

Finance islamique

Les banques préparent leur offensive

- Elles peaufinent leurs offres en attendant le vote de la loi
- La plupart vont privilégier la filialisation de l'activité
- Deux défis majeurs: les ressources humaines et la stratégie marketing



Les banques sont en train d'opérer un virage à 360° sur la finance islamique qui était il y a encore peu tabou. Pour développer cette activité, elles devront surmonter plusieurs difficultés notamment la question des ressources humaines mais aussi l'aspect marketing (Ph. Archives de L'Economiste)

EN coulisses, les banques s'activent pour la finance participative. Si elles sont jusqu'ici peu bavardes sur le sujet parce que la loi bancaire n'est pas encore votée, les rapprochements opérés par certains opérateurs ces derniers mois ne trompent pas. La Banque Centrale Populaire (BCP) a conclu un partenariat avec Guidance Financial Group. La filiale du fonds souverain qatari Barwa va apporter son expertise dans la finance islamique à la Banque Populaire. Le groupe mutualiste va déve-

lopper les services financiers alternatifs au travers d'un réseau d'agences dédié mais également dans des desks implantés dans les agences Banque Populaire. La filialisation de l'activité est déjà effective à

Attijariwafa bank avec Dar Assafaa. Les autres établissements devraient également privilégier cette option. BMCI et SGMB pourront bénéficier de l'appui de leur maison mère BNP Paribas et Société Générale qui opèrent déjà sur ce segment.

Les banques sont en train d'opérer un virage à 360° sur un sujet qui était il y a encore peu tabou. La nouvelle loi ban-

déjà anticipé la demande de ces profils en instaurant des masters en finance islamique. En attendant que ces personnes soient opérationnelles, les banques devraient procéder à la formation de leurs équipes en interne. «Le personnel de la banque participative sera mixte et composé de compétences externes avec une expérience significative dans la finance

Un gisement de clients important

97% des Marocains seraient intéressés par la finance islamique. Les résultats de l'enquête menée par Islamic Finance Advisory & Assurances Services (IFAAS) en 2012 révèle un plébiscite pour les produits conformes à la Charia. Si le gisement de client semble important, il faudra que la tarification des produits soit aussi compétitive pour que les banques participatives recrutent une clientèle importante. Les produits alternatifs sont légèrement plus onéreux que les produits classiques. Cela explique pour une partie le manque d'intérêt des clients pour les produits financiers alternatifs déjà existants. Même si d'un autre côté, les banques n'ont pas fourni d'efforts pour communiquer sur ces produits.

Toujours est-il, le développement de la finance participative pourrait être un vecteur important dans l'amélioration de l'inclusion financière. Il devrait permettre d'attirer les citoyens qui boudent les institutions classiques pour des raisons religieuses.

Par ailleurs, la finance participative devrait apporter de nouvelles solutions de financement aux entreprises et même à l'Etat. Le Trésor avait envisagé à un moment d'émettre des sukuk (obligations islamiques) pour financer ses besoins.

Globalement, le Maroc ne pouvait plus rester indifférent face à l'essor de la finance islamique. L'ouverture sur ce marché devrait permettre d'attirer davantage les capitaux des pays du Golfe. □

caire avec le chapitre dédié à la finance islamique va changer beaucoup de chose. Elle redonne espoir aux banques du Golfe qui ont jusqu'ici tenté d'intégrer le marché en vain. Déjà rodées aux pratiques de la finance islamique, elles seront de farouches concurrentes pour les opérateurs déjà installés. D'où leurs efforts aujourd'hui pour combler le retard. Elles devront surmonter plusieurs difficultés notamment la question des ressources humaines et la stratégie marketing. Les ressources spécialisées en finance islamique sont rares sur le marché. Certains établissements universitaires ont

islamique et de compétences internes au groupe», indique la Banque Populaire. L'aspect marketing sera également important. La nature des produits nécessitera une approche différente. «Le développement de l'industrie dépendra de l'engagement des acteurs à proposer une offre crédible et transparente mais aussi à innover», relève un banquier. □

F. Fa