

L'accès des entreprises au financement participatif au Maroc : Défis et Obstacles

Enterprise's access to participatory financing in Morocco: Challenges and Obstacles

EL MORAJJI Chaimae

Doctorante

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion

Université Ibn Tofail Kénitra - Maroc

Laboratoire de Recherche en Sciences de gestion des organisations,

EL MOUDDEN Abdeslam

Enseignant Chercheur

Ecole Nationale de Commerce et de Gestion

Université Ibn Tofail Kénitra - Maroc

Laboratoire de Recherche en Sciences de gestion des organisations,

Date de soumission : 17/02/2024

Date d'acceptation : 03/04/2024

Pour citer cet article :

EL MORAJJI.C & EL MOUDDEN.A. (2024) «L'accès des entreprises au financement participatif au Maroc : Défis et Obstacles », Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 5 : Numéro 4» pp : 236 – 260.

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

Attribution License 4.0 International License



Résumé

Cet article analyse l'accès au financement des entreprises au Maroc, où près de 99,6 % sont des TPME (ONTPME 2021-2022). L'étude repose sur une méthodologie documentaire exploratoire, combinant une approche comparative entre le financement conventionnel et participatif, ainsi qu'une méthodologie quantitative basée sur une simulation de données numériques. L'objectif principal est d'évaluer dans quelle mesure le financement participatif peut servir d'alternative viable, tout en favorisant un écosystème d'investissements et de remboursements adapté et opportun.

En outre, les résultats de la recherche soulignent que bien que la finance participative propose une diversité de produits, les banques participatives au Maroc offrent une gamme restreinte. De plus le coût élevé de cette alternative demeure un obstacle majeur pour les PME, en quête d'une solution de financement opportune, et celles exclues du marché bancaire conventionnelle. Cette réalité découle principalement de deux facteurs : la non maturité du secteur et l'intégration du coût du risque dans les marges bénéficiaires proposées par les banques.

Mots clés : Financement ; entreprises marocaines ; PME ; banque participative ; banque conventionnelle.

Abstract

This article examines access to financing for Moroccan businesses, where a staggering 99.6% of enterprises are categorized as SMEs. The study employs an exploratory documentary methodology that combines a comparative analysis of conventional and participatory financing, as well as a quantitative methodology that utilizes numerical data simulation. The main objective of this research is to evaluate the viability of participatory financing as an alternative investment and repayment ecosystem.

The research findings indicate that while participatory finance offers a diverse product range, participatory banks in Morocco offer a limited range of products. Moreover, the high cost of this alternative remains a major obstacle for small and medium-sized enterprises (SMEs) seeking timely financing solutions, as well as those excluded from the conventional banking market. This is mainly due to two factors: the immaturity of the sector and the fact that the cost of risk is factored into the profit margins offered by banks.

Keywords: Financing; Moroccan companies; SMEs; participative banking; conventional banking.

Introduction

Les entreprises représentent le moteur économique du pays. Elles créent des biens et des services, génèrent des emplois, stimulent l'innovation, contribuent à la croissance économique et fournissent également des revenus fiscaux qui soutiennent les infrastructures et les services publics. Leur rôle est crucial pour la prospérité économique du pays.

Au Maroc, en tant que pays émergent, la croissance des entreprises, notamment les PME représentant 99,6% de l'ensemble des entreprises du pays, est considérée comme le vecteur catalyseur de la création de richesse. Leur contribution à l'économie est considérable, avec une part de 37,8% de la valeur ajoutée générée et une implication dans 73,7% des emplois déclarés. Pour promouvoir cette croissance et accompagner les entreprises dans leur développement, le financement demeure au cœur des débats sur l'amélioration du climat des affaires. Les PME sont particulièrement affectées par cette question en raison de leurs diverses spécificités, notamment la fragilité de leurs structures, la sous-capitalisation, la complexité des procédures d'accès au financement, le manque de garanties ainsi que l'asymétrie informationnelle, etc. (M. OUDGOU ; M. ZEAMARI ; 2019). Ces facteurs, à la fois internes et externes, entravent le développement de ce segment d'entreprises et contribuent à accroître leur taux de défaillance. Par ailleurs et selon une étude effectuée par l'HCP (2019), Les principaux obstacles aux demandes de crédits bancaires par les entreprises sont notamment les taux d'intérêt élevés (40%), les garanties excessives (34%) et les raisons religieuses (33%). Face à ces défis, les entreprises cherchent continuellement d'autres moyens de financement. Dans ce contexte, les banques participatives peuvent être perçues comme une alternative opportune. Elles offrent des modes de financement différents de ceux des banques conventionnelles, en favorisant la création de richesse économique réelle et en se basant sur le principe partage des pertes et des profits (PPP). Dans ce contexte, notre problématique est la suivante :

Dans quelle mesure les banques participatives peuvent constituer un financement alternatif aux entreprises marocaines, tout en favorisant un écosystème d'investissement et de remboursement adéquat et opportun ?

À partir de cette problématique, nous pouvons formuler deux hypothèses :

H1 : Les banques participatives offrent des produits financiers diversifiés adaptés aux besoins des entreprises marocaines, ce qui favorise un écosystème d'investissement et de remboursement opportun.

H2 : Les banques participatives offrent des produits financiers restreints aux entreprises marocaines, souvent accompagnés de coûts de financement élevés et peu opportuns, limitant ainsi le développement d'un écosystème d'investissement et de remboursement adéquat.

Cet article offre une réponse à notre problématique centrale à travers trois parties distinctes. Dans un premier temps, nous examinons les défis auxquels sont confrontées les entreprises marocaines, en mettant particulièrement en lumière les PME. Ensuite, nous procédons à une analyse de l'accès des entreprises marocaines au financement via les banques conventionnelles. Enfin, nous explorons la finance participative en tant qu'alternative de financement pour les entreprises marocaines, en mettant en évidence les différents modes de financement proposés par les banques participatives marocaines. Nous concluons en analysant leur compétitivité à travers une simulation de crédit, en vue de mettre en évidence le coût de financement en comparant les taux d'intérêt des banques conventionnelles et les marges bénéficiaires des banques participatives.

1. Revue de littérature

Maintes sont les théories qui traitent le financement des PME. D'abord, celle du concept de financement hiérarchique, établi par Myers et Majluf, (1984). Selon cette théorie, les entreprises optent pour le financement par actions lorsque leurs actions sont sous-évaluées par le marché, afin d'éviter de signaler une faiblesse, tandis qu'elles se tournent vers la dette lorsque leurs actions sont surévaluées pour minimiser le coût de l'asymétrie d'information.

Dans le cadre de la théorie du signal de Ross (1977), une entreprise ayant un niveau élevé d'endettement peut être perçue comme plus fiable en matière d'information, car elle prend un risque plus important en contractant des dettes. Leur confiance dans leurs projets d'investissement et leur capacité à générer des flux de trésorerie suffisants pour rembourser leurs emprunts peut être interprété comme un signal positif par les investisseurs ou les prêteurs potentiels. Cela peut contribuer à faciliter l'accès aux financements nécessaires pour soutenir la croissance et le développement. La réputation d'une entreprise en matière de gestion financière joue un rôle crucial dans son accès au marché financier, et les entreprises qui ont réussi à construire un capital-réputation solide peuvent bénéficier d'un avantage concurrentiel significatif dans leur capacité à obtenir des financements sur le marché Ang (1991 ; 1992).

En outre, la théorie d'agence établie par Jensen et Meckling (1976) s'applique à la relation entre les banques et les PME, où l'asymétrie d'information peut entraîner des conflits d'intérêts et des difficultés dans l'évaluation de la qualité des emprunteurs. En effet, les banques peuvent être réticentes à accorder des financements aux PME en raison de leur manque de transparence et

de leur opacité en matière d'informations financières. Cette opacité augmente le risque pour les prêteurs, car ils ne disposent pas d'une visibilité complète sur la santé financière et la capacité de remboursement des PME. C'est pourquoi le financement des PME est perçue plus risquer que celui des grandes entreprises, ce qui peut se traduire par des exigences plus strictes en termes de taux d'intérêt plus élevés ou de garanties supplémentaires.

Dans ce contexte, les mécanismes de gouvernance d'entreprise et les outils de gestion des risques deviennent essentiels pour atténuer les conflits d'intérêts et améliorer la transparence entre les banques et les PME, permettant ainsi une évaluation plus précise de la qualité de ces emprunteurs et facilitant l'accès au financement pour les PME

Cette symétrie englobe deux situations distinctes ; une sélection adverse (Stiglitz et Weiss, 1981) qui apparaît lorsque la banque est confrontée à un problème de sélection adverse, où ils ne peuvent pas distinguer clairement les emprunteurs de haute qualité des emprunteurs de faible qualité. En réponse à cela, les banques peuvent être amenés à imposer des conditions de crédit plus strictes ou à rationner le crédit, ce qui conduit à une réduction de l'offre de crédit sur le marché. L'investigation menée par Stiglitz et Weiss a eu un impact significatif en mettant en lumière le rôle crucial de l'asymétrie d'information dans le marché du crédit et en expliquant comment cela peut conduire à des inefficiences économiques. ; et un aléa moral qui met en lumière les risques associés aux contrats et transactions lorsque l'une des parties a un avantage informationnel ou une incitation à modifier son comportement une fois l'accord conclu, ce qui peut entraîner des inefficiences et des pertes pour les autres parties impliquées. (Williamson, 1986).

La littérature sur le financement des PME s'est concentrée sur la réduction du risque lié à l'asymétrie d'information dans la relation entre les banques et les PME. Pour cela, des mécanismes ont été proposés par les banques, tels que l'exigence de garanties élevées, comme l'a souligné Williamson (1983). Cependant, Stiglitz et Weiss (1981) ont remis en question cette approche en suggérant que cette exigence de garanties élevées pourrait inciter les dirigeants de PME à entreprendre des projets plus risqués pour compenser le coût d'opportunité associé à l'obtention de ces actifs de l'entreprise.

En outre, la durée de la relation entre une banque et son emprunteur est un facteur important dans la réduction de l'asymétrie d'information. Au fil du temps, la banque acquiert une connaissance approfondie de l'emprunteur et de son activité, ce qui lui permet de réduire les coûts de surveillance associés au crédit. Cette connaissance approfondie permet à la banque de mieux évaluer les risques et d'améliorer la qualité de son portefeuille en éliminant

progressivement les entreprises à risque. En conséquence, les relations à long terme entre les banques et les emprunteurs peuvent contribuer à une allocation plus efficace des ressources financières et à une réduction des problèmes d'aléa moral et d'asymétrie d'information dans le marché du crédit.

Selon Diamond (1989), les PME bénéficient souvent d'un capital-réputation, notamment lorsqu'elles entretiennent des relations à long terme avec des institutions financières. Cette relation de confiance peut être établie grâce à un historique de remboursement fiable et à une transparence dans leurs opérations. En conséquence, ces PME peuvent accéder plus facilement au crédit et obtenir des conditions plus avantageuses, car les banques sont plus enclines à leur accorder des prêts à des taux d'intérêt plus bas et avec des exigences de garanties moins strictes en raison de leur bonne réputation et de leur crédibilité financière établies.

De plus, le développement des compétences de la crédibilité du dirigeant propriétaire joue un rôle crucial dans sa capacité à établir une relation solide avec la banque et à comprendre les différents aspects financiers de son entreprise, afin de fournir les informations requises par la banque pour évaluer le niveau de risque. Cependant, les banques introduisent des clauses strictes dans les contrats de financement des PME pour réduire les risques et prévenir les comportements opportunistes, notamment en ce qui concerne le niveau d'endettement, l'utilisation des fonds, la production de rapports financiers périodiques, etc. Bien que ces clauses contractuelles excessives facilitent la surveillance de l'emprunteur et permettent à la banque d'utiliser efficacement les informations disponibles, elles peuvent inciter le dirigeant de la PME à envisager des stratégies divergentes de celles de la banque.

Malgré la mise en place de divers mécanismes visant à améliorer la relation entre les banques et les PME, le défi du financement persiste pour les entreprises en démarrage ou en croissance. En effet, ces PME rencontrent des difficultés car elles ne possèdent pas un historique financier suffisamment solide pour attirer les banques conventionnelles, ce qui les expose à un niveau de risque considérable aux yeux de ces institutions financières.

2. L'accès des entreprises au financement des banques conventionnelles au Maroc :

Défis persistants

2.1. Les défis associés à l'accessibilité au financement par les entreprises au Maroc

L'intérêt d'examiner les défis rencontrés par ces entreprises en matière de financement réside dans leur importance pour l'économie marocaine. Les données montrent que les entreprises âgées de moins de 10 ans représentent une part significative, soit 76,5%, du paysage entrepreneurial, dont 75% ont moins de 5 ans. En effet, cette même catégorie d'entreprises

occupe également une proportion notable, soit 80%, de l'ensemble des entreprises en cours de dissolution en 2022. Par ailleurs, la création d'entreprises se concentre principalement dans le secteur tertiaire, tandis que le secteur industriel connaît un déclin relatif (HCP 2019). Ces statistiques soulignent les obstacles auxquels sont confrontées les entreprises, en particulier les PME, pour leur développement, principalement en raison des difficultés d'accès au financement. Comprendre ces défis permettrait de mettre en place des solutions adaptées pour soutenir ces entreprises, favorisant ainsi leur pérennité et leur capacité à contribuer davantage à l'économie nationale. En identifiant les obstacles au financement, les décideurs et les acteurs économiques pourraient élaborer des politiques et des programmes visant à améliorer l'accès des PME au financement, renforçant ainsi leur rôle en tant que moteurs de croissance économique et de création d'emplois au Maroc

L'accès au financement pour les grandes entreprises peut être généralement plus facile que pour les PME, pour leur capacité financière, l'historique de crédit, l'accès aux marchés financiers ainsi qu'elles disposent des actifs tangibles à offrir en garantie ce qui réduit le risque perçus par les banques. En revanche, l'accès au financement par les PME est entravé par une série de défis à la fois internes et externes. Sur le plan interne, ces entreprises sont confrontées à une fragilité structurelle et une sous-capitalisation répandue, avec une prédominance de dettes à court terme qui compromettent leur capacité à innover et à investir de manière stratégique. De plus, le manque d'encadrement et de gestion professionnelle, ainsi que la prédominance d'une approche entrepreneuriale par rapport à une approche managériale, limitent leur attractivité aux yeux des bailleurs de fonds.

Parallèlement, la nature familiale de nombreuses PME entraîne souvent une concentration des pouvoirs de gestion entre les mains du dirigeant-proprétaire, ce qui peut freiner la prise de décision et l'adoption de pratiques de gouvernance transparentes.

Dans une perspective externe, l'absence ou l'insuffisance d'informations financières fiables complique l'évaluation du risque par les prêteurs, ce qui se traduit par des coûts de financement plus élevés et une disponibilité limitée de ressources externes.

Sur le plan externe, ces difficultés entravent leur capacité à obtenir les fonds nécessaires pour soutenir leurs activités et leurs projets de croissance.

Parmi ces facteurs, la demande de garanties de la part des institutions financières occupe une place prépondérante. Les banques exigent souvent des garanties tangibles pour couvrir les montants des crédits demandés, ce qui peut poser problème aux PME disposant d'actifs limités ou insuffisamment diversifiés. De plus, les procédures bancaires complexes et les délais de

traitement des dossiers prolongés rendent l'accès au financement encore plus ardu, surtout dans un contexte économique instable. Cette prudence accrue des banques peut s'expliquer par la fragilité structurelle souvent observée au sein des PME, caractérisée par une sous-capitalisation et une dépendance excessive à des sources de financement à court terme.

Une autre contrainte significative réside dans l'asymétrie de l'information entre les PME et les institutions financières. Les PME ont souvent du mal à communiquer de manière transparente et exhaustive les informations nécessaires à l'analyse financière, ce qui complique l'évaluation de leur solvabilité et augmente le coût de leur endettement. Les dirigeants des PME sont souvent réticents à partager des données confidentielles, considérant ces informations comme des actifs stratégiques qu'ils préfèrent garder en interne.

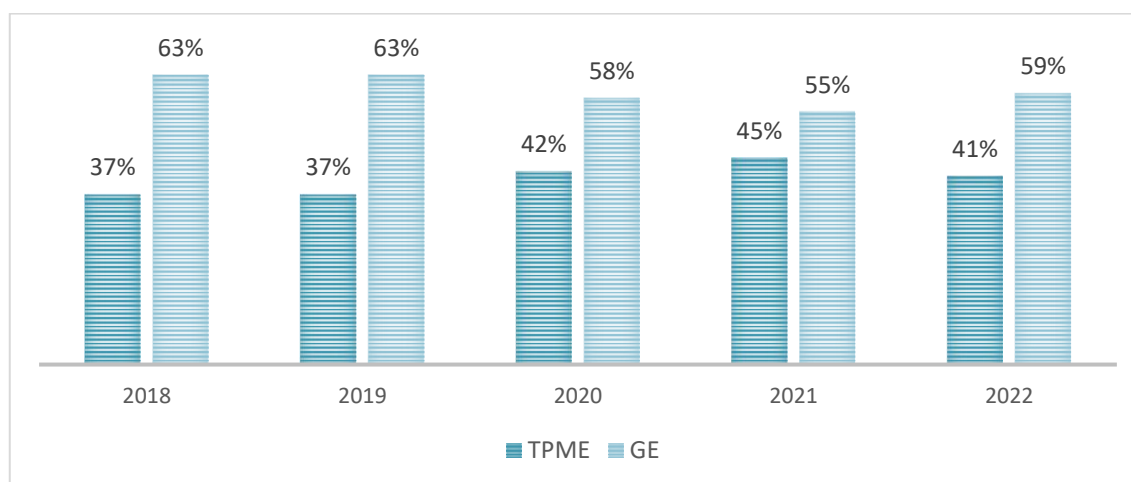
En outre, la méconnaissance des différentes options de financement disponibles sur le marché, en raison d'une communication insuffisante des institutions financières, entrave les décisions des dirigeants de PME. De plus, l'inadéquation entre les besoins à long terme des PME et les produits financiers proposés par les banques, qui se concentrent souvent sur des crédits à court terme, pose un défi supplémentaire.

Par ailleurs, la concurrence provenant du secteur informel représente une autre contrainte majeure pour les PME marocaines, avec environ 23% d'entre elles impactées par cette concurrence déloyale (HCP 2019). Cette situation vient aggraver les difficultés déjà existantes liées à l'accès au financement, amplifiant ainsi les obstacles au développement de ces entreprises.

2.2. L'accès des entreprises au financement conventionnelle au Maroc

Selon le rapport annuel de la BAM en 2022, la part des crédits accordés aux TPME s'est établi à 41% du total des crédits entreprises enregistrant un recul de 4% par rapport à 2021 au profit des GE. Cependant, l'encours global des crédits bancaires octroyés aux TPME s'est établi à près de 190 MMDH en 2022 contre 186,6 MMDH une année auparavant, soit une augmentation de 1,8%, réparti entre TPE (25%) et PME (75%) en 2022 contre respectivement 26% et 74% en 2021. Cette hausse de 1,8% s'explique par une amélioration nette de 3,6% des crédits accordés aux PME (contrebalancée par une baisse de 3,1% pour les crédits accordés aux TPE).

Figure N°1 : Ventilation des crédits octroyés par les banques conventionnelles par catégorie d'entreprises



Source : Rapport annuel BAM (2022-2020)

La région du « Grand-Casablanca Settat » concentre 58% du montant total des crédits accordés aux TPME en 2022, contre 63% en 2021. Dans l'ensemble, la part des crédits bancaires accordés aux TPME sur le total des crédits bancaires accordés aux entreprises (encours) est de 38,7% en 2022 contre 40,6% en 2021 soit une diminution de 1,9%.

En 2021, le Maroc a connu une augmentation spectaculaire de 59 % du nombre de faillites par rapport à l'année précédente, avec un total de 10 552 entreprises touchées. Cette tendance à la hausse s'est poursuivie en 2022, avec une augmentation supplémentaire de 17 %, portant le nombre de faillites à 12 397. Selon les données d'InfoRisk, le premier trimestre de 2023 a enregistré 3 830 défaillances d'entreprises, soit une augmentation de 28 % par rapport à la même période en 2022.

En 2023, le Maroc connaît une augmentation alarmante des faillites d'entreprises, atteignant un record de 14 200, marquant ainsi le chiffre le plus élevé jamais enregistré depuis que ces données sont compilées, avec une augmentation de 15 % par rapport à l'année précédente. Cette tendance à la hausse, accentuée par la pandémie de coronavirus, affecte principalement les petites et très petites entreprises. Les retards de paiement et la pénurie de financement bancaire des PME sont les principaux facteurs de cette situation, résultant de contraintes dans le processus d'octroi de crédit, notamment des lacunes dans l'évaluation des risques et une transparence insuffisante des informations fournies par les PME.

Cette forte augmentation des faillites avec un recul de la part des crédits accordés aux TPME ne peut s'expliquer que par les retards de paiement et la pénurie de financement bancaire des TPME, dues aux diverses contraintes qui perturbent le processus d'octroi de crédit bancaire.

Ces contraintes se traduisent par des lacunes dans les moyens d'évaluation du risque et une forte incapacité à créer une information partagée et transparente de la part des TPME.

Ces chiffres révèlent la fragilité du tissu économique, les très petites entreprises étant les plus touchées (98,8 %), tandis que les faillites touchent très peu les PME (1,1 %) ou les grandes entreprises (seulement 0,1 %).

Dans un autre volet, d'après l'enquête menée par le Haut-Commissariat au Plan (HCP)¹ en 2019, visant à examiner les activités des entreprises² dans leur diversité ainsi que leur perception du cadre juridique, économique et social dans lequel elles évoluent. La proportion des entreprises ayant réalisé un investissement est de 39%, dont 80% relatif aux grandes entreprises (GE). Ce Parmi les entreprises interrogées, 74% citent le manque de financement comme le principal obstacle à leurs efforts d'investissement. Il est notable que les grandes entreprises investissent majoritairement, indépendamment du secteur d'activité ou de l'âge de l'entreprise. Par ailleurs, pour les entreprises qui n'ont pas investi, le cas de la majorité des TPME, le manque de financement est identifié comme le principal frein à l'investissement.

En ce qui concerne le financement, on constate que 20% des entreprises ont eu recours à un financement externe, avec une proportion plus élevée chez les grandes entreprises (46%) par rapport aux très petites et moyennes entreprises (18%).

Tableau N°1 : Type de financement externe par catégorie d'entreprises

Catégories d'entreprises	Crédit auprès des banques commerciales	Financement auprès des banques participatives	Bourse des valeurs	Capital risque	Autres	Total
TPE	92,1%	0,0%	0,0%	0,0%	7,9%	100,0%
PME	94,0%	2,4%	0,0%	1,0%	2,5%	100,0%
GE	91,0%	2,6%	0,4%	1,3%	4,8%	100,0%
Total	92,6%	1,4%	0,1%	0,6%	5,3%	100,0%

Source : Enquête nationale auprès des entreprises HCP 2019

Le crédit bancaire est la principale source de financement externe utilisée par les entreprises, sollicitée dans 93% des cas indépendamment de leur taille. Cependant, seulement 35% des entreprises ont effectivement demandé un crédit auprès d'une institution bancaire. Cette proportion est plus élevée chez les grandes entreprises (56%) que chez les très petites entreprises (27%) et les TPME (48%).

¹ Cette enquête cible les entreprises opérant dans les secteurs de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, tout en excluant les secteurs financiers, agricoles et informels.

² Les entreprises interrogées sont classées en fonction de leur effectif employé et de leur chiffre d'affaires (CA), conformément à la charte de la TPME, loi 53-00 de 2002. Ainsi, les très petites et moyennes entreprises (TPME) sont celles dont le chiffre d'affaires est inférieur à 175 millions de DH.

Parmi les très petites entreprises ayant demandé un crédit, 28% n'ont pas obtenu de réponse favorable, principalement en raison d'une insuffisance de garanties (52%) ou d'un manque de confiance dans l'entreprise (20%). C'est les mêmes raisons avec presque les mêmes proportions les TPME.

Les obstacles principaux aux demandes de crédits bancaires sont notamment les taux d'intérêt élevés (40%), les garanties excessives (34%) et les raisons religieuses (33%). Les garanties requises constituent un obstacle plus important pour les TPME (34%) que pour les grandes entreprises (18%). De plus, les TPME bénéficiaires de crédits ont souvent dû présenter leurs biens personnels comme garanties dans 38% des cas.

L'accès au financement est cité comme un véritable obstacle au développement de l'entreprise par plus de deux tiers des entrepreneurs, avec les PME comme les plus touchées, 69% d'entre elles rencontrant des difficultés d'accès au financement. La proportion des entreprises ayant réalisé un investissement est de 39%, tandis que cette proportion s'élève à 80% pour les grandes entreprises (GE).

Les chiffres soulignent l'importance de la problématique de l'accès au financement par les PME au Maroc puisqu'elle a des retombées importantes sur l'économie nationale. Malgré les efforts des banques et d'autres acteurs, l'accès au financement reste l'obstacle majeur des PME.

Pour parvenir à une conciliation dans la relation entre les banques et les entreprises, il est également nécessaire d'examiner d'autres facteurs implicites qui contribuent à cette problématique, tels que l'asymétrie informationnelle. En améliorant la transparence et la précision de leurs rapports financiers, les PME pourraient réduire cette asymétrie, renforçant ainsi la confiance des prêteurs et facilitant l'accès au financement. Pour répondre à cette nécessité, il faudrait investir dans des systèmes comptables plus avancés, mettre en place des programmes de formation et adopter une politique de recrutement qualifié. En effet, selon les statistiques de l'HCP de 2019, les grandes entreprises ont tendance à privilégier le recrutement de profils hautement qualifiés tels que des ingénieurs et des cadres supérieurs, tandis que les très petites entreprises ont plutôt recours au recrutement de techniciens spécialisés et d'ouvriers qualifiés. La situation économique et financière des TPME au Maroc les pousse à explorer de nouvelles options de financement, parmi lesquelles se trouve la banque participative.

3. L'enjeux de financement des entreprises par les banques participatives au Maroc

Ainsi, la concentration du système et la faible concurrence faussent le jeu d'un marché libéral, favorisant certaines entreprises au détriment d'autres, notamment les PME. Ces dernières rencontrent d'importantes difficultés pour obtenir un financement bancaire, leurs demandes de

crédit étant souvent rejetées en raison du manque ou de l'insuffisance de garanties jugées lourdes, ainsi que parfois par manque de confiance, que ce soit envers l'activité de l'entreprise ou envers l'entrepreneur lui-même (F. Mourji, A. Mourji & A. El Gourch, 2001), et aussi à cause de leurs convictions religieuses comme c'était indiqué par L'HCP. Par conséquent, elles se trouvent dans l'incapacité d'obtenir le financement adéquat à leurs activités et à leurs besoins d'investissements.

3.1. Les modes de financement participatif adaptés aux entreprises : Gamme variée

Les entreprises marocaines sont très optimistes quant à l'avenir des banques participatives marocaines et souhaitent connaître les avantages et opportunités qu'elles leur apporteront. C'est en ce sens que nous explorerons dans cette étude l'importance et le rôle que peuvent jouer les nouvelles banques participantes et les options de financement qu'elles offriront aux entreprises. Les PME, souvent confrontées à des difficultés et à des critères d'accès au financement stricts imposés par les banques conventionnelles, peuvent trouver dans les banques participatives une alternative offrant des conditions plus souples et favorables à leur développement. Elles offrent des facilités telles que des garanties basées sur la réputation de l'entrepreneur, la possibilité de rééchelonner les remboursements de prêts, un accompagnement dans la gestion et la réalisation des investissements, ainsi qu'une étude approfondie de la faisabilité des projets.

La différence fondamentale entre les deux modes de financement réside dans le partage des pertes et des profits. Les banques participatives agissent davantage en tant que partenaires que de simples bailleurs de fonds, ce qui atténue les défis de liquidité et de gestion auxquels sont confrontées les PME. La consolidation des structures financières des PME passe par la création d'une "communauté d'intérêt" où les bailleurs de fonds partagent les risques avec l'entreprise, comme souligné par Sarmet (1991).

De plus, les banques participatives permettent aux PME de diversifier leurs sources de financement pour leurs cycles d'exploitation et d'investissement. Elles peuvent leur fournir de la liquidité à court, moyen et long terme. Les financements structurés conformes à la Charia peuvent répondre aux divers besoins de financement des PME, y compris le financement court terme, le leasing immobilier et le financement de projets.

Selon Mohammed Patel (2013), les instruments financiers de la banque participative reposent principalement sur les actifs plutôt que sur le commerce de dette, ce qui se traduit par l'utilisation des principes de l'Asset-Backing et du partage des risques.

En outre, la banque participative propose des produits financiers adaptés aux besoins spécifiques des PME à chaque étape de leur cycle de vie, ce qui contribue à contrer les mauvaises pratiques de gestion qui perturbent le système financier. Elle offre une gamme d'outils financiers variés et favorise la coopération dans la réalisation des projets d'investissement, renforçant ainsi l'esprit de collaboration pour atteindre des objectifs communs.

3.1.1 Les modes de financement fondés sur des partenariats et la partage des risques

Ces mécanismes reposent sur le principe de partage des bénéfices et des pertes, ainsi que sur l'idée que le financier assume une part du risque commercial. Ces formules peuvent prendre plusieurs formes :

❖ Mousharaka :

Il s'agit d'un contrat de partage des bénéfices et des pertes, où l'entrepreneur et le financier contribuent au capital et participent à la gestion de l'entreprise. Comparable à une coentreprise, les apports en capital sont effectués selon des pourcentages convenus à l'avance, et les profits sont distribués selon des ratios contractuels. Bien que les profits puissent différer des proportions initiales de capital investi par chaque partie, les pertes sont toujours réparties proportionnellement aux apports en capital (la loi N° 103-12). En pratique, la gestion de la Mousharaka est souvent confiée à l'une des parties moyennant des frais. Ce mécanisme est souvent utilisé pour le financement de projets à long terme, tels que des coentreprises pour l'acquisition de biens spécifiques ou le développement de nouveaux projets d'entreprise, et peut être structuré de différentes manières.

❖ Moudaraba :

Il s'agit également d'une forme de partenariat, comparable au concept de la Mousharaka, qui repose sur le partage des bénéfices et des risques. Ce partenariat implique un gestionnaire (moudarib) chargé d'investir les fonds au nom des investisseurs (rab-al mal) dans le projet, sans apporter de capital de sa part. Les bénéfices sont répartis selon des ratios définis contractuellement, mais contrairement à la Mousharaka, seuls les investisseurs supportent les pertes. Ce principe repose sur l'idée que la contribution du gestionnaire, ses efforts et son expertise ont une valeur, sauf en cas d'erreur grave ou de non-respect des termes du contrat.

Dans la pratique, la Moudaraba est souvent utilisée dans la finance islamique pour gérer des liquidités, comme dans les comptes d'investissement avec partage des bénéfices et des pertes, où la banque islamique agit en tant que moudarib et l'investisseur en tant que rab-al-mal. Cet

instrument est également utilisé pour mettre en place d'autres structures de financement islamique syndiqué.

Ce type de contrat implique des risques considérables et requiert une confiance mutuelle élevée entre les parties. Il convient principalement aux professionnels et aux individus dotés de compétences spécifiques et d'idées novatrices, mais qui manquent de capital financier. Dans certains cas, ce contrat peut également être inversé, où le client fournit le capital et la banque agit en tant que Moudarib. Dans ce scénario, le client dépose des fonds auprès de la banque pour une période déterminée, et la banque investit ces fonds dans des projets, partageant ensuite les bénéfices avec les déposants. (EL MESKINE ; CHAKIR ; 2017).

3.1.2 Les modes de financement fondées sur le transfert d'actif :

En finance islamique, il existe des instruments financiers qui présentent des similitudes avec ceux de la finance conventionnelle, mais avec des différences fondamentales. Les instruments de dette islamiques, qui fonctionnent en réalité comme des instruments d'échange, impliquent une répartition spécifique du risque et excluent la rémunération sous forme d'intérêt. Parmi les contrats de financement islamiques les plus courants, on trouve :

❖ MOURABAHA :

La Mourabaha est une méthode de vente différée largement adoptée, notamment dans le cadre d'achats immédiats de biens. Dans sa forme la plus simple, elle implique une entente entre un vendeur et un acheteur. Le vendeur cède un bien à l'acheteur à un prix majoré d'une rémunération préalablement fixée, puis l'acheteur procède au paiement selon des échéances convenues à l'avance. Les modalités de paiements à terme ainsi que les prix de revente et les marges associées sont convenues et acceptés au préalable par les deux parties. Cette pratique, régie par la loi N° 103-12, demeure l'un des instruments participatifs les plus répandus.

❖ IJARA

L'Ijara est similaire à un contrat de bail ou, dans certains cas, à un contrat de location-vente. Il est couramment utilisé pour financer des actifs, qu'ils soient mobiliers ou immobiliers, ainsi que pour des projets d'infrastructure à long terme. Dans ce système, la banque, reste le propriétaire de l'actif et assume tous les risques qui lui sont associés. Contrairement à une vente, l'actif n'est pas cédé au client, mais est plutôt loué en échange du paiement de loyers.

Par ailleurs, à la différence d'un crédit-bail classique, le fournisseur de financement islamique est obligé de partager une partie des risques commerciaux associés à la location. Tout au long de l'opération, le fournisseur de financement doit assurer l'actif, payer les impôts et taxes afférents à la propriété de l'actif et assurer sa maintenance. En pratique, ces responsabilités sont

souvent déléguées au client lui-même, qui agit en tant que mandataire et reçoit une rémunération incluse dans le montant du loyer.

❖ SALAM

C'est une transaction à terme où l'on paie à l'avance pour des biens qui seront livrés ultérieurement. Les biens vendus doivent être conformes à la Charia, même s'ils n'existent pas encore au moment de la conclusion du contrat. Cependant, cette forme de contrat ne peut être utilisée pour des biens ayant une durée de vie inférieure à celle de l'échéance du contrat.

L'article 58 de la loi 103-12, concernant les établissements de crédits et les organismes assimilés, définit le contrat Salam de la manière suivante :

« Tout contrat en vertu duquel l'une ou deux parties, banque participative ou client, verse d'avance le prix intégral d'une marchandise dont les caractéristiques sont définies au contrat, à l'autre partie qui s'engage à livrer une quantité déterminée de ladite marchandise dans un délai convenu ».

❖ ISTITNAA

De manière similaire à la vente SALAM, l'ISTISNAA est également un contrat à terme., mais qui se distingue du contrat Salam par ses modalités de paiement plus flexibles. En effet, ce type d'instrument offre la possibilité de choisir entre un paiement comptant à la signature du contrat, des paiements échelonnés, voire un règlement à terme. Les paiements peuvent même être adaptés en fonction de l'avancement du projet. Il convient de noter que, dans ce type de produit, la date de livraison du bien n'est pas fixée à l'avance, mais les conditions de paiement doivent être précisées dans le contrat.

Une autre particularité de l'Istitnaa réside dans la nature des biens financés. En effet, cet instrument s'applique exclusivement aux biens qui sont en cours de construction ou de fabrication, ce qui explique sa popularité dans le financement de projets de construction ou de développement d'actifs.

Assurance Takaful :

La finance islamique propose une forme d'assurance nommée **TAKAFUL** qui est largement utilisée sous deux principales formes : le Takaful familial et le Takaful général. Le Takaful familial, similaire à l'assurance vie classique, vise à protéger l'assuré et sa famille contre des événements imprévus tels que des accidents ou une invalidité permanente. En revanche, le Takaful général concerne des assurances autres que la vie humaine, comme l'assurance incendie ou automobile. Dans ces deux formes d'assurance, les participants contribuent à un pool de fonds pour indemniser les pertes, selon différents modèles de gestion et de placement des fonds,

notamment le modèle Moudarabah, la Wakala et le modèle mixte. Sous le modèle Moudarabah, les contributions sont divisées en parties pour répondre aux pertes et pour les investissements, avec une distribution des rendements basée sur le principe de partage des bénéfices. Dans le modèle Wakala, l'opérateur agit en tant que mandataire des participants pour gérer les fonds, avec une commission fixe pour sa gestion. Le modèle mixte combine les contrats Wakala et Moudaraba, utilisant le premier pour la souscription et le second pour les placements, et est largement adopté dans la pratique.

3.2. Finance participative au Maroc : Résultats prometteurs

En 2022, les indicateurs de l'activité et de la rentabilité des banques ainsi que les fenêtres participatives, divulgués par Bank Al Maghrib, indiquent une croissance significative et remarquable du secteur. Notamment, en terme du total du bilan qui a enregistré une augmentation de 22% par rapport à 2021.

❖ Evolution du réseau bancaire :

Sous l'effet de la digitalisation progressive des services bancaires, particulièrement après la crise sanitaire, la taille du réseau bancaire continue à diminuer. Le nombre d'agences bancaires a atteint 5 905 à fin 2022, après une réduction de 151 agences. Cette évolution reflète une augmentation de 14 agences pour les banques participatives et une diminution de 165 agences pour les banques conventionnelles. Le réseau des banques et fenêtres participatives a connu une croissance, passant à 190 agences et espaces dédiés contre 176 en 2021. Ce réseau est étendu dans les 12 régions du Royaume, avec une présence marquée à hauteur de 54% dans deux régions spécifiques : Casablanca-Settat et Rabat-Salé-Kénitra. La densité bancaire, mesurée par le nombre d'habitants par guichet, s'élève à 6 300 contre 5 900 en 2021. Dans le même ordre d'idées, le ratio d'agences par 10 000 habitants s'est fixé à 1,6.

❖ L'activité et la rentabilité des banques et fenêtres participatives :

À la fin de 2022, les banques ainsi que les fenêtres participatives ont enregistré un total de 27 milliards de dirhams au niveau du bilan, affichant une augmentation de 22% par rapport à l'année précédente. Cette croissance témoigne d'une augmentation des financements alloués à la clientèle. Les financements représentent 87% des emplois des établissements bancaires participatifs à fin 2022, cette part reste stable par rapport à l'année 2021, avec 83% alloués aux financements immobiliers, 11% au financements à l'équipement et 6% au financements à la consommation et de trésorerie.

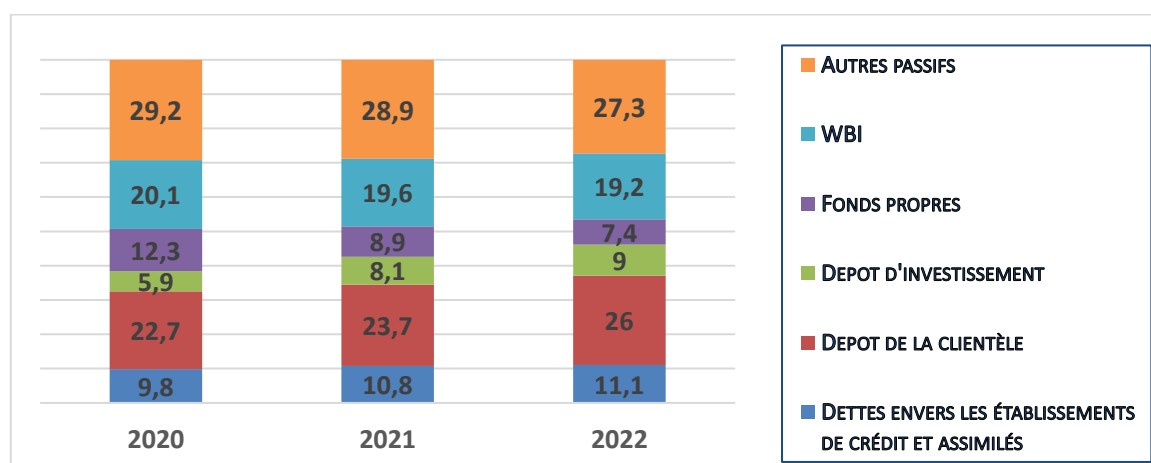
L'encours total des financements participatifs sous forme de Mourabaha a cumulé 23,3 MMDH, enregistrant une hausse de 22% par rapport à 2021. L'encours des financements

Mourabaha hors marges constatées d'avance³ s'est établi à 17,3 MMDH. Les financements Mourabaha immobiliers ont atteint à 19,5 MMDH, en augmentation de 19%. Les financements Mourabaha destinés à l'équipement ont connu une hausse remarquable de 58% pour ressortir à 2,5 MMDH. Enfin, les financements Mourabaha à la consommation et de trésorerie s'établissent à 1,3 MDH, en augmentation de 8%. A noter que les biens acquis dans le cadre des opérations de Mourabaha, toute catégorie confondue, est resté quasiment stable à 171 MMDH. Pour le produit Salam, son encours des s'est élevé à 104,8 MDH contre uniquement 20,6 MDH en 2021 soit une augmentation de 408%.

Pour l'autre partie du bilan, les ressources des banques et fenêtres participatives proviennent des dépôts de la clientèle à hauteur de 35% complétées par le refinancement fourni par les maisons-mères à hauteur de 19,2% à fin 2022.

Les dépôts à vue collectés par les banques et fenêtres participatives occupent 26% du total des ressources se sont établis, au cours de l'exercice 2022, avec un montant de 7 MMDH, Ces dépôts sont détenus majoritairement par les particuliers résidents avec une part de 71,4%, en baisse de 2,5 % par rapport à 2021, au profit des personnes morales dont la part a progressé de 1,8 points afin d'atteindre 24,2% en 2022. Pour les dépôts d'investissement, ils représentent 9% des ressources en 2022 avec 2,4 MMDH, 60% de ces dépôts sont détenus par les particuliers résidents, suivi par les personnes morales avec une part de 30,1% et en dernier lieu les MRE avec une part de 8,7%.

Figure N°2 : Structure du passif des banques et fenêtres participatives (en %)



Source : Rapport annuel BAM (2022)

³ Lors de la revente du bien objet d'une opération de Mourabaha au client, l'établissement transfère la marge bénéficiaire (convenue contractuellement) vers les comptes de régularisation. Cette marge est ensuite répartie de manière échelonnée sur la durée du contrat. Par conséquent, à chaque clôture comptable ultérieure, l'établissement enregistre en tant que produits la part de la marge correspondant à cette période spécifique.

Pour renforcer leurs ressources, les banques participatives font appel à leurs maisons mères pour un financement par le biais de contrats de Wakala bil Istithmar. L'encours par ce type de refinancement a enregistré une progression de 21%, constituant environ le quart des ressources. Pour leur part, les avances reçues par les fenêtres participatives se sont appréciées de 35% et atteint 2,6 MMDH, soit 43,8% de leurs ressources. Les autres passifs sont essentiellement constitués des marges constatées d'avance, à hauteur de 88%.

Quant au résultat du secteur des banques participatives, quoiqu'il soit déficitaire il s'est largement amélioré. A la fin de l'année 2022, le PNB des banques et fenêtres participatives a progressé de 27% en comparaison avec l'année précédente, à 666,6 MDH. Après ajustement pour exclure les rémunérations versées aux apporteurs de capital dans le cadre de WBI et aux titulaires de dépôts d'investissement, s'est élevé à 875,3 MDH, en augmentation de 28%.

3.3. Les modes de financement proposés par les banques participatives aux entreprises au Maroc

La finance islamique a toujours suscité un intérêt au Maroc. Depuis le début des années 1980, plusieurs institutions financières islamiques ont approché les autorités monétaires marocaines en vue d'une implantation dans le royaume. Les premières demandes d'ouverture adressées à Bank Al Maghrib remontent à 1984, notamment de la part de Dar Al Mal Al Islami et du Groupe Al Baraka. En 1985, la banque "Wafa Bank", devenue plus tard Attijariwafa Bank, a tenté de créer une banque islamique locale. Cependant, le régulateur bancaire, Bank Al Maghrib, et le législateur n'ont pas donné suite à ces initiatives, malgré le développement croissant de la finance islamique à l'échelle mondiale. En 2007 les autorités marocaines acceptent une première ouverture et Bank Al Maghrib a fixé les conditions générales pour la présentation au public de produits islamiques tels que la Mourabaha, l'Ijara et la Moucharaka.

Le Groupe AWB avait réussi à percer la bulle, par la création, en 2007, de produits alternatifs ouverts au public par le biais d'une filiale. A la veille de l'avènement du gouvernement de 2012, la procédure législative s'est subitement accélérée pour aboutir après de nombreuses tergiversations à la promulgation en 2015 d'une loi bancaire globale, intégrant l'activité des banques, appelées Banques Participatives.

L'évolution de la position des autorités marocaines à l'égard de la banque islamique a incité les banques établies à explorer cette nouvelle niche plutôt que de s'y opposer. Elles ont ainsi transformé la menace en opportunité. Avec l'annonce de ce nouveau marché en juillet 2016, toutes les banques ont finalement décidé d'y participer. À partir du 20 juillet 2017, les différentes banques ont obtenu leur convention d'ouverture de Bank Al Maghrib, ce qui a permis

à des filiales telles que Bank Assafa, filiale participative d'Attijariwafa Bank, et Umnia Bank, filiale de CIH Bank, de lancer leurs activités le 26 juillet 2017. Le Maroc ainsi a rejoint la liste des pays à adopter la finance islamique, sous l'appellation de finance participative, avec l'autorisation de l'exercice de l'activité bancaire participative par la Banque centrale. Cette décision a été suivie par un avis favorable de la Banque centrale pour la création de cinq banques participatives et trois fenêtres participatives.



Aujourd'hui, les offres proposées par les cinq nouvelles banques et les 3 fenêtres participatives (dont l'essentiel du réseau se situe dans les grandes villes) sont en effet encore très limitées. Soulignant que de nombreux textes relatifs aux produits "islamiques" doivent encore être validés par le Comité Charia, chargé de garantir leur conformité avec les préceptes de l'islam, ce qui retarde inévitablement le développement de cette branche depuis la fin de décembre 2017 jusqu'à aujourd'hui. En raison de ces contraintes, les banques participatives offrent une gamme de produits limitée. Ces institutions sont désormais en mesure de financer divers besoins tels que l'acquisition de biens immobiliers, de voitures ou d'équipements grâce à différentes variantes du contrat Mourabaha. Elles proposent des dépôts d'investissement fondés sur un contrat Moudaraba, établissant un partenariat entre le client en tant que bailleur de fonds (Rab Al MAL) et la banque disposant de l'expertise nécessaire pour gérer et investir les fonds déposés (Moudarib). Le produit Salam fait partie des produits commercialisés au Maroc mais par une seule banque participative, permettant de répondre aux besoins en fonds de roulement et de faire face aux dépenses cycliques de production, notamment en finançant les campagnes, les marchandises et les matières premières.

Les professionnels attendent désormais que soient validés de nouveaux produits, en particulier l'assurance Takaful, les contrats Ijara ou encore d'import-export, pour compléter l'écosystème de cette finance alternative et répondre à l'ensemble des besoins exprimés.

En ce qui concerne l'assurance Takaful, l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (ACAPS) a octroyé, jusqu'à 2022, à six banques participatives les agréments nécessaires pour proposer des produits d'assurance Takaful pour particuliers. Ces produits sont issus des entreprises ayant obtenu les agréments de l'ACAPS pour pratiquer les opérations d'assurance Takaful en début d'année 2022. Il convient de noter que ces entreprises d'assurances Takaful agréées sont désormais autorisées à démarrer cette activité, suite aux avis conformes émis par le Conseil Supérieur des Oulémas (CSO) concernant les règlements de gestion, les contrats d'assurance Takaful et les règlements généraux sur le rachat et l'avance.

En revanche ces produits d'assurance concernent uniquement les particuliers et ne sont pas applicable aux entreprises. Ce qui constitue une faille qui peut présenter des risques multiples à la banque en proposant des financements aux entreprises sans assurance. La banque prend le risque accru de subir des pertes financières importantes en cas de défaut de paiement, de défaillance de l'entreprise ou d'événements économiques imprévus.

Dans le cadre du soutien au marché des financements participatifs, la Caisse Centrale de Garantie (CCG) a lancé en 2020 sa fenêtre participative "SANAD TAMWIL", Cette fenêtre vise à faciliter l'accès aux financements accordés par les banques et fenêtres participatives, tant pour les entreprises que pour les particuliers, en mettant en place des mécanismes de garantie dédiés.

Parmi ces nouveaux produits, deux sont spécifiquement dédiés aux TPME. Le premier, "DAMANE MOUBACHIR", garantit les projets dont le montant de financement est inférieur ou égal à 1 million de dirhams, pour les entreprises dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 10 millions de dirhams. La quotité de garantie pour ce produit varie entre 70% et 80%.

Quant au second instrument, "DAMANE DAYN", il garantit les projets des entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 10 millions de dirhams, ou dont le montant du financement est supérieur à 1 million de dirhams. La quotité de garantie pour ce produit varie de 60% à 70%.

En résumé, la finance participative est un secteur de l'industrie bancaire et financière nouveau au Maroc et sa mise en place nécessite un certain temps pour se développer pleinement et se doter d'un écosystème adéquat et opportun. Bien que la finance participative offre un potentiel important pour diversifier le paysage financier au Maroc et répondre aux besoins de certains segments de la population non bancarisé ou mal bancarisé⁴, sa mise en place complète nécessitera un processus graduel pour surmonter les défis et s'adapter aux spécificités locales.

⁴ Les clients des banques conventionnelles qui ont un compte bancaire qui n'optent pas pour le crédit.

Notons que l'assurance Takaful pour les entreprises à côté des deux modes de financement participatif basés sur le partenariat, à savoir Moudaraba et Mousharaka, sont des produits essentiels pour compléter l'écosystème de la Finance participative.

3.4. Simulation de crédit :

❖ Cas de la banque participative :

Choix de l'offre	PME
Durée en mois	60
Montant à financer	1 000 000 DH
Mensualité TTC	20 525,58

Proposition mensualités selon la durée		
Durée en mois	Mensualité	Marge Banque
36	31 579,12	136 848,42
48	24 660,11	183 685,19
60	20 525,58	231 714,95
72	17 790,69	280 930,01
84	15 849,06	331 321,04

❖ Cas de la banque conventionnelle :

Durée en mois	60
Montant à financer	1 000 000 DH
Mensualité TTC	19 101

Proposition mensualités selon la durée		
Durée en mois	Mensualité	Intérêts
36	30 196	87 056,00
48	23 256	116 288,00
60	19 101	146 060,00
72	16 338	176 336,00
84	14 370	207 080,00

Cette simulation révèle que le coût de l'emprunt est plus élevé auprès de la banque participative par rapport à la banque classique. Les banques participatives justifient ce taux de marge élevé en

raison de la perception de certains types de financements comme présentant des risques plus élevés.

Il convient de noter que les très petites entreprises (TPE) peuvent rencontrer davantage de difficultés à obtenir un financement par le biais de la banque participative que par les banques conventionnelles. En effet, cette catégorie d'entreprises présente un risque plus élevé, ce qui peut être compensé par les banques conventionnelles grâce à la fourniture de garanties, souvent sous la forme de biens personnels des entrepreneurs (HCP 2019). Cependant, pour les banques participatives, le niveau de risque plus élevé des TPE peut se traduire par une marge bénéficiaire plus élevée, rendant ainsi le financement moins attractif pour ces entreprises. Ajouté à cela, nos constatations sont corroborées par les résultats de l'enquête nationale menée auprès des entreprises par l'HCP (voir Tableau 1), qui montrent que seules les PME et les grandes entreprises ont pu recourir aux services des banques participatives.

En résumé, dans un environnement où l'écosystème financier est incomplet, les banques participatives risquent de ne pas être en mesure de répondre de manière efficace aux besoins de financement des entreprises. Le temps est un facteur crucial pour mobiliser les fonds nécessaires au développement de ce secteur au Maroc. Par conséquent, des efforts considérables doivent être déployés pour positionner les banques participatives comme une alternative viable de financement pour toutes les entreprises notamment les PME qui n'ont pas accès au financement bancaire traditionnel.

Conclusion

La finance participative propose un éventail diversifié d'options de financement destinées aux entreprises, en particulier les PME. Une partie de ces options repose sur le partenariat et le partage des profits et pertes, tandis qu'une autre partie repose sur le transfert d'actifs. Cependant, les banques au Maroc offrent une gamme limitée de produits, principalement axés sur le transfert d'actifs. Cette limitation des options de financement s'accompagne d'un coût relativement élevé, comme démontré par la simulation de crédit, ce qui constitue un obstacle majeur pour les entreprises, nombre d'entre elles considérant le coût de l'emprunt comme excessif et un frein au financement traditionnel. Ces constats viennent confirmer la deuxième hypothèse de recherche. La situation actuelle peut être expliquée en partie par la jeunesse du secteur de la finance participative au Maroc et par le coût du risque, jugé élevé, incorporé dans les marges bénéficiaires proposées par les banques. Une enquête menée par Abwab Consultants (2016) révèle cependant qu'un nombre considérable d'entreprises ne sont pas motivées par des considérations religieuses, mais sont plutôt attirées par des produits qui prévoient le partage des

pertes et des profits, favorisant ainsi la création de richesse économique réelle de manière exclusive. Cette discordance entre l'offre actuelle et les attentes des entreprises montre que la problématique du financement persiste.

En conclusion, l'essor de la finance participative au Maroc ouvre de nouvelles perspectives intéressantes pour le financement des entreprises, en particulier les PME. Cependant, plusieurs implications managériales se profilent à l'horizon. Tout d'abord, les banques participatives doivent élargir leur gamme de produits pour répondre aux besoins variés des entreprises, en incluant davantage d'options basées sur le partenariat et le partage des profits et pertes. Cette diversification permettra de mieux aligner l'offre de financement avec les préférences des entreprises. Par ailleurs, il est crucial pour les banques participatives de travailler sur la réduction des coûts de financement afin de rendre leurs produits plus compétitifs par rapport aux offres des banques conventionnelles. Cela nécessitera une gestion efficace du risque et une optimisation des processus pour minimiser les marges proposées aux clients.

En ce qui concerne les perspectives futures, il est crucial de continuer à surveiller l'évolution du secteur de la finance participative au Maroc et à identifier les opportunités émergentes. Les efforts de recherche doivent se concentrer sur la compréhension des besoins spécifiques des entreprises et sur le développement de solutions innovantes pour y répondre.

En définitive, la recherche sur la finance participative au Maroc apporte des contributions significatives à la compréhension des défis et des opportunités dans ce domaine, offrant ainsi des pistes pour orienter les politiques et les pratiques dans l'avenir.

Cela nous invite à entamer une réflexion sur l'avenir des banques participatives au Maroc afin de diversifier le produit de financement d'investissement au profit des entreprises d'une manière adéquate dans un système flexible et moins coûteux.

BIBLIOGRAPHIE

1. Article de revue :

- Belletanten, B. & Levratto, N. & Paraque, B. (2001). Diversité économique et modes de financement des PME. *Entreprise et Humanisme*, 249, 13–23.
- El Mesquine, L. & Chakir, A. (2017). La perception des produits participatifs islamiques à base PPP par les entreprises marocaines : cas de la région Sous Massa. *Researches and applications in Islamic Finance*, 1(2), 147-164.
- Elfaik, S., & Hniche, O. (2021). Finance participative : une alternative de financement pour les PME au Maroc. *Revue Marocaine de Recherche en Management et Marketing*, 13(1), 214-243.

- Hattab, S. & Achchab, A. (2022). La situation des produits participative au Maroc Cas : Région Casablanca Settat. *Revue Française d'Économie et de Gestion*. 3(1), 120-139.
- Levratto, N. (1990). Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites. *Revue internationale PME*, 3(2), 193-213.
- Nakamura, J. L. (1999). La relation banque – PME. *Revue d'économie financière*, 54(4), 39-58.
- OCDE, (2004). Chapitre 1 : Caractéristiques et importance des PME. *Revue de l'OCDE sur le développement*, 2(5), 37-46.
- Oudgou, M., & Zeamari, M. (2019). Les difficultés de financement des PME marocaines : Vision critique sur des dispositifs de financement. *Revue Economie, Gestion et Société*, 1(19), 1-23.
- Ross, S.A. (1977). Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation: Discussion. *The Journal of Finance*, 32(2), 412-415.
- Salahddine, A. & Hachimi, A. (2016). Impact des banques participatives sur le financement des PME : Cas du Maroc. *The Journal Of Business And Economics*, 4(3), 305-318.
- Sarmet, M. (1991). Les financements en partenariat public/privé. *Revue Banque*, (517), 599-604.
- Stiglitz, J.E. & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410.
- Torres, O. (1997). Pour une approche contingente de la spécificité de la PME. *Revue internationale PME*, 10(2), 9-43.
- Williamson, S.D. (1986). Costly monitoring, financial intermediation and equilibrium credit rationing. *Journal of Monetary Economics*, 18(4), 158-179.
- Worthington, A. & Abdulsaleh, A. (2013). Small and Medium-Sized Enterprises Financing: A Review of Literature. *International Journal of Business and Management*, 8(14), 36-54.

2. Livre

Cabane, P. (2014), *L'essentiel de la finance à l'usage des managers : maîtriser les chiffres de l'entreprise* (2ème édition revue et augmentée). Eyrolles éditions d'organisation.

Jamal, Y. (2003), *Précis d'analyse financière de l'entreprise*.

3. Thèse

Chemlal, M. (2009) : « Financement des PME/PMI Marocaines : Instruments, contraintes et perspectives », Thèse de doctorat en gestion FSJES Souissi.

Patel, A. (2013) : « Financement des PME : une place pour les sukus participatifs ? » Thèse professionnelle, Paris 1 Sorbonne Université.

4. Rapport

Bank Al Maghrib (2006). Allocution inaugurale de monsieur Abdellatif Jouahri dans la campagne nationale de sensibilisation : Pour un meilleur partenariat Banques/Petites et moyennes entreprises au service du Développement Humain.

Bank Al Maghrib (2022). Rapport annuel sur les infrastructures des marchés financiers et les moyens de paiement, leur surveillance et l'inclusion financière.

Bank Al Maghrib (2022). Rapport annuel sur la supervision bancaire.

CDVM (2011). Rapport sur le financement des PME au Maroc.

Haut Commissariat au Plan (2019). Enquête Nationale auprès des Entreprises.

Maroc PME (2022). Rapport d'Activité.

Mourji, F. & Mourji, A. & El Gourch, A. (2001). Evaluation du secteur des petites et moyennes entreprises au Maroc dans le cadre du Programme Empretec Maroc. Etude effectuée pour le Secrétariat de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement (CNUCED) dans le cadre du Programme Méditerranée.

Observatoire Marocain de la TPME (2021-2022). Rapport annuel édition 2023.

5. Sites web

- Abwab Consultants (2016) « [Enquête sur les attentes des PME vis-à-vis des Banques Participatives](https://abwab.ma/actualite/enquete-sur-les-attentes-des-pme-vis-a-10.html) » <https://abwab.ma/actualite/enquete-sur-les-attentes-des-pme-vis-a-10.html>. Consulté le 15/01/2024.
- Vernimmen (2021), Dictionnaire consultable en ligne via le lien <https://www.vernimmen.net>. Consulté le 01/02/2024.