-19 sur les banques participatives au Maroc et les mesures de relance. Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit, 5(3), PP 336- 343.
- **BENSED N. & FASLI H. (2020)**. L'assurance Islamique "TAKAFUL" : Etat des lieux au Maroc », Revue Française d'Economie et de Gestion, 1(5), pp : 13 –30.
- **BENSGHIR.A & ADDOU.K I (2021)**. Les implications de la crise du Covid-19 sur le secteur bancaire participatif : Cas du Maroc. Revue Française d'Economie et de Gestion, 2(1), pp : 93-115.
- **Bouhadi S. & L. Jaouhari (2021)**. L'impact de la crise du COVID-19 sur les banques participatives marocaines : Quelle opportunité de développement ? Recherches et Applications en Finance Islamique, 5(2), pp : 199-217.
- **EL KASSIMI. A. & Al. (2021)**. La prédiction de la souscription des produits bancaires participatifs à partir de leur valeur attendue. Revue Française d'Economie et de Gestion, 2(5), pp : 127- 145.
- **HAFIANE, M.A. ALLOUCH, F. (2021)**. Les déterminants de l'adoption des banques participatives : Une étude exploratoire dans le contexte marocain. Revue Alternatives Managériales et Économiques, 3(2), pp : 126-142.
- **HAID Z. ABDELMALEK F. & MOKHEFI A. (2018)**. État des lieux de la finance islamique dans le financement des petites et moyennes entreprises Etude analytique du cas Algérien. Revue Marocaine de la Prospective en Science de Gestion, 1, PP : 1-25.
- **MZID. (2010)**. La Finance islamique : Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement. Papier.
- Rapport moral sur l'argent dans le monde de l'année 2005, Association d'Economie Financière.

SITES :

- DIOP, Moussa. (2013), « L'analyse des produits financiers islamiques et la gestion des risques : Cas de la Moucharaka et de la Mourabaha », Institut numérique

<<https://www.institut-numerique.org/lanalyse-des-produits-financiers-islamiques-et-la-gestion-des-risques-cas-de-la-moucharaka-et-de-la-mourabaha-5266b9256254e>>

(Consulté le 02/11/21).

- <https://www.bankeo.ma/Home/article1> (Consulté le 20/12/2021).
- Rapport remis à Paris Europlace par Elyès Jouini. (2008), Professeur à l'Université de Paris-Dauphine et Olivier Pastré, Professeur à Paris VIII Saint-Denis. < <Http://www.etudes-fiscales-internationales.com/media/00/01/1704560976.pdf> ?> (Consulté le 21/05/2021).
- Site www.Tax-news.ma, une revue internet dédiée à la fiscalité et à l'actualité fiscale et comptable marocain. (2019), < <http://tax-news.ma/le-contrat-ijara-mountahia-bitamlik-queelles-conditions-pour-une-exoneration-de-la-tva/>> (consulté le 08/07/2020).

THESES ET MEMOIRES :

- **BOUAMAMA Samah. (2015)** :« Vers une plateforme économique avancée pour la gestion des ressources dans les Cloud Computing » Thèse de doctorat en informatique à l'université d'Oran.
- **Clément Mathonnat. (2017)** :« Développement financier et crises bancaires : une analyse de l'effet exercé par la taille et l'activité des intermédiaires financiers sur l'origine et les conséquences des crises bancaires » Thèses de doctorat en économies et finances à l'université Clermont Auvergne. Français.