



**Université Internationale
de Casablanca**

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

Revue de presse

31 Mars 2017

BANQUES PARTICIPATIVES

L'Université Internationale de Casablanca s'interroge sur les retombées pour le consommateur

KARIM HANDAQUI - 31 MARS 2017



Ahmed Tahiri Jouti, directeur des opérations de AlMaali Consulting Group, Said Benamar, directeur de la formation exécutive de l'UIC et Wail Aminou directeur général de AlMaali Consulting Group

L'Université Internationale de Casablanca (UIC) et AlMaali Consulting Group ont organisé, jeudi 30 mars 2017 à Casablanca, une table ronde ayant pour thème « Qu'apporterait la **finance participative** en réalité au consommateur marocain ? ». Elle a été animée par Said Benamar, directeur de la formation exécutive de l'UIC, Wail Aminou et Ahmed Tahiri Jouti, respectivement directeur général et directeur des opérations de AlMaali Consulting Group.

Pour Wail Aminou, « La **finance participative** enrichit aujourd'hui le paysage financier marocain. Il y a 8 nouveaux acteurs sur le marché, nous aurons donc de nouveaux produits bancaires offerts aux particuliers, professionnels et entreprises. L'enrichissement de l'offre fera que certaines personnes qui sont soit sous équipées soit exclues du système financier vont y rentrer. Cela aura des retombées sur ces personnes et sur l'économie nationale. ». Il ajoute qu'« une concurrence va s'installer sur le marché entre les **banques participatives** et les banques conventionnelles et de meilleures offres vont émerger. Certains produits vont donc intéresser et les personnes qui ont des problèmes de conviction avec les banques conventionnelles et les personnes qui n'ont pas ces problèmes ». Le directeur général de AlMaali Consulting Group résume les apports des **banques participatives** en trois points : de nouvelles offres, le financement des entreprises et le fait d'attirer les capitaux pour investir soit au Maroc soit en Afrique.

Pour sa part, Ahmed Tahiri Jouti estime qu'« une clientèle très conservatrice qui cherche des produits conformes à la Sharia existe au Maroc. Elle va être la cible prioritaire des banques. Ces dernières devront et vont s'ouvrir sur les autres segments, même celles qui n'ont pas une affinité Sharia. Elles en sont conscientes. Ces banques devront constituer un avantage concurrentiel (plus de protection, plus de simplicité...). Il faut du temps pour construire un bon avantage concurrentiel. Les banques travaillent dessus aujourd'hui. Elles ciblent la digitalisation et des partenariats avec des promoteurs immobiliers, concessionnaires, entreprises... pour rendre les transactions plus fluides. Si elles arrivent au démarrage à avoir un coût similaire à celui des banques conventionnelles, c'est déjà un point positif. Après, elles pourraient améliorer leur offre, la diversifier et réduire le coût de certains produits ».

Reste à savoir si les **banques participatives** vont réussir au Maroc. « Oui », répond Ahmed Tahiri Jouti. « Tout d'abord, il y a un appui fort de Bank Al-Maghrib et de la Direction Générale des Impôts. Le cadre de gouvernance de la Sharia est central où le Conseil Supérieur des Oulémas émet des fatwas pour tout le monde. Résultats : nous aurons des dispositions standards pour tout le marché. Et surtout, 8 acteurs vont devoir se partager le coût de la vulgarisation. La plupart des banques ont des plans pour mener des actions de vulgarisation auprès du grand public. L'ensemble des ingrédients sont là. Il suffit de les activer avec une bonne intelligence ». Même son de cloche chez Wail Aminou qui précise que « plusieurs paramètres vont conditionner cette réussite : la stratégie commerciale, l'approche client, le niveau de communication, la réaction des banques conventionnelles... A priori, il y a un potentiel et en marketing le potentiel c'est un plus mais ce n'est pas tout. Il faut savoir comment se saisir de ce potentiel et le transformer en opportunités d'affaires ».

Cette table ronde s'inscrit dans le cadre du Forum du Leader, un nouveau concept de l'UIC. « L'objectif est de créer des initiatives pour un leadership partagé. Nous invitons les experts pour partager tout ce qui est censé apporter une influence positive sur les consommateurs, opérateurs... Il y aura d'autres rencontres sur la finance islamique, comme il y en aura d'autres rencontres dans le cadre du même concept sur d'autres sujets comme l'éducation, la santé... », explique Said Benamar.

Pour rappel, l'UIC offre en partenariat avec AlMaali Consulting Group un MBA en finance islamique. « Nous souhaiterions bien évidemment accompagner cette dynamique de création de la **finance participative** à travers la création et le développement des ressources humaines qui vont travailler dans le domaine », précise directeur de la formation exécutive de l'UIC.