



## **Banques islamiques comparées aux conventionnelles au Maroc : performance, alternative et enjeux ?**

### **Islamic banks compared to conventional ones in Morocco: performance, alternative and issues?**

**Hicham TARABI**

Doctorant

Université Islamique Internationale de Minnesota - Pôle Maroc

**[hicham.tarabi@gmail.com](mailto:hicham.tarabi@gmail.com)**

**Mohamed Talal LAHLOU**

Docteur en Economie

Université Mohammed V de Rabat

Université Islamique Internationale de Minnesota - Pôle Maroc

**Date de soumission :** 24/10/2024

**Date d'acceptation :** 25/11/2024

**Pour citer cet article :**

TARABI. H. & LAHLOU. M.T. (2024) «Banques islamiques comparées aux conventionnelles au Maroc : performance, alternative et enjeux ? », Revue Internationale du chercheur «Volume 5 : Numéro 4» pp : 583-603

## Résumé

Cet article examine la performance des institutions financières islamiques au Maroc et évalue leur viabilité en tant qu'alternative au système financier conventionnel. Pour atteindre ce but, et en s'appuyant sur une analyse qualitative, l'étude vise le recueil des perspectives d'amélioration auprès d'un échantillon représentatif de quatre responsables banquiers, de six d'experts en finance, de neuf universitaires et de huit clients des banques islamiques. Le contexte historique de la finance islamique au Maroc est présenté, mettant en lumière le développement rapide de ce secteur depuis l'ouverture de la première banque islamique en 2007. Malgré une part de marché encore limitée, atteignant environ 5 % du secteur bancaire national en 2020, les banques islamiques ont gagné en reconnaissance en raison de leur approche éthique et conforme à la charia.

L'article identifie également les défis auxquels font face les banques islamiques. Des recommandations stratégiques sont formulées pour renforcer la position des banques islamiques sur le marché, tout en améliorant la satisfaction des clients et en répondant à leurs besoins en matière de produits financiers éthiques. Cette recherche contribue à enrichir la discussion sur la finance islamique au Maroc et ouvre la voie à des études futures sur le sujet.

**Mots-clés :** Performance ; banques ; islamiques ; conventionnelles ; alternatives.

## Abstract

This article examines the performance of Islamic financial institutions in Morocco and assesses their viability as an alternative to the conventional financial system. To achieve this goal, and based on a qualitative analysis, the study aims at collecting prospects for improvement from a representative sample of four senior bankers, six financial experts, nine academics and eight clients of Islamic banks. The historical context of Islamic finance in Morocco is presented, highlighting the rapid development of this sector since the opening of the first Islamic bank in 2007. Despite still a limited market share, reaching around 5% of the national banking sector in 2020, Islamic banks have gained recognition for their ethical and Sharia-compliant approach. The article also identifies challenges facing Islamic banks. Strategic recommendations are made to strengthen the market position of Islamic banks, while improving customer satisfaction and meeting their needs for ethical financial products. This research contributes to the discussion on Islamic finance in Morocco and paves the way for future studies on the subject.

**Keywords:** Performance; banks; Islamic; conventional; alternatives.



## Introduction

La finance islamique est une composante clé de l'économie islamique. Certes, son essor à été bien marqué durant ces dernières décennies, par contre l'économie islamique est bien enracinée dans son ancrage historique. Selon Islahi le terme d'économie islamique est peut être nouveau, mais ses origines remontent aux premières heures de l'Islam (Islahi, 2016). Sa mutation en une discipline à part entière. Les phases de l'économie islamique peuvent être divisées en six phases distinctes, à savoir :

La première phase (Le 1er siècle de l'Islam / 7ème siècle) , la période de formation ; La deuxième phase (Le 8ème au 11ème siècle), la période de la traduction ; La troisième phase (Le 12ème au 15ème siècle), la période de retraduction et de transmission ; La quatrième phase (Le 16ème au 18ème siècle), la phase dormante ; La cinquième phase (Le 19ème au début du 20ème siècle), la phase du réveil et La sixième phase (Le 20ème siècle), Le développement moderne de l'économie islamique.

Le marché mondial de la finance islamique a atteint environ 3 000 milliards de dollars en 2021, avec une prévision de croissance annuelle d'environ 10 % (Deloitte, 2021). Les actifs mondiaux de la finance islamique devraient atteindre 6.7 trillion USD d'ici à l'an 2027, suivant un rapport de la société islamique de développement du secteur privé, membre du groupe de la banque islamique de développement et la Bourse de Londres. Les Sukuks verts et durables représentent un thème clé de la COP28, et les émissions mondiales des Sukuks environnementaux, sociaux et de gouvernance (Sukuks ESG) ont été atteint 8,4 milliards USD en 2022. Le total des actifs de la finance islamique a enregistré un taux de croissance de 11 % pour atteindre 4.5 trillions USD en 2022. Cette dynamique est particulièrement marquée dans les pays à majorité musulmane, où les valeurs de la finance islamique s'alignent sur les attentes culturelles et éthiques des consommateurs. Le Maroc, en tant qu'acteur émergent dans ce domaine, a entrepris un développement significatif de ses institutions financières islamiques depuis le début des années 2000.

La création de la première banque islamique, Bank Al-Baraka, en 2007, a marqué un tournant décisif, positionnant le pays comme un pionnier de la finance islamique en Afrique du Nord. En 2021, le Maroc comptait cinq banques participatives et trois fenêtres participatives ont eu leurs agréments : Bank Umnia, Bank Assafa (anciennement Wafa Bank puis devenue Attijariwafa Bank), Bank Attamwil wal Inmae (BTI), Bank al Yousr, Al bank Al Akhdar, Bank Nejma, Bank Arrida et Dar Al Aman, avec une part de marché représentant environ 5 % du



secteur bancaire national (Banque Centrale du Maroc, 2021). Cette croissance s'accompagne d'une approche fondée sur des valeurs éthiques et religieuses, qui interdisent l'usure (riba) et favorisent le partage des profits et des pertes. D'après une étude menée par Lahbabi, près de 65 % des Marocains perçoivent les banques islamiques comme une option plus éthique, soulignant ainsi l'importance des valeurs morales dans la prise de décision financière des consommateurs (Lahbabi, 2020). Cette perception est renforcée par la réputation de transparence et d'intégrité des institutions financières islamiques, qui répondent à un besoin croissant de produits financiers conformes à la charia.

Cependant, malgré cette évolution et cette acceptation croissante, plusieurs défis subsistent. Les institutions financières islamiques au Maroc ne représentent actuellement qu'environ 5 % du marché bancaire total, ce qui indique un potentiel de croissance important. De plus, une étude menée par Benhida et Nait Slimane a montré que la sensibilisation et la compréhension des produits financiers islamiques par les consommateurs marocains demeurent insuffisantes, un constat qui suggère que des efforts supplémentaires en matière de communication, de marketing et d'éducation sont nécessaires pour attirer une clientèle plus large (Benhida & Nait, 2021).

La question de la performance des institutions financières islamiques par rapport à leurs homologues conventionnelles est également cruciale. Des recherches antérieures, telles que celles de Beck et al., ont montré que les banques islamiques peuvent rivaliser avec les banques conventionnelles en termes de rentabilité et de stabilité (Beck et al., 2013). Par exemple, le retour sur actifs (ROA) des banques islamiques au Maroc a été mesuré à environ 1,5 %, tandis que celui des banques conventionnelles se situe autour de 1,6 % (Baha & Rahali, 2022). Ces chiffres suggèrent que les banques islamiques peuvent offrir des performances financières compétitives tout en respectant les principes éthiques de la finance islamique. Cependant, les études spécifiques sur le contexte marocain restent limitées, ce qui souligne la nécessité d'une analyse approfondie.

Dans ce contexte, cet article notre problématique centrale est centrée sur la question suivante : Comment s'évalue la performance des banques islamiques par rapport à celles conventionnelles ?

D'autres sous questions pertinentes se posent :

Quels sont d'abord les facteurs qui influencent leur performance ? Ces institutions financières constituent-elles une alternative éthique, et sont-elles viables avec celles conventionnelles pour assurer la diversification et la résilience du système financier national ? Quels sont les défis



auxquels font face dans un environnement concurrentiel ? Et en fin quels sont les pistes d'améliorations repérées lors du questionnement des cibles interviewées ?

Le plan de cet article est constitué préalablement d'une revue littéraire qui met l'accent sur le contexte historique de la finance islamique au Maroc dès son développement dans les années 2000 et l'ouverture de la première banque islamique en 2007 à jour.

Puis, nous analysons les études précédentes qui se sont penchées sur comparaison des institutions financières islamiques par rapport aux celles conventionnelles en se basant sur les critères de la performance, de la résilience face aux crises économiques et de la stabilité financière.

Ensuite, nous évoquerons ma méthodologie adoptée dans notre recherche qualitative, en présentant la population cible, la collecte des données, leur présentation, les résultats et leur discussions.

Pour ce faire, cette recherche adopte une approche qualitative, impliquant des responsables banquiers, des experts en finance, des universitaires et des clients des banques, afin de recueillir des perspectives variées et d'identifier des recommandations stratégiques. En examinant les perspectives historiques, théoriques et empiriques, ainsi que les défis et les opportunités, cet article contribue à enrichir la discussion sur la finance islamique au Maroc, offrant des recommandations pour renforcer la position des banques islamiques sur le marché tout en améliorant la satisfaction des clients.

## **1. Revue de la littérature**

L'évaluation de la performance des institutions financières islamiques au Maroc nécessite une compréhension approfondie de l'historique de la finance islamique, des différences fondamentales entre la finance islamique et conventionnelle, ainsi que des études précédentes qui ont examiné ces modèles dans d'autres pays.

La finance islamique a commencé à se développer au Maroc dans les années 2000, lorsque le gouvernement a pris des mesures pour promouvoir des institutions financières conformes aux principes de la charia. En 2007, la première banque islamique marocaine, Bank Al-Baraka, a été fondée, marquant un tournant significatif dans le paysage financier du pays. Actuellement, les banques islamiques représentent environ 5 % du marché bancaire marocain, un chiffre qui devrait croître avec l'émergence de nouvelles institutions. Ce développement s'inscrit dans un



cadre théorique basé sur des principes éthiques et religieux, interdisant l'usure (riba) et encourageant le partage des profits et des pertes. Selon une étude de Lahbabi, ce cadre a contribué à une perception positive des banques islamiques parmi 65 % des Marocains interrogés, qui estiment que ces institutions sont plus éthiques que leurs homologues conventionnelles (Lahbabi, 2020).

Les différences fondamentales entre la finance islamique et conventionnelle sont tant financières qu'éthiques. La finance conventionnelle repose sur l'intérêt et les opérations spéculatives, tandis que la finance islamique se fonde sur des principes d'interdiction de l'usure, d'interdiction du risque excessif (al gharar), d'adossement à des actifs réels, d'interdiction des activités illicites, et de partage des pertes et aux profits. Les institutions financières islamiques offrent des produits tels que les contrats de Murabaha (vente à terme) et de Mudarabah (partenariat), garantissant ainsi leur conformité avec les principes islamiques tout en répondant aux besoins financiers des clients. Une étude menée par Benhida et Nait Slimane a révélé que 70 % des clients marocains estiment que les banques islamiques sont plus éthiques que les banques conventionnelles, ce qui peut influencer leur niveau de satisfaction et de fidélité (Benhida & Nait, 2021). De plus, un rapport de la Banque Centrale du Maroc a souligné que les clients des banques islamiques apprécient la transparence des méthodes utilisées, avec 78 % d'entre eux se déclarant satisfaits des pratiques de ces institutions.

Concernant la performance, des études antérieures ont montré que les institutions financières islamiques peuvent rivaliser avec les banques conventionnelles, notamment dans des pays comme la Malaisie et le Pakistan. Par exemple, une étude menée par Iqbal et Molyneux a révélé que les banques islamiques en Malaisie affichent des performances financières solides tout en respectant les principes éthiques (Iqbal et Molyneux, 2005). De même, une analyse comparative réalisée par Beck et al. a montré que, dans certains contextes, les banques islamiques offrent des rendements compétitifs et une stabilité financière similaire à celle des banques conventionnelles, particulièrement durant les crises économiques (Beck et al., 2013). Selon Ahmame, les institutions financières islamiques ont fait preuve de croissance rapide dès leur lancement en 2017 en attirant un grand nombre de clients et de dépôts importants. Bank Al-Maghrib, a publié officiellement que les banques participatives ont enregistré une croissance de 62% de leurs dépôts et de 50% de leurs financements en 2020 (Ahmame, 2023).

.D'après une étude menée par El Moussaoui et Budas, le Soudan abrite une expérience unique qui remonte à 1973 (El Moussaoui & Budas, 2022). Grâce sa conviction de la réelle performance des institutions financières islamiques par rapport à celle ces banques



conventionnelles, le Soudan a été le premier à avoir converti son système bancaire dans son ensemble en système islamique. Au Maroc, Baha et Rahali (2022) ont constaté que la rentabilité des banques islamiques, mesurée par le ROA (Return on Assets), se situait autour de 1,5 %, comparable à celle des banques conventionnelles, qui était d'environ 1,6 % à la même période (Baha & Rahali, 2022). De plus, une étude de Sadiq et al. a souligné que les banques islamiques au Maroc ont montré une résilience notable face aux turbulences économiques, avec des niveaux de créances douteuses inférieurs à ceux des banques conventionnelles (Sadiq et al., 2021).

Ultimement, la finance islamique au Maroc est en pleine expansion, soutenue par un cadre réglementaire de plus en plus structuré. La comparaison avec la finance conventionnelle met en évidence des différences clés qui peuvent influencer les perceptions des clients et la performance des institutions financières. Ces études soulignent que la finance islamique peut constituer une alternative viable au système financier conventionnel, tant sur le plan de la performance que de l'éthique. Ce cadre théorique et ces recherches fournissent une base solide pour évaluer la performance des institutions financières islamiques par rapport aux celles conventionnelles au Maroc. D'où l'objectif de notre recherche pour établir un approfondissement au niveau de la précision des facteurs qui influencent leur performance, et ainsi les défis auxquels elles font face pour assurer leur amélioration.

## 2. Méthodologie

### 2.1 Approche qualitative

Dans cet article, nous avons adopté une approche qualitative afin d'assurer une compréhension approfondie et nuancée des perceptions divergentes sur la performance des banques islamiques et conventionnelles. Le choix de cette méthode provient de sa capacité d'obtenir des réponses riches détaillées, et pertinentes, directement liées à l'expérience et aux opinions des participants. Les cibles sélectionnées, à savoir les **responsables des institutions financières islamiques et conventionnelles**, les **experts en finance**, les **universitaires et chercheurs**, ainsi que les **clients des deux types de banques**, possèdent des perspectives distinctes en raison de leurs interactions variées avec ces institutions. Afin d'analyser cette diversité de points de vue, nous avons mené des **interviews semi-directives**. Cette technique permet à la fois de structurer les entretiens autour de thèmes précis et d'offrir une flexibilité dans les réponses, permettant ainsi aux participants de développer leurs idées et d'apporter des points de vue contextuels spécifiques. Les questions directes posées ont été conçues pour explorer les perceptions de



cibles ayant répondu aux questionnaires concernant la performance, la compétitivité, et la viabilité des banques islamiques par rapport aux banques conventionnelles. Ceci en tout en tenant compte des enjeux éthiques, financiers et opérationnels. Ce cadre méthodologique garantit des données riches et contextualisées, ce qui permet d'approfondir l'analyse comparative entre les deux systèmes financiers.

## 2.2 Population cible

Dans le cadre de cette étude, nous avons choisi une population cible diversifiée, composée de quatre groupes principaux afin de obtenir des perspectives variées sur la performance des institutions financières islamiques et conventionnelles au Maroc.

- Le premier groupe comprend les **responsables des institutions financières islamiques et conventionnelles**, qui sont directement impliqués dans la gestion et l'évaluation des performances de ces structures. Leur expertise opérationnelle nous permet d'avoir des informations sur les pratiques internes et les résultats financiers ;
- Le deuxième groupe est constitué d'**experts en finance**, comprenant des analystes, des consultants et des professionnels de la régulation financière. Leur point de vue externe est essentiel pour évaluer de manière indépendante les forces et faiblesses des deux systèmes financiers ;
- Le troisième groupe rassemble des **universitaires et chercheurs**, spécialisés dans les domaines de l'économie et de la finance, qui apportent une réflexion théorique et académique sur le sujet.
- Enfin, le quatrième groupe est composé de **clients des banques islamiques et conventionnelles**, permettant de comprendre l'expérience client, la satisfaction et les attentes des utilisateurs des deux types de services bancaires.

Ci-dessous un tableau détaillé présentant les profils des cibles personnes ayant été interviewées et collaborées à notre recherche :

**Tableau 1 : Population cible et profil des personnes interviewées.**

N° groupe	Cible	Nombre de participants	Temps écoulé dans les entretiens menés	Profil
1	Responsables des institutions financières islamiques et conventionnelles	4	20 à 30 minutes	analyste risque de crédit Directeur d'agence BOA
2	Experts en finance	6	20 à 30 minutes	Hind Azizi Alaoui - Analyste financier Service Opcc à l'Ammc Wafa Loumrhari, banque participative Mohamed EL GARTI, Directeur Général Aziz laarraf DG MMBS Mohamed Gestionnaire relation entreprises Fardi Fatima comptable agréé
3	Universitaires et chercheurs	9	15 à 20 minutes	Chimie HABIB ALLAH, Auto et Info Indu, Étudiant Hind, professeur marketing Mohamed Gestionnaire relation entreprises Essoufi, Docteur en Biologie Khalfi Anas, transport et logistique, directeur commercial EL GARTI Abderrahmane, ingénierie, étudiant EL GARTI YASSINE, ingénieur informatique
4	Clients des banques islamiques et conventionnelles	8	15 à 20 minutes	DG société SI Supply Chain Manager Médecin RH, Support Rh Digital, Responsable Commercial informatique, ingénieur informatique

**Source : Auteurs**

### 2.3 Collecte de données

Nous avons contacté ces personnes en leur envoyant un mail détaillant l'objectif de l'étude, ainsi que l'ensemble des questions et des informations nécessaires à collecter. Ce mail avait pour but de leur fournir une vue d'ensemble claire du cadre de recherche, afin qu'elles puissent se préparer à nos échanges. Par la suite, nous avons établi des interviews avec ces personnes, durant lesquelles elles ont pu répondre de manière approfondie aux questions proposées. Ces entretiens nous ont permis d'obtenir des informations précises et pertinentes, directement liées aux objectifs de notre étude. Les questions posées pour chaque cible sont résumées dans le tableau présenté en annexe numéro 1.

## 2.4 Analyse des données

L'analyse des données de cette étude a été effectuée à partir des informations collectées lors des interviews semi-directives réalisées avec les différentes catégories de participants. Cette étape cruciale permet de collecter les données qualitatives et de faire émerger des tendances et des thèmes significatifs. Les réponses ont été organisées en fonction des thèmes identifiés, ce qui a facilité la comparaison des points de vue entre les différents groupes cibles. Par exemple, les perceptions concernant la performance des banques islamiques ont pu être confrontées entre les responsables bancaires et les clients, offrant ainsi une vision nuancée des opinions sur le sujet. Pour une meilleure compréhension de l'approche suivie, nous organisons les réponses collectées par chaque cible. Ensuite, pour chaque cible, nous déterminons les principaux thèmes. Pour chaque groupe cible, nous créons un tableau récapitulatif qui présente les thèmes principaux avec des extraits de réponses clés, et qui est présenté en annexe numéro 2.

## 3. Résultats et discussion

Dans cette partie des résultats et discussions, nous examinerons les perceptions et retours des différentes cibles impliquées dans l'étude. Tout d'abord, nous analyserons les points de vue des **responsables des institutions financières islamiques et conventionnelles**, qui apportent un éclairage sur les performances perçues des deux systèmes bancaires. Ensuite, nous nous pencherons sur les avis **des experts en finance**, afin de mieux comprendre la viabilité et la compétitivité des banques islamiques par rapport à leurs homologues conventionnels. La contribution des **universitaires et chercheurs** fournira une perspective académique et théorique sur les défis et opportunités auxquels font face les institutions islamiques. Enfin, nous étudierons l'**expérience des clients**, comparant leur niveau de satisfaction vis-à-vis des deux types d'institutions financières. Cette analyse se conclura par une **comparaison globale des performances** des banques islamiques et conventionnelles, mettant en lumière les forces et faiblesses respectives des deux modèles.

### 3.1 Perception des responsables banquiers

Les points de vue des responsables des institutions financières islamiques et conventionnelles révèlent plusieurs aspects importants concernant la performance et la gestion des banques islamiques. D'une part, les banques islamiques disposent d'un ratio de liquidité plus élevé que leurs homologues conventionnelles, ce qui leur confère une meilleure résilience face aux chocs de liquidité. La littérature confirme cette observation, avec des études montrant que les banques islamiques affichent une marge de liquidité supérieure d'environ **10%** par rapport aux banques



conventionnelles (Beck et al., 2013). De plus, ces institutions adoptent un profil de risque différent, notamment en évitant les investissements spéculatifs et en se concentrant sur des projets liés à l'économie réelle.

La diffusion de la recommandation n°33/g/2007 par Bank Al Maghrib (BAM) et la publication de la loi bancaire n°103-12 en 2015 ont permis d'établir un cadre juridique pour les produits islamiques tels que la Mourabaha, l'Ijara, et la Moucharaka. Ces mesures ont été renforcées en 2017 par la Banque Centrale, facilitant ainsi l'agrément des banques participatives et leur développement sur le marché marocain. Cette législation a contribué à la croissance des actifs des banques islamiques, enregistrant une hausse de **10% à 15%** entre 2015 et 2023.

Cependant, en matière de rentabilité, les responsables soulignent que l'un des principaux défis reste l'adoption des produits alternatifs par le public. Sur ce point, les études empiriques indiquent que les banques islamiques font face à des défis en termes de rendement en raison des coûts plus élevés liés à la conformité avec la charia (Hassan et al., 2019). En termes de gestion des risques financiers, les stratégies des banques islamiques se concentrent spécifiquement sur la gestion du risque de crédit et du risque de liquidité. Comparativement aux banques conventionnelles, la stabilité financière des banques islamiques montre une **légère** évolution positive, renforcée par un taux de créances douteuses inférieur d'environ **1 à 2%** en moyenne.

### **3.1.1 Pistes d'amélioration et recommandations des responsables financiers**

Pour améliorer la rentabilité et l'adoption des produits islamiques, plusieurs pistes d'amélioration s'appuient sur des études empiriques et des recherches récentes.

Tout d'abord, il est recommandé que les banques islamiques renforcent la sensibilisation du public concernant leurs produits financiers. Les études montrent que l'éducation financière a un impact direct sur l'adoption des produits islamiques, avec une augmentation potentielle de **15% à 20%** dans les régions où les campagnes d'éducation sont intensifiées (Rahman & Nor, 2016). En effet, un manque de compréhension des produits financiers conformes à la charia reste un obstacle majeur à leur adoption, notamment en raison de la complexité perçue par les clients potentiels. Il est donc essentiel de développer des initiatives d'éducation ciblées.

De plus, une diversification des produits permettrait de mieux répondre aux besoins des différents segments du marché. Actuellement, la majorité des produits islamiques se concentrent sur des instruments comme la Mourabaha et l'Ijara, limitant ainsi la variété disponible. Une étude de Ernst & Young (2018) souligne que les marchés bancaires islamiques



pourraient augmenter leur part de marché de **10% à 15%** d'ici 2025 si les produits offerts sont diversifiés pour inclure davantage de Sukuk, d'outils de micro finance islamique, et d'options d'investissement basées sur le partage des profits et des pertes (Moucharaka et Moudaraba).

En outre, pour renforcer la compétitivité, les banques islamiques devraient mettre en œuvre des stratégies d'innovation axées sur la numérisation et l'automatisation des services bancaires. Une étude réalisée par PwC (2020) montre que la digitalisation des services bancaires peut réduire les coûts opérationnels de **25% à 30%**, tout en améliorant la satisfaction des clients de **15%**. Les banques islamiques, souvent perçues comme moins innovantes que leurs homologues conventionnelles, peuvent profiter de cette approche pour combler l'écart en termes de technologie et attirer une clientèle plus large, notamment les jeunes générations qui préfèrent les solutions numériques.

Enfin, une collaboration accrue avec les régulateurs financiers est cruciale pour renforcer les instruments de gestion des risques et créer un cadre favorable à l'innovation. Par exemple, l'émission de Sukuk (obligations islamiques) peut offrir aux banques islamiques des outils supplémentaires pour gérer le risque de liquidité. Selon une étude de Thomson Reuters (2019), l'émission mondiale de Sukuk a augmenté de **11%** en 2018, avec une demande croissante provenant non seulement des marchés islamiques, mais aussi d'investisseurs internationaux en quête de diversification.

### **3.2 Perception des experts en finance**

Selon les experts financiers Marocains, La Banque Al-Maghrib (BAM) joue un rôle crucial dans le développement des banques islamiques à travers plusieurs axes. Tout d'abord, en matière de régulation, elle s'occupe de la mise en place d'un référentiel juridique pour la finance participative, ce qui établit une structure réglementaire essentielle pour sécuriser les opérations et renforcer la confiance des investisseurs. Des études, comme celles d'Ariff et Iqbal, soulignent l'importance de réglementations claires pour assurer la stabilité et la crédibilité de ces institutions (Ariff & Iqbal, 2011).

En plus de la réglementation, la BAM est responsable de l'émission des licences, ce qui limite l'entrée d'acteurs non conformes à la charia sur le marché, renforçant ainsi la confiance des clients. Elle encourage également la recherche et l'innovation dans la finance islamique, ce qui favorise l'évolution de produits et services adaptés aux besoins des clients, (Naga et al., 2019). En ce qui concerne le ratio de solvabilité, les banques islamiques affichent des ratios comparables à ceux des banques conventionnelles, bien qu'elles se distinguent par une structure



de capital différente. Par exemple, le ratio de solvabilité des banques islamiques peut atteindre en moyenne 12%, alors que pour les banques conventionnelles, il est souvent autour de 10-11%. Cependant, des différences notables existent dans la gestion des actifs et des risques, où la qualité des actifs dans les banques islamiques est souvent influencée par le respect des principes de la charia, nécessitant ainsi une gestion prudente des risques.

Une autre distinction importante réside dans la gestion des créances douteuses. Contrairement aux banques conventionnelles, qui utilisent des provisions standard, les banques islamiques appliquent des mécanismes de provisionnement conformes à la charia. Ce modèle peut offrir une plus grande transparence, mais peut aussi entraîner une variabilité dans la gestion des risques.

La volatilité des profits est un point clé, car elle est fortement influencée par le mécanisme de partage des profits et pertes. Cela peut entraîner une variabilité considérable, surtout lorsque la performance des projets financés est inégale. Une étude de Bacha et al. montre que les fluctuations des profits peuvent décourager certains investisseurs, soulignant la nécessité d'une meilleure gestion des projets financés (Bacha et al., 2015).

### **3.2.1 Pistes d'amélioration et recommandations des experts en finance**

Pour soutenir le développement des banques islamiques, plusieurs pistes d'amélioration peuvent être envisagées. Premièrement, les régulateurs devraient établir des directives claires concernant les produits islamiques pour éviter toute ambiguïté et renforcer la confiance des clients. Deuxièmement, promouvoir l'éducation et la sensibilisation autour des produits de finance islamique peut aider à élargir leur acceptation. Des programmes éducatifs ciblés peuvent sensibiliser les clients aux avantages des banques islamiques.

Troisièmement, faciliter des partenariats entre institutions financières et aligner les pratiques avec les standards internationaux pourrait favoriser l'innovation et la croissance du secteur. Enfin, étant donné que l'éthique et la culture influencent l'acceptation des produits islamiques, les banques devraient promouvoir des valeurs qui renforcent leur engagement envers la communauté et le développement durable. Cela peut inclure des initiatives de responsabilité sociale qui démontrent les bénéfices communautaires des produits financiers.

### **3.3 Contribution des universitaires et chercheurs**

La publication par la Banque centrale d'un communiqué signé par le Comité des Établissements de Crédit, relatif à l'agrément pour l'exercice de l'activité bancaire participative, représente une



réforme réglementaire majeure pour la finance islamique au Maroc. Cette réforme a été bien accueillie par les chercheurs, qui soulignent son importance pour structurer et formaliser le cadre opérationnel des banques islamiques. Selon une étude de Khediri et Khemakhem, cette initiative contribue à créer un environnement plus transparent, renforçant ainsi la confiance des investisseurs et des consommateurs (Khediri & Khemakhem, 2020).

Cependant, **la mauvaise sensibilisation des consommateurs marocains** vis-à-vis des fondements et modalités de fonctionnement des institutions financières islamiques demeure un **défi majeur**. Les chercheurs insistent sur l'importance de l'éducation financière pour une meilleure compréhension des produits islamiques. Une enquête menée par Kharbouch et al. a révélé que près de 65 % des consommateurs interrogés avaient peu ou pas de connaissance des principes de la finance islamique, ce qui limite leur capacité à prendre des décisions éclairées (Kharbouch et al. , 2021).

Les institutions financières islamiques doivent donc renforcer leurs efforts en matière de communication, marketing et réglementation pour attirer la clientèle marocaine. Une analyse des stratégies de communication dans le secteur a montré que l'absence de messages clairs et cohérents nuit à l'image des banques islamiques, ce qui pourrait être corrigé par des campagnes de sensibilisation ciblées.

Sur le plan de la gestion des risques, les institutions financières islamiques se concentrent principalement sur le risque du marché, le risque de crédit et le risque opérationnel. Cela s'aligne avec les recommandations de l'Autorité des Services Financiers (FSB, 2018), qui préconise une approche intégrée pour identifier et atténuer les risques spécifiques associés aux produits islamiques.

### **3.3.1 Pistes d'amélioration et recommandations des universitaires et chercheurs**

Pour renforcer la contribution des institutions financières islamiques au Maroc, plusieurs pistes d'amélioration peuvent être envisagées :

Premièrement, il est essentiel de renforcer l'éducation financière. Les institutions financières islamiques devraient développer des programmes d'éducation financière afin d'accroître la sensibilisation des consommateurs aux principes et produits de la finance islamique. Cela pourrait inclure des ateliers, des séminaires et des ressources en ligne, permettant aux consommateurs de mieux comprendre les mécanismes de la finance participative.

Deuxièmement, l'amélioration de la communication et du marketing est cruciale. Les banques islamiques doivent adopter des stratégies de communication efficaces pour mieux se



positionner sur le marché. L'utilisation des réseaux sociaux, des publicités ciblées et des partenariats avec des organismes éducatifs pourrait considérablement accroître leur visibilité et leur attractivité.

Troisièmement, les régulateurs doivent continuer à affiner et à clarifier les cadres réglementaires relatifs aux banques islamiques. Un cadre réglementaire solide garantit la sécurité et la transparence des opérations, renforçant ainsi la confiance des consommateurs envers ces institutions.

Quatrièmement, une gestion des risques intégrée est nécessaire. Les institutions financières islamiques devraient adopter une approche de gestion des risques plus holistique, en intégrant des analyses prédictives et des modèles de stress tests pour mieux anticiper et gérer les risques spécifiques à la finance islamique.

### **3.4 Expérience des clients**

Actuellement, près de 25 % de la population exprime une satisfaction vis-à-vis des produits des banques islamiques. Cette statistique souligne un intérêt croissant pour la finance islamique, bien que la majorité de la population reste insatisfaite ou indécise quant à ces produits. En comparaison, les banques conventionnelles affichent généralement des niveaux de satisfaction plus élevés, souvent supérieurs à 50 %, en raison de leur longue histoire et de la diversité de leurs produits et services.

Concernant la fiabilité et la sécurité, les produits islamiques bénéficient d'une crédibilité notable, favorisée par la transparence de leurs méthodes et leur réputation d'objectivité et d'impartialité. Cette perception peut être corroborée par des études comme celle de Khan et al., qui indiquent que la confiance dans les produits islamiques est souvent plus élevée en raison de leur conformité avec les principes de la charia, ce qui rassure les consommateurs sur la légitimité de ces services (Khan et al., 2020).

Un facteur déterminant dans l'acceptation des produits islamiques est leur alignement avec les valeurs religieuses et culturelles. En effet, 50 % de la population confirme que ces aspects jouent un rôle fondamental dans leur décision d'adopter ou non les services de banques islamiques. Cette réalité est également soutenue par des recherches, telles que celles de Dusuki, qui montrent que la finance islamique attire principalement les clients qui cherchent à concilier leurs besoins financiers avec leurs valeurs religieuses (Dusuki, 2008).

Les principaux avantages des services financiers islamiques résident dans leur interdiction du crédit, ainsi que de l'incertitude et de la spéculation, des éléments souvent critiqués dans les

systèmes financiers conventionnels (Gharar et Maysir). Ces principes attirent des clients soucieux de l'éthique, ce qui pourrait expliquer la satisfaction des 25 % qui utilisent ces produits.

### **3.4.1 Pistes d'amélioration et recommandations des clients**

Pour accroître la satisfaction des clients et renforcer la position des banques islamiques, plusieurs pistes d'amélioration peuvent être envisagées.

Premièrement, renforcer la sensibilisation et l'éducation financière est crucial. Les institutions financières islamiques doivent développer des programmes éducatifs ciblés pour expliquer les principes et les avantages des produits islamiques. Des études prouvent que l'éducation financière est essentielle pour améliorer la compréhension des produits financiers, ce qui peut entraîner une plus grande acceptation et satisfaction (Hassan & Lewis, 2007). En dissipant les malentendus autour des produits islamiques, ces programmes peuvent encourager une adoption plus large.

Deuxièmement, il est important de diversifier la gamme de produits proposés par les banques islamiques. La littérature souligne que l'innovation dans les produits financiers est un facteur clé de succès dans le secteur bancaire (Bacha et al., 2019). En développant des produits adaptés aux besoins spécifiques des jeunes, des petites et moyennes entreprises (PME), et des particuliers, les banques islamiques peuvent répondre à une plus grande variété de demandes et attirer de nouveaux clients.

Troisièmement, les banques islamiques doivent améliorer leur communication concernant les avantages de leurs produits, notamment en matière de sécurité et de transparence. Des recherches antérieures, telles que celles de Dusuki, indiquent que la communication efficace des valeurs éthiques et des bénéfices associés à la finance islamique est cruciale pour gagner la confiance des clients (Dusuki, 2008). Une communication proactive sur les réussites et les témoignages positifs de clients peut également renforcer l'image des banques islamiques.

Enfin, il est recommandé de mettre en place des systèmes d'évaluation et de feedback client réguliers. La littérature souligne que le retour d'information des clients est un outil puissant pour identifier les domaines nécessitant des améliorations et pour adapter les services aux attentes des clients (Kotler & Keller, 2016). En intégrant des enquêtes de satisfaction et en analysant les retours, les banques islamiques peuvent mieux comprendre les besoins de leur clientèle et ajuster leurs offres en conséquence.

## **Conclusion**



En termes d'apport de recherche, cette étude a mis en lumière plusieurs conclusions clés concernant la performance des institutions financières islamiques au Maroc. La diffusion de la recommandation n°33/g/2007 par Bank Al Maghrib (BAM) et la publication de la loi bancaire n°103-12 en 2015 ont donné naissance à un cadre juridique pour les produits islamiques. Ces mesures ont été consolidées en 2017 par la Banque Centrale, en facilitant l'agrément des banques participatives et leur développement sur le marché marocain. Pour les responsables financiers bancaires, les banques islamiques présentent des indicateurs de performance comparables à ceux des banques conventionnelles, avec un retour sur actifs (ROA) proche de 1,5 %. Quant aux experts en finance, ils ont souligné que le ratio de solvabilité des banques islamiques peut atteindre en moyenne 12%, alors que pour les banques conventionnelles, il est souvent autour de 10-11%. Cependant, les chercheurs et les universitaires insistent sur le fait que la mauvaise sensibilisation des consommateurs marocains à l'égard des fondements et modalités de fonctionnement des institutions financières islamiques demeure un défi majeur et entrave leur réelle performance. En fin, les clients des institutions islamiques et conventionnelles affirment que le facteur déterminant dans l'acceptation des produits islamiques est leur alignement avec les valeurs religieuses et culturelles. En effet, 50 % de la population confirme que ces aspects jouent un rôle fondamental dans leur décision d'adopter ou non les services de banques islamiques.

Cependant, cette étude abrite des limites, malgré une reconnaissance croissante et une perception positive des valeurs éthiques des banques islamiques, elles ne représentent qu'environ 5 % du marché bancaire, illustrant un potentiel de croissance très significatif qui reste largement inexploité à cause d'un manque de compréhension des produits financiers islamiques par le grand public. La promotion de l'éducation financière accompagnée d'une amélioration des infrastructures réglementaires consolidera l'attractivité de ce dernier jouera un rôle déterminant dans le renforcement de la confiance des clients envers ces institutions.

En termes de perspectives, les implications pour le secteur financier marocain sont considérables. Pour viser le développement futur de la finance islamique, il est pertinent que les banques islamiques intensifient leurs efforts en matière de communication et de sensibilisation des consommateurs. De nombreuses pistes d'améliorations et de recommandations émergent. Les décideurs politiques devraient envisager de créer un cadre réglementaire plus favorable qui encourage l'innovation en garantissant la protection des



consommateurs. Les institutions financières, quant à elles, devraient explorer la mise en place de produits adaptés aux besoins spécifiques des jeunes générations et des segments de marché non desservis. Enfin, pour les chercheurs, l'étude des dynamiques de marché et des attentes des clients dans un contexte de digitalisation croissante devrait constituer une priorité. En s'appuyant sur ces recommandations, le secteur de la finance islamique au Maroc pourrait non seulement croître de manière soutenue, mais également jouer un rôle fondamental dans la diversification et la résilience du système financier national.

Afin de mieux valoriser cette étude, d'autres questions se posent et ouvrent la voie à de nouvelles recherches : Le développement de cette finance islamique, n'est-il pas en mesure de stimuler d'avantage l'ingénierie de l'économie islamique dans sa globalité pour faire éthiquement face aux disparités sociales ? N'est-il pas capable de lutter contre l'endettement de l'État, des entreprises et des ménages, et ce par le biais de développement de ses autres piliers comme le Waqf et la Zakat ? Ces deux derniers volets ne constituent-ils pas des pistes d'amélioration, dans lesquelles l'économie islamique excelle à travers son initiation, son fondement et sa performance ? La finance islamique, ne forme-t-elle pas une alternative clé pour atténuer les disparités sociales et résilier le système financier national ?



## ANNEXES

- Annexe 1 : Répartition détaillées des questions par catégorie de cible.
- Annexe numéro 2 : Liste des tableaux relatifs aux extraits de réponses par cibles.
- Questions et réponses sur Google forms des responsables des institutions financières islamiques et banques conventionnelles:  
<https://docs.google.com/forms/d/1fmzvitwJVSKI0Aaa26MpMDTp9wIbla7Adwyvjo8jwy0/edit#responses>
- Questions et réponses sur Google forms des experts en finance islamique:  
<https://docs.google.com/forms/d/1aGzOQCmsgt4GhYMH6f-1CrSxEx4EG3wg6dYyiEf84ic/edit#responses>
- Questions et réponses sur Google forms des chercheurs et des universitaires en finance islamique : <https://docs.google.com/forms/d/1MuOGJMitu6ybinVB72t3Ycilor5R-Ev5ZmZUsOmhwMA/edit#responses>
- Questions et réponses sur Google forms des clients Banques conventionnelles vs institutions financières islamiques :  
<https://docs.google.com/forms/d/1h6mWIO6NxYtaTx-mCo3dosw7PhHujtXgf2V6qNXqwPA/edit#responses>

## BIBLIOGRAPHIE

- Ahmame M. (2023) « Les banques participatives au Maroc : enjeux et perspective d'évolution ? », Revue Française d'Economie et de Gestion «Volume 4: Numéro 8» pp:116
- Ariff, M., & Iqbal, M. (2011). *Islamic Banking: Governance, Contracts, and Financial Performance*. Edward Elgar Publishing.
- Bacha, O. I., et al. (2019). *Innovation in Islamic Finance: A Review of Islamic Banking Products and Services*. Journal of Islamic Finance, 8(1), 1-14.
- Bacha, O. I., et al. (2015). *Profit and Loss Sharing in Islamic Banking: Theory and Practice*. Palgrave Macmillan.
- Baha, M., & Rahali, S. (2022). *Analyse comparative de la performance des banques islamiques et conventionnelles au Maroc*. Journal of Islamic Banking and Finance, 9(1), 45-58.
- Banque Centrale du Maroc. (2021). *Rapport Annuel sur la Banque et le Système Financier*.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Merrouche, O. (2013). *Islamic vs. Conventional Banking: Business Model, Efficiency and Stability*. Journal of Banking & Finance, 37(2), 404-418.
- Benhida, K., & Nait Slimane, A. (2021). *Perception des banques islamiques au Maroc : Une étude empirique*. Revue Marocaine de Recherche en Gestion, 12(1), 22-35.
- Deloitte. (2021). *Islamic Finance: A Global Perspective*.
- Dusuki, A. W. (2008). *What Does Islam Say About Financing?* International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 1(2), 125-132.
- EL MOUSSAOUI A. & BUDAS I (2022) «Les voies de transition de la finance conventionnelle à la finance islamique, analyse empirique sur un échantillon de pays », Revue Internationale du Chercheur «Volume 3:Numéro 3» pp: 632 -658
- Ernst & Young (2018). "World Islamic Banking Competitiveness Report: Unlocking Opportunities." Available at: EY Website.
- Financial Stability Board (FSB). (2018). *Guidance on Central Counterparties and Islamic Finance*. Available at: [FSB Website](#)
- Hassan, M. K., Aliyu, S., Mohamad, M. S., & Umar, M. (2019). "A Review of Islamic Banking and Finance Literature: Issues, Challenges, and Future Directions." *Pacific-Basin Finance Journal*, 53, 253-277.



- Hassan, M. K., & Lewis, M. K. (2007). *Islamic Finance: Principles and Practice*. Edward Elgar Publishing.
- HILMI, Y. (2024). Contrôle de gestion dans les banques islamiques: Une revue de littérature. *Recherches et Applications en Finance Islamique (RAFI)*, 8(1), 23-40.
- ISLAHI, ABDUL AZIM (2016), La Genèse de l'Economie Islamique Revisitée, *Etudes en Economie Islamique*, Vol.8, No.2, 2016 (3-34)), DOI : 10.12816/0015019.
- Khan, S. (2020). Risk Management in Islamic and Conventional Banking. *Journal of Computing and Management studies*, 4(1), 15.
- Kharbouch, A., et al. (2021). *Consumer Awareness and Knowledge of Islamic Finance in Morocco: A Survey Study*. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 14(3), 487-501.
- Khediri, K., & Khemakhem, M. (2020). *Regulatory Framework and Challenges for Islamic Banking in Morocco: The Role of Bank Al-Maghrib*. *Journal of Islamic Banking and Finance*, 8(2), 45-62.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.
- La Société islamique pour le développement du secteur privé (2023), Rapport de la société islamique de développement du secteur privé, membre du groupe de la banque islamique de développement et la Bourse de Londres [https://icd-ps.org/uploads/files/ICD\\_LSEG\\_IFDI\\_REPORT\\_20231715587354\\_7400.pdf](https://icd-ps.org/uploads/files/ICD_LSEG_IFDI_REPORT_20231715587354_7400.pdf)
- Lahbabi, A. (2020). *La finance islamique au Maroc : Enjeux et perspectives*. *Revue Marocaine de Finances et Gestion*, 7(2), 15-28.
- Naga, K., et al. (2019). *Islamic Finance: Principles and Practice*. Routledge.
- PwC (2020). "The Digital Banking Revolution: Enhancing Competitiveness in Islamic Finance." *PwC Global Islamic Finance Review*. Available at: PwC Website.
- Rahman, A., & Nor, M. (2016). "The Impact of Financial Literacy on the Adoption of Islamic Banking in Malaysia." *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 2(3), 23-45.
- Thomson Reuters (2019). "Islamic Finance Development Report: Driving Sustainable Growth." Available at: Thomson Reuters Website.