



LA FINANCE PARTICIPATIVE AU MAROC : ÉTUDE DE LA NOTORIÉTÉ ET DE L'ATTRACTIVITÉ

Par

Mohamed Jamal Eddine ZAROUALI

Cadre à la Trésorerie Provinciale de Berkane, Service du Contrôle des Dépenses de l'Etat et des Collectivités Territoriales, Chercheur en Economie et Gestion, FSJES d'Oujda, Université Mohamed 1^{er} – Oujda.

&

Abdessadeq SADQI

Professeur en Sciences de Gestion à l'Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Settat, Université Hassan II.

Résumé

Le présent travail empirique dévoile que l'éventuelle installation des banques islamiques menacera le secteur bancaire classique qui se trouvera probablement concurrencé par les produits financiers islamiques et qui verra ses parts de marché et ses portefeuilles de clients entrain de baisser, surtout avec le grand nombre de clôture de compte à être probablement enregistré. De même, l'économie marocaine pourrait témoigner une hausse de l'inflation à cause de l'accroissement de la demande interne et de l'augmentation de la masse monétaire en circulation.

Toutefois, cette situation concurrentielle engendrera à son tour une complémentarité des services, au profit du consommateur marocain. Ce dernier qui maximisera son utilité économique en possédant un large éventail de choix, que ce soit pour les dépôts bancaires, pour l'épargne ou pour le financement des projets. Ceci étant dit, l'offre financière au Maroc se fera complétée par l'arrivée des banques islamiques et de leurs produits.

Mots-clés

Banques islamiques participatives, Maroc, attractivité, notoriété.

**Abstract**

This empirical work reveals that the possible installation of Islamic banks will threaten the traditional banking sector will probably find competition from Islamic financial products and which will see its market share and its client portfolios spirits down, especially with the large number of account closure likely to be registered. Similarly, the Moroccan economy could witness a rise in inflation due to the increase domestic demand and the increase in the money supply in circulation.

However, the competitive situation in turn generate a complementarity of services for the benefit of the Moroccan consumer. This will maximize its economic value in having a wide range of choice, both for bank deposits to savings or to finance projects. That said, the financial offer in Morocco will be complemented by the arrival of Islamic banks and their products.

Keywords

Islamic banks participatory, Morocco, attractiveness, fame.



INTRODUCTION

Le marché marocain de financement est historiquement dominé par les banques classiques, qui assurent une très active animation avec une très forte concentration de l'offre financière. Etant au nombre de **19 établissements** de diverses natures et de différentes tailles, ces banques réussissent à servir une population marocaine assoiffée aux services financiers et aux produits bancaires avant même l'aube de l'indépendance.

Et ce n'est que depuis **2007** que le client marocain ait la possibilité de choisir entre un financement bancaire classique et les produits financiers islamiques, officiellement appelés alternatifs. De ce fait, les banques de la place marocaine affrontent un nouvel acteur financier qui possède tout le potentiel nécessaire pour les concurrencer, si des conditions plus favorables lui seront accordées.

Comme les autorités marocaines, jusqu'à ce jour, n'ont accordé aucun privilège, ni de conditions avantageuses au profit de la finance islamique, les produits de cette dernière ne peuvent pas avoir ni la force ni la capacité de concurrencer leurs homologues classiques. A titre d'exemple non exhaustif, le résultat enregistré par la seule maison de financement alternatif au Maroc, qui s'élève à **2,2 Millions DH** au titre de l'année **2011**, ne représente même pas **0,07 %** du résultat net de la Banque Populaire au cours de la même année.¹

Mais puisque l'avis et l'opinion des clients sont des éléments très déterminants dans la réussite de chaque produit lancé sur le marché, les entreprises les plus compétitives se dotent d'une grande notoriété et d'une très bonne réputation auprès de la clientèle. En effet, et pour pouvoir évaluer la compétitivité des produits financiers islamiques, nous avons opté pour une étude empirique qui nous permet à la fois de connaître la popularité des produits alternatifs dans les milieux marocains, et de déterminer les attentes des marocains en matière de financement.

1. RÉALISATION D'UNE ENQUÊTE SUR LA NOTORIÉTÉ ET L'ATTRACTIVITÉ DE LA FINANCE PARTICIPATIVE AU MAROC

Les financements alternatifs demeurent toujours des acteurs financiers assez jeunes, dont l'existence est généralement récente. De même, et devant l'hégémonie du secteur bancaire, ces acteurs financiers cherchent en permanence à trouver une place sur la scène et s'imposer comme étant un compartiment actif du marché, et ce malgré les multiples contraintes qu'ils affrontent et les diverses limites qu'ils témoignent.

Par ailleurs, la micro-finance ; le Capital- Risque et les produits de la finance participative se dotent d'une grande importance surtout qu'ils servent à compléter l'offre financière classique et à diversifier le choix devant le client marocain de différentes catégories. Cependant, on estime que cette famille alternative demeure encore peu ou mal

¹ D'après sa publication dans un Communiqué de Presse, le Résultat Net Consolidé de la Banque Populaire au cours de l'année de **2011** s'élève à **3 Milliards de Dirham** ($2,2 \text{ Millions} / 3 \text{ Milliard} = 0,000733$ multiplié par 100 donne : 0,07%)

connue par les marocains, la chose qui peut se répercuter négativement sur la compétitivité de ses membres ainsi que sur leur réussite sur le marché national.

Dans le but de connaître la place qu'occupe la finance participative dans les esprits des marocains, et afin d'évaluer leur niveau de notoriété et d'attractivité, nous avons procédé à la réalisation d'une enquête sur le terrain.

Les résultats ainsi obtenus permettent de déterminer un ensemble de constatations sur l'image et l'importance de ce financement.

1.1. LE CONTEXTE ET LES OBJECTIFS DE L'ENQUÊTE

a) Le contexte de l'enquête :

Le marché marocain de financement a accueilli, assez récemment, certains produits de la finance participative. Ces derniers, appelés officiellement alternatifs, ont fait un mauvais départ pour des raisons essentiellement juridiques, fiscales et médiatiques. C'est dans le cadre de ce contexte que nous avons opté pour cette étude sur le terrain, afin d'étudier la place et le poids de ce type de financement dans la société marocaine.

b) Les objectifs de l'enquête :

En procédant à la présente enquête, nous avons fixé devant les yeux les objectifs suivants :

- **Détecter l'existence d'une demande potentielle sur les produits participatifs.**
- **Etudier les possibilités de la réussite et de l'échec de ces produits sur le marché marocain.**
- **Déterminer les opportunités et les menaces que représente la finance participative pour l'économie marocaine.**
- **Evaluer la notoriété du financement participatif au Maroc.**

1.2. MÉTHODOLOGIE DE LA RÉALISATION DE L'ENQUÊTE

La réalisation de notre enquête s'est déroulée selon une démarche bien appropriée et qui peut être présentée de la façon suivante :

a) Identification de l'échantillon :

Dans le but d'atteindre les objectifs visés par cette enquête, nous avons déterminé comme population cible : **les étudiants, les salariés et les personnes exerçant une activité libérale**. Ce choix peut être expliqué par les raisons suivantes :

- ✓ **Les étudiants peuvent toujours représenter une demande potentielle à la fois sur les produits financiers islamiques et ceux bancaires classiques. Une fois qu'ils**

décrochent un poste, ils pourront contracter des emprunts pour réaliser leurs investissements (logement, voiture...). Ainsi, leurs avis s'avèrent assez pondérant pour cette enquête.

- ✓ Les salariés, qu'ils appartiennent au secteur public ou privé, peuvent avoir accès et recours au financement, quelque soit sa nature, pour réaliser leurs investissements et projets. De ce fait, leurs opinions sont très importantes pour être prises en considération dans la présente enquête.
- ✓ Les personnes exerçant une activité libérale ont souvent un contact assez fréquent avec les établissements bancaires. En effet, il est tout à fait judicieux de prendre en compte leurs avis dans notre enquête.

b) Conception et élaboration du questionnaire :

La pierre angulaire de notre enquête est sous forme d'un questionnaire, conçu et élaboré à cet effet et dont les caractéristiques sont les suivantes :

➤ La forme :

Le questionnaire est essentiellement structuré autour de 18 questions directives et fermées.

➤ Le fonds :

Notre questionnaire couvre fondamentalement les éléments suivants :

▪ Identification des intervenants dans l'enquête :

Une série de quatre questions nous permet de connaître pour chaque personne enquêtée : le sexe, l'âge, la fonction exercée et le dernier diplôme obtenu.

▪ La bancarisation de l'échantillon :

Certaines questions nous permettent de déterminer le taux de bancarisation de notre échantillon, ainsi que la possibilité d'ouvrir un compte bancaire chez une banque islamique, si elle aura lieu au Maroc.

▪ La notoriété :

A travers quelques questions, nous pouvons déterminer la notoriété des financements alternatifs, plus particulièrement de la finance islamique, et savoir s'ils sont connus par la population marocaine ou non. Ceci dans le but de déterminer le financement alternatif le plus connu par les marocains.

▪ Les Préférences en matière de financement :



A travers certaines questions, le questionnaire demande aux personnes enquêtées de noter et de classer par ordre de préférence les financements à la fois alternatifs et classiques. Ceci dans le but de connaître l'acteur financier le plus préféré par les marocains.

▪ **La demande potentielle sur les produits financiers islamiques :**

Moyennant quelques questions, le questionnaire essaie de savoir si les marocains désirent voir des banques islamiques installées au Maroc ou non. De même, il cherche à déterminer le pourcentage des marocains qui pourront ouvrir des comptes bancaires et contracter des emprunts auprès des banques islamiques.

▪ **La menace que représente la Finance participative :**

Dans une logique d'équité et de globalité, le présent questionnaire tente de détecter la menace que représente cet éventuel nouvel acteur financier pour l'économie marocaine. Ainsi, il estime déterminer le pourcentage des marocains qui sont prêts à fermer leurs comptes bancaires classiques pour les substituer par d'autres dans des banques islamiques, si ces dernières auront lieu au Maroc.

c) **L'administration du questionnaire :**

Une fois que l'échantillon soit déterminé et le questionnaire soit établi, nous avons opté pour la diffusion du questionnaire sur internet, et ce pour les raisons suivantes :

- ❖ **La simplicité et la facilité procurées par internet².**
- ❖ **Le gain de temps.**
- ❖ **L'existence et la propagation des réseaux sociaux qui facilitent l'échange et le partage de l'information entre les internautes.**
- ❖ **Il permet de distribuer le questionnaire sur les marocains de toutes les régions du Maroc et même du monde, sans avoir besoin de se déplacer.**
- ❖ **La croissance soutenue de l'accès à l'Internet au Maroc, surtout que le taux de pénétration à Internet dans le Royaume a atteint les 55% en 2012, soit plus de 21% par rapport à 2007³.**

De ce fait, nous avons premièrement élaboré notre questionnaire en utilisant les feuilles de Google docs, par la suite et précisément en date du **22 Avril 2013 à 23h00**, nous l'avons diffusé en ligne sur le lien suivant :

² GANASSALI S. et MOSCAROLA J., *Protocoles d'enquêtes et efficacité des sondages par Internet*, I.R.E.G.E Université de Savoie.

³ Selon une étude intitulée : « *Liberté d'accès au Net au titre de l'année 2013 : une évaluation globale de l'Internet et des médias numériques* », réalisée par l'ONG Américaine Freedom House.

https://docs.google.com/forms/d/1B_w3OXp2CERYWc8mn5dQXJcECW34lpYaWzkI2gE8bc/viewform

Ensuite, et pour assurer la bonne diffusion de notre enquête, nous avons publié le lien électronique consacré à cette étude dans des pages marocaines sur **Facebook** et dans des forums spécialisés pour les étudiants marocains. Durant la période allant de **22 Avril** au **12 Décembre 2013**, nous avons réussi à collecter **300 réponses**

Figure 1: Evolution de la collecte des réponses durant la période 22 Avril – 12 Décembre 2013



Source : Etude réalisée par l'auteur sur Google Docs

d) Le dépouillement du questionnaire :

Les questions remplies sont automatiquement envoyés vers une base de données sécurisée moyennant un compte et un mot de passe, et stockée sur '**Google Drive**' qui offre la possibilité de l'enregistrer sous format **xlsx** du fichier **EXCEL**. Par la suite, nous avons exporté le fichier de notre base de données vers le logiciel **Statistic Package for Social Sciences SPSS**, qui nous a permis de traiter et d'analyser les données, afin d'aboutir aux résultats obtenus et espérés.

1.3.LES LIMITES ET LES CONTRAINTES DE L'ENQUÊTE

Pour arriver au stade de la réalisation de notre étude, nous avons affronté plusieurs contraintes qui pouvaient même entraver la réussite de notre enquête. Ces contraintes sont essentiellement d'ordre budgétaire et financier. Ainsi, le manque des moyens financiers, notamment le financement adéquat pour la réalisation de l'étude, nous a empêchés d'acquérir l'un des logiciels spécialisés dans l'analyse et la diffusion des questionnaires sur internet. Chose qui nous a poussés à trouver des solutions alternatives pour pouvoir continuer notre étude

Cependant, toute analyse des résultats obtenus par notre enquête doit se faire en tenant compte des principales limitations suivantes :

- ⊕ Il est possible que certaines personnes aient répondu plus qu'une seule fois à notre questionnaire. Nous avons déployé tout l'effort nécessaire pour le diffuser dans différents forums et pages, et ce pour diminuer ce risque.
- ⊕ Vu le caractère global et international de l'internet, il se peut que parmi les personnes qui ont répondu à notre questionnaire, certaines ne soient pas de nationalité marocaine. Dans le but de baisser ce risque, nous avons diffusé notre enquête dans des forums et des pages fondamentalement administrés et consultés par des marocains.
- ⊕ La non-utilisation d'un logiciel de grande renommée, spécialisé dans la conception, la diffusion et l'analyse des questionnaires diffusés sur internet. Chose qui peut influencer d'une manière ou d'une autre la pertinence des résultats obtenus.

2. PRÉSENTATION DES PRINCIPAUX RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

La conception, l'élaboration et la diffusion du questionnaire sont des étapes primordiales pour la réussite de chaque enquête. Ces dernières sont suivies par la suite d'une phase de traitement et d'analyses des données collectées, pour finalement présenter et discuter les principaux résultats obtenus. L'ensemble de ces différentes étapes constitue la démarche scientifique adoptée par le chercheur.

Par ailleurs, la pertinence des résultats obtenus dépend largement de la démarche suivie et des techniques utilisées lors de la collecte, du traitement et des analyses des données. Etant conscient de l'importance de cette règle fondamentale, nous avons déployé tout l'effort nécessaire afin d'aboutir à des résultats pertinents, expressifs et bien évidemment représentatifs.

Le traitement et les analyses des données collectées nous ont permis de découper les informations ainsi obtenues en trois principales catégories. La première représente l'identification des profils des personnes ayant répondu à notre questionnaire. La deuxième catégorie regroupe un fuseau d'informations qui permettent d'évaluer la notoriété et l'attractivité de la finance islamique. De sa part, la troisième catégorie offre des informations servant à faire une comparaison entre les préférences des personnes enquêtées en matière de financement.

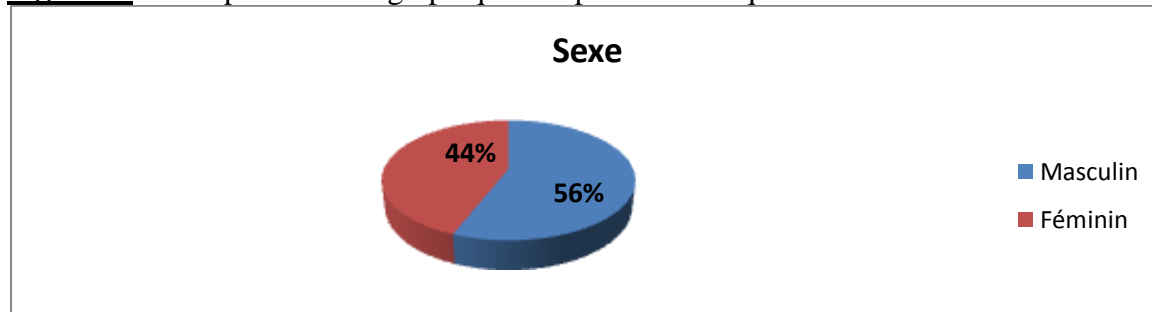
2.1.L'IDENTIFICATION DES PROFILS DES PERSONNES ENQUÊTÉES :

Il est assez important de connaître le profil des personnes qui ont participé à cette enquête. L'âge, le sexe, le niveau intellectuel et la catégorie socioprofessionnelle de chaque individu, sont des éléments qui peuvent influencer d'une manière ou d'une autre sur la qualité des réponses enregistrées.

a) Le sexe :

D'après les résultats obtenus, nous constatons que **56 %** des personnes enquêtées sont de sexe masculin, alors que les personnes de sexe féminin représentent **44%** de notre échantillon.

Figure 2: Représentation graphique des personnes enquêtées selon le sexe



Source : Etude réalisée par l'auteur

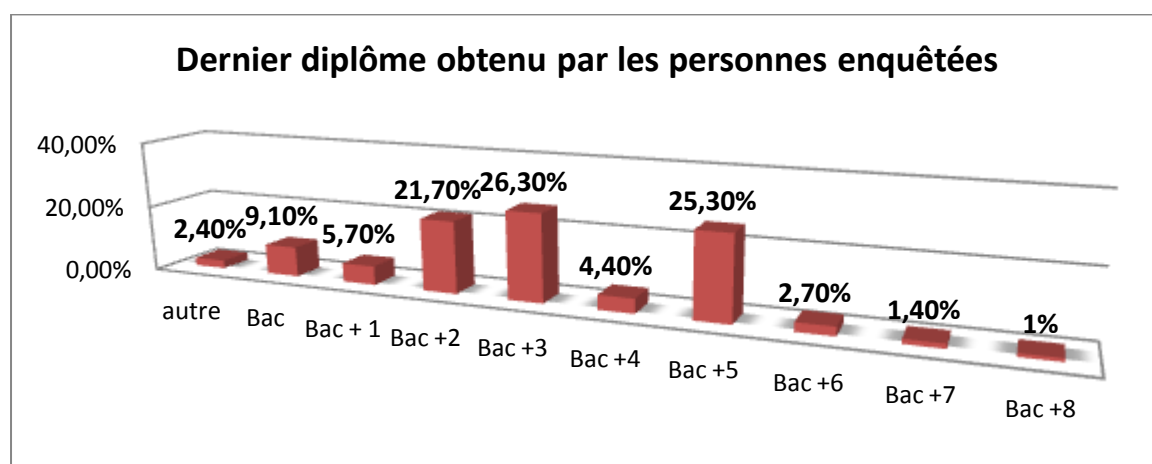
b) L'âge :

Parmi les **300** réponses collectées, **281** personnes (**93,66%** de l'effectif total) ont déclaré leur âge. Ce dernier se varie dans une fourchette de **15 ans** et **57 ans**, avec un âge moyen de **25,2 ans** et un écart-type égale à **5,20 ans**.

c) Le dernier diplôme obtenu :

Sur les **300** réponses reçues, **296** personnes (**98,6%** de l'effectif total) ont répondu à la question concernant le dernier diplôme obtenu. Par ailleurs, sur ces **296** réponses **4 personnes** ont coché deux niveaux d'études successifs, l'un est inclus dans l'autre. Nous avons corrigé cette situation en prenant en compte uniquement le deuxième diplôme obtenu, qui correspond au niveau supérieur.

Figure 3: Représentation graphique du niveau d'études des personnes enquêtées



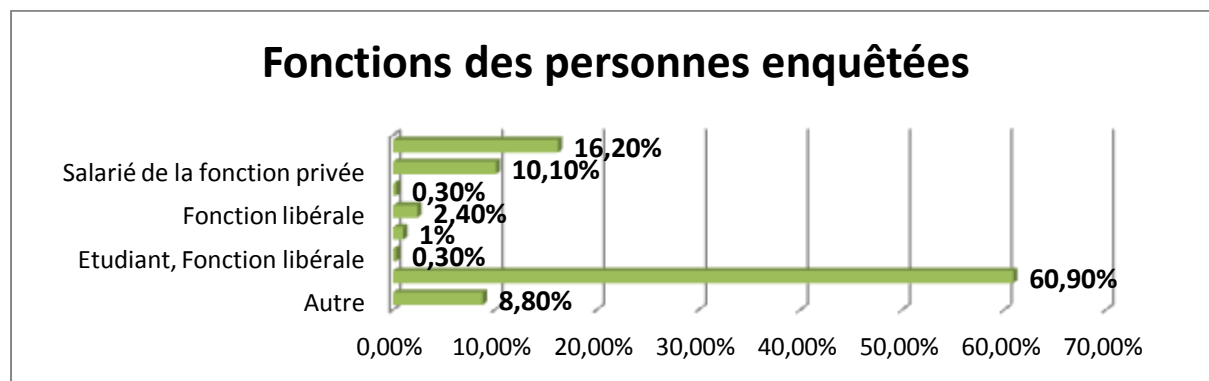
Source : Etude réalisée par l'auteur

D'après les résultats, nous constatons que **21,70 %** des personnes enquêtées ont obtenu comme dernier diplôme un **Bac+2**, alors que le **Bac+3** est obtenu par **26,30 %**. Tandis que **25,30 %** de notre échantillon ont obtenu le diplôme **Bac+5**. A lumière de ces données, on peut remarquer que **73,30 %** des personnes enquêtées ont un niveau d'études qui varie entre le **Bac+ 2** et le **Bac+5**.

d) Les fonctions exercées par les personnes enquêtées :

Selon les données collectées et analysées, il s'avère que **60,90%** des enquêtées soient des **étudiants**. Les **salariées de la fonction publique** représentent **16,20%** de l'effectif total de l'échantillon. Par ailleurs, les **salariés de la fonction privée** représentent un pourcentage de **10,10%**. Alors que les personnes exerçant une **activité libérale** ne représentent que **2,40%** de notre échantillon.

Figure 4 : Représentation graphique des fonctions exercées par les personnes enquêtées



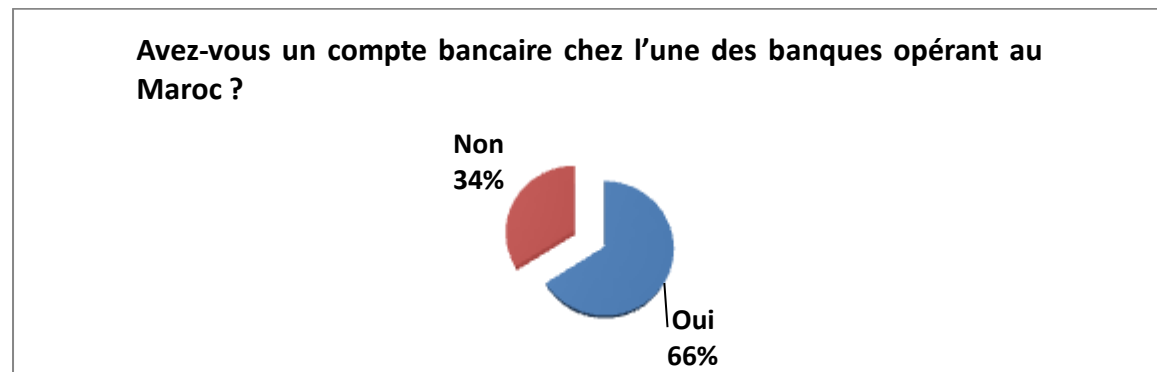
Source : Etude réalisée par l'auteur

e) Le taux de bancarisation de notre échantillon :

Sur un total de **300 personnes**, **102 enquêtées** ont répondu **avec négation** à la question suivante : **avez-vous un compte bancaire chez l'une des banques opérant au Maroc ?** Tandis que **198 restantes** ont répondu **avec affirmation** à cette question.

Ainsi, **34%** de notre échantillon ne possèdent aucun compte bancaire. Alors que **66%** sont des personnes sont bancarisées, qui possèdent déjà au moins un compte bancaire chez l'une des banques qui opèrent au Maroc.

Figure 5 : Représentation graphique de la bancarisation de l'échantillon



Source : Etude réalisée par l'auteur

2.2. LA NOTORIÉTÉ ET L'ATTRACTIVITÉ DE LA FINANCE PARTICIPATIVE AU MAROC

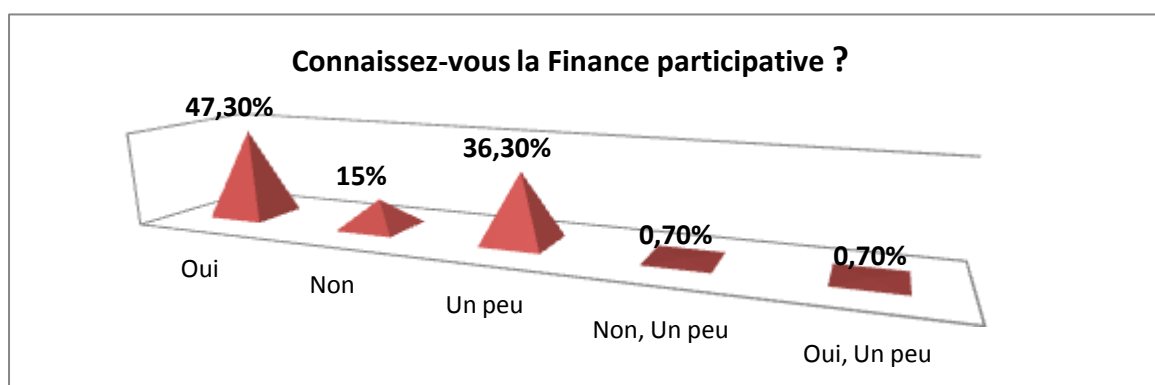
Après avoir identifié le profil des personnes enquêtées, il est temps maintenant de connaître à quel point la finance islamique est connue par les marocains, et de déterminer son degré d'attractivité. Pour y arriver, l'enquête a conçu quelques questions pour pouvoir évaluer la notoriété et l'attractivité de ce financement alternatif.

a) La notoriété de la finance participative :

Dans le but de savoir à quel point ce type de financement est connu par les marocains, nous avons posé la question suivante : **Connaissez-vous la Finance participative ?** Le traitement et les analyses des données nous a fait révéler que **15%** des personnes enquêtées ne connaissent même pas ce financement alternatif.

De même, **36,3%** déclarent qu'ils connaissent un peu de notions sur la finance participative, alors que **47,3%** de l'effectif total la connaissent.

Figure 6 : Représentation graphique de la notoriété de la Finance Islamique



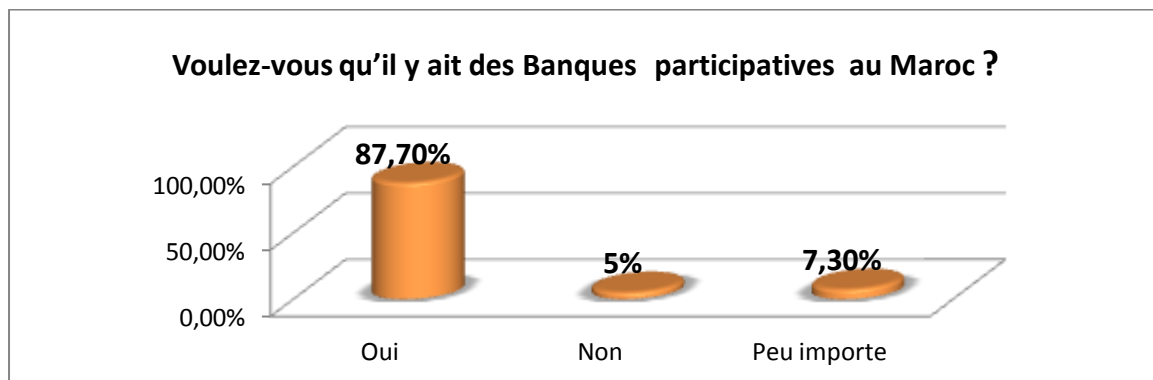
Source : Etude réalisée par l'auteur

b) L'intérêt pour l'installation des Banques participatives au Maroc :

Dans le but de savoir à quel point les marocains sont-ils assoiffés aux services et aux produits commercialisés par les banques islamiques, nous avons posé aux personnes enquêtées la question suivante : **Voulez-vous qu'il y ait des Banques participatives au Maroc ?**

Les réponses collectées et analysées montrent que **87,7%** des personnes enquêtées désirent voir des banques participatives entrain de s'installer au Maroc. En revanche, seulement **5%** de l'échantillon refusent l'installation de ces banques, tandis que **7,3%** ne sont pas intéressés par cette affaire.

Figure 7 : Représentation graphique de l'intérêt pour l'installation des banques participatives



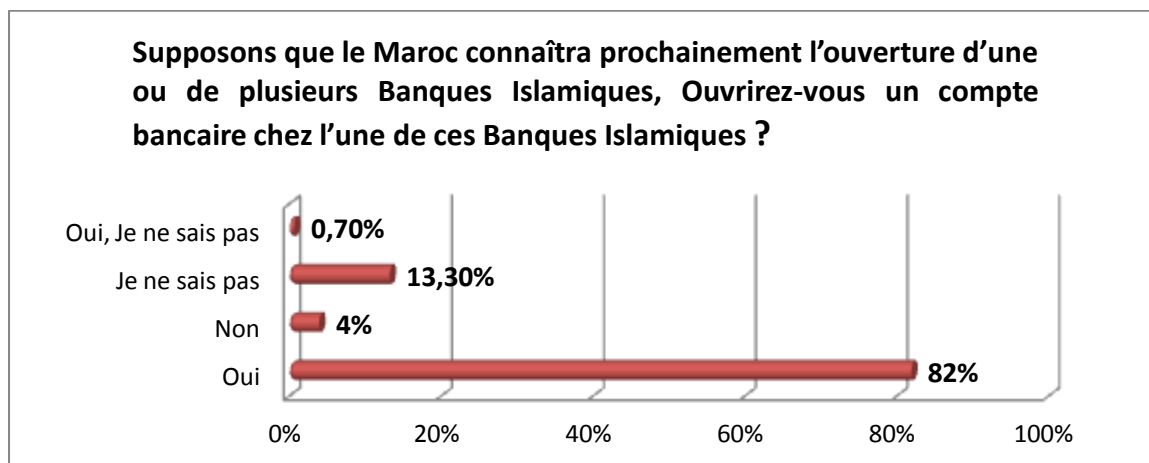
Source : Etude réalisée par l'auteur

c) L'ouverture d'un compte bancaire dans une Banque participative au Maroc :

Afin de détecter la demande potentielle sur les services des banques islamiques, nous avons posé la question suivante : **Supposons que le Maroc connaîtra prochainement l'ouverture d'une ou de plusieurs Banques Islamiques, Ouvrirez-vous un compte bancaire chez l'une de ces Banques Islamiques ?**

D'après les données collectées, nous remarquons **82%** des personnes enquêtées sont prêts à ouvrir un compte bancaire chez une banque islamique, dans le cas où ces dernières seront installées au Maroc. En revanche, seulement **4%** de l'effectif total expriment leurs refus d'y ouvrir un compte. Toutefois, **13,3%** restent toujours indéterminés et ne savent pas s'ils sont prêts à ouvrir un compte chez une banque islamique ou non.

Figure 8 : Représentation graphique de la demande potentielle sur la finance islamique



Source : Etude réalisée par l'auteur

2.2.COMPARAISON DES PREFERENCES EN MATIÈRE DE FINANCEMENT

Puisque les préférences des consommateurs sont des éléments très déterminants, il est tout à fait judicieux de les prendre en compte dans la présente étude. Pour ce faire, notre enquête pose des questionnements sur les préférences des personnes enquêtées en matière de financement, tout en leur demandant de comparer indirectement les différentes catégories de financement traitées dans la présente thèse.

a) Le choix entre un financement auprès d'une Banque Classique ou d'une Banque Islamique :

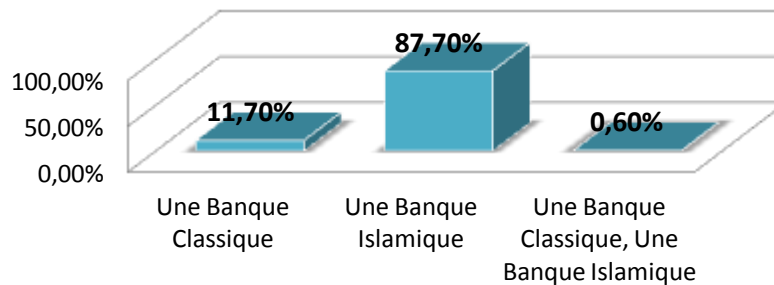
Dans le but de savoir si les marocains préfèrent les banques classiques ou celles islamiques, nous avons posé la question suivante : **Si vous avez le choix entre une Banque Classique et une Banque Islamique pour financer un projet (Achat de logement, de voiture...), et les deux types de banques vous offrent les mêmes conditions et les mêmes formules de financement. Que choisiriez- vous ?**

Cette question suppose une identité des conditions et des formules de financement dans les deux types de banque, seulement les natures de ces établissements qui sont différentes.

La grande majorité, avec un pourcentage de **87,7%**, ont choisi de financer leurs projets avec un financement contracté auprès d'une banque islamique, même si la banque classique propose le même financement avec les mêmes conditions. Alors que le financement par une banque classique a été choisi par **11,7%** des personnes enquêtées.

Figure 9 : Représentation graphique du choix entre banque islamique et banque classique

Si vous avez le choix entre une Banque Classique et une Banque Islamique pour financer un projet (Achat de logement, de voiture...), et les deux types de banques vous offrent les mêmes conditions et les mêmes formules de financement. Que choisiriez- vous ?

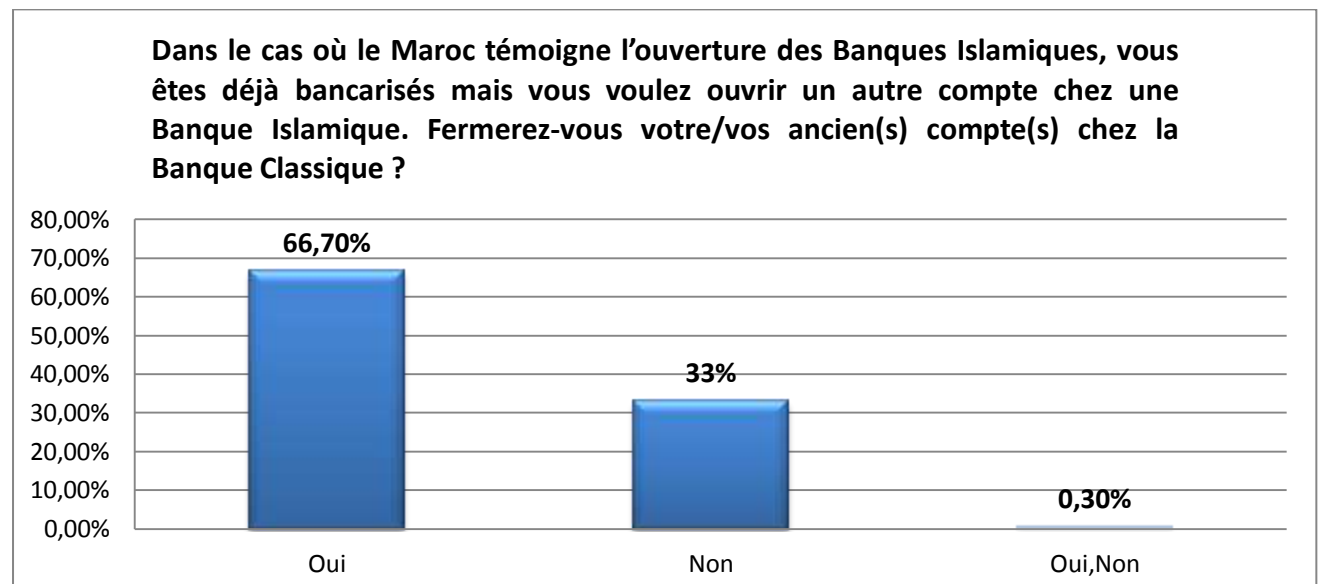


Source : Etude réalisée par l'auteur

b) La clôture éventuelle des comptes auprès de la banque classique :

En parallèle à la logique de comparaison, nous avons essayé de détecter la menace que représente la finance islamique pour les établissements bancaires au Maroc. De ce fait, nous avons posé la question suivante : **Dans le cas où le Maroc témoigne l'ouverture des Banques Islamiques, vous êtes déjà bancarisés mais vous voulez ouvrir un autre compte chez une Banque Islamique. Fermerez-vous votre/vos ancien(s) compte(s) chez la Banque Classique ?**

Figure 10: Représentation graphique de la clôture éventuelle des comptes auprès des banques classique



Source : Etude réalisée par l'auteur



c) Le classement des financements par ordre de préférence :

A travers **quatre questions** posées, nous avons demandé aux enquêtés de classer et de noter, de **1 à 4**, les financements à la fois classique et alternatifs traités dans la présente thèse. Le but de ces questionnements est de déterminer le type de financement le plus préféré par les marocains. De même, ceci nous a permis de les classer par ordre de préférence.

En analysant les données, nous avons obtenu les résultats suivants :

Le financement classique :

- **20,70%** des enquêtés l'ont classé en premier rang
- **27,70%** des enquêtés l'ont classé en deuxième rang
- **29,70%** des enquêtés l'ont classé en troisième rang
- **21,70%** des enquêtés l'ont classé en quatrième rang

Nous remarquons ainsi que le financement classique occupe **le troisième rang** des préférences des personnes enquêtées.

Le financement par Capital- Risque :

- **17,70%** des enquêtés l'ont classé en premier rang
- **22,20%** des enquêtés l'ont classé en deuxième rang
- **24%** des enquêtés l'ont classé en troisième rang
- **35,70%** des enquêtés l'ont classé en quatrième rang

De ce fait, le financement par Capital- Risque occupe **le quatrième rang** selon les préférences des personnes enquêtées.

Tableau 1 : Classement des financements par ordre de préférence

	<u>1</u>		<u>2</u>		<u>3</u>		<u>4</u>		<u>5</u>		<u>Total</u>	
	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%	Effectifs	%
Financement Classique	62	20,7	83	27,7	89	29,7	65	21,7	1	0,3	300	100
Financement par Capital- Risque	54	17,7	66	22	72	24	107	35,7	2	0,7	300	100
Financement	161	53,	35	11,	37	12,	66	22	1	0,	300	100



Islamique		<u>7</u>		7		3				3		
Financement Microcrédit	58	19,3	<u>97</u>	<u>32,3</u>	69	23	75	25	1	0,3	300	100

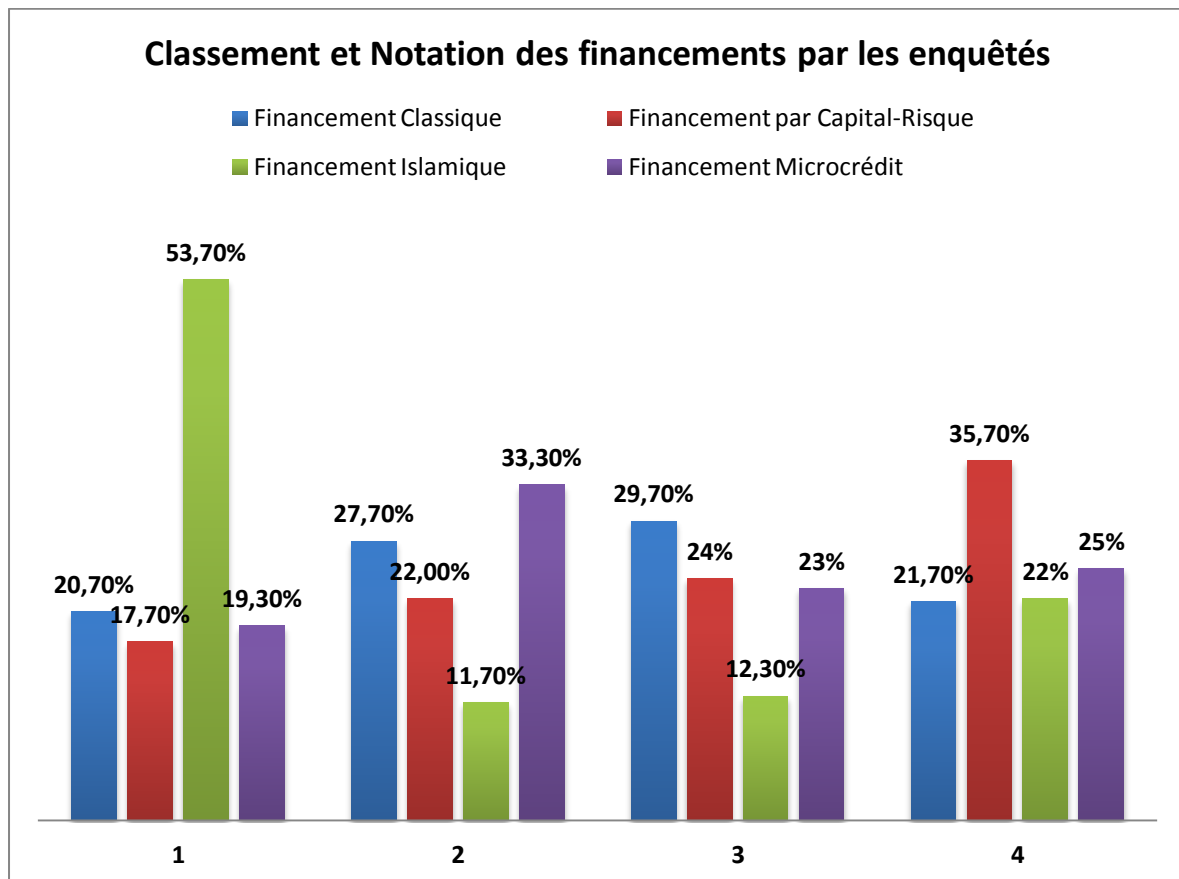
Source : Etude réalisée par l'auteur

Le financement Microcrédit :

- **19,30%** des enquêtés l'ont classé en premier rang
- **32,30%** des enquêtés l'ont classé en deuxième rang
- **23%** des enquêtés l'ont classé en troisième rang
- **25%** des enquêtés l'ont classé en quatrième rang

A partir de ces données, nous constatons que clairement que le financement Microcrédit occupe **le deuxième rang** selon les préférences des personnes enquêtées.

Figure 11 : Représentation graphique du classement et de la notation des financements par les enquêtés



Source : Etude réalisée par l'auteur

Le financement Islamique:

- **53,70%** des enquêtés l'ont classé en premier rang
- **11,70%** des enquêtés l'ont classé en deuxième rang
- **12,30%** des enquêtés l'ont classé en troisième rang
- **22%** des enquêtés l'ont classé en quatrième rang

Ceci dit, nous observons que le financement islamique occupe **le premier rang** selon les préférences des personnes enquêtées.

3. DISCUSSIONS DES PRINCIPAUX RÉSULTATS

Certes, il ne suffit pas uniquement d'exposer les différents résultats, mais il est tout à fait impératif de les expliquer, de les décrypter et de les analyser. En respectant l'enchaînement de la démarche scientifique appliquée, il est le temps maintenant de discuter les principaux résultats obtenus.

Ces discussions qui se dotent d'une importance capitale pour notre recherche, visent essentiellement la réalisation de trois objectifs fondamentaux. :



- Éclaircir les données collectées, moyennant une explication plus détaillée et une lecture plus profonde des informations obtenues.
- Dédire les multiples interactions entre les différentes variables.
- Dénombrer les scénarios éventuels pour chacune des situations observées.

L'ensemble de ces discussions nous donnera une image claire à la fois sur le degré d'importance dont se dote la finance islamique pour l'économie marocaine, et sur la menace éventuelle qu'elle représente pour cette même économie nationale, plus particulièrement pour son secteur bancaire classique.

3.1. LES INFLUENCES DU PROFIL DES PERSONNES ENQUÊTÉES SUR LA PERTINENCE DES RÉSULTATS

Les femmes et les hommes sont les piliers de chaque société, ils y participent activement à l'animation de l'économie par les différentes tâches qu'ils exécutent. Pour la réussite de l'économie, la proportion des hommes ou celle des femmes dans la composition de la société n'est pas une affaire de grande importance, tout simplement parce que les deux genres peuvent exercer les mêmes fonctions et contribuent équitablement au développement économique des pays. Pour le cas de notre échantillon, il est composé à hauteur de **56%** des personnes de sexe masculin, alors que le sexe féminin représente **44%** de notre échantillon. Cet écart entre les deux sexes n'est pas de nature à biaiser notre étude.

Par contre, l'âge de la population est une variable très déterminante pour l'activité économique. Généralement, plus le pays possède une population jeune et active plus son économie tend à être très dynamique. Les jeunes et les personnes actives sont les leviers de toute société, en participant massivement à la création de la richesse et des valeurs ajoutées. En effet, notre échantillon contient **300 personnes actives**, dont les âges varient entre **15 ans** et **57 ans**, avec un **âge moyen égal à 25,20 ans**.

Cependant, le niveau intellectuel de la population influence ses choix et ses préoccupations. Généralement, les personnes qui ont un supérieur niveau d'étude ont tendance à être des agents économiques plus rationnels, la chose qui les incite à choisir les meilleurs produits et services offerts sur le marché. En fait, **62,8%** de notre échantillon sont des personnes des deux sexes dont le dernier diplôme obtenu varie entre le **Baccalauréat** et le **Bac+3**. Si nous ajoutons le pourcentage des diplômés **Bac+4** et **Bac+5**, nous obtenons un total de **92,5%** qui ont obtenu un diplôme variant entre le **Baccalauréat** et le **Bac+5**.

Par ailleurs, la nature de la fonction et de l'emploi exercés par l'agent économique influence également ses choix et ses décisions. A ce stade, **60,9%** des personnes constituant notre échantillon sont **des étudiants**. Ces derniers présentent une très forte demande potentielle sur les différents types de financement. Ce statut d'étudiant, généralement, ne donne pas accès aux financements auprès des établissements financiers, même si les étudiants soient intéressés par les services financiers, la chose qui fait de cette catégorie une importante demande potentielle.

D'autre part, les personnes qui ont déjà un emploi stable sont à hauteur de **28,7%** de notre échantillon ventilés comme suit : **16,2% salariés de la fonction publique**, **10,1% salariés de la fonction privée** et **2,4% des personnes exerçant une activité libérale**.



Les fonctionnaires et les salariés privés sont obligés d'avoir au moins un compte bancaire pour y verser leurs salaires. De même, une grande partie entre eux contracte des crédits bancaires. De leur part, les personnes exerçant une activité libérale ont souvent un grand contact avec les établissements bancaires, notamment pour des opérations de caisse. Puisque ces personnes possèdent une expérience avec les établissements bancaires classiques, leurs avis s'avèrent très importants pour notre enquête.

En effet, l'économie d'un pays et la performance de son secteur bancaire sont intimement liés au niveau de liquidité disponible. Plus le système financier réussit à drainer l'épargne et la liquidité, plus les établissements bancaires réalisent des performants résultats. Ainsi le taux de bancarisation, qui exprime le pourcentage de la population qui utilise les services bancaires et financiers (placements, emprunts, moyens de paiement électronique), se dote d'une importance capitale parce qu'il permet à la fois d'évaluer la réussite du secteur bancaire et de mesurer le développement de l'économie.

En effet, **34%** de l'effectif total de notre échantillon déclarent avoir aucun compte bancaire, la chose qui élève le taux de bancarisation de l'échantillon à **66%**. Ce dernier dépasse le taux enregistré au niveau national qui est estimé à **55%** en **2012**, la chose qui peut être expliquée par le grand pourcentage des personnes ayant un niveau d'études supérieur (**92,5%**) et par une forte présence des personnes exerçant une activité lucrative (**28,7%**), sans oublier la contribution de la part des étudiants bancarisés⁴.

3.2 LES INTÉRÊTS ET LES OPPORTUNITÉS DE LA FINANCE ISLAMIQUE POUR L'ÉCONOMIE NATIONALE

Les produits et les services les plus compétitifs sur les marchés sont distincts des autres. Ils se distinguent soit par leur qualité, soit par leur prix, soit par une combinaison des deux. De ce fait, les entreprises se concurrencent entre elles en mettant devant les yeux comme principal objectif la satisfaction des besoins de leurs clients. Ainsi, le produit qui réussit à satisfaire les attentes de la clientèle se dote d'une grande notoriété et d'une très bonne réputation sur le marché.

De leur part, les produits et les services commercialisés par les institutions financières islamiques ont enregistré de performants résultats notamment dans le cadre de la dernière crise financière. De tels résultats ont fait de cette catégorie de produit un centre de réflexions et un sujet de discussions à l'échelle internationale, pour pouvoir décrypter les secrets de cette réussite remarquable. Ainsi, les produits financiers islamiques sont devenus un sujet de conférences et d'études internationales, la chose qui a participé d'une façon très significative à augmenter leur notoriété.

Dans le contexte marocain, ce type de produits financiers a rencontré et rencontre toujours des obstacles qui entravent sa réussite et son essor sur le marché. L'absence des banques islamiques, la faible implication du secteur bancaire classique et l'encerclement

⁴ Nous tenons à signaler que notre échantillon ne contient pas des personnes ayant un très faible niveau d'étude, comme il n'inclut pas des personnes appartenant aux tranches les plus défavorisées de la société, la chose qui s'est répercutée positivement sur le taux de bancarisation de l'échantillon.

médiatique de ces produits sont, entre autres, des facteurs qui rendent la finance islamique peu ou mal connue.

A cet effet, il s'avère que **47,30%** des personnes interrogées affirment qu'ils connaissent la finance islamique, alors que **15%** ne la connaissent pas. En revanche, **36,30%** affirment qu'ils ne connaissent que peu de choses à propos de la finance coranique. Ceci dit, elle est connue par presque la moitié des enquêtés (**47,30%**). Ce taux dépasse d'ailleurs le triple du pourcentage des personnes qui ne la connaissent pas. Il ne faut pas oublier que nous avons obtenu ce taux de notoriété dans un contexte économique caractérisé par l'absence totale de toute sorte de publicité au profit des produits financiers islamiques. Si des efforts seront déployés dans ce sens, nous pouvons même faire connaître la finance islamique au grand public, en réduisant ainsi le pourcentage des personnes qui ne la connaissent pas ou au moins de ceux qui ne connaissent que peu de choses à ce propos.

Dans le même sens, la finance islamique a été classée en premier rang selon les préférences des personnes interrogées. Elle a été suivie par la Micro-finance, plus particulièrement sa forme la plus connue qui est le Microcrédit. Le troisième rang a été attribué au financement bancaire classique. Alors que le Capital- Risque s'est fait classé dernier de la liste des financements préférés. Ce classement peut être expliqué de la manière suivante :

- ✓ **Vu ses origines religieuses, la finance islamique est assez populaire et ancrée dans les esprits des marocains.**
- ✓ **La micro-finance lutte contre l'exclusion financière et offre ses différents produits aux diverses catégories de la population, ce qui la dote d'une grande popularité.**
- ✓ **Le financement bancaire classique est largement critiqué pour ses taux d'intérêts assez élevés et ses procédures assez rigides, ce qui pousse les citoyens à chercher des alternatives.**
- ✓ **Le Capital- Risque est un type de financement dédié aux entreprises, alors que notre enquête concerne les particuliers, ce qui explique le dernier classement qu'il a reçu par les personnes enquêtées.**

Cette grande notoriété dont se dote la finance islamique est un facteur stimulant pour la demande potentielle sur ces produits. Autrement dit, plus l'agent économique connaît ces produits plus il a tendance à les consommer ou non. En effet, nous avons constaté que **87,7%** des personnes enquêtées sont intéressées par les banques islamiques et désirent les voir entrain de s'installer au Maroc, alors que **7,3%** sont indifférents à ce sujet, donc ils ne sont pas y intéressés. En revanche, seulement **5%** refusent l'idée d'installation de ces banques dans notre pays.

De tels chiffres montrent le grand intérêt qu'accorde les marocains à l'idée d'installation des établissements bancaires islamiques sur le territoire marocain. Puisque la grande majorité est pour cette idée, ceci représente également une très forte demande potentielle probable sur les produits et les services financiers islamiques. Si seulement une partie des personnes intéressées par les banques islamiques y ouvrira des



comptes, ceci augmentera le taux de bancarisation et drainera plus d'épargne vers le circuit économique.

Cette hypothèse est fortement vérifiable et réalisable, surtout que **82%** de l'effectif total de notre échantillon expriment leur volonté d'ouvrir un compte bancaire chez une banque islamique, une fois que ces dernières seront autorisées à opérer sur le marché national. En revanche, seulement **4%** des enquêtés refusent d'y ouvrir un compte bancaire. Tandis que **13,30%** demeurent toujours indéterminés et ne savent pas s'ils le feront ou non. Ceci contribuera également à l'augmentation de l'épargne nationale en drainant les sommes amassées et non déposées dans des banques pour des raisons religieuses.

Un tel scénario probable peut contribuer d'une façon tangible à accroître très significativement le taux de bancarisation, ce qui se répercutera positivement sur l'ensemble de l'économie. Cette dernière pourrait même profiter de la bancarisation et de l'épargne des personnes indéterminées (**13,30%**), à condition de déployer des efforts au niveau médiatique et publicitaire. De même, il existe une très forte probabilité que, parmi les personnes qui ouvriront des comptes islamiques, une partie bien importante demandera également des financements islamiques.

3.3. LES MENACES ÉVENTUELLES DE LA FINANCE ISLAMIQUE POUR L'ÉCONOMIE MAROCAINE

Le Maroc était toujours l'un des châteaux forts que la finance islamique n'a jamais affranchi jusqu'à nos jours. Malgré les multiples propositions et les différentes sollicitations, tout projet de banque islamique ne recevait que le refus inexplicable des autorités marocaines. Vu son appartenance au monde islamique, cette position du Maroc ne peut qu'être surprenante voire choquante. De même, il ne faut pas oublier que le pays est un membre actif de l'Organisation Mondiale du Commerce **OMC**, dont les clauses incitent les pays membres à libéraliser leurs économies. De ce fait, plusieurs interrogations ont été posées et tant de réflexions ont été menées pour comprendre les raisons qui sont derrière cette situation '*anti-finance islamique*', si nous pouvons le dire.

Certains ont expliqué ce refus par le lobby des banques classiques qui exerce des pressions pour empêcher les banques islamiques d'entrer sur le marché marocain. Cependant, personne ne pourrait prouver tangiblement l'existence de ces pressions du lobby bancaire. D'autres l'ont justifié par la protection du secteur bancaire marocain contre toute concurrence étrangère. Ils prétendaient que l'entrée massive des banques islamiques, notamment en provenance de l'étranger, pourrait désarticuler le système bancaire classique marocain. Cependant, le terrain montre que les banques marocaines ont accumulé plusieurs années d'expériences, elles ont même atteint un niveau de maturité qui leur permet de réaliser des résultats très remarquables, même à l'échelle continentale.

Toutefois, l'arrivée de la finance islamique déclenchera une concurrence directe entre les banques classiques de la place et celles islamiques, qu'elles soient de nationalité marocaine ou en provenance de l'étranger. Cette éventuelle situation suppose le partage des parts de marché avec ces nouveaux acteurs, ce qui peut constituer une menace pour les établissements classiques exprimée par une baisse de leurs parts de marché et de leurs portefeuilles de clients. Cette hypothèse est fortement réalisable puisque **87,70%** des



personnes interrogées ont choisi le financement de leurs projets personnels moyennant une banque islamique, même dans le cas où les conditions du financement soient identiques dans les deux types de banques. En revanche, seulement **11,70%** de notre échantillon qui ont opté pour un établissement bancaire classique.

Une telle situation montre clairement l'attraction des produits financiers islamiques, qui pourront arracher de larges parts de marché au détriment des banques marocaines classiques. Cette concurrence acharnée ne pourrait qu'imposer au secteur bancaire classique de baisser ses prix et de réduire la rigidité de ses conditions.

De même, nous tenons à signaler que ces **87,70%** qui ont choisi le financement islamique, ils l'ont fait certainement pour des raisons religieuses, surtout que nous avons supposé une identité des conditions d'octroi et de remboursement des emprunts. Autrement dit, nous avons supposé que le client marocain de la banque islamique n'aura aucun avantage pécuniaire par rapport au crédit classique. Tant que ce dernier a opté pour le financement islamique, malgré cette supposition, ce n'est que pour des raisons religieuses, surtout que la rationalité des agents économiques préconise le choix de l'offre la plus profitable.

Par ailleurs, les effets de la concurrence des banques islamiques ne s'arrêtent pas à ce niveau. La part de marché réduite et le portefeuille de clients abaissé ne sont pas les seules menaces. Il faut leur ajouter le risque de clôture probable des comptes bancaires classiques. Certains clients marocains attendent juste l'installation des institutions financières islamiques pour y domicilier leurs fonds, tout en clôturant leurs anciens comptes classiques. Pour notre échantillon, **33%** des enquêtés garderont leurs comptes classiques même s'ils ouvriront d'autres dans une banques islamique. En revanche, **67,70%** les fermeront une fois qu'ils ouvriront de nouveaux comptes islamiques.

Cela étant dit, nous constatons que cette concurrence entre ces deux types de financement pourra nuire à l'activité bancaire classique surtout puisqu'elle engendrera une baisse de leurs parts de marché, une réduction de leurs portefeuilles de clients et un accroissement du nombre des comptes clôturés. Ces effets néfastes ne concerneront que la première phase de lancement des produits financiers islamiques sur le marché marocain. Les banques classiques ne resteront pas les mains croisées et feront tout le nécessaire pour atténuer les risques de cette nouvelle situation. Elles ont toute l'habileté à baisser les taux d'intérêt, à faciliter l'accès au financement ou même à se convertir en banque islamique ou à créer des filiales islamiques pour absorber la concurrence.

Cependant, cette menace ressentie par le secteur bancaire n'affectera pas l'ensemble de l'économie nationale, parce que les pertes probablement encaissées par les banques classiques seront amorties par les résultats très positifs probablement enregistrés par les banques islamiques. Même dans le scénario le plus draconien et le plus pessimiste, en cas de licenciement des banquiers classiques à cause de la probabilité de faillite ou de la réduction de l'activité, ces derniers seront probablement accueillis par les institutions financières islamiques qui profiteront de leurs expériences financières, surtout que ce type d'institutions souffre d'une pénurie du personnel qualifié.

Néanmoins, l'arrivée des banques islamiques pourra engendrer des tensions inflationnistes à long terme. Premièrement à cause de la croissance de la demande interne,



engendrée essentiellement par l'élargissement de l'accès au financement, et deuxièmement à cause d'une augmentation de la création monétaire suite à la hausse des opérations de financement au profit des nouveaux clients de ces banques.

CONCLUSION:

A travers les données collectées et extraites du terrain, la finance islamique démontre sa grande capacité de drainer l'épargne, d'augmenter le taux de bancarisation et d'accroître le nombre des opérations de financement. Malgré la forte hégémonie du secteur bancaire classique, les résultats de notre enquête montre la capacité des institutions financières islamiques de concurrencer sur les parts de marché et sur le portefeuille de client, tout en profitant pleinement de leur grande notoriété et de leur très bonne réputation.

Or, le terrain montre également les difficultés et les obstacles qui entravent même l'entrée et le développement de ce type de financement sur le marché marocain. Ainsi, la réussite éventuelle et la compétitivité probable de ces produits islamiques, dépendent d'une part des conditions juridiques et fiscales, et d'autre part du degré de liberté médiatique accordée pour la promotion publicitaire.

Par ailleurs, nous ne pouvons pas ignorer les opportunités et même les menaces que représente le financement islamique pour l'ensemble de l'économie marocaine. En plus de l'attraction des capitaux étrangers et de l'injection de liquidités sur le marché financier marocain, l'installation des banques islamiques permettra probablement d'accroître le taux de bancarisation et d'inciter les marocains à déposer leurs épargnes dans le circuit bancaire et à solliciter des financements.

Cependant, cette éventuelle installation menacera également le secteur bancaire classique qui se trouvera probablement concurrencé par les produits financiers islamiques et qui verra ses parts de marché et ses portefeuilles de clients entrain de baisser, surtout avec le grand nombre de clôture de compte à être probablement enregistré. De même, l'économie marocaine pourrait témoigner une hausse de l'inflation à cause de l'accroissement de la demande interne et de l'augmentation de la masse monétaire en circulation.

Toutefois, cette situation concurrentielle engendrera à son tour une complémentarité des services, au profit du consommateur marocain. Ce dernier qui maximisera son utilité économique en possédant un large éventail de choix, que ce soit pour les dépôts bancaires, pour l'épargne ou pour le financement des projets. Ceci étant dit, l'offre financière au Maroc se fera complétée par l'arrivée des banques islamiques et de leurs produits.

Références bibliographiques :

MARIEN B et BEAU JP., *Guide pratique pour l'utilisation de la statistique dans la recherche : le cas des petits échantillons*, Réseau Sociolinguistique et dynamique des langues, Agence de la Francophonie, Québec, Mai 2003, p.1-22.

GANASSALI S. et MOSCAROLA J., *Protocoles d'enquêtes et efficacité des sondages par Internet*, I.R.E.G.E Université de Savoie.



Liste des tableaux :

Tableau 1. Classement des financements par ordre de préférence.

Liste des figures :

Figure 1 : Evolution de la collecte des réponses durant la période 22 Avril –12 Décembre 2013.

Figure 2 : Représentation graphique des personnes enquêtées selon le sexe.

Figure 3 : Représentation graphique du niveau d'études des personnes enquêtées.

Figure 4 : Représentation graphique des fonctions exercées par les personnes enquêtées.

Figure 5 : Représentation graphique de la bancarisation de l'échantillon.

Figure 6 : Représentation graphique de la notoriété de la Finance Islamique.

Figure 7 : Représentation graphique de l'intérêt pour l'installation des banques islamiques.

Figure 8 : Représentation graphique de la demande potentielle sur la finance islamique.

Figure 9 : Représentation graphique du choix entre banque islamique et banque classique.

Figure10 : Représentation graphique de la clôture éventuelle des comptes auprès des banques classiques.

Figure 11 : Représentation graphique du classement et de la notation des financements par les enquêtés.