

LA FINANCE ISLAMIQUE ET L'INVESTISSEMENT A IMPACT SOCIAL : CAS DES COOPERATIVES DE LA REGION DE SOUSS MASSA

Salma DRISSI (Docteure)

Université Ibn Zohr, ENCG

Agadir, MAROC,

slmadrissi@gmail.com

Khadija ANGADE (Ph.D.)

Université Ibn Zohr, ENCG

Agadir, MAROC

k.angade@uiz.ac.ma

RESUME :

Les organisations de l'économie sociale et solidaire (ESS) font actuellement objet d'un regain d'intérêt, notamment dans un contexte de crise économique et financière grâce à leur contribution touchant les deux niveaux à savoir les changements des rapports économiques ainsi que le développement économique et social. Au Maroc, l'économie sociale et solidaire s'oriente vers une nouvelle forme d'entrepreneuriat qui remplit un rôle prédominant dans le développement durable national. Le même phénomène occupe une place considérable au niveau des programmes de développement économique et social à travers l'adoption d'une vision stratégique de développement de l'ESS à l'horizon 2028. Toutefois, ces institutions font objet de diagnostics détectant plusieurs failles de même que des défis auxquels elles doivent faire face dans le but de rendre cette économie plus efficiente et plus inclusive.

En effet, parmi les principaux obstacles qui entravent le développement de ces organisations, l'accès aux sources de financement constituant dès lors le nerf de toute activité économique susceptible d'influencer le rendement ainsi que le développement de ces organisations.

Pour relever ces défis, nombreux sont les pays qui ont mis en place des structures et des mécanismes financiers publics et privés plus adaptés d'une part, aux attentes des organisations de l'économie sociale et solidaire et d'autre part à aux besoins de financement.

Dans la mesure où les fondements de l'islam insistent fortement sur les principes de la justice, l'inclusion sociale et le partage des ressources, il est évident de déclarer que la finance islamique ainsi que l'entrepreneuriat sociale et solidaire partagent les mêmes principes de fonctionnements. En quelque sorte, c'est une solution permettant l'accès aux services financiers pour ce type d'organisations qui s'évertuent à éviter les produits financiers classiques.

À travers ce papier, l'objectif vise la réalisation d'une étude à caractère empirique en vue d'analyser l'attractivité et l'acceptabilité des produits de la finance participative dans la promotion de l'économie sociale et solidaire au Maroc. Afin d'examiner l'acceptabilité des produits de la finance participative, plus précisément pour le secteur des coopératives marocaines, une étude empirique lancée sur le terrain à partir d'un échantillon non probabiliste opportun de 40 coopératives a été menée sur la base d'une enquête sous forme d'un questionnaire.

Mots clés : Finance islamique, économie sociale et solidaire, coopérative, Maroc.

INTRODUCTION

Au cours de ces dernières années, nous assistons à l'émergence d'une renaissance autour de certains concepts de l'économie du développement, notamment, « **le social** » et « **la solidarité** » regroupé dans le concept d'« Economie sociale et solidaire ».

Considéré encore comme un phénomène méconnu, le concept d'économie sociale et solidaire est polysémique en fonction du contexte géographique dans lequel il est employé. Désignée sous le nom de « tiers secteur », cette forme d'économie a assisté à sa réussite avec l'apparition de mouvements citoyens, surtout, suite aux évolutions idéologiques universelles (Nyssens, 2006).

En effet, les termes utilisés par la littérature pour désigner cette forme d'économie varient en fonction du contexte économique et culturel dans lequel celle-ci a émergé. Ainsi, aux États-Unis par exemple, on parle de « Non-profit Sector » ou de « Non-Profit Organizations » (Salamon & Anheier, 1992). D'autres auteurs emploie la terminologie de « tiers secteur » ou le « troisième secteur » (Defourny & Nyssens, 2013). Enfin, en Europe, son rayonnement s'est concrétisé à travers la notion d'économie sociale qui regroupe trois formes d'entreprises sociales à savoir : les coopératives, les associations et les mutuelles (Defourny & Mertens de Wilmars, 1999).

Au Maroc, une grande partie de l'économie demeure informelle. Dans l'espoir d'apporter des solutions aux besoins des tribus, de nombreuses pratiques citoyennes de solidarité ont vu le jour et constituent les piliers de ce qui est appelé aujourd'hui économie sociale et solidaire.

Dans ce contexte, la mise en place d'une stratégie nationale pour le développement de l'économie sociale et solidaire a fait émerger une prise de conscience générale chez l'ensemble des acteurs nationaux autour de l'importance du secteur de l'économie sociale et solidaire en ce qui concerne la création de la valeur ajoutée et de l'emploi, la lutte contre la pauvreté, la précarité et l'exclusion ainsi que l'aboutissement des différentes stratégies et programmes sectoriels. Cependant, l'utilisation de cette notion demeure récente, comme ailleurs en Afrique francophone, elle repose sur l'organisation de pratiques héritées du bénévolat et de participations à un travail collectif très anciens (Fraisie, Guérin, & Laville, 2007).

Bien que l'économie sociale et solidaire soit promotrice en termes d'impact tant social qu'économique telle que la création d'emplois, ce modèle économique est aujourd'hui freiné par des défis inhérents à sa nature hybride. Ces défis soulèvent de nombreuses questions et suscitent l'intérêt des chercheurs de nombreux horizons géographiques et disciplinaires. Parmi handicapes qui entravent le développement de ce genre d'économie se situe la difficulté d'accès aux sources de financement dites classiques. En effet, leurs revenus faibles, leurs gouvernances et leurs modèles de gestion qui se situent à mi-chemin entre celles des ONG et des entreprises ne leur permettent pas d'accrocher des financements classiques.

Ainsi , les entrepreneurs sociaux , se trouvent obligés d'intégrer la dimension financière avec les objectifs sociaux, qui forment sans doute l'enjeu majeur qui entrave le développement de ce nouveau mode d'entrepreneuriat (Mair & Marti, 2006).

C'est dans ce contexte que les acteurs locaux et internationaux, publics, privés et institutionnels, sont tous appelés à contribuer à la mise en place d'un modèle économique durable. De leurs côté, les institutions financières, s'orientent de plus en plus vers des politiques de prêt plus impliquées socialement et écologiquement. Certaines d'entre elles se concentrent quasi exclusivement sur des projets d'économie sociale et solidaire. Ces banques qualifiées de «sociales», «participatives» ou «éthiques» se fixent comme objectif avoir un impact économique, social et environnemental basée sur la collecte et l'utilisation de l'argent (FEBEA, 2012) . Ces institutions ont la particularité d'investir dans des activités innovatrices et répondent aux besoins des exclus du système bancaire traditionnel. Leur avantage principal se caractérise par un engagement plus important dans l'économie réelle. En outre, elles peuvent assumer un triple rôle : rôle d'intermédiaire entre l'État et les entreprises sociales, être médiateur entre les entreprises sociales et les institutions locales telles que les banques islamiques et les institutions de microfinance décrites ci-dessous et enfin comme intermédiaire entre les entreprises sociales et les institutions financières internationales.

C'est dans ce contexte de changements frénétiques des pratiques de la finance entrepreneuriale que certains organismes et entreprises de financement publics ou privés tentent d'apporter des solutions de plus en plus accessibles et utiles en termes de financement en cherchant d'intégrer la dimension éthique dans les pratiques financières. Cette perspective basée sur une approche financière plus durable et plus au service de la société, la finance dite islamique, appartenant au champ de la finance éthique, basée sur des fondements moraux de l'économie, permet d'envisager des modalités financières plus en phase avec les fondements de l'économie sociale et solidaire : elle présente des solutions financières plus convenables aux besoins de cette forme d'entrepreneuriat.

Conscient des multiples avantages qu'offre la finance islamique en matière d'élargissement de son offre bancaire et l'amélioration de son taux de bancarisation qui demeure très faible, au cours de l'année 2016 , un ensemble d'instruments législatifs, réglementaires et fiscaux nécessaires au lancement des banques participatives ont été établies. De sa part , le Maroc laisse également ouverte la voie à l'innovation, permettant à de nouveaux outils financiers d'émerger, à des projets non conventionnels de jaillir et à des personnes qui n'adhéraient pas aux principes de la finance conventionnelle d'être intégrées.

Le principal objectif de ce papier sera donc d'étaler, d'analyser et de comprendre comment la finance participative peut-elle représenter un partenaire phare de l'économie sociale et solidaire selon le contexte marocain en répondant à la question suivante : **quels sont les facteurs de sélection et du choix des produits de la finance islamique pour financer des projets sociaux et solidaires ?** En d'autres termes, notre objectif est d'étudier la façon dont la finance islamique ou participative présente des caractéristiques intéressantes pour les

entrepreneurs sociaux en leur permettant de dépasser cet obstacle d'accès aux sources de financement.

Dans le but d'apporter des réponses à cette question, nous avons structuré notre travail selon la logique suivante. Dans un premier temps, il nous a semblé important de mettre l'accent sur l'évolution de l'économie sociale et solidaire en général et des perspectives historiques de l'économie sociale et solidaire dans le contexte marocain. Dans un second, nous exposerons dans quelle mesure, la finance islamique, appartenant au champ de la finance éthique, basée sur des fondements moraux de l'économie, permet d'envisager des modalités financières plus en phase avec les principes de l'économie sociale et solidaire. Enfin, nous enchaînons avec la méthodologie de recherche adoptée pour notre étude exploratoire effectuée auprès des entrepreneurs sociaux ainsi que les circonstances dans lesquelles nous avons adressé notre questionnaire avant de l'analyser minutieusement.

1. L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE : DEFINITIONS, ETAT DES LIEUX ET EMERGENCE

Depuis plusieurs années, certaines notions connaissent une renaissance autour de l'économie du développement. Parmi ceux-ci, les deux termes de « *social* » et « *solidarité* » réunis dans le concept d'« *Économie sociale et solidaire* ».

Certes, l'économie sociale et l'économie solidaire représentent un même champ, car elles se reconnaissent dans les mêmes principes et les mêmes valeurs. Cependant, chacune d'elles est apparue dans un contexte historique particulier et comporte des spécificités qu'il semble nécessaire de présenter.

1.1.L'économie sociale, une approche par le statut juridique

La notion de l'économie sociale et solidaire est née de la combinaison de deux concepts à savoir : l'économie sociale et l'économie solidaire. Pour le premier concept, à savoir l'économie sociale, il est souvent défini par rapport à son statut, du coup, il se présente, comme un ensemble vaste et hétérogène d'organisations qui opèrent dans de multiples champs (santé, éducation, culture, etc.) sous forme d'associations, de mutuelles, de coopératives et de fondations partageant des particularités qui les distinguent des entreprises individuelles, des entreprises publiques et des sociétés de capitaux (Collette & Pigé, 2008).

D'abord, les organisations de l'économie sociale se distinguent des entreprises individuelles par leurs caractères collectifs. Ensuite, elles se différencient des sociétés de capitaux parce qu'elles réunissent des personnes avant de réunir des capitaux et sans chercher en priorité la rémunération du capital, principe de « l'acapitalisme ». Enfin, par leur caractère privé, elles sont différentes des entreprises publiques. Le périmètre de l'économie sociale est défini alors, par la forme juridique des entreprises et non pas par leur domaine d'intervention.

Pour le deuxième concept, à savoir l'économie solidaire, il est apparu pour la première fois dans les années 1980 dans un contexte marqué par la crise économique et le chômage en se

reposant sur une combinaison de trois types d'économies (marchandes, non marchandes et non monétaire) fondées sur une dimension de réciprocité et la référence à des principes de justice et d'égalité (Jeantet, 2006). Dans ce contexte, il semble adéquat de dire que l'économie solidaire se rapproche de l'économie sociale. Toutefois, l'économie solidaire se définit plutôt par ses finalités : (assurer l'insertion, renforcer le lien social, produire autrement) que par ses statuts (certaines entreprises sous une forme juridique SARL ou SA, opèrent dans le commerce équitable, à titre d'exemple).

Tableau 1. Différence entre économie sociale et solidaire

Économie solidaire	Économie sociale
Activités au service d'un changement social (lutte contre les inégalités, dégâts écologiques, exclusion)	Structure « alternative » (coopérative)
Associe davantage les usagers	Défend l'intérêt de ses membres en priorité
Mise sur l'hybridation des ressources	Vise l'autonomie par rapport l'État

Source : (Demoustier & Richez-Battesti, 2010)

À partir des années 1990, le vocable d'économie sociale et solidaire est plus utilisé dans le système économique global et souvent présenté comme une voie entre l'économie de marché et le secteur public (Flahault, Noguès, & Schieb-Bienfait, 2011). Les économistes ont tendance donc à la qualifier de tiers secteur, ce qui représente ainsi les perspectives d'une économie durable, capable de traiter des problématiques que ni les entreprises capitalistiques ni le secteur public ne sont en mesure de gérer (le bien-être social via la protection santé et la retraite complémentaire ...).

En effet, les entreprises engagées dans des activités économiques qui affirment donner priorité à des objectifs autres que le profit, sont rassemblées sous des vocables qui varient selon les époques, les pays et les cultures (Darbus, 2012). Ainsi, nous trouvons, l'économie sociale et solidaire en France depuis quelques années, secteur du non-profit ou du volontariat dans les pays anglo-saxons, économie sociale populaire en Amérique latine et entreprises sociales plus récemment des deux côtés de l'Atlantique. La délimitation de ce champ au sein d'une économie mondialisée et plurielle reste un objet de débats aussi bien conceptuels et théoriques que juridiques et pragmatiques (Chopart, Neyret, & Rault, 2006). C'est ainsi que la notion d'économie sociale et solidaire s'est imposée au cours des dernières décennies, à travers la convergence de ces deux mouvements.

1.2.L'état de lieux de l'économie sociale et solidaire au Maroc

Depuis plusieurs années, l'économie marocaine a connu de nombreuses transformations structurelles permettant un nouveau degré de croissance. En effet, depuis le règne du roi Mohammed VI, en 1999, plusieurs changements économiques et politiques ont vu le jour à travers des élections libres et par l'évolution d'une société civile florissante (Allal, 2007).

En effet, de nouvelles réformes ont été mises en place dans le but d'engager l'intervention de l'État dans des dynamiques productives et sociales (Jaidi, 2013) . Dans le cadre de cette modernisation, de nombreuses pratiques citoyennes de solidarité ont émergé. Les initiatives lancées par la société, particulièrement en ce qui concerne le travail collectif et d'entraide, ont permis de répondre à de nombreux défis rencontrés par des groupes d'individus insatisfaits et pour lesquels le gouvernement n'a pu proposer des solutions adéquates . Parmi ces solutions, nous trouvons des pratiques de solidarité qui constituent les piliers de ce que nous appelons aujourd'hui l'économie sociale et solidaire.

Dans ce contexte, nous distinguons de grandes phases quant à l'évolution historique de l'économie sociale et solidaire au Maroc celle d'avant la colonisation et celle d'après l'indépendance. La phase d'avant la colonisation et pendant la période coloniale marquée par l'existence des associations indigènes, semblables aux groupes tribaux et aux conglomérats de familles, qui ont exercées une fonction dominante dans le régime social tout comme dans la vie quotidienne (Khatibi, 1998).

Depuis son indépendance, l'économie sociale et solidaire au Maroc a connu une nouvelle ère. D'abord, une phase de libéralisation marquée par la promulgation d'un droit d'association sur le territoire national, qui a été instaurée par le Dahir du 15 novembre 1958 pour encadrer juridiquement les actions associatives en s'inspirant des expériences modernes avec le respect des traditions ancestrales (Baron & Hattab-Christmann, 2005). Enfin, parmi les transformations considérables apparues au Maroc, qui ont favorisé l'évolution du tissu associatif et coopératif, il faut mentionner la crise financière des années 80 ainsi que le programme d'ajustement structurel établi par l'État dans le but de se désengager de certains secteurs économiques et sociaux et de promouvoir le secteur privé (Fraisie et al., 2007).

Ainsi, en 1987, la notion de l'économie sociale a été officiellement reconnue pour la première fois à l'occasion d'un colloque organisé pour identifier les activités économiques dont l'objectif était de répondre aux besoins sociaux de la communauté (Adrdour, Oudada, & Elouardi, 2016) . Depuis, les activités ont pu être classées selon quatre types de structures que nous connaissons également sous le nom de coopératives, associations, mutuelles et fondations. Parmi les initiatives nous pouvons citer aussi l'adoption de l'Initiative Nationale de Développement Humain (INDH) lancée le 18 mai 2005 pour consolider le rôle joué par les entreprises de l'économie sociale occupant de plus en plus une importance dans le développement économique et social du pays .

L'objectif principal de ce programme est la participation au développement humain en apportant des solutions aux différents défis dont souffrent les entreprises sociales(De Miras, 2007). Une autre initiative, lancée en 2006 par l'Association AMAPPE et soutenue par l'INDH, a été la création du Réseau Marocain d'Économie Sociale et Solidaire (REMESS). L'objectif de ce réseau est de se positionner dans l'économie sociale et solidaire au Maroc, en participant à la promotion des coopératives, du tourisme solidaire, des associations et des finances solidaires (Fraisie et al., 2007) . D'ailleurs, pour le contexte marocain, les entreprises sociales demeurent amplement sous-développées en prenant toujours la forme

d'ONG vu l'absence d'un statut juridique spécial pour ce profil d'entrepreneur, à l'instar du modèle américain ou canadien.

En outre, la majorité de ces organisations affichent des moyens limités. En effet, trouver les financements peut ressembler à un parcours du combattant pour les entrepreneurs sociaux bien qu'ils reçoivent des subventions et des dons du gouvernement ainsi que du secteur privé, mais la générosité à ses limites (Drissi, 2017b). Quant aux sources de financements dites traditionnelles, les institutions financières, notamment les banques, se montrent rugissantes envers cette forme hybride d'économie partagée entre la recherche de rentabilité et la volonté d'avoir un impact social, ce qui rend complexes leurs prises en charge par les acteurs financiers traditionnels (Lévesque, 2016).

2. LA FINANCE ISLAMIQUE AU SERVICE DE L'ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

Le financement des structures de l'économie sociale et solidaire et les finances solidaires sont aujourd'hui au cœur de l'actualité. Pourtant la question de la solidarité financière dans l'économie sociale et solidaire est ancienne et elle fait partie des caractéristiques distinctives de ces formes d'organisation collective. L'un des principaux apports de l'économie sociale et solidaire est de créer et de structurer des organisations financières solidaires pour répondre aux difficultés d'accès au financement.

La résurgence contemporaine de la finance islamique – après une première émergence à l'époque médiévale à l'échelle mondiale peut interpeller l'émergence d'une nouvelle forme d'investissement socialement responsable (ISR) dans ses fondements éthiques originels.

Face à cette réalité, la finance islamique peut-elle apporter des solutions alternatives répondant aux besoins de financement exprimés par les entreprises sociales et solidaires ?

2.1.La théorie économique islamique

La théorie économique islamique émane de la charia (Coran, Sunna et Fiqh) qui constitue la source des règles de vie et de conduite à respecter, tant dans les actes et comportements du croyant au quotidien, que dans le règlement des difficultés politiques et sociales rencontrées (Lamchichi, 1992). En effet, les grands objectifs de l'activité économique sont : l'augmentation de la richesse, l'accroissement de l'emploi favorisé par la participation de tous les intéressés à la mise en place et au bon fonctionnement des projets de production, la distribution équitable de la richesse et des revenus, renforcée par la pratique obligatoire de l'aumône légale (zakât) et l'absence du gaspillage (Ahmed, 1982).

Si l'économie islamique est principalement finaliste, elle est également fondamentalement normative. D'ailleurs, elle est organisée, autour d'un ensemble de principes et de règles qui régissent l'activité économique (Causse-Broquet, 2012) à savoir : le principe de « lieutenance » ou gérance des biens, l'éthique du travail, l'esprit communautaire et la solidarité, la neutralité du temps et le rôle de l'argent.

- **Le principe de « lieutenance » ou de gérance des biens :** Le concept d'Istikhlaf (mandat), édicté dans le Coran, attribue à l'homme le rôle d'agent ou de mandataire de Dieu. Il découle de ce principe qu'aucune propriété n'est le bien exclusif de son possesseur. « Le véritable propriétaire, c'est Dieu qui la laisse à l'homme, son vice-gérant sur terre, qui doit la faire fructifier » (Siagh, 2003). Cette notion de propriété non exclusive ne porte pas préjudice à la liberté et à la responsabilité individuelle, mais conduit à une forme plutôt sociétale de la propriété qui est de nature à éviter certains abus comme : la concentration et/ou l'accumulation du capital, le gaspillage de la richesse, la thésaurisation (Causse, 2012).
- **Le principe d'équivalence ou d'équité :** L'esprit de justice, de solidarité, d'équité doit régner au sein de la communauté. Chacun doit gagner sa vie de manière morale et honnête, une rémunération n'est juste et méritée que si elle est le résultat d'une contrepartie, notamment un véritable travail.
- **Esprit communautaire et solidaire :** La solidarité et la justice sociale sont des valeurs privilégiées dans la doctrine économique islamique. Parmi les procédures mises en place pour instaurer une solidarité au sein de la communauté, on retrouve des pratiques religieuses établies sous la forme d'une aumône, que celle-ci soit obligatoire pour le pratiquant (Zakât) ou bien volontaire (Sadaka), ainsi que le principe du Waqf. La zakât est un impôt obligatoire dont doit s'acquitter tout musulman. Elle comporte à la fois une dimension de purification et une dimension de redistribution. Elle porte sur l'épargne du musulman (capital ou revenu), sur les biens qui n'ont pas été consommés ou distribués (monnaie, minerais, bétail, récoltes...). Le choix de ce type de biens pour faire objet de la Zakât. Cette sélection du type de biens renvoie au fait que celle-ci n'a pas seulement pour vocation d'opérer un transfert de richesses, mais aussi pour bannir la pratique de la thésaurisation qui doit être interdite (Ahmed, 1990).
- **L'attitude par rapport à l'argent :** L'argent n'est pas considéré comme un bien à l'égal de l'autre, ce n'est pas non plus une marchandise. Il est considéré comme un bien stérile tant qu'il n'est pas combiné au travail. « *L'argent n'est que du capital potentiel et il ne deviendra réellement capital qu'après son association avec une autre ressource afin d'entreprendre une activité productive.* » (Iqbal & Mirakhor, 2013).
- **Le partage de perte et de profit :** Pour le principe de partage des profits et des pertes, il s'agit d'un corollaire qui découle directement du premier principe fondamental de la finance islamique. D'ailleurs, la finance islamique est souvent qualifiée de participative en ce qu'elle se base sur des contrats associant le capital financier et le capital humain. Autrement dit, un investisseur va confier ses fonds à un entrepreneur avec qui il partagera les bénéfices selon un prorata prédéterminé. En conséquence, en finance islamique, les institutions financières islamiques n'est pas qu'un simple pourvoyeur de fonds intéressées seulement par les garanties offertes par le client. Elles représentent un authentique partenaire de ce dernier.
- **L'adossement à un actif tangible :** Est l'un des principes qui font de la finance islamique une finance rattachée à l'économie réelle avec un grand potentiel en termes de stabilité et de maîtrise des risques (Wadi, 2011). En effet, exiger que tout contrat soit rattaché à une activité « palpable » rassure notamment quant aux problématiques de déconnexion de la sphère financière à la sphère réelle. Ce principe, conjugué avec celui de l'interdiction d'incertitude excessive faite que, par exemple, les produits dérivés soient prohibés.

2.2. L'impact investing au service de l'ESS : cas de la microfinance islamique

L'industrie de la microfinance a connu ces dernières années un développement singulier dans les marchés émergents et a bénéficié d'une reconnaissance internationale en tant qu'outil de développement et d'inclusion financière (Chen, Rasmussen, & Reille, 2010).

Néanmoins, elle fait face à un grand nombre de défis à relever liés essentiellement, entre autres, aux taux d'intérêt jugés élevés à la capacité financière des clients, le détournement de fonds prêtés à des fins non productives et à l'inadéquation des produits proposés aux besoins des populations ciblées (Iqbal & Mirakhor, 2013). Face à tous ses obstacles qui entravent la croissance de la microfinance conventionnelle et qui semblent l'écarter de ses objectifs, la microfinance islamique est considérée comme étant un levier de réduction de la pauvreté qui, en plus de consolider la branche de microfinance conventionnelle, elle contribue à la promotion de l'inclusion financière chez les personnes à faible revenu qui refusent de recourir aux services de la microfinance conventionnelle à cause de leurs convictions religieuses.

En effet, dans le système financier islamique, il existe deux catégories d'instruments de financements. La première catégorie d'instruments est basée sur les mécanismes du marché et la création d'un profit, autrement dit à une orientation purement commerciale (Doligez, Fall, & Oualy, 2012). La deuxième est basée sur le concept de la charité ne visant pas à créer un profit (une vocation purement sociale).

2.2.1. Les instruments de financement à vocation commerciale

Comme nous l'avons souligné précédemment, la finance islamique ne blâme pas la recherche du profit du moment, bien entendu, que son acquisition et sa réalisation se font en conformité avec ses préceptes. Parmi les instruments de la microfinance islamique les plus répandus dans cette catégorie, nous citons : le modèle du Bai Muajjal-Murabaha et celui du Musharakah.

- **La micro-Mourabaha (vente à crédit)** : ayant le même principe de fonctionnement qu'un contrat de Mourabaha classique, c'est un instrument de crédit qui permet d'acquérir un bien ou un équipement sans avoir à contracter un emprunt à intérêts. Elle pourrait se matérialiser par l'achat du bien ou de l'équipement par l'institution de la microfinance islamique avec un prix connu par les parties de l'accord (y compris l'acheteur final) et le revend à son client à un prix majoré fixé à l'avance.
- **La micro-Moucharaka** : c'est un instrument qui fonctionne sur le principe de partage des profits et des pertes. En général, ce contrat se manifeste sous forme d'un contrat dans lequel deux ou plusieurs personnes (dont une est l'institution de la microfinance islamique) apportent chacun des montants de financement pour la réalisation d'un projet et s'entendent évidemment sur une règle de partage prédéterminée des profits et des pertes de la microentreprise objet du dit contrat (Soumaré, 2009).
- **Micro Mudaraba** : une autre forme de partenariat basée sur le principe de partage des profits et des pertes dans lequel l'institution de microfinance islamique fournit le capital et le micro-entrepreneur apporte son savoir-faire et son expertise afin de créer une microentreprise. Le partage des profits et des pertes s'effectue selon une règle de partage

préétablie entre les deux parties. Dans cette forme de contrat, c'est l'institution de la microfinance islamique qui supporte les pertes entièrement, sauf si le micro-entrepreneur fait preuve de négligence, de mauvaise gestion ou violation d'une des clauses fixées dans le contrat.

- **Micro Ijara:** c'est l'équivalent d'un contrat de bail pour les banques conventionnelles. Il s'agit d'un contrat par lequel l'institution de la microfinance islamique achète des machines ou de l'équipement puis les met à titre locatif pour une période durant laquelle elle garde le titre de propriété des dits bien. Lorsque le contrat arrive à son terme, le client peut acheter le bien.
- **Micro Salam :** le contrat Salam est une transaction par laquelle un micro-entrepreneur s'engage pour livrer à une date future une marchandise clairement définie en échange d'un paiement effectué au comptant. Ce mode de financement est habituellement utilisé pour le financement des moyens de production dans l'agriculture et dans les activités liées aux matières premières. Concrètement, le contrat Salam enregistre un accord entre un micro-entrepreneur et une institution de microfinance islamique qui effectue le paiement au comptant d'une livraison future d'une quantité spécifique de marchandise à une date donnée (Toumi, 2011).
- **Micro Istisnâa :** c'est un contrat d'acquisition d'un bien (dont la valeur ne dépasse pas nécessitant une fabrication ou une transformation). Cette technique est assimilée à la technique de vente en l'état future d'achèvement qui consiste à financer une transaction sur un bien qui n'existe pas encore au moment de la réalisation de cette transaction.

2.2.2. Les instruments de financement à vocation sociale

Comme c'était mentionné antérieurement, l'activité financière islamique s'est développée en créant de nouveaux produits et en faisant revivre les produits anciens dont on cite les produits basés sur le principe de charité. En effet, la microfinance islamique peut non seulement satisfaire une demande qui demeure jusqu'à maintenant insatisfaite, mais aussi mettre en pratique que le principe de fonctionnement de la finance islamique est de créer un équilibre en matière de distribution de richesses pour permettre aux pauvres d'obtenir des fonds. C'est ainsi qu'une autre catégorie de produit de la finance islamique apparaît à savoir les modes de financement basés sur le concept de la charité, qui, contrairement à la première catégorie de produit, ne vise pas à créer un profit mais assurer une égalité sociale. D'ailleurs, nous distinguons dans ce mode de financement deux catégories de produits selon l'existence ou non du critère d'obligation ou non.

- **Le Zakat :** le Zakat est une aumône à caractère obligatoire ayant une portée sociale et qui a pour vocation la purification de la richesse cumulée sous forme d'impôt. Ainsi, chaque année, 2.5% des actifs circulants doivent être versés à l'une des 8 catégories de bénéficiaires, notamment les pauvres (Cekici, 2009). Le but d'un tel impôt est de lutter contre la pauvreté et l'exclusion en protégeant la dignité de l'individu au sein de la société ainsi que la réalisation d'une justice sociale garante d'une économie dynamique et évolutive (Radi & Bari, 2012).

Pour les modes de financement basés sur la charité à titre non obligatoire, mais qui ont aussi un impact significatif en matière d'éradication de la pauvreté, nous avons : la Sadaqa Jaria, le Waqf et le Qard Hassan qui était d'ailleurs le point de départ de la microfinance islamique.

- **Le Waqf** : le Waqf est en quelque sorte le fait de se dessaisir d'un bien, ou le fait de renoncer à son exploitation pour son propre compte (EL MARZOUKI & ROUIJEL). En d'autres termes, c'est l'immobilisation d'un bien qui reste en la possession d'un donateur tout en faisant largesse de l'usufruit au profit des pauvres et les nécessiteux sans extinction du bien immobilisés. Autrement dit, le Waqf est une aumône continue Sadaqa Jariya dont les récompenses, l'utilité et les effets qui en découlent se perpétuent après la mort du donateur (Falcioni, 2012). En ce qui concerne la typologie du Waqf, elle peut s'établir en fonction de deux critères : la nature du Waqf et sa finalité (Kettani, 1997). Pour le premier type, on distingue le Waqf foncier (Waqf Aqar), ou capital fixe et le Waqf liquide (Waqf Manqoul) ou capital circulant, tel celui fréquemment utilisé en Égypte. Pour le deuxième, selon la finalité, il y a le Waqf de bienfaisance (Waqf Khaïri) et le Waqf de descendance (Waqf Ahli). Ce dernier type a pour objectif la protection de la descendance du donateur ou des membres de sa famille en cas de besoin.
- **Le Qard Hassan** : C'est un prêt à titre gracieux remboursé à l'échéance agréée sans paiement d'aucun intérêt ni donnant droit à une part de profit ou de perte dans l'affaire. Il s'agit en fait, d'une technique de financement très compatible avec les principes de la microfinance destinée avant tout à la frange défavorisée de la population et aux personnes non bancarisées, ainsi à d'autres personnes connaissant des difficultés financières passagères.

Ces techniques de financement à vocation sociale peuvent être utilisées comme des fonds de financement pour les institutions de microfinance. Toutefois, pour assurer la pérennité et la vitalité de ces institutions, elles doivent passer d'un système caritatif à un système plus structuré, capable de couvrir les coûts des transactions financières et de fournir des services avec un bon rapport qualité / prix, d'autant plus que les montants des prêts sont moins élevés par rapport à un niveau de risque opérationnel relativement élevé (DRISSI, 2017a).

3. METHODOLOGIE DE RECHERCHE

3.1. Contexte de l'étude

L'objectif de cette étude est d'identifier les facteurs clés qui influencent le choix des instruments de la finance islamique comme outil de financement pour les organisations de l'économie sociale et solidaire. En effet, ce secteur a été retenu comme notre champ d'étude du fait du grand intérêt qu'ont suscité ces dernières années. Il se présente comme une autre voie innovante pour agir au service d'activités ayant des objectifs sociales, rendant ainsi l'économie plus humaniste et créant de la valeur sociale dans différents domaines (santé, éducation, emploi, finance...) par tout dans le monde d'une façon générale. En ce qui concerne le contexte marocain, l'économie sociale et solidaire est devenue un thème prédominant en connaissant un essor impressionnant ces dernières années. En effet, les entrepreneurs sociaux sont devenus des acteurs incontournables dans la lutte contre toute forme d'exclusion, la création d'emploi, la préservation de l'environnement et le renforcement de la cohésion sociale. Néanmoins, la majorité de ces entreprises souffrent de

contraintes de financement qui, par la suite, limitent leurs croissances et demeurent la principale cause qui menace leurs survies.

Dans le but de dépasser les logiques de subventions, de l'assistanat et de la charité qui engendrent des contraintes financières pour cette forme d'entrepreneuriat, la microfinance islamique semble être une solution pour soutenir l'entrepreneuriat sociale et appuyer l'économie solidaire au Maroc d'où l'objectif de cette étude qui vise la détermination des principaux facteurs susceptibles d'orienter les entrepreneurs sociaux marocains vers le choix des instruments de la microfinance islamique comme outil de financement.

3.2.Échantillonnage et collecte des données

L'étude exploratoire par questionnaire a été réalisée auprès de 40 organismes dont l'activité s'articule autour de la volonté de créer un impact social dans la région de Souss Massa au Maroc. Les structures de l'économie sociale et solidaire sont présentées dans notre étude par des coopératives et des associations et des fondations (tableau 2). Dans ce contexte, le choix de notre échantillon s'est reposé sur deux critères principaux. Dans un premier lieu, nous avons choisi de mener notre étude exploratoire auprès d'un échantillon non probabiliste qui combinent les différents acteurs à savoir trois fondations, 28 coopératives et 9 associations dont l'activité s'articule autour de l'accompagnement des activités entrepreneuriales ayant besoin de soutien afin de développer des solutions innovantes et des projets ayant un impact social et environnemental. Ainsi, le choix de l'échantillon devait avant tout répondre à une exigence de diversité. Dans un second, notre étude documentaire nous a révélé que les majorités de ces acteurs rencontrent des problèmes au niveau d'accès aux ressources de financement pour soutenir ou financer des projets à caractères social, environnemental ou culturel. Nous avons donc estimé que le recours aux instruments de la microfinance islamique comme technique de financement pourrait se révéler déterminant à contrecarrer leurs problèmes financiers.

Tableau 2 : statut juridique des organisations sociales et solidaires enquêtes

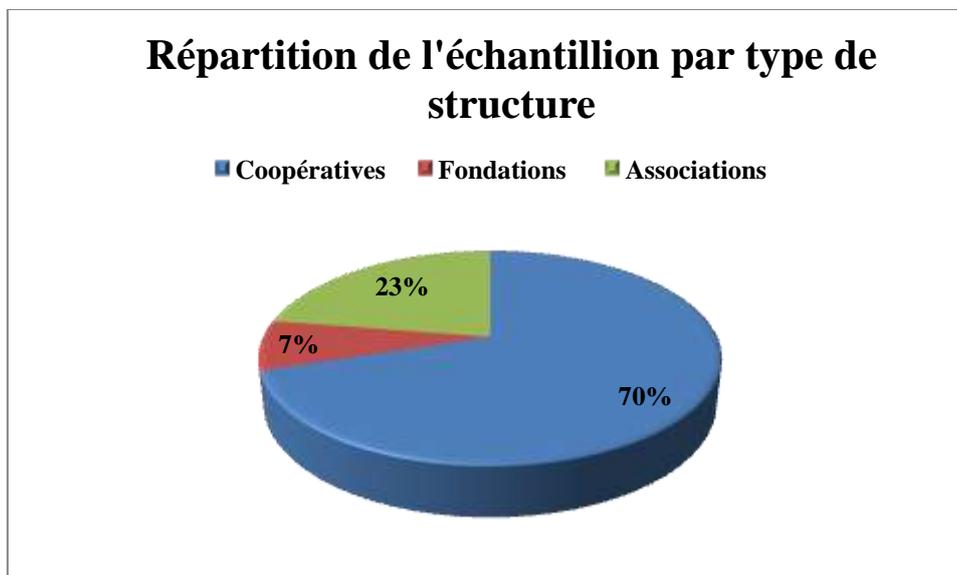
Forme juridique	effective	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Coopératives	28	70	70	70
Associations	9	22,5	22,5	92,5
Fondations	3	7,5	7,5	100

Source : élaborée par l'auteur

La présente étude empirique vise donc les objectifs suivants :

- ✓ Connaître l'opinion des structures de l'économie sociale et solidaire au Maroc sur les instruments de la microfinance islamique.
- ✓ Déterminer les facteurs susceptibles d'orienter ses organisations vers le choix des instruments de la microfinance islamique comme outil de financement.

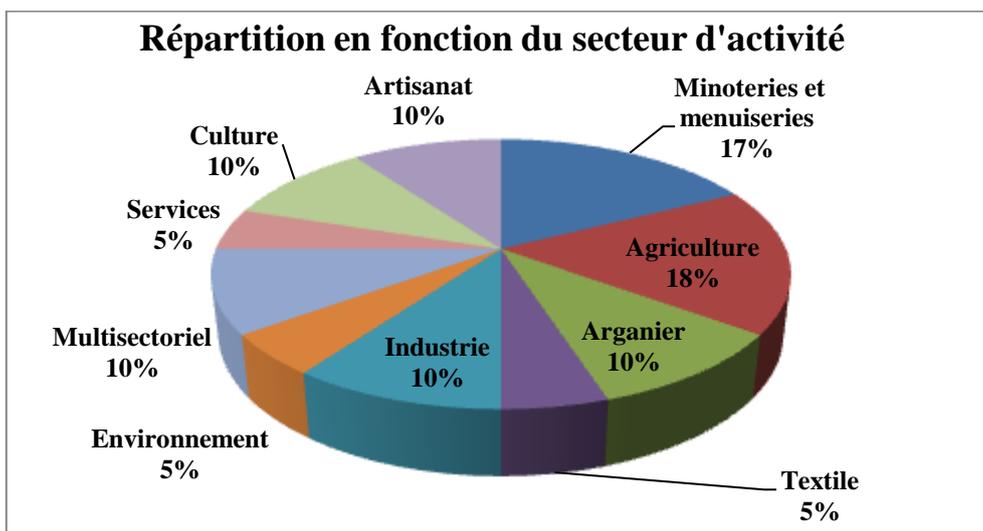
Figure 1 : Répartition de l'échantillon en fonction du type de la structure



Source : élaborée par l'auteur

Précisons que dans un double souci de confidentialité et de pertinence, les noms des Entrepreneures interrogées ont été codifiés. Toutefois, ces modifications n'ont aucun impact sur l'analyse de cas et de facto sur la rigueur des résultats. En ce qui s'agit de la répartition sectorielle de l'ensemble des organisations relevant de l'économie sociale et solidaire enquêtée, le graphe ci-dessous illustre la répartition en fonction du secteur d'activité :

Figure 2 : répartition en fonction du secteur d'activité



Source : élaborée par l'auteur

3.3.Évaluation d'acceptation des instruments de la microfinance islamique

Le questionnaire, préparé à l'avance pour notre étude exploratoire, comprend cinq rubriques; le nombre de questions était de sept grandes questions principales y compris des sous-

questions. La première identifie l'organisme : le secteur d'activité, la taille, le nombre total des membres. La deuxième question concerne la gestion et le fonctionnement de l'organisme. La troisième question met l'accent sur la gestion financière et les ressources financières auxquelles les entreprises sociales ont recours, particulièrement pendant la phase de démarrage du projet. La quatrième question concerne la notoriété et l'identification des pistes où les instruments de la microfinance islamique pourraient être instrumentalisés pour soutenir les efforts de développement local. Finalement, nous avons posé la dernière question aux responsables de ces établissements pour déterminer les motivations pouvant les inciter à recourir à cette technique pour financer leurs projets ainsi de mieux comprendre quels types d'instruments de la microfinance islamique qui correspondra au mieux aux besoins de financement de ces structures .

D'après les réponses des gérants, nous pourrions maintenant analyser les résultats que nous avons obtenus.

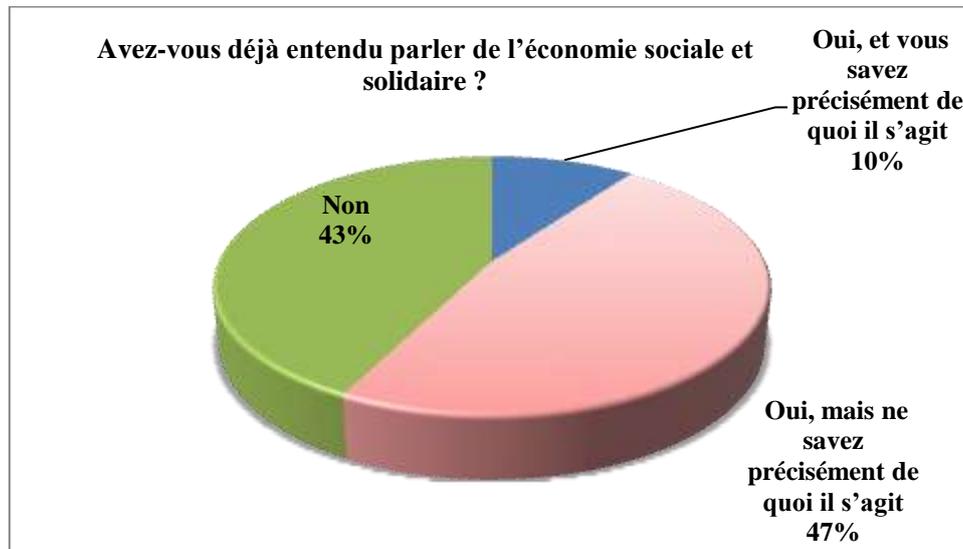
3.3.1. Situation des organismes interviewés

Le champ d'étude de la présente analyse était les organismes de l'économie sociale et solidaire qui répondent aux caractéristiques que nous avons choisies à savoir placer l'efficacité économique au service de l'intérêt général quel que soit le statut juridique association, coopérative. Ces acteurs sociaux sont généralement de petite taille, elles se caractérisent par la simplicité en termes de gestion et d'organisation.

Ce qui engendre généralement des problèmes de maîtrise d'information, vu que la circulation de cette dernière reste informelle. Concernant le statut juridique de ces opérateurs qui opèrent dans le secteur l'entrepreneuriat social, ils sont en général des acteurs associatifs qui s'intéressent à l'entrepreneuriat sociale ou des fondations créés par des personnes physiques ou morales dans le but de réaliser une œuvre sociale d'intérêt général et à but non lucratif. D'ailleurs, la fondation est l'acte par lequel une ou plusieurs personnes physiques ou morales décident de l'affectation irrévocable de biens, droit ou ressources à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif.

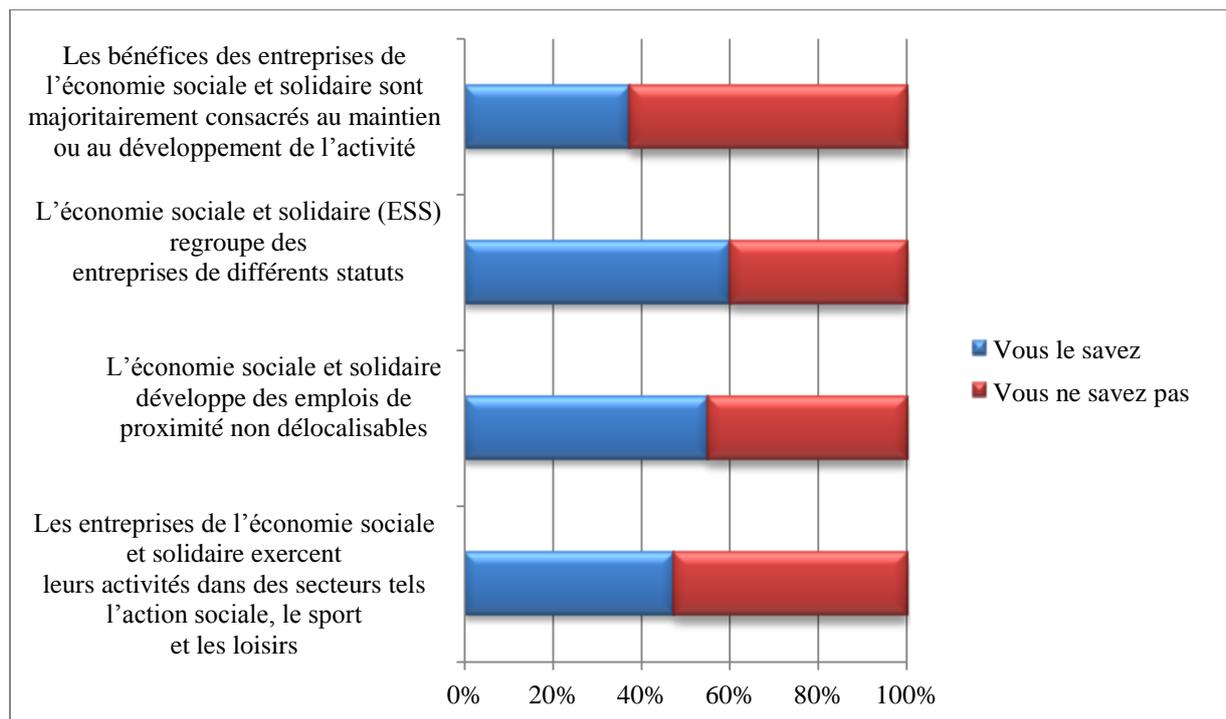
Vu l'absence d'une réglementation qui définit clairement les éléments constitutifs de l'entreprise sociale en précisant ses droits et ses obligations, ce type de structure reste vaguement méconnu au Maroc. En effet, 43% des responsables des structures interviewés n'appréhendent pas bien le concept de l'économie sociale solidaire. À travers notre analyse, 47% confirment avoir entendu la notion, mais sans avoir des connaissances sur le sujet, contre 10 % qui ont des connaissances sur l'économie sociale et solidaire.

Figure 3 : Notoriété de l'économie sociale et solidaire



Source : élaborée par l'auteur

Figure 4 : La notoriété des principes et valeurs propres à l'économie sociale et solidaire



Source : élaborée par l'auteur

3.3.2. La microfinance islamique comme outil de financement

Les structures de l'économie sociale et solidaire faisant objet de notre étude se différencient par leur secteur d'activité, ainsi que leur forme juridique. En analysant les principales difficultés liées à la création de projets sociaux, les difficultés de recours aux sources de financement représentent le principal obstacle pour 70 % suivi du problème du manque

d'encadrement et de suivi pour 20%. Les principales difficultés liées à la création d'entreprises sociales selon les répondants restent l'absence d'encadrement des entrepreneurs sociaux pour 20%, le financement pour 70%. Pour la prise du risque par les entrepreneurs sociaux, elle diffère évidemment d'une unité à l'autre ce qui explique l'enjeu majeur de l'aspect financier dans le développement de cette forme d'entrepreneuriat au Maroc. En ce qui concerne les ressources auxquelles les entreprises sociales ont recours particulièrement pendant la phase de démarrage du projet, elles sont hybrides articulés autour des apports personnels, des subventions nationales et internationales et enfin des crédits bancaires.

D'après l'entrepreneur social 4 « malgré les efforts fournis par le pouvoir public dans la promotion de l'entrepreneuriat social, la problématique du financement des projets des entrepreneurs sociaux des efforts fournis par l'État dans ce domaine, la problématique du financement des projets des entrepreneurs sociaux demeure presque entière. Elle reste toujours l'une des contraintes majeures de l'amélioration de cette forme d'entrepreneuriat. Ces entrepreneurs doivent se montrer très créatifs pour concilier objectif social et rentabilité. Néanmoins, la contrainte financière est l'une des causes majeures de l'échec des projets ». Quant à l'entrepreneur 11 « il faut concevoir une politique nationale pour l'entrepreneuriat social ». Il ajoute qu'« À l'instar de l'entrepreneuriat classique, les entreprises sociales doivent être viables et rentables, afin de pérenniser son activité. Par contre, le problème d'accès aux sources de financement continue à freiner le développement de l'entrepreneuriat social au Maroc ».

Malgré que la microfinance islamique au Maroc demeure encore un champ fertile, et jusqu'à nos jours, aucune expérience de ce genre n'a été testée dans le circuit financier marocain, les résultats obtenus montrent la popularité de cette finance dans les milieux marocains.

Figure 5 : La notoriété de la finance islamique chez les organisations de l'économie sociale et solidaire



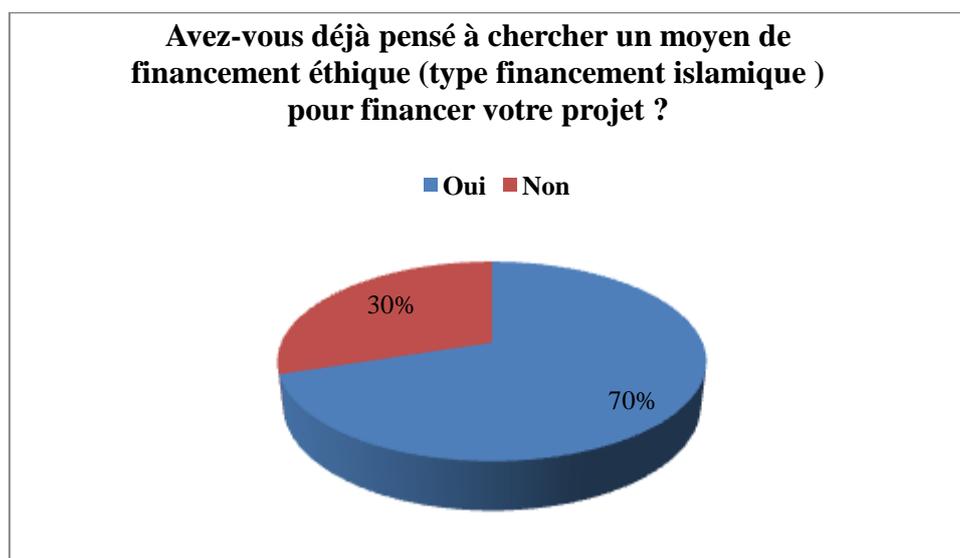
Source : élaborée par l'auteur

En fait, le même constat est vérifié par notre étude. Selon les résultats de cette dernière, 85% des organismes de l'économie sociale et solidaire enquêtés ont déjà entendu parler de la finance participative.

En outre, l'attitude envers l'usage des produits et services qualifiés d'éthique comme le financement islamique est un facteur qui peut aussi exercer une influence sur l'intention de recourir à ce type de financement chez les organisations sociales.

Ainsi les personnes ayant des valeurs et des croyances vont penser au recours à des techniques de financement éthiques. Par conséquent, les croyances et les valeurs éthiques des entrepreneurs sociaux devraient être prises en compte dans la compréhension du comportement d'acceptation des produits et services financiers islamiques par les organisations sociales et solidaires. Selon les résultats obtenus, 70% affirment avoir pensé à des techniques de financement éthique (type financement islamique) qui partagent selon eux les mêmes principes de fonctionnement à savoir : l'équité, la solidarité et la justice sociale. Pour 30 % des entrepreneurs sociaux, le critère du choix d'un type de financement éthique n'est pas déterminant pour le choix du moyen de financement.

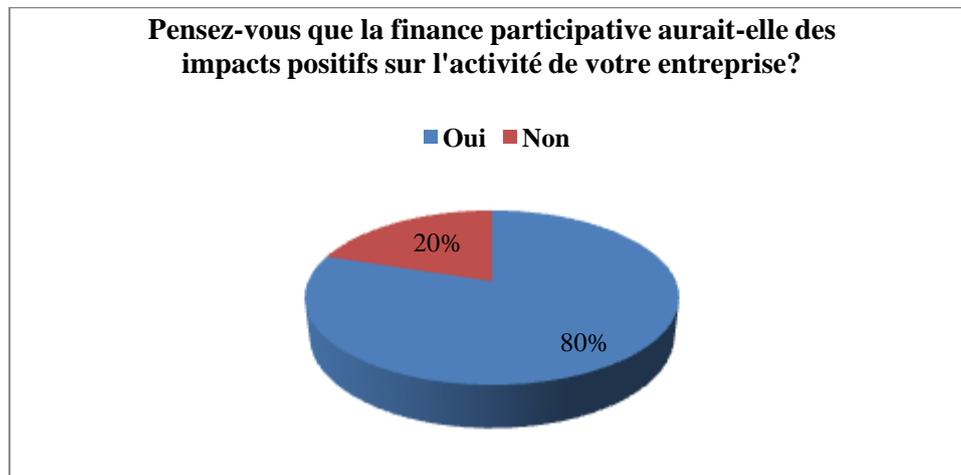
Figure 6 : Analyse d'acceptabilité de recourir au financement islamique comme outil de financement



Source : élaborée par l'auteur

Nous avons obtenu les mêmes pourcentages lorsque nous avons posé la question suivante : pensez-vous que la finance participative portera des solutions à vos difficultés financières ? Ceci étant dit, ces chiffres nous confirment que les organisations de l'économie sociale et solidaire marocaines ont une conception positive pour la finance islamique

Figure 7 : L'impact perçus de la finance islamique sur l'activité des entreprises sociales et solidaires

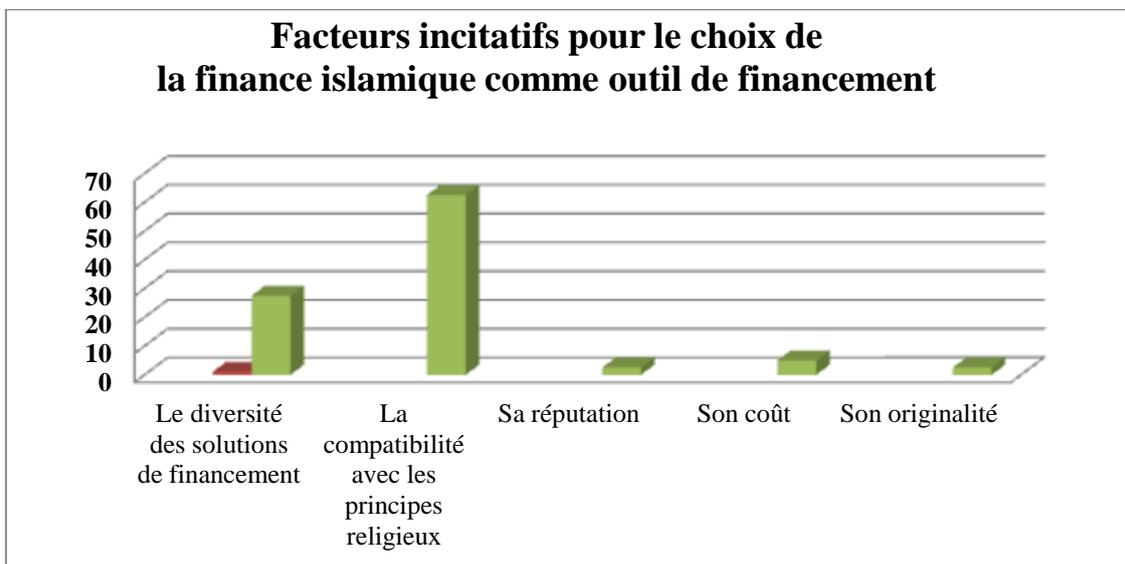


.Source : élaborée par l'auteur

En effet, la prédiction de certains comportements est fortement liée à l'état émotionnel adopté ou éprouvé envers un service ou un bien (Triandis, 1979) . Dans le cadre, de cette étude, les émotions perçues sont supposées avoir un impact positif sur l'intention de recourir aux produits et services de la finance islamique comme outil de financement. Ainsi, 80 % des entrepreneurs sociaux affirment avoir une perception positive vis-à-vis de l'impact de cet outil de financement sur leurs activités.

Par ailleurs, plusieurs éléments résident derrière cette situation favorable. En faisant parler les chiffres, il s'avère que 62,5% des entreprises sociales enquêtes choisissent la finance islamique pour ses principes religieux, 27,5% pour la diversité de ces solutions de financement, 2.5 % pour sa réputation et aussi pour son originalité et 5% pour le critère du coût.

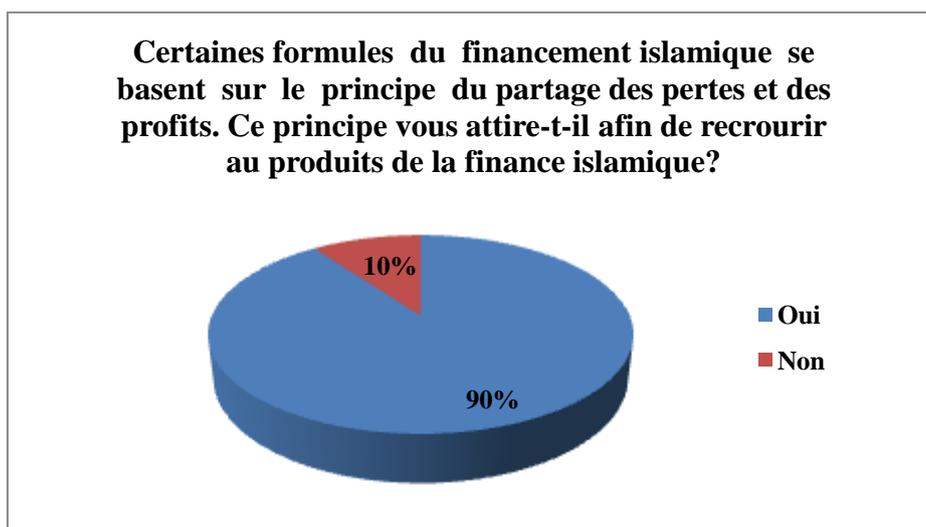
Figure 7 : Détermination des motivations incitatives pour le choix de la finance islamique comme outil de financement



Source : élaborée par l'auteur

En fait, la finance islamique se base sur un grand nombre de principes à inspiration religieuse. De ce fait, plusieurs produits participatifs s’articulent sur le principe du partage des pertes et des profits. Pour 90 % de notre échantillon, ce principe est très incitatif pour choisir ce type de financement.

Figure 8 : Représentation graphique du choix des produits islamiques en fonction du principe de partage des profits et des pertes

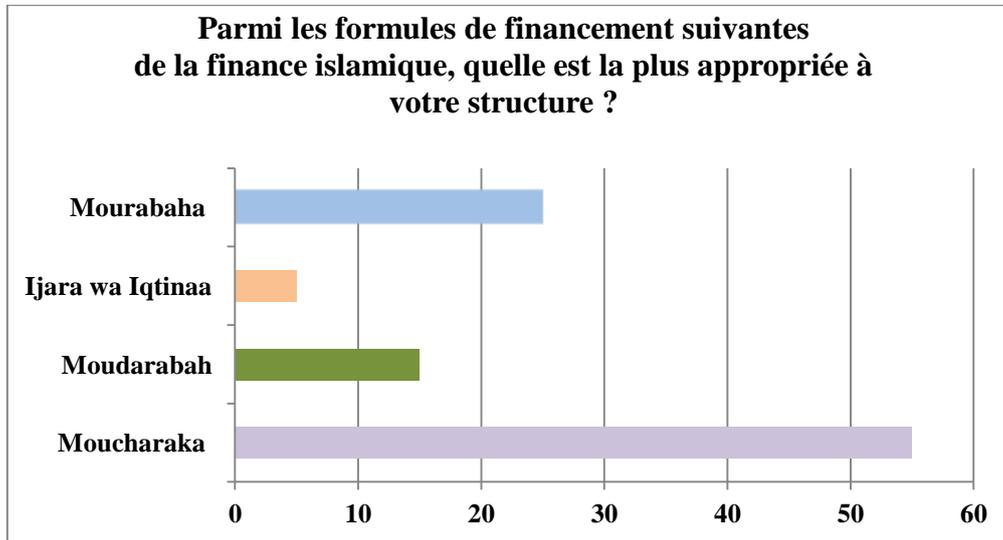


Source : élaborée par l'auteur

Parmi les multiples formules de financement présentées par la finance islamique, la Musharakah représente l’esprit même de la finance islamique. Basée sur le partage des risques et profits, ce produit participatif est choisi par 55% des organisations sociales et solidaires

enquêtées , comme étant le plus approprié à leurs situations, tandis que 25 % ont opté pour la Mourabaha et 15% pour la Moudarabah malgré le fait que celle-ci fonctionne avec le même principe que la Moucharaka.

Figure 9 : Les formules de financement de la finance islamique, les plus appréciées



Source : élaborée par l'auteur

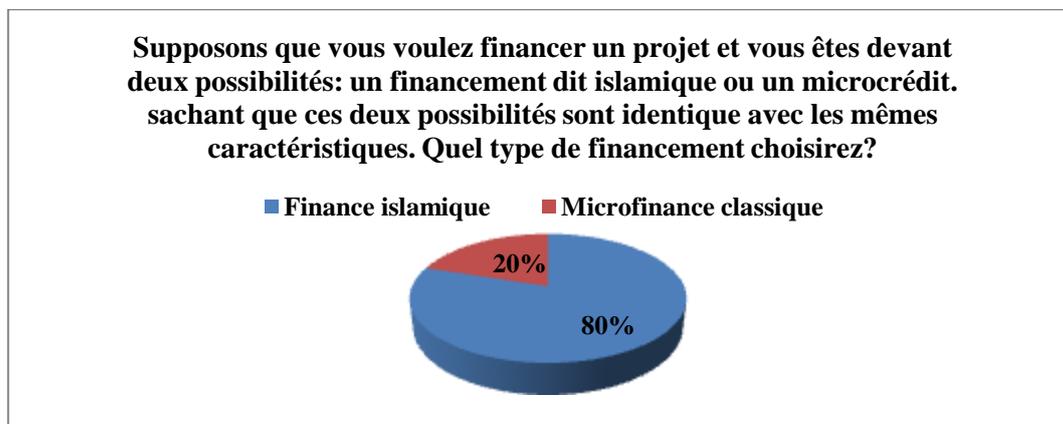
3.3.3. La compétitivité de la finance islamique

En plus des différents résultats obtenus ci-dessus, la présente étude permet également d'examiner la compétitivité du financement de type islamique par rapport à la microfinance et le financement bancaire classique. Cette confrontation permet à la fois de juger les préférences des organisations sociales et solidaires en matière de financement, et de déterminer le type de financement le plus préféré. L'étude lancée sur le terrain tente de mettre en duel la microfinance classique face au financement bancaire classique, laissant le choix aux organisations sociales et solidaires pour déterminer leurs préférences.

En effet, il s'avère que 82% des enquêtes ont préféré la microfinance classique, contre 18% qui ont opté pour le financement bancaire classique.

Toujours en continuant sur la même perspective de déterminer les préférences organisations sociales et solidaires, la présente analyse a mis en duel cette fois-ci la Microfinance conventionnelle face à la Finance islamique.

Figure 10 : La compétitivité de la finance islamique par rapport à la microfinance classique

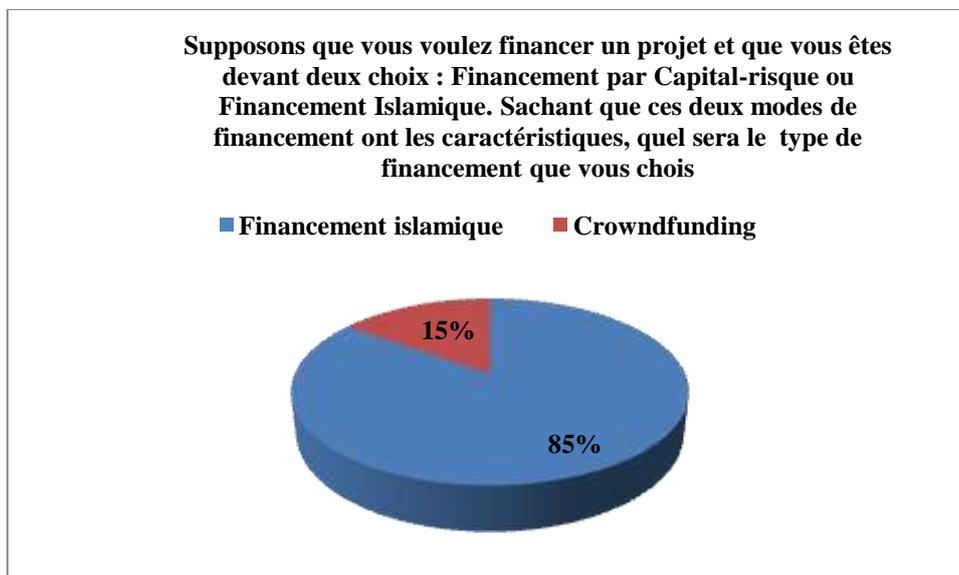


Source : élaborée par l'auteur

Les résultats obtenus indiquent que 80% des organisations sociales et solidaires enquêtées ont choisi la Finance islamique, contre 20% qui ont privilégié la Microfinance classique. Ce résultat est obtenu sous l'hypothèse d'une totale identité des caractéristiques de ces deux financements.

Restant toujours dans le cadre d'une étude comparative entre le financement islamique et les autres modes de financement, nous essayons de déterminer le mode de financement le plus privilégié par les organisations sociales et solidaires marocaines. Pour ce faire, nous avons supposé une identité totale des caractéristiques financières, seules les natures des financements qui diffèrent. Puis nous avons posé aux structures enquêtées la question suivante : Supposons que vous voulez financer un projet et que vous êtes devant deux choix : Financement par Capital-risque ou Financement islamique. Sachant que ces deux modes de financement ont les caractéristiques, quel sera le type de financement que vous choisirez?

Figure 11 : La compétitivité de la finance islamique par rapport au Crowdfunding

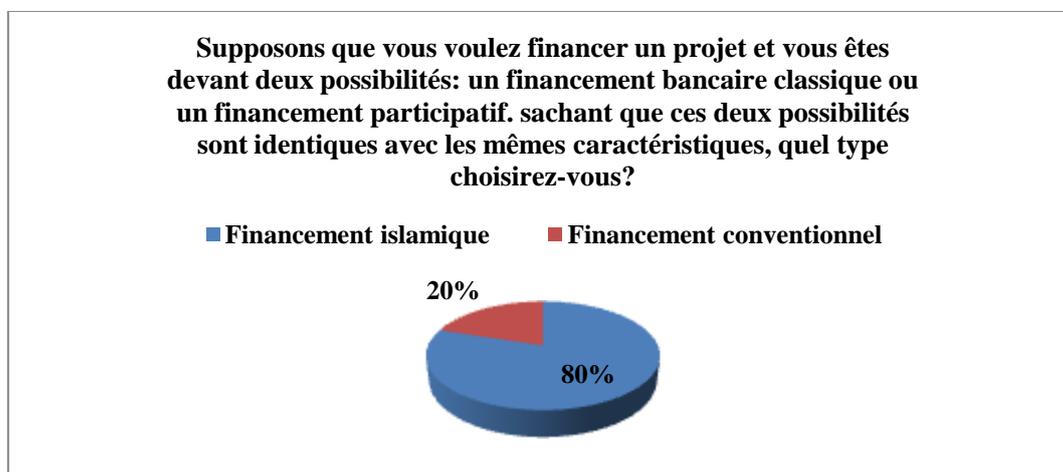


Source : élaborée par l'auteur

Les réponses collectées, traitées puis analysées révèlent qu'en dépit le fort potentiel de croissance du Crowdfunding, il n'a été choisi que par 15% des organisations sociales enquêtées. En revanche la finance islamique; qui n'est opérationnelle qu'il y a quelques années sur le terrain réussi à gagner la confiance de 85% des structures de l'économie sociale et solidaire enquêtée.

En continuant sous la même hypothèse de l'identité totale des caractéristiques financières, nous avons affronté cette fois-ci le financement bancaire classique ou conventionnel avec son homologue présenté par les banques islamiques. Les résultats obtenus sont encore surprenants. Bien que, le financement bancaire conventionnel, soit bien expérimenté, et assez développé, il n'a été choisi que par des entreprises, enquêtées.

Figure 12 : La compétitivité de la finance islamique par rapport au Financement conventionnel



Source : élaborée par l'auteur

De sa part, la finance islamique et malgré sa jeunesse et son expérience modeste sur le marché marocain, elle a réussi à être sélectionnée par 80% des structures de l'économie sociale et solidaire enquêtées.

4. DISCUSSION DES RESULTATS

À la lumière des résultats obtenus ci-dessus, nous pouvons constater que la finance islamique est connue par 85 % des organisations sociales et solidaires enquêtées. Un tel constat reflète le degré de notoriété et la bonne réputation dont se dotent les produits de la finance islamique malgré son expérience qui demeure encore très récente dans le contexte marocain.

D'autant plus, nous remarquons que 70% des structures d'économie sociale et solidaire marocaines désirent financer leurs projets par un financement islamique. Par conséquent la demande potentielle ; sur les produits islamiques; se confirme encore.

D'autre part, la finance islamique est considérée comme étant une solution aux problèmes financiers par 80% des organisations sociales et solidaires enquêtées.

D'autant plus, il s'avère que 70% de ces entreprises pensent que le financement islamique aura des impacts positifs sur leurs activités. Également, la finance islamique est considérée comme étant différente des autres financements par 80% des organisations sociales et solidaires de l'échantillon.

Pour ce qui est des formules du financement islamique, on remarque que parmi les multiples formules de financement présentées par la finance islamique la Musharakah représente l'esprit même de la finance islamique, basée sur le partage des risques et profits. Ce produit participatif est choisi par 55% des organisations sociales et solidaires enquêtées, comme étant le plus approprié à leurs situations, tandis que 25 % ont opté pour la Mourabaha et 15% pour la Moudarabah malgré le fait que celle-ci fonctionne avec le même principe que la Moucharaka.

De ce fait, les institutions financières islamiques sont appelées à accorder une grande importance au développement des produits de partage. Or, la pratique de ces établissements témoigne la prédominance des produits de vente.

Par ailleurs, on remarque que 62,5% des entreprises sociales enquêtées choisissent la finance islamique pour ses principes religieux, 27,5% pour la diversité de ces solutions de financement, 2.5 % pour sa réputation et aussi pour son originalité et 5% pour le critère du coût.

Pour conclure, notre analyse nous a permis de mettre en relief trois points essentiels à retenir concernant le rôle que peut jouer la finance islamique ou le financement participatif comme un moyen de financement spécifique adapté pour le développement de l'économie sociale et solidaire au niveau de la région Souss Massa.

Premièrement, les entrepreneurs sociaux que nous avons interviewés ont confirmé qu'ils n'ont pas pour objectif prioritaire la maximisation du profit, ils sont davantage motivés par la recherche de créer un impact social. Néanmoins, la contrainte financière demeure la principale contrainte qui bloque le développement de cette forme d'entrepreneuriat au Maroc.

Deuxièmement, certes, la finance islamique a connu un essor sans précédent ses dernières années. Toutefois, ce mode de financement souffre du manque d'un cadre juridique qui peut présenter une référence législative et réglementaire pour cette technique financière.

Enfin, de par leur structure réduite, les entreprises de l'économie sociale et solidaire de la région Souss Massa prennent souvent la forme des ONG ou des coopératives qui opèrent dans le secteur social, humanitaire ou culturel. La majorité de leurs programmes sociaux s'articule autour de la volonté de créer l'impact social en portant des solutions à des problématiques majeures dont souffre la société.

Toutefois, la difficulté d'accès au financement, l'absence d'un cadre juridique et d'un support technique adéquat, figure parmi les principaux obstacles qui entravent la croissance et le développement de l'économie sociale et solidaire au Maroc. Ceci dit, la finance islamique semble être une solution attrayante pour fertiliser l'économie sociale et solidaire qui représente une opportunité inouïe pour le développement.

CONCLUSION

L'économie sociale et solidaire est devenue un thème prédominant en connaissant un essor impressionnant ces dernières années. Les entrepreneurs sociaux sont devenus des acteurs incontournables dans la lutte contre toute forme d'exclusion, la création d'emploi, la préservation de l'environnement et le renforcement de la cohésion sociale.

Dans le but de dépasser les logiques de subventions, de l'assistanat et de la charité qui engendrent des contraintes financières pour cette forme d'entrepreneuriat, la finance islamique semble être une solution pour soutenir l'économie sociale et solidaire et appuyer l'entrepreneuriat social au Maroc.

L'analyse de l'importance du rôle joué par la finance islamique à bannir les contraintes financières dont souffre l'entrepreneuriat social et solidaire nous a permis de montrer que l'importance du financement islamique réside dans le fait d'apporter un appui institutionnel et financier aux acteurs sociaux à travers le rôle d'intermédiation entre les personnes physiques qui souhaitent apporter leur expérience et leur argent dans des entreprises sociales et des porteurs de projets créateurs et innovants. Il s'agit en fait, d'une opportunité inouïe pour le développement de l'entreprise sociale au Maroc.

À la lumière de cette étude exploratoire, on peut déduire que le manque de moyens financiers et la visibilité des entrepreneurs sociaux sont des freins majeurs au développement et à la promotion de leur rôle clé dans l'innovation sociale et la volonté de contribuer au

développement des d'un modèle entrepreneurial plus éthique . Raison pour laquelle en plus d'être un outil financier, la finance islamique est avant tout un outil de communication capable de pouvoir de fédérer une grande communauté autour d'un projet.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Adrdour, M., Oudada, M., & Elouardi, A. (2016). *L'émergence d'une économie solidaire au Maroc. Le cas des Chiffonniers de la ville d'ait Melloul.*
- Ahmed, A. S. (1982). Finance islamique et développement. *Revue Tiers Monde*, 877-890.
- Ahmed, A. S. (1990). ÉCONOMIE ISLAMIQUE PRINCIPES ET RÉALITÉS L'EXPÉRIENCE RÉCENTE DES PAYS ARABES: UNE PREMIÈRE ÉVALUATION. *Revue Tiers Monde*, 405-435.
- Allal, A. (2007). «Développement international» et «promotion de la démocratie»: à propos de la «gouvernance locale» au Maroc. *L'année du Maghreb(III)*, 275-296.
- Baron, C., & Hattab-Christmann, M. (2005). Économie solidaire et nouvelles formes de gouvernance au Sud: Les associations de développement local au Maroc. *Revue internationale de l'économie sociale: Recma(295)*, 70-93.
- Causse-Broquet, G. (2012). *La finance islamique: RB Revue banque.*
- Causse, G. (2012). Le sort des banques islamiques: De la difficulté de satisfaire des objectifs multiples. *La Revue des Sciences de Gestion(3)*, 111-121.
- Cekici, I. (2009). Du filtrage islamique. *Les cahiers de la finance islamique, 1*, 11-17.
- Chen, G., Rasmussen, S., & Reille, X. (2010). Growth and vulnerabilities in microfinance. *Focus Note, 61(1)*, 1-21.
- Chopart, J.-N., Neyret, G., & Rault, D. (2006). *Les dynamiques de l'économie sociale et solidaire: La Découverte.*
- Collette, C., & Pigé, B. (2008). *Économie sociale et solidaire: Gouvernance et contrôle: Dunod.*
- Darbus, F. (2012). Erika Flahault, Henry Noguès, Nathalie Schieb-Bienfait (dir.), *L'économie sociale et solidaire. Nouvelles pratiques et dynamiques territoriales.* Rennes, Presses universitaires de Rennes, coll.«Économie et société», 2011. *Travail et emploi(132)*, 81-83.
- De Miras, C. (2007). Initiative nationale pour le développement humain et économie solidaire au Maroc pour un accès élargi à l'eau et à l'assainissement. *Revue Tiers Monde(2)*, 357-377.
- Defourny, J., & Mertens de Wilmars, S. (1999). Le troisième secteur en Europe: un aperçu des efforts conceptuels et statistiques. *L'économie sociale*, 5-20.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2013). L'approche EMES de l'entreprise sociale dans une perspective comparative. *SOCENT Working Paper(01)*.
- Demoustier, D., & Richez-Battesti, N. (2010). Introduction. Les organisations de l'Économie sociale et solidaire: gouvernance, régulation et territoire. *Géographie, économie, société, 12(1)*, 5-14.
- Doligez, F., Fall, F. S., & Oualy, M. (2012). *Expériences de microfinance au Sénégal: KARTHALA Editions.*
- DRISSI, S. (2017a). Islamic Microfinance: Locomotive In The Service Of Financial Inclusion. *European Journal of Islamic Finance(7)*.
- Drissi, S. (2017b). *Le financement par Crowdfunding: Quel apport pour l'entreprenariat social? Cas de la région de Souss Massa (Maroc): Éditions universitaires européennes.*

- EL MARZOUKI, A., & ROUIJEL, R. Zakat et impôts: relation de substitution ou de complémentarité? *Journal d'Economie, de Management, d'Environnement et de Droit*, 1(1), 21-38.
- Falcioni, D. (2012). Conceptions et pratiques du don en islam. *Revue du MAUSS*(1), 443-464.
- FEBEA. (2012). "En quoi les banques éthiques se différencient-elles des banques traditionnelles?". *Fédération Européenne de Finances et Banques Ethiques et Alternatives*.
- Flahault, E., Noguès, H., & Schieb-Bienfait, N. (2011). L'économie sociale et solidaire. Nouvelles pratiques et dynamiques territoriales. *Lectures, Publications reçues*.
- Fraisse, L., Guérin, I., & Laville, J.-L. (2007). Economie solidaire: des initiatives locales à l'action publique. Introduction. *Revue Tiers Monde*(2), 245-253.
- Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2013). *Economic development and Islamic finance: The World Bank*.
- Jaidi, L. (2013). L'industrialisation de l'économie marocaine: acquis réels et modalités d'une remise en cause. *le Maroc actuel*, 91-117.
- Jeanet, T. (2006). Economie sociale: la solidarité au défi de l'efficacité. *Etudes de la documentation française*(5227), 13-175.
- Kettani, E. (1997). Le rôle du Waqf dans le système économique islamique. *Les Sciences de la Chari'a pour les Economistes*, 464.
- Khatibi, A. (1998). L'alternance et les partis politiques. *Casablanca: Eddif*.
- Lamchichi, A. (1992). Le Concept de solidarité en Islam. *La Solidarité: un concept républicain*, 5-10.
- Lévesque, B. (2016). Économie sociale et solidaire et entrepreneur social: vers quels nouveaux écosystèmes? *Revue Interventions économiques. Papers in Political Economy*(54).
- Mair, J., & Marti, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of world business*, 41(1), 36-44.
- Nyssens, M. (2006). Tiers secteur. *Dictionnaire de l'autre économie, Paris: Desclée de Brouwer*, 619-628.
- Radi, B., & Bari, I. (2012). Les produits financiers alternatifs au Maroc: Pratique et perspectives. *La Revue des Sciences de Gestion*(3), 153-159.
- Salamon, L. M., & Anheier, H. K. (1992). In search of the non-profit sector. I: The question of definitions. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 3(2), 125-151.
- Siagh, L. (2003). *L'Islam et le monde des affaires: argent, éthique et gouvernance*: Editions d'Organisation.
- Soumaré, I. (2009). La pratique de la finance islamique (The Practice of Islamic Finance). *Assurance et Gestion des Risques/Insurance and Risk Management*, 77(1-2), 59-78.
- Toumi, K. (2011). *Structure de capital, profitabilité et risques des banques islamiques*.
- Triandis, H. (1979). (1980). Values, attitudes, and interpersonal behavior. In H. Howe and M. Page (Eds.).
- Wadi, M. (2011). La Finance islamique: Principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et du développement. *Economic Agendas of Islamic Actors, PAPERSIEMed*.