

La finance islamique et sa contribution pour le financement des PME marocaines

Islamic Finance and Its Contribution to the Financing of Moroccan SMEs

Ayoub MASSIKI, (Doctorant)

*Laboratoire économique et management des organisations
Faculté d'économie et de gestion
Université Ibn Tofail de Kenitra, Maroc*

Olaya METWALLI, (Doctorante)

*Laboratoire de recherche en Economie, Gestion Management des affaires
Faculté d'économie et de gestion
Université Hassan 1 de Settat, Maroc*

Omar KHARBOUCH, (Enseignant chercheur.)

*Laboratoire économique et management des organisations
Faculté d'économie et de gestion
Université Ibn Tofail de Kenitra, Maroc*

Brahim DINAR, (Enseignant chercheur.)

*Laboratoire de recherche en Economie, Gestion Management des affaires
Faculté d'économie et de gestion
Université Hassan 1 de Settat, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté d'économie et de gestion Campus universitaire Kénitra Maroc https://feg.uit.ac.ma +212 5 37 32 92 18
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	MASSIKI, A., METWALLI, O., KHARBOUCH, O., & DINAR, B. (2024). La finance islamique et sa contribution pour le financement des PME marocaines. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 5(11), 283-304. https://doi.org/10.5281/zenodo.14061083
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: September 21, 2024

Accepted: November 06, 2024

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 5, Issue 11 (2024)

La finance islamique et sa contribution pour le financement des PME marocaines

Résumé :

Les PME sont primordiales pour l'économie marocaine, représentant 95 % du tissu productif national et jouant un rôle central dans le développement économique et la génération d'emplois. Cependant, ces entreprises rencontrent d'importantes difficultés d'accès au financement, principalement en raison de l'hésitation des institutions financières à leur octroyer des prêts, préférant soutenir les grandes entreprises. Afin de pallier cette situation, l'État a instauré diverses mesures visant à faciliter le financement des PME. Parmi les solutions envisagées, la finance islamique se distingue par ses modes de financement innovants, moins exigeants en garanties et réduisant les charges financières. Cette étude cherche à déterminer si la finance islamique pourrait représenter une solution efficace aux défis de financement des PME marocaines. Nous avons adopté une méthodologie déductive dans le but de vérifier nos hypothèses. Celle-ci inclut une revue de la littérature afin de comprendre les principes des différents modes de financement et une collecte de données sur le terrain par le biais d'entretiens avec les dirigeants de PME. L'analyse descriptive de ces données permettra d'examiner les caractéristiques de l'échantillon, les besoins en financement, et d'évaluer le potentiel de la finance islamique. Notre article est structuré en quatre parties : une revue de la littérature, la méthodologie de travail, une analyse descriptive et une présentation des résultats obtenus.

Mot clés : PME, Financement, Finance islamique.

JEL Classification : M41

Type de l'article : Recherche empirique

Abstract:

SMEs are vital to the Moroccan economy, accounting for 95% of the country's productive fabric and playing a central role in economic development and job creation. However, these businesses face major difficulties in accessing finance, mainly because financial institutions are reluctant to grant them loans, preferring to support large companies. To remedy this situation, the government has introduced a number of measures to make it easier to finance SMEs. Among the solutions being considered, Islamic finance stands out for its innovative financing methods, which require less collateral and reduce financial burdens. This study seeks to determine whether Islamic finance could represent an effective solution to the financing challenges facing Moroccan SMEs. We adopted a deductive methodology to test our hypotheses. This included a literature review to understand the principles of different financing methods and field data collection through interviews with SME managers. The descriptive analysis of these data will allow us to examine the characteristics of the sample, the financing needs, and to assess the potential of Islamic finance. Our article is structured in four parts: a review of the literature, the working methodology, a descriptive analysis and a presentation of the results obtained.

Key-words: SMEs, Financing, Islamic Finance.

Classification JEL : M41

Paper type: Empirical research

1. Introduction.

Les PME forment la colonne vertébrale de l'économie marocaine. Représentant 95 % de la structure productive nationale, elles contribuent de façon significative au développement de l'économie, à la création d'emplois, ainsi qu'au développement des régions et des collectivités locales. Selon l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale (OMPIC), le nombre d'entreprises créées au Maroc s'élevait à 93 517 unités à fin 2023, réparties entre 64 027 personnes morales et 29 490 personnes physiques. Depuis la crise économique, l'importance des PME a été davantage reconnue en raison de leur capacité, grâce à leur structure flexible, à absorber les effets de la mondialisation.

Cependant, malgré leur rôle central, les PME rencontrent de nombreuses difficultés, en particulier en matière d'accès au financement. Les banques, en tant que partenaires et bailleurs de fonds des PME, sont censées répondre en priorité à leurs besoins financiers. Pourtant, malgré les initiatives de l'État pour soutenir les PME, elles restent souvent réticentes à leur accorder des prêts, préférant collaborer avec les grandes entreprises.

Pour pallier cette situation, les autorités monétaires ont instauré diverses mesures visant à écarter ces contraintes et à offrir un accès plus aisé au financement nécessaire pour leur développement. Dans cette optique, plusieurs économistes et analystes financiers proposent de recourir à la finance islamique, qui offre des modes de financement innovants. Ces modes, demandant moins de garanties et limitant les charges financières, représentent une solution potentielle pour encourager la création et la croissance des PME.

Ainsi, la problématique de notre article s'articule autour de la question suivante : « La finance participative, avec ses modes de financement, pourrait-elle offrir une solution pour surmonter les obstacles au développement et au financement des PME marocaines ? » Cette question constitue le noyau central de notre travail, car elle soulève les enjeux majeurs auxquels font face les PME au Maroc en matière de financement, tout en explorant le potentiel de la finance participative comme alternative pertinente à ces besoins cruciaux.

Nous avons décidé d'examiner la question du financement des PME au Maroc pour mieux comprendre leur situation. Notre intérêt pour les financements participatifs est d'abord motivé par des considérations religieuses, puis par l'essor de ce secteur ces dernières années. Afin de résoudre notre problématique, nous allons formuler des hypothèses qui orienteront notre étude et qui seront vérifiées tout au long de notre travail :

- **Hypothèse 1** : La finance islamique, en raison de son adaptabilité aux principes de la Charia, est perçue par les entrepreneurs musulmans comme une alternative viable et attractive au financement conventionnel.
- **Hypothèse 2** : L'accès limité aux financements islamiques freine le développement des PME marocaines, malgré l'intérêt des entrepreneurs pour ces produits.
- **Hypothèse 3** : La collaboration entre les institutions participatives et les PME est susceptible d'accélérer la croissance des deux secteurs, à condition que les obstacles liés au coût et à la connaissance des produits islamiques soient levés.

Pour confirmer ou infirmer ces hypothèses, nous avons choisi une méthodologie de recherche déductive, visant à vérifier les théories d'analyse relatives aux différents modes de financement des PME. Notre démarche méthodologique se présente comme suit : une recherche bibliographique et documentaire sur les principes liés aux différents modes de financement destinés aux PME, afin de mieux comprendre la méthodologie. Pour résoudre efficacement notre problématique, il est crucial de procéder à une collecte de données sur le terrain, en nous rendant directement auprès des différentes PME, afin de présenter en détail certains aspects pertinents par rapport à notre étude.

À ce stade, il convient de noter que nous avons concentré notre attention sur la réalisation d'entretiens directs avec les responsables de différentes fonctions au sein des PME, en particulier avec la direction administrative et financière (DAF) ainsi que des responsables à différents niveaux hiérarchiques. En effet, l'acquisition de connaissances sur le terrain nous a permis de mieux comprendre le processus de financement et sa contribution au développement des PME marocaines.

Ce travail, basé sur une méthode purement descriptive, se décline en quatre sections principales. Nous commençons par une revue de la littérature qui établit le cadre théorique en explorant les caractéristiques des PME, leurs défis de financement et le potentiel de la finance islamique. Ensuite, la méthodologie décrit les outils de collecte de données, en tenant compte de la sélection de l'échantillon et de la conception des questionnaires. La section d'analyse descriptive fournit un aperçu des caractéristiques de l'échantillon et des réponses aux questions sur le financement, mettant en évidence les besoins et les obstacles rencontrés. Enfin, les résultats synthétisent les principales découvertes, analysent les tendances observées et proposent des recommandations pratiques pour faciliter le recours au financement des PME, tout en évaluant le rôle potentiel de la finance islamique.

Notre étude est d'autant plus pertinente en raison de la complexité croissante du financement des PME, une problématique qui suscite un intérêt grandissant parmi les chercheurs et les spécialistes, compte tenu de l'importance cruciale de ce secteur et de son impact économique. De même, la finance participative prend une place de plus en plus significative dans le système financier mondial. À travers notre recherche, nous visons à approfondir la compréhension des PME, en examinant leurs caractéristiques, leur rôle essentiel, ainsi que les défis spécifiques liés à leur financement. Nous explorerons également les opportunités offertes par la finance participative, en évaluant son potentiel et son importance dans le financement des PME.

2. Revue de la littérature et formulation des hypothèses.

2.1. Revue de la littérature

Les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une place essentielle dans l'économie mondiale, contribuant à la dynamisation et au développement, quel que soit le niveau de développement des pays. Dans les pays développés, elles complètent les grandes entreprises, tandis que dans les pays en développement, elles constituent un moteur de développement industriel (Kabbaj, 2018). Au Maroc, les PME représentent environ 95 % des entreprises et génèrent près de 60 % des emplois privés (OMPIC, 2023). Elles jouent un rôle fondamental dans la production, les exportations et les investissements (Loi n°53-00, 2002). Ces entreprises sont cruciales pour le développement régional et la lutte contre le chômage, mais elles sont confrontées à des défis majeurs, notamment l'accès au financement. La Banque Mondiale (2021) souligne que près de 50 % des PME marocaines rapportent des difficultés à obtenir des crédits bancaires.

La définition des PME varie d'un pays à l'autre et d'un secteur à l'autre. Aux États-Unis, la Small Business Administration (2019) utilise des critères spécifiques selon l'industrie, tandis qu'en Europe, une harmonisation a été réalisée (Commission of the European Communities, 2003). Au Maroc, les PME doivent être directement gérées par leurs propriétaires et répondre à des critères de chiffre d'affaires, de bilan et d'effectif (moins de 200 employés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 75 millions de dirhams) (Loi n°53-00, 2002). Les caractéristiques des PME marocaines incluent flexibilité et prédominance de l'entrepreneur, mais aussi des lacunes en matière de management et d'innovation.

Les PME marocaines rencontrent plusieurs obstacles au financement, tels que le manque de garanties, une faible visibilité financière et la préférence des banques pour des clients plus importants et moins risqués. De plus, le système bancaire traditionnel est souvent perçu comme

inadapté aux besoins des PME, ce qui limite leur capacité de croissance (Ait Ali & Jaidane, 2020).

Le financement des PME au Maroc est un enjeu majeur, car ces entreprises rencontrent fréquemment des obstacles pour obtenir des financements. Beck et al. (2008) soulignent que les PME, souvent sous-capitalisées et peu transparentes, ont des difficultés à séduire les institutions financières, qui préfèrent prêter à des entreprises plus grandes et établies. Les besoins de financement des PME peuvent être classés en trois catégories : investissement, exploitation et innovation (Hassan & Lahlou, 2015).

- Besoins d'investissement : Essentiels pour maintenir et améliorer les capacités de production, ces besoins nécessitent souvent des ressources financières difficiles à mobiliser.
- Besoins d'exploitation : Ils concernent le financement des actifs circulants et la gestion de la trésorerie, indispensables pour couvrir les obligations financières à court terme.
- Besoins d'innovation : Ces besoins, liés aux projets de recherche et développement, sont souvent les plus difficiles à financer en raison des risques associés.

La finance islamique émerge comme une solution potentielle pour le financement des PME marocaines. Elle offre des produits conformes aux principes de la Charia, favorisant des investissements éthiques et responsables (Iqbal & Mirakhor, 2011). Les banques islamiques se basent sur des contrats de partenariat tels que le *mudarabah* et le *musharakah*, qui encouragent le partage des risques et des profits, allégeant ainsi la pression financière sur les PME. Plusieurs études montrent que les modes de financement islamique peuvent répondre aux besoins spécifiques des PME en offrant des conditions plus flexibles. Par exemple, la nature des contrats de partenariat permet de partager les risques entre les financeurs et les entrepreneurs, réduisant ainsi la pression sur ces derniers (Abedifar et al., 2013).

Des recherches récentes ont examiné l'impact de la finance islamique sur le développement des PME dans divers contextes. Une étude menée par Ali et Alharbi (2020) démontre que les PME financées par des institutions islamiques affichent une meilleure performance financière et une plus grande résilience face aux crises économiques. Au Maroc, des initiatives récentes de finance islamique, telles que la création de banques participatives, visent à faciliter l'accès au crédit pour les PME (Khan & Bhatti, 2010).

Le cadre réglementaire marocain a évolué ces dernières années pour inclure des produits financiers islamiques, offrant ainsi de nouvelles opportunités aux PME. Le gouvernement et les institutions financières ont mis en place des mesures pour promouvoir la finance islamique, reconnaissant son potentiel pour stimuler l'économie locale et favoriser l'entrepreneuriat (Banque Al Baraka, 2022).

La finance islamique représente une alternative prometteuse pour surmonter les défis de financement des PME marocaines. En offrant des solutions adaptées aux réalités du marché, elle pourrait non seulement favoriser la croissance de ce secteur, mais aussi contribuer à un développement économique plus inclusif. Cependant, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour sensibiliser les entrepreneurs aux avantages de la finance islamique et renforcer la confiance dans ces produits financiers.

Les banques islamiques ont vu le jour dans les années 1960, avec des initiatives en Égypte et ailleurs. Ces institutions ont développé des outils financiers basés sur la participation et l'implication dans la production, tout en rejetant la spéculation (Hassan & Lewis, 2007). Les principes clés de la finance islamique comprennent :

- Prohibition du *riba* (intérêt) : Les financements sont basés sur des participations et des profits partagés.

- Partage des risques : Les pertes et bénéfices sont répartis selon des contrats préétablis.
- Éthique et responsabilité sociale : Les transactions doivent être justes et conformes aux valeurs islamiques (Usmani, 2002).

L'introduction de la finance islamique au Maroc pourrait aider les PME à surmonter certains de leurs défis financiers. En effet, les produits de finance islamique, moins exigeants en termes de garanties et mieux adaptés aux besoins spécifiques des PME, pourraient stimuler leur croissance et leur innovation. Cependant, il est crucial d'améliorer la sensibilisation des entrepreneurs aux avantages de ces solutions et de renforcer les infrastructures financières islamiques.

2.2. Formulation des hypothèses

La finance islamique, en tant que cadre alternatif aux systèmes financiers conventionnels, est fondée sur des principes éthiques et religieux qui encouragent une gestion responsable des ressources financières. Selon Iqbal et Mirakhor (2011), ces principes garantissent que les transactions sont conformes à la Charia, ce qui les rend particulièrement attrayantes pour les entrepreneurs musulmans. **Hypothèse 1** suggère que, en raison de son adaptabilité aux principes de la Charia, la finance islamique est perçue par les entrepreneurs musulmans comme une alternative viable et attractive au financement conventionnel. De nombreuses études soutiennent cette hypothèse, en montrant que les entrepreneurs recherchent des solutions financières qui respectent leurs valeurs et leurs croyances (Siddiqui, 2008).

• **Hypothèse 1** : La finance islamique, en raison de son adaptabilité aux principes de la Charia, est perçue par les entrepreneurs musulmans comme une alternative viable et attractive au financement conventionnel.

Cependant, malgré cet intérêt croissant pour les produits de finance islamique, des obstacles persistent. **Hypothèse 2** affirme que l'accès limité aux financements islamiques freine le développement des PME marocaines, malgré l'intérêt des entrepreneurs pour ces produits. Ce constat est corroboré par Obaidullah et Khan (2008), qui soulignent que les infrastructures nécessaires pour soutenir la finance islamique dans de nombreux pays, y compris le Maroc, sont souvent insuffisantes. Cette situation limite non seulement l'accès au financement, mais crée également une méfiance envers les produits financiers islamiques, exacerbée par un manque de sensibilisation et de connaissance des offres disponibles.

• **Hypothèse 2** : L'accès limité aux financements islamiques freine le développement des PME marocaines, malgré l'intérêt des entrepreneurs pour ces produits.

La collaboration entre les institutions participatives et les PME est une voie prometteuse pour surmonter ces défis. **Hypothèse 3** propose que cette collaboration est susceptible d'accélérer la croissance des deux secteurs, à condition que les obstacles liés au coût et à la connaissance des produits islamiques soient levés. Plusieurs recherches indiquent que les partenariats entre institutions financières islamiques et PME peuvent créer des synergies bénéfiques, où les PME accèdent à des ressources financières adaptées, tandis que les institutions améliorent leur portefeuille d'investissements (Khan & Bhatti, 2008). Des programmes de sensibilisation et de formation visant à éduquer les entrepreneurs sur les produits de finance islamique pourraient être mis en place pour renforcer cette collaboration, favorisant ainsi un écosystème financier plus inclusif et durable.

• **Hypothèse 3** : La collaboration entre les institutions participatives et les PME est susceptible d'accélérer la croissance des deux secteurs, à condition que les obstacles liés au coût et à la connaissance des produits islamiques soient levés.

3. Les produits et les services des banques participatives pour financer les PME.

Actuellement, les banques participatives, également appelées banques islamiques, jouent un rôle croissant dans le financement des petites et moyennes entreprises (PME). En réponse à une demande accrue pour des alternatives aux institutions financières traditionnelles, ces banques proposent une gamme diversifiée de produits et services adaptés aux besoins des PME. Leur fonctionnement, fondé sur les principes de la Charia, influence directement leurs méthodes de financement et l'offre de produits, les distinguant des modèles financiers conventionnels.

3.1. Principaux produits financiers.

La Mudarabah (Partenariat de financement), ce contrat permet à un investisseur (rabb al-mal) de fournir des fonds à un entrepreneur (mudarib) qui gère le projet. Les bénéfices réalisés sont partagés selon un ratio convenu à l'avance, tandis que les pertes sont supportées par l'investisseur. Ce modèle est particulièrement adapté aux PME qui cherchent des financements sans avoir à fournir des garanties importantes.

La Musharakah (Coentreprise), dans ce type de partenariat, deux ou plusieurs parties contribuent au capital d'un projet et partagent les bénéfices et les pertes. Cela favorise un alignement d'intérêts entre les partenaires et permet aux PME de bénéficier d'un capital supplémentaire tout en gardant une certaine autonomie.

La Murabaha (Vente à profit), ce contrat implique l'achat d'un bien par la banque, qui le revend ensuite à la PME avec une marge bénéficiaire préalablement convenue. Ce modèle est souvent utilisé pour financer l'acquisition d'équipements ou de stocks, offrant ainsi aux PME un accès à des actifs essentiels sans recourir à des prêts à intérêt.

L'Ijara est un contrat de leasing où la banque achète un bien et le loue à la PME. À la fin de la période de location, la PME peut acheter le bien pour un montant convenu. Ce produit est particulièrement utile pour les PME qui souhaitent acquérir des équipements sans avoir à faire un investissement initial lourd.

Bien que ce ne soit pas un produit de financement direct, **le Takaful** offre une protection financière aux PME contre divers risques. Ce système d'assurance conforme à la Charia aide les entreprises à se prémunir contre les pertes potentielles, ce qui peut renforcer leur stabilité financière.

3.2. Impact sur le financement des PME.

L'utilisation des produits et services des banques participatives a le potentiel de transformer le paysage du financement des PME au Maroc. En offrant des alternatives au crédit traditionnel, ces institutions peuvent :

- Réduire la dépendance au financement conventionnel : Les PME peuvent accéder à des financements adaptés à leur modèle d'affaires sans les contraintes des taux d'intérêt.
- Stimuler l'innovation et la croissance : Grâce à des modèles de financement flexibles, les PME peuvent investir dans des projets d'innovation, accroître leur capacité de production et élargir leur marché.
- Favoriser un développement économique inclusif : En soutenant les PME, les banques participatives contribuent à la création d'emplois et à la réduction du chômage, tout en respectant des valeurs éthiques et responsables.

En conclusion, les banques participatives jouent un rôle crucial dans le financement des PME au Maroc, en leur offrant des solutions financières adaptées et en les accompagnant dans leur développement. Toutefois, pour maximiser leur impact, il est essentiel de continuer à sensibiliser les entrepreneurs aux opportunités offertes par ces institutions et de renforcer l'infrastructure financière islamique dans le pays.

4. Les théories de la finance islamique et des financements

Les théories de la finance islamique reposent sur des principes fondamentaux dérivés de la Charia, qui interdisent l'intérêt (riba), l'incertitude excessive (gharar) et l'implication dans des activités jugées immorales, comme l'expliquent Iqbal et Mirakhor (2011). Ces principes visent à garantir des transactions justes et éthiques, favorisant ainsi la justice sociale et économique. En conséquence, les institutions financières islamiques adoptent une approche différente de celle des banques conventionnelles, qui fonctionnent principalement sur un modèle basé sur l'octroi de crédits à intérêt. Dans le cadre des banques islamiques, les modes de financement privilégient le partage des profits et des pertes (mudaraba) ou des partenariats (musharaka), selon la description de Siddiqui (2008).

Le contrat de **mudaraba** permet à un investisseur (rab al-mal) de fournir le capital, tandis que l'entrepreneur (mudarib) gère l'activité. Les profits sont partagés selon un ratio prédéfini, mais en cas de perte, seul l'investisseur supporte le risque financier, sauf en cas de négligence de la part de l'entrepreneur. Cela encourage une gestion prudente et une collaboration étroite entre les parties, ce qui est particulièrement bénéfique pour les PME qui manquent souvent de ressources financières et de garanties pour accéder à des financements traditionnels (Siddiqui, 2008).

D'autre part, le contrat de **musharaka** implique un co-investissement entre la banque et l'entreprise. Dans ce cadre, les deux parties contribuent au capital d'un projet, et les bénéfices et les pertes sont répartis proportionnellement à leurs contributions. Cette approche favorise une plus grande implication des banques dans la réussite des projets, incitant les PME à adopter des pratiques de gestion prudentes pour maximiser les rendements, comme l'indique El-Gamal (2006).

En outre, les contrats tels que l'**ijara** (location-vente) et la **murabaha** (financement avec marge bénéficiaire) sont également couramment utilisés pour financer les PME. L'**ijara** permet à une entreprise d'utiliser un actif, tel qu'un équipement, sans en devenir immédiatement propriétaire. Ce contrat se termine souvent par une option d'achat, permettant à l'entreprise d'acquérir l'actif à la fin de la période de location. Cela aide les PME à maintenir leur liquidité tout en ayant accès aux ressources nécessaires à leur activité (Usmani, 2002).

La **murabaha**, quant à elle, consiste en un contrat où la banque achète un bien (comme un véhicule ou un équipement) et le revend à l'entreprise avec une marge bénéficiaire prédéfinie. Ce mode de financement offre aux PME une solution pour acquérir des actifs sans recourir à des prêts à intérêt, en respectant les principes islamiques (Usmani, 2002). Ces instruments constituent donc une alternative viable au financement traditionnel, répondant aux besoins croissants des PME. Ces dernières jouent un rôle clé dans la croissance économique dans les pays à majorité musulmane, représentant une part significative de l'emploi et de l'innovation. Par conséquent, la finance islamique contribue non seulement à l'inclusion financière, mais aussi au développement économique durable (Obaidullah & Khan, 2008).

5. Méthodologie et analyse de recherche

5.1. Méthodologie de recherche

Suite à l'éclaircissement des difficultés et des outils de financement disponibles, une section sera consacrée à l'étude des produits financiers islamiques commercialisés au Maroc. Cette analyse vise à identifier les obstacles et défis rencontrés par ces alternatives, notamment les contraintes fiscales, réglementaires, politiques, organisationnelles et commerciales. Ces défis ont contribué à un coût élevé de ces produits par rapport à des options similaires déjà présentes sur le marché financier.

Pour approfondir cette analyse, nous proposerons des mesures nécessaires pour favoriser le développement de ces outils de financement au Maroc. Nous examinerons également, à partir

d'une étude de terrain, la place et le rôle potentiel de la finance participative dans le financement des PME marocaines, ce qui nous permettra de répondre à notre problématique principale.

L'approche méthodologique choisie repose sur une démarche descriptive, adoptant une posture épistémologique post-positiviste. Ce cadre permet d'aborder la problématique de manière objective, en s'appuyant sur des données qualitatives concrètes pour apporter des réponses à notre questionnement, tout en tenant compte de l'incertitude. Nous avons privilégié un raisonnement hypothético-déductif, qui permet de vérifier des hypothèses basées sur des théories existantes et de les tester à l'aide d'une analyse rigoureuse.

Nous commencerons par présenter notre échantillon, puis nous exposerons la conception de notre questionnaire élaboré avec Google Forms. Nous préciserons également les outils adoptés pour l'analyse des données, avant d'examiner les questions relatives au financement des entreprises.

5.2. L'échantillon choisi

Un échantillon est un groupe d'individus sélectionnés au sein d'une population dans le but de la représenter et peut servir à l'évaluation de cas similaires. La question de la représentativité de l'échantillon est cruciale, car il existe toujours une certaine incertitude et des risques d'erreur. Dans notre étude, nous avons fondé notre enquête sur un échantillon de 5 000 PME situées dans la région de Casablanca-Settat et opérant dans divers secteurs. Ces PME ont été choisies de manière aléatoire, car selon l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale, cette région se positionne en tant que leader avec 26 916 entreprises.

Bien que cet échantillon ne puisse pas être considéré comme représentatif de l'ensemble des PME de cette région ($5\,000/26\,916 = 18,58\%$), il permet néanmoins de dégager une vue d'ensemble et d'identifier certaines tendances générales concernant l'état actuel des PME au Maroc. Une analyse plus approfondie nécessiterait des ressources considérables et une collaboration accrue de la part des dirigeants des PME. Il convient également de noter que nous avons axé notre enquête sur des contacts directs avec les dirigeants afin d'obtenir des informations précises.

5.3. Le recueil des données

Dans le cadre de la collecte des données, nous avons d'abord réalisé un pré-test en utilisant un questionnaire auprès d'un échantillon de 300 PME. Cette étape visait à identifier et corriger toute ambiguïté pouvant entraver la compréhension des questions par les répondants. Le pré-test a révélé que la plupart des questions étaient claires pour les interviewés, mais a également mis en évidence la nécessité de modifier certaines questions, notamment celles concernant l'effectif des salariés et le chiffre d'affaires. Nous avons constaté que les entrepreneurs étaient réticents à fournir des chiffres précis, ce qui nous a conduits à ajuster ces questions pour améliorer leur précision et leur clarté. Sur cette base, nous avons pu modéliser notre questionnaire sur Google Forms afin de le distribuer à 5 000 PME. Malheureusement, nous n'avons obtenu que 2 352 réponses.

5.4. La construction du questionnaire.

Notre questionnaire se compose de 33 questions, réparties en quatre sections principales :

- Présentation de l'entreprise : Cette section a pour but de définir l'entreprise et de fournir des informations détaillées sur sa structure et ses caractéristiques.
- Identification de l'entrepreneur : Cette partie vise à cerner l'identité de l'entrepreneur en explorant son niveau de formation et son expérience professionnelle.
- Le financement de l'entreprise : Cette section offre un aperçu des besoins et des sources de financement de l'entreprise. Nous cherchons à identifier les types de

financement requis et les moyens utilisés par l'entreprise pour y accéder.

- La finance islamique et sa contribution au financement des PME marocaines : La section la plus essentielle de notre questionnaire, composée de sept questions, a pour objectif d'évaluer l'intérêt des entrepreneurs pour les produits de finance islamique. Nous cherchons à déterminer si ces produits pourraient représenter une alternative viable pour le financement des PME marocaines.

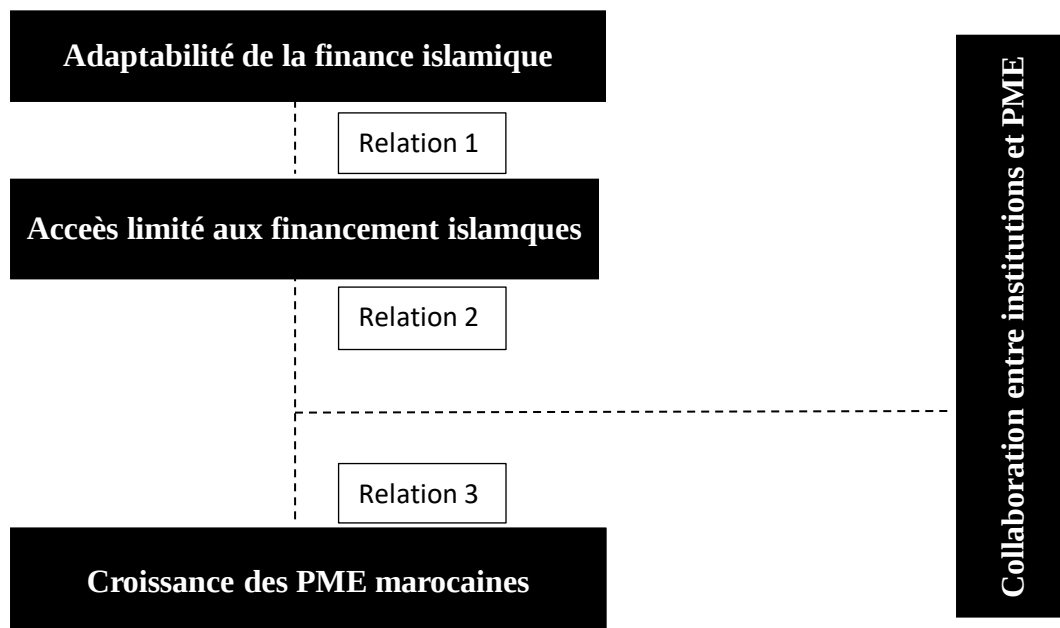
5.5. Le traitement et l'analyse des données.

Le traitement et l'analyse des données ont été réalisés par une analyse statistique descriptive. Cette approche permet de mettre en lumière les tendances et les relations au sein des données, facilitant ainsi une meilleure compréhension des résultats tout au long de notre analyse.

5.6. Model conceptuel de recherche

Le modèle conceptuel de cette recherche vise à explorer les relations entre l'adaptabilité de la finance islamique, l'accès aux financements islamiques et la collaboration entre institutions financières et petites et moyennes entreprises (PME) dans le contexte marocain. À partir de l'hypothèse 1, qui postule que la finance islamique est perçue comme une alternative viable et attractive par les entrepreneurs musulmans, le modèle illustre comment cette adaptabilité influence positivement la perception des produits financiers islamiques. L'hypothèse 2 met en évidence que l'accès limité aux financements islamiques constitue un obstacle au développement des PME, freinant ainsi leur croissance. Enfin, l'hypothèse 3 suggère que la collaboration entre les institutions financières participatives et les PME peut accélérer la croissance des deux secteurs, à condition que les barrières liées à la connaissance des produits et aux coûts soient levées. Ce modèle intègre des théories et des concepts clés de la finance islamique, en s'appuyant sur des travaux antérieurs d'Iqbal et Mirakhor (2011), d'Obaidullah et Khan (2008) et de Khan et Bhatti (2008), afin de fournir un cadre analytique solide pour comprendre l'interaction entre ces variables et leur impact sur la croissance des PME marocaines. De ce fait, notre model s'illustre comme suit :

Figure 1 : Modèle Conceptuel de Recherche.



Source : élaboré par nos soins

5.7. Analyse descriptive de l'échantillon de l'étude.

Notre enquête a porté sur un échantillon de 2352 PME, choisi de manière rigoureuse afin d'assurer une représentativité maximale. Tous les secteurs d'activité ont été couverts, et les dirigeants interrogés ont été sélectionnés en fonction de leur poste, de leur expérience professionnelle et de leur statut social. Ainsi, la population ciblée est, selon nous, bien représentative de la diversité des PME marocaines.

Le questionnaire se compose de 33 questions, soigneusement élaborées pour explorer les aspects essentiels liés à notre sujet. Chaque question a été conçue pour obtenir des réponses précises et pertinentes, garantissant ainsi une analyse approfondie et une meilleure compréhension des enjeux auxquels font face les PME.

5.8. Présentation de l'entreprise (de la question 1 à la question 8).

La répartition par secteur d'activité révèle que le commerce est le secteur le plus représenté, avec 46,04 % des entreprises de l'échantillon, suivi par l'agriculture à 27,12 %. Cette dominance du commerce souligne son rôle crucial en tant que moteur de l'économie des PME dans la région étudiée. En revanche, les secteurs des services et de l'industrie sont moins présents, avec respectivement 17,10 % et 9,73 %. Cette situation pourrait indiquer un potentiel de croissance significatif dans ces secteurs, surtout en tenant compte des évolutions et des tendances actuelles du marché. Ainsi, il semble opportun de réfléchir à des initiatives visant à dynamiser ces secteurs moins représentés afin de diversifier l'économie locale.

Tableau 1 : Répartition de l'échantillon selon le secteur d'activité, la taille de l'entreprises et le statut juridique.

Q1 Q2 Q3		Secteur d'activité				Taille de l'entreprise			Statut juridique		
		Agriculture	Industrie	Services	Commerce	Micro	Petite	Moyenne	SARL	SCS	Autres
2352	Effectif	638	229	402	1083	1570	477	305	1271	732	349
PME	%	27,12	9,73	17,10	46,04	66,75	20,28	12,97	54,04	31,12	14,84

Source : élaboré par nos soins

La répartition par taille d'entreprise montre que la majorité des structures sont des microentreprises, représentant 66,75 % de l'échantillon. Cela indique un tissu économique dominé par de petites structures, témoignant d'un environnement entrepreneurial dynamique. Cependant, cette prédominance des microentreprises peut également engendrer des défis en matière de financement et d'accès aux ressources. Les petites entreprises, quant à elles, constituent 20,28 % de l'échantillon, tandis que les moyennes entreprises représentent 12,97 %. Cette hiérarchie souligne la prévalence des microentreprises dans l'écosystème économique, ce qui peut influencer les politiques de soutien et de développement visant à renforcer les capacités et la durabilité des autres catégories d'entreprises.

En ce qui concerne le statut juridique des entreprises, la structure la plus répandue est la Société à Responsabilité Limitée, représentant 54,04 % de l'échantillon. Cette forte proportion indique une préférence marquée pour ce type de société, probablement en raison de la protection limitée qu'elle offre aux propriétaires et de sa flexibilité dans la gestion. En revanche, les Sociétés en Commandite Simple représentent 31,12 %, tandis que les autres statuts juridiques, cumulant 14,84 %, sont moins courants. Cela souligne que la SARL est clairement le choix privilégié pour les PME au Maroc, reflétant une tendance vers des structures juridiques qui facilitent l'entrepreneuriat tout en limitant les risques financiers pour les dirigeants.

Dans l'ensemble, le tableau met en lumière la prévalence des microentreprises et le secteur du commerce dans le paysage des PME marocaines. La dominance de la SARL comme statut juridique indique une tendance vers des structures légales offrant une protection aux entrepreneurs. Cette répartition offre des pistes pour des initiatives de soutien, notamment en

matière de financement et de formation, pour encourager la croissance des secteurs moins représentés comme l'industrie et les services.

Tableau 2 : Répartition de l'échantillon selon l'effectif des salariés, le chiffre d'affaires et selon la structure de capital.

Q4 Q5 Q6		Effective des salarié			Chiffre d'affaires			Structure de capital		
		1 à 9	10 à 49	50 à 249	Moins de 1 million	1 à 5 millions	Plus de 20 millions	Capital personnel	Un associé	Plus d'un associé
2352	Effectif	1271	477	604	1590	575	187	1315	732	305
PME	%	54,04	20,28	25,68	67,60	24,45	7,95	55,90	31,12	12,97

Source : élaboré par nos soins

L'analyse des données concernant l'effectif des salariés, le chiffre d'affaires et la structure de capital des entreprises révèle plusieurs tendances intéressantes.

En ce qui concerne l'effectif, une majorité significative de 54,04 % des entreprises emploie entre 1 et 9 salariés, ce qui souligne la prévalence des microentreprises dans l'échantillon. Ces structures, bien que nombreuses, peuvent faire face à des limitations en termes de ressources et de capacité de croissance. En revanche, les entreprises de taille intermédiaire, comptant entre 10 et 49 salariés (20,28 %) et celles ayant entre 50 et 249 salariés (25,68 %), représentent une proportion plus faible, indiquant un manque de développement vers des tailles d'entreprises plus importantes.

Concernant le chiffre d'affaires, 67,60 % des entreprises affichent un chiffre d'affaires inférieur à 1 million de dirhams, ce qui corrobore l'idée que la majorité des PME au Maroc sont de petite taille et peuvent être confrontées à des défis pour croître et attirer des financements. À l'autre extrémité, seules 7,95 % des entreprises génèrent plus de 20 millions de dirhams, ce qui révèle un potentiel de croissance limité pour la plupart d'entre elles.

En termes de structure de capital, 55,90 % des entreprises dépendent principalement de capital personnel, ce qui peut refléter un niveau d'autofinancement élevé. Cela peut également poser des risques, surtout en période de difficulté financière. Les entreprises ayant un seul associé représentent 31,12 %, tandis que celles avec plus d'un associé représentent 12,97 %. Cela indique que bien qu'il y ait une certaine diversité dans la structure de capital, la plupart des PME choisissent de s'appuyer sur des ressources personnelles, ce qui peut limiter leurs capacités d'investissement et de développement.

En conclusion, l'analyse des données sur les PME révèle une majorité de microentreprises caractérisées par un effectif restreint et un chiffre d'affaires modeste. Cette situation souligne les défis auxquels ces structures font face en termes de croissance et d'accès au financement. De plus, la forte dépendance au capital personnel pour le financement indique un risque accru pour la pérennité des entreprises. Pour favoriser un développement plus robuste du secteur des PME au Maroc, il serait crucial d'encourager des solutions de financement diversifiées et d'accompagner ces entreprises dans leur transition vers des tailles plus compétitives.

Tableau 3 : Répartition de l'échantillon selon le temps d'activité et les principaux défis des PME.

Q7 Q8		Temps d'activité				Défis des PME				
		Moins de 1 an	1 à 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans	Manque de financement	Concurrence accrue	Difficultés réglementaires	Pénurie de main-d'œuvre qualifiée	Autres
2352	Effectif	1313	690	234	115	1690	105	127	332	98
PME	%	55,82	29,33	9,95	4,90	71,85	4,46	5,40	14,11	4,16

Source : élaboré par nos soins

L'analyse des données concernant le temps d'activité des PME et les défis auxquels elles font face met en lumière des tendances intéressantes.

Une majorité écrasante de 55,82 % des entreprises est active depuis moins d'un an. Cela peut indiquer une dynamique d'entrée importante sur le marché, mais aussi des défis significatifs pour ces nouvelles structures à s'établir durablement. Les entreprises ayant entre 1 et 5 ans d'activité représentent 29,33 %, tandis que celles ayant entre 5 et 10 ans ne constituent que 9,95 % de l'échantillon. À peine 4,90 % des PME sont en activité depuis plus de 10 ans, ce qui suggère une forte volatilité dans le secteur et une difficulté pour les entreprises à perdurer sur le long terme.

Concernant les défis rencontrés, le manque de financement est le principal obstacle, cité par 71,85 % des répondants. Cela souligne l'importance cruciale d'un accès adéquat au capital pour la survie et la croissance des PME. La concurrence accrue est également un défi majeur, mentionnée par 14,11 % des entreprises, tandis que les difficultés réglementaires (5,40 %) et la pénurie de main-d'œuvre qualifiée (4,46 %) sont moins fréquemment citées, mais restent des préoccupations significatives. Les autres défis, représentant 4,16 %, peuvent englober des problèmes variés qui ne sont pas spécifiquement listés.

Cette analyse montre que les PME, bien qu'elles soient nombreuses et actives, rencontrent des obstacles majeurs, principalement liés au financement. La majorité des nouvelles entreprises ont des difficultés à s'implanter et à croître dans un environnement compétitif. Des mesures doivent être prises pour améliorer l'accès au financement et soutenir la pérennité des PME sur le marché.

5.9. Identification de l'entrepreneur (de la question 9 à la question 13).

L'analyse des données concernant le genre des entrepreneurs et leur tranche d'âge révèle plusieurs insights significatifs.

Dans l'échantillon étudié, une majorité de 58,29 % des entrepreneurs sont des hommes, tandis que 41,71 % sont des femmes. Cela indique que, bien que la présence féminine dans l'entrepreneuriat soit notable, les hommes restent majoritaires. Cette disparité pourrait suggérer des défis supplémentaires pour les femmes entrepreneurs, tels que l'accès aux financements et au soutien entrepreneurial.

Tableau 4 : Répartition de l'échantillon selon le genre du sexe, et la tranche d'âge de l'entrepreneur.

Q9 Q10		Genre du sexe de l'entrepreneur		Tranche d'âge de l'entrepreneur					
		Homme	Femme	Moins de 25 ans	25 à 34	35 à 44	45 à 54	55 à 64	65 ans et plus
2352	Effectif	1371	981	590	575	322	778	52	35
PME	%	58,29	41,71	25,08	24,45	13,70	33,08	2,21	1,49

Source : élaboré par nos soins

En ce qui concerne la tranche d'âge, la majorité des entrepreneurs se trouvent dans la tranche de 25 à 34 ans (25,08 %) et 35 à 44 ans (24,45 %), ce qui indique une forte représentation des jeunes et des entrepreneurs en début de carrière. En revanche, les tranches d'âge plus avancées, comme 55 à 64 ans (13,70 %) et 65 ans et plus (1,49 %), sont moins représentées, ce qui pourrait signifier que l'entrepreneuriat au Maroc est principalement dynamisé par des individus plus jeunes, possiblement en quête de nouvelles opportunités et de flexibilité professionnelle.

En résumé, ces résultats soulignent non seulement la dynamique de genre au sein de l'entrepreneuriat marocain, mais aussi l'importance des jeunes générations dans la création d'entreprises, mettant en lumière des potentiels de croissance et des enjeux à relever pour favoriser un environnement entrepreneurial plus inclusif.

Tableau 5 : Répartition de l'échantillon selon le niveau de formation de l'entrepreneur, le domaine d'expertise et l'expérience antérieure dans la gestion des PME.

Q11 Q12 Q13		Niveau de formation				Domaine d'expertise				Expérience antérieure			
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
2352 PM E	Effectif	1471	477	264	140	335	168	378	1471	54	304	305	1689
	%	62,54	20,28	11,22	5,95	14,24	7,14	16,07	62,54	2,30	12,93	12,97	71,80

(1) Aucun diplôme ; (2) Diplôme secondaire ; (3) Diplôme universitaire ; (4) Formation supérieure ; (5) Gestion ; (6) Technique ; (7) Marketing ; (8) Autre ; (9) Oui, plus de 5 ans ; (10) Oui, 1 à 5 ans ; (11) Non, moins d'un an ; (12) Non, pas d'expérience

Source : élaboré par nos soins

L'analyse des réponses concernant le niveau de formation, le domaine d'expertise et l'expérience antérieure des entrepreneurs met en lumière plusieurs tendances importantes.

Une majorité significative de 62,54 % des entrepreneurs n'a aucun diplôme, tandis que seulement 5,95 % ont suivi une formation supérieure. Cela indique que de nombreux entrepreneurs commencent leur parcours sans formation académique formelle, ce qui peut poser des défis en matière de gestion et de développement de leurs entreprises. Une proportion non négligeable (20,28 %) détient un diplôme secondaire, ce qui montre que certaines bases éducatives existent, mais elles restent insuffisantes pour beaucoup.

En termes de domaine d'expertise, la majorité des entrepreneurs (14,24 %) se spécialisent dans la gestion, suivis par ceux ayant une expertise technique (7,14 %) et en marketing (16,07 %). Ces chiffres suggèrent que bien que la gestion soit un domaine clé, il y a une diversité d'expertises, ce qui peut favoriser l'innovation et la diversité des activités économiques. Cependant, le manque de formation spécialisée pourrait limiter la capacité des entreprises à se développer dans des niches spécifiques.

Concernant l'expérience antérieure, 62,54 % des répondants ont plus de 5 ans d'expérience, tandis que seulement 2,30 % n'ont pas d'expérience. Cela montre que la majorité des entrepreneurs possèdent une certaine expérience dans le domaine, ce qui peut être un atout majeur pour la gestion de leur entreprise. En revanche, le faible pourcentage d'entrepreneurs ayant moins d'un an d'expérience (12,93 % et 12,97 %) suggère que la plupart des nouveaux entrepreneurs s'engagent dans l'entrepreneuriat avec une certaine maturité professionnelle.

Dans l'ensemble, ces résultats mettent en évidence un environnement entrepreneurial où de nombreux entrepreneurs manquent de qualifications formelles mais compensent par une expérience significative. Cependant, pour maximiser leur potentiel de croissance, il serait bénéfique d'encourager des formations supplémentaires et un développement professionnel continu.

5.10. Le financement de l'entreprise (de la question 14 à la question 20).

L'analyse des données concernant le soutien étatique et les sources de financement révèle des tendances significatives.

Une majorité écrasante des répondants, soit 89,28 %, indique qu'ils n'ont pas bénéficié de soutien étatique lors de la création de leur entreprise. En revanche, seulement 10,71 % des PME ont reçu un tel soutien. Cette situation peut signaler un manque d'initiatives gouvernementales pour accompagner les entrepreneurs, ce qui pourrait nuire à la croissance et à la durabilité des nouvelles entreprises.

En ce qui concerne les sources de financement, l'épargne personnelle est la principale méthode utilisée par 51,82 % des entrepreneurs, soulignant la dépendance aux ressources personnelles pour le financement des projets. Les prêts bancaires ne représentent que 12,97 % des sources de financement, ce qui suggère un accès limité au crédit traditionnel. Les investisseurs privés

(17,35 %) et les aides gouvernementales (10,71 %) restent des options moins courantes. Cette dépendance à l'égard de l'épargne personnelle et la faible utilisation des prêts bancaires mettent en lumière les défis que rencontrent les PME pour obtenir un financement adéquat, limitant ainsi leur potentiel de développement.

Tableau 6 : Répartition de l'échantillon en fonction de la perception d'un soutien étatique lors de la création de l'entreprise et les sources de financement.

Q14 Q15		Soutien étatique		Sources de financement				
		Oui	Non	Prêts bancaires	Épargne personnelle	Investisseurs privés	Aides gouvernementales	Autre
2352	Effectif	252	2100	305	1219	408	252	168
PME	%	10,71	89,28	12,97	51,82	17,35	10,71	7,14

Source : élaboré par nos soins

Ces résultats soulignent la nécessité d'améliorer le soutien étatique et d'élargir l'accès au financement pour favoriser le développement des PME, essentielles à la croissance économique et à la création d'emplois. Un accompagnement plus efficace pourrait aider les entrepreneurs à surmonter les obstacles financiers et à réaliser leur plein potentiel.

Tableau 7 : Répartition de l'échantillon selon la manière dont les besoins de financement sont couverts par l'autofinancement et l'accès à des sources de financement alternatives.

Q16 Q17		Capacité d'autofinancement				Sources de financement alternatives		
		0% à 25%	25% à 50%	50% à 75%	Plus de 75%	Crédit interentreprises	Crédit-bail	Aucun
1219	Effectif	415	210	344	250	345	219	655
PME	%	34,04	17,22	28,22	20,50	28,30	17,96	53,73

Source : élaboré par nos soins

Concernant la capacité d'autofinancement, les données révèlent que 34,04 % des PME ont une capacité d'autofinancement de 0 % à 25 %, ce qui indique que beaucoup d'entre elles dépendent largement d'autres sources de financement. Parallèlement, 17,22 % des entreprises autofinancent entre 25 % et 50 % de leurs besoins, tandis que 28,22 % se situent entre 50 % et 75 %. Enfin, 20,50 % des PME affichent une capacité d'autofinancement supérieure à 75 %, ce qui souligne qu'une proportion significative de ces entreprises réussit à générer un financement interne important.

En ce qui concerne les sources de financement alternatives, 28,30 % des PME utilisent le crédit interentreprises, tandis que 17,96 % optent pour le crédit-bail. Cependant, une majorité de 53,73 % ne recourt à aucune de ces options, ce qui indique une forte dépendance à l'autofinancement et peut révéler un manque d'accès ou de recours à des moyens de financement externes.

Tableau 8 : Répartition de l'échantillon selon les principaux besoins de financement et les principales difficultés pour accéder au financement.

Q18 Q19		Principaux besoins de financement				Principales difficultés			
		Investissement en équipements	Fonds de roulement	Développement de nouveaux produits	Autres	Manque de garanties	Taux d'intérêt élevés	Manque d'informations sur les produits financiers	Autre
2352	Effectif	1029	777	168	378	1002	978	301	71
PME	%	43,75	33,03	7,14	16,07	42,60	41,58	12,79	3,02

Source : élaboré par nos soins

Ces résultats montrent que de nombreuses PME ont une capacité d'autofinancement limitée, ce qui peut freiner leur croissance et leur développement. La dépendance à l'autofinancement

combinée à une faible utilisation des sources alternatives souligne un besoin pressant d'améliorer l'accès au financement pour ces entreprises.

En ce qui concerne les principaux besoins de financement, 43,75 % des PME identifient l'investissement en équipements comme leur priorité, suivi par le fonds de roulement avec 33,03 %. Cela indique une forte volonté d'améliorer leur infrastructure et leur capacité opérationnelle. Le développement de nouveaux produits représente un besoin moindre, avec seulement 7,14 %, tandis que d'autres besoins sont mentionnés par 16,07 % des répondants.

Pour ce qui est des principales difficultés rencontrées, le manque de garanties est le plus souvent cité, touchant 42,60 % des entreprises. Cela suggère que les PME se heurtent à des obstacles lors de la recherche de financements, car elles ne peuvent pas fournir les garanties requises. Les taux d'intérêt élevés représentent une préoccupation pour 41,58 % des PME, ce qui limite leur capacité à accéder à des prêts abordables. Enfin, 12,79 % des répondants mentionnent un manque d'informations sur les produits financiers comme un obstacle, et 3,02 % évoquent d'autres difficultés.

Les résultats montrent que les PME sont principalement axées sur des investissements matériels et le fonds de roulement, mais elles sont freinées par des défis liés à l'accès au financement, notamment en raison du manque de garanties et des taux d'intérêt élevés. Cela met en évidence la nécessité d'améliorer l'accès à des solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des PME.

Tableau 9 : Répartition de l'échantillon selon le bénéficié d'un financement pour un projet spécifique.

Q20		Bénéficié d'un financement pour un projet spécifique	
		Oui	Non
2352	Effectif	305	2047
PME	%	12,97	87,03

Source : élaboré par nos soins

Concernant la question de savoir si les PME ont bénéficié d'un financement pour un projet spécifique, seulement 12,97 % des entreprises répondent par l'affirmative, tandis qu'une grande majorité de 87,03 % indique qu'elles n'ont pas reçu de tels financements.

Cette répartition suggère que la majorité des PME au sein de l'échantillon se trouvent dans une situation où elles ne parviennent pas à accéder à des financements dédiés pour leurs projets, ce qui peut freiner leur développement et leur capacité à innover. Cela soulève des préoccupations quant aux mécanismes de financement disponibles et à leur adéquation avec les besoins des PME.

Les données révèlent une faible proportion de PME bénéficiant de financements pour des projets spécifiques, indiquant un accès limité aux ressources financières nécessaires pour soutenir leurs initiatives. Cela souligne l'importance de renforcer les options de financement ciblées pour favoriser la croissance et l'innovation au sein des PME.

5.11. La finance islamique et sa contribution au financement des PME marocaines (de la question 21 à la question 33).

Les résultats concernant le type de banque choisie montrent une préférence notable pour les banques islamiques, qui représentent 42,90 % de l'échantillon. Les banques classiques suivent avec 31,68 %, tandis que 25,42 % des PME optent pour une combinaison des deux types de banques. Cela indique un intérêt croissant pour les options de financement conformes à la Charia.

En ce qui concerne la connaissance des produits de finance islamique, 80,61 % des répondants affirment ne pas avoir de connaissances sur ces produits, tandis que 19,39 % en ont une certaine connaissance. Ce manque de familiarité pourrait freiner l'adoption de ces solutions financières innovantes.

Tableau 10 : Répartition de l'échantillon selon le type de banque choisie, la connaissance des produits de finance islamique et l'intérêt pour les financements islamiques.

Q21 Q22 Q23		Type de banque choisie			Connaissance des produits de finance islamique		Intérêt aux financements islamiques	
		Banques islamiques	Banques classiques	Deux types de banques	Oui	Non	Oui	Non
2352	Effectif	1009	745	598	1896	456	1607	745
PME	%	42,90	31,68	25,42	80,61	19,39	68,32	31,68

Source : élaboré par nos soins

Enfin, l'intérêt pour les financements islamiques est mitigé. Bien que 68,32 % des PME ne soient pas intéressées par ces options de financement, 31,68 % expriment un intérêt. Cette dynamique suggère qu'il existe un potentiel à exploiter pour sensibiliser et informer davantage les entrepreneurs sur les avantages des produits de finance islamique.

Globalement, ces résultats soulignent la nécessité d'une meilleure sensibilisation et éducation sur les produits de finance islamique, malgré un certain intérêt exprimé par une proportion significative d'entrepreneurs. Cela pourrait être un levier important pour encourager l'adoption de ces solutions dans le paysage financier marocain.

Tableau 11 : Répartition de l'échantillon selon les facteurs attendus d'une banque islamique

Q24		Facteurs attendus d'une banque islamique						
		Effectuer des opérations financières dans un cadre licite	Effectuer des opérations financières à moindre coût	Un soutien fort dans le financement des projets	Leur conformité aux principes de la Charia	L'absence d'intérêt (Riba)	L'absence de la spéculation (Gharar)	Le principe du partage des pertes et des profits
2352	Effectif	478	45	548	684	456	67	74
PME	%	20,32	1,91	23,30	29,08	19,38	2,84	3,15

Source : élaboré par nos soins

L'analyse des facteurs attendus d'une banque islamique par les PME révèle plusieurs tendances clés. Tout d'abord, 29,08 % des entreprises soulignent l'importance de la conformité aux principes de la Charia, ce qui indique que la dimension religieuse est un critère fondamental dans leur choix.

Ensuite, 23,30 % des répondants mettent en avant le soutien fort dans le financement des projets, ce qui suggère que les PME recherchent des partenaires proactifs pour les accompagner dans leur développement.

Le critère de l'absence d'intérêt (Riba) est mentionné par 19,38 % des entreprises, montrant que la conformité éthique est également primordiale. En revanche, des attentes telles que la réduction des coûts (1,91 %) et l'absence de spéculation (Gharar) sont moins prioritaires, avec respectivement 45 et 67 mentions.

Tableau 12 : Répartition de l'échantillon selon l'utilisation des produits de finance islamique.

Q25 Q26		Utilisation un produit de finance islamique		Produits de finance islamique			
		Oui	Non	Mudarabah	Musharakah	Murabaha	Ijara
2352	Effectif	39	2313	0	28	11	0
PME	%	1,65	98,34	0	1,19	0,46	0

Source : élaboré par nos soins

Enfin, le principe du partage des pertes et des profits, avec 3,15 %, est le facteur le moins cité, indiquant qu'il pourrait ne pas être perçu comme un élément central dans le choix d'une banque

islamique. Cette analyse souligne l'importance des valeurs éthiques et religieuses dans les décisions financières des PME.

Les données concernant l'utilisation des produits de finance islamique révèlent un faible taux d'adoption parmi les PME de l'échantillon. Seulement 1,65 % des entreprises interrogées ont déclaré utiliser un produit de finance islamique, tandis que 98,34 % n'en utilisent pas. Cela indique une réticence ou un manque de connaissance concernant ces options de financement. En ce qui concerne les types de produits de finance islamique, aucun des répondants n'a utilisé de Mudarabah, ce qui pourrait refléter un manque de sensibilisation ou de disponibilité de ce produit sur le marché. Les produits Musharakah et Murabaha sont également peu utilisés, avec seulement 1,19 % et 0,46 % respectivement. Cela suggère que, malgré la conformité aux principes de la Charia, les produits de finance islamique n'ont pas encore trouvé leur place dans le paysage financier des PME marocaines.

Tableau 13 : Répartition de l'échantillon selon la finance islamique comme alternative et les principales préoccupations associées.

Q27 Q28 Q29		FI comme une alternative		Principales préoccupations concernant la FI				Avantages de l'utilisation de la FI			
		Oui	Non	Coût élevé	Manque de clarté	Méconnaissance des produits	Autre	Absence d'intérêts	Partage des risques	Conformité éthique	Autre
2352 PME	Effectif	1997	355	919	399	278	756	789	543	609	411
	%	84,90	15,10	39,07	16,97	11,81	32,14	33,54	23,09	25,90	17,48

Source : élaboré par nos soins

Les résultats concernant la finance islamique (FI) montrent qu'une majorité significative des PME (84,90 %) considère la FI comme une alternative de financement viable, tandis que seulement 15,10 % ne partagent pas cet avis. Cela témoigne d'un intérêt marqué pour les solutions de financement conformes à la Charia au sein de l'échantillon étudié.

Cependant, plusieurs préoccupations subsistent. Le coût élevé (39,07 %) est la principale inquiétude des entrepreneurs, suivi par un manque de clarté (16,97 %) et une méconnaissance des produits de finance islamique (11,81 %). Ces éléments indiquent qu'une meilleure sensibilisation et formation sur les produits de finance islamique pourraient être bénéfiques pour encourager leur adoption.

En ce qui concerne les avantages perçus, l'absence d'intérêts (32,14 %) et le partage des risques (33,54 %) sont les deux principales raisons pour lesquelles les PME envisagent d'utiliser des produits de finance islamique. De plus, la conformité éthique (23,09 %) constitue également un attrait important, soulignant que les entreprises cherchent des solutions de financement qui s'alignent avec leurs valeurs éthiques et sociales.

Tableau 14 : Répartition de l'échantillon selon les types de financement islamique et la disposition à essayer un produit de finance islamique.

Q 30 Q 31		Types de financement islamique				Essayer un produit de finance islamique		
		Financement d'équipement	Financement de fonds de roulement	Financement pour l'innovation	Autre	Oui	Non	Peut-être
2352 PME	Effectif	399	919	278	756	89	43	2220
	%	16,96	39,07	11,81	32,14	3,78	1,83	94,38

Source : élaboré par nos soins

L'analyse des données concernant les types de financement islamique montre des préférences marquées parmi les PME. Le financement de fonds de roulement est le plus demandé, représentant 39,07 % des réponses, suivi du financement d'équipement (16,96 %) et du

financement pour l'innovation (11,81 %). Cela indique une orientation vers des besoins immédiats de liquidités et d'opérations courantes.

En ce qui concerne la disposition à essayer un produit de finance islamique, une majorité écrasante de 94,38 % des répondants s'est déclarée ouverte à cette option, bien que seulement 3,78 % aient affirmé vouloir essayer un produit immédiatement, tandis que 1,83 % ont indiqué qu'ils n'envisageaient pas cette possibilité. Ce fort pourcentage de "peut-être" suggère une hésitation ou un besoin de plus d'informations avant de prendre une décision, ce qui pourrait être une opportunité pour les institutions financières d'éduquer et de promouvoir leurs produits. En somme, il existe un intérêt significatif pour les financements islamiques parmi les PME, mais cela s'accompagne d'un besoin de clarification et d'accompagnement pour franchir le pas.

Tableau 15 : Répartition de l'échantillon selon le besoin d'informations supplémentaires sur la finance islamique.

Q 32 Q33		Besoin de plus d'informations sur la finance islamique		Participer à des formations sur les produits de finance islamique	
		Oui	Non	Oui	Non
2352	Effectif	2115	237	2115	237
PME	%	89,93	10,07	89,93	10,07

Source : élaboré par nos soins

Les résultats concernant le besoin d'informations sur la finance islamique et l'intérêt à participer à des formations montrent une forte demande parmi les PME. En effet, 89,93 % des répondants ont exprimé le besoin de plus d'informations sur la finance islamique, tandis que le même pourcentage a également manifesté un intérêt à participer à des formations sur ce sujet.

Ces chiffres indiquent une conscience collective des avantages potentiels de la finance islamique, mais aussi une reconnaissance de la nécessité de mieux comprendre ces produits pour en tirer parti. En revanche, seulement 10,07 % des entreprises se déclarent non intéressées par davantage d'informations ou de formations, ce qui suggère que la majorité des PME sont ouvertes à l'apprentissage et à l'amélioration de leurs connaissances dans ce domaine. Cela souligne l'opportunité pour les institutions financières et éducatives de proposer des programmes de sensibilisation et de formation adaptés aux besoins des entreprises.

6. Résultats

Cette étude sur les produits financiers islamiques au Maroc, axée sur les PME de la région Casablanca-Settat, a révélé plusieurs résultats significatifs qui mettent en lumière les défis et les opportunités dans le domaine du financement.

L'échantillon de 2 352 PME révèle que le secteur du commerce prédomine (46,04 %), suivi de l'agriculture (27,12 %), tandis que les services et l'industrie sont moins représentés. Les microentreprises représentent 66,75 % de l'échantillon, indiquant des défis de financement et de croissance. La majorité des entreprises (54,04 %) sont des Sociétés à Responsabilité Limitée, et 54,04 % d'entre elles emploient entre 1 et 9 salariés. Plus de la moitié des PME (67,60 %) affichent un chiffre d'affaires inférieur à 1 million de dirhams, ce qui limite leur potentiel de développement. La dépendance au capital personnel est marquée, avec 55,90 % des entreprises qui s'y appuient, et 71,85 % des répondants identifient le manque de financement comme le principal défi.

En termes de profil entrepreneurial, 58,29 % des entrepreneurs sont des hommes, contre 41,71 % de femmes, soulignant une disparité de genre qui pourrait entraver l'accès au financement pour les femmes. La majorité des entrepreneurs sont jeunes, avec 25,08 % âgés de 25 à 34 ans. Un constat préoccupant est que 62,54 % des entrepreneurs n'ont aucun diplôme, tandis que seulement 5,95 % détiennent une formation supérieure. Cependant, 62,54 % d'entre eux ont

plus de 5 ans d'expérience, ce qui constitue un atout pour la gestion de leurs entreprises. Ces résultats soulignent l'importance de renforcer la formation continue pour améliorer les capacités entrepreneuriales.

L'analyse du financement des PME révèle un manque de soutien étatique, avec 89,28 % des entrepreneurs n'ayant pas bénéficié d'aide gouvernementale. L'épargne personnelle est la principale source de financement (51,82 %), tandis que les prêts bancaires ne représentent que 12,97 %, ce qui souligne une dépendance préoccupante aux ressources personnelles. Les besoins de financement se concentrent sur l'investissement en équipements (43,75 %) et le fonds de roulement (33,03 %). Les principales difficultés rencontrées incluent le manque de garanties (42,60 %) et des taux d'intérêt élevés (41,58 %). Seulement 12,97 % des PME ont reçu un financement pour des projets spécifiques, mettant en évidence un besoin pressant de solutions de financement adaptées.

Concernant la finance islamique, 42,90 % des PME montrent une préférence pour les banques islamiques, mais 80,61 % ne connaissent pas les produits disponibles. Bien que 31,68 % expriment un intérêt, 68,32 % ne souhaitent pas les explorer, signalant un besoin crucial de sensibilisation. Une majorité (84,90 %) considère la finance islamique comme une alternative viable, mais des préoccupations concernant le coût élevé (39,07 %) et le manque de clarté (16,97 %) freinent son adoption. La demande de financement se concentre sur le fonds de roulement (39,07 %), et 94,38 % des PME sont ouvertes à essayer ces produits, bien que 89,93 % souhaitent davantage d'informations et de formations. Cela souligne une opportunité pour les institutions financières d'éduquer les entrepreneurs sur les avantages et les mécanismes de la finance islamique.

Ces résultats mettent en exergue les défis financiers auxquels sont confrontées les PME marocaines, ainsi que le potentiel de la finance islamique pour offrir des solutions de financement adaptées. Il est impératif d'améliorer l'accès au financement, d'encourager la formation continue des entrepreneurs et de sensibiliser sur les produits de finance islamique pour soutenir la croissance et la durabilité des PME au Maroc.

7. Conclusion

Dans un contexte économique où les PME jouent un rôle crucial dans la création d'emplois et le développement régional, ce travail a mis en lumière les défis spécifiques auxquels elles font face en matière de financement au Maroc. L'analyse des vingt PME opérant à Casablanca a révélé un besoin urgent d'amélioration des mécanismes de soutien et d'accès aux ressources financières. En raison de leur structure souvent familiale et de leur petite taille, ces entreprises rencontrent des difficultés majeures qui entravent leur croissance et leur compétitivité.

L'intérêt croissant pour la finance islamique constitue une opportunité significative pour répondre à ces défis. En tant que solution conforme à la Charia, elle pourrait non seulement offrir des alternatives de financement viables, mais également aligner les valeurs éthiques des entrepreneurs avec leurs besoins financiers. Cependant, malgré cet intérêt, le manque de connaissance et les préoccupations relatives aux coûts et à l'accessibilité des produits financiers islamiques restent des obstacles à leur adoption.

Malgré la richesse des données recueillies, certaines limites doivent être notées. Tout d'abord, l'échantillon se concentre sur un nombre restreint de PME à Casablanca, ce qui peut limiter la généralisation des résultats à l'ensemble du pays. De plus, la nature qualitative des questions pourrait conduire à des biais dans les réponses, les entrepreneurs étant parfois réticents à partager des informations sensibles concernant leurs difficultés financières. Enfin, le pré-test réalisé sur un nombre limité d'entreprises pourrait ne pas avoir capturé l'intégralité des réalités du terrain.

À l'avenir, une étude plus large pourrait être menée, englobant diverses régions du Maroc et des PME de tailles et de secteurs variés. De plus, l'intégration d'analyses quantitatives pourrait

enrichir les résultats et offrir une vue plus complète des tendances. La recherche sur l'impact des nouvelles réglementations et politiques gouvernementales sur le financement des PME pourrait également apporter des éclairages précieux.

Pour améliorer le paysage de financement des PME au Maroc, plusieurs recommandations peuvent être formulées :

- Renforcement du soutien étatique : L'État doit développer des programmes de soutien ciblés et des mesures incitatives pour faciliter l'accès au financement, notamment par des subventions et des garanties de prêts.
- Sensibilisation à la finance islamique : Il est essentiel de mettre en place des campagnes de sensibilisation et de formation pour mieux informer les entrepreneurs sur les produits de finance islamique, afin d'augmenter leur adoption.
- Amélioration de l'offre bancaire : Les banques islamiques doivent revoir leur offre de produits pour les rendre plus compétitifs et adaptés aux besoins spécifiques des PME, en tenant compte des préoccupations concernant les coûts et les rendements.
- Encouragement à l'innovation : Il serait bénéfique d'encourager des initiatives innovantes dans le financement participatif et les micro financements, afin d'offrir des solutions alternatives aux PME.
- Collaboration entre secteurs : Promouvoir une collaboration entre les banques conventionnelles et islamiques pour développer des produits financiers hybrides pourrait favoriser une meilleure accessibilité et diversifier les options de financement disponibles pour les PME.

En conclusion, bien que le chemin vers une meilleure intégration des financements alternatifs pour les PME soit semé d'embûches, les résultats de cette étude ouvrent la voie à de nouvelles perspectives et soulignent l'importance d'un cadre financier inclusif qui puisse soutenir la croissance et la pérennité des PME marocaines.

Références

- (1). **(Hassan, M. K. (2009). Islamic Finance: Principles and Practices. Routledge, pp. 102-104).**
- (2). **(Khan, M. F. (2005). Islamic Banking: A Guide to the Principles and Practices. Institute of Islamic Banking and Insurance, pp. 88-90).**
- (3). **Abedifar, P., Molyneux, P., & Tarazi, A. (2013). "Risk in Islamic Banking." Journal of Banking & Finance, 37(8), 2824-2834.**
- (4). **Ait Ali, A., & Jaidane, A. (2020). "Financing SMEs in Morocco: Challenges and Solutions." *International Journal of Economics and Financial Issues*, 10(2), 103-110.**
- (5). **Ayoub Massiki, Olaya metwalli, Omar Kharbouch, & Nabil Dahhou. (2023). Les Facteurs De La Composition Financiere des Entreprises Marocaines Cotee En Bourse: Secteurs Agroalimentaires, Immobilières Et Hoteliers. African Scientific Journal, 3(20), 373.**
- (6). **Banque Al Baraka. (2022). "Annual Report on Islamic Finance in Morocco."**
- (7). **Banque Mondiale. (2021). "Morocco: Access to Finance for SMEs."**
- (8). **Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2008). "Financing Patterns Around the World: Are Small Firms Different?" Journal of Financial Economics, 89(3), 467-487.**
- (9). **Commission of the European Communities. (2003). "Recommendation 2003/361/EC."**

- (10). **Commission of the European Communities.** (2003). Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. Official Journal of the European Union, L 124, 36-41."
- (11). **El-Gamal, M. A.** (2006). Islamic finance: Law, economics, and practice. Cambridge University Press.
- (12). **Fédération des PME.** (2019). Rapport sur les petites et moyennes entreprises au Maroc. Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM).
- (13). **Hassan, M. K., & Lewis, M. K.** (2007). Handbook of Islamic Banking. Edward Elgar Publishing.
- (14). **Hassan, S., & Lahlou, M.** (2015). "Financing Needs of SMEs in Morocco." *Journal of Business Studies Quarterly*, 7(4), 51-65.
- (15). **Iqbal, Z., & Mirakhor, A.** (2011). An introduction to Islamic finance: Theory and practice (2nd ed.). Wiley.
- (16). **Joudar, Fadoua, Zouheir Msatfa, Olaya Metwalli, Maha Mouabid et Brahim Dinar.** (2023). « Facteurs de stabilité financière islamique: une preuve économétrique » *Economies* 11, no. 3 : 79. <https://doi.org/10.3390/economies11030079>
- (17). **Kabbaj, H.** (2018). "The Role of Islamic Finance in the Development of SMEs in Morocco." *Journal of Islamic Economics*, 4(2), 1-12.
- (18). **Khan, F., & Bhatti, M. I.** (2010). "Islamic Banking and Finance: A Review of the Literature." *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 3(4), 392-404.
- (19). **Khan, T., & Bhatti, M. I.** (2008). Developments in Islamic banking: The case of Pakistan. Palgrave Macmillan.
- (20). **Loi n°53-00.** (2002). "Loi relative à la simplification des procédures administratives."
- (21). **MASSIKI. A, METWALLI.O, KHARBOUCH.O & DINAR.B**(2024) «Evaluation de la rentabilité d'un projet d'investissement au sein du groupe OCP», *African Scientific Journal* « Volume 03, Numéro 25» pp: 1190–1227
- (22). **MASSIKI.A& AL** (2023) «Les facteurs de la composition financière des entreprises marocaines cotée en bourse: secteurs agroalimentaires, immobilières et hôtelières», *Revue Française d'Economie et de Gestion*«Volume 4: Numéro 11» pp: 43–70.
- (23). **Ministère de l'Économie et des Finances du Maroc.** (2022). Dispositifs de soutien aux PME au Maroc. Retrieved from <https://www.finances.gov.ma>
- (24). **Obaidullah, M., & Khan, T.** (2008). Islamic microfinance development: Challenges and initiatives. Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute.
- (25). **OMPIC.** (2023). "Rapport sur l'État des Lieux des PME au Maroc."
- (26). **Royaume du Maroc.** (2002). Loi n°53-00 formant charte de la petite et moyenne entreprise. Bulletin Officiel n°5030 du 7 novembre 2002.
- (27). **Siddiqui, A.** (2008). Financial contracts, risk and performance of Islamic banking. *Managerial Finance*, 34(10), 680–694. <https://doi.org/10.1108/03074350810891001>
- (28). **Small Business Administration.** (2019). Table of small business size standards. U.S. Small Business Administration. <https://www.sba.gov>
- (29). **Usmani, M. T.** (2002). An Introduction to Islamic Finance. Idaratul Ma'arif.