

Marketing de la Finance Islamique et des Produits Financiers Halal en Afrique : banques participatives, takaful et sukuk

Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-de-la-finance-islamique-et-des-produits-financiers-halal-en-afrique-banques-participatives-takaful-et-sukuk

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
MAR96

CATÉGORIE
Marketing de la Halal Economy, Finance Inclusive et Marchés de Niche

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les fondamentaux et les spécificités marketing de la finance islamique en Afrique.
- Analyser les marchés, les tendances et les opportunités de développement des produits financiers halal.
- Segmenter et cibler efficacement les différentes catégories de clientèle de la finance islamique.
- Concevoir des stratégies marketing performantes pour les banques participatives et leurs produits.
- Développer des stratégies de commercialisation des produits d’épargne et d’investissement halal.
- Maîtriser les principes marketing applicables aux produits Takaful et à la prévoyance islamique.
- Construire des stratégies de communication et de distribution adaptées aux Sukuk souverains et corporate.
- Développer une identité de marque crédible et différenciante pour les institutions financières islamiques.
- Concevoir des dispositifs de communication pédagogique permettant de renforcer la compréhension et la confiance des clients.
- Exploiter le Digital Marketing, la Data et l’IA pour accélérer l’acquisition et la personnalisation des offres.
- Optimiser les parcours d’acquisition, de conversion et de fidélisation des clients.
- Intégrer les exigences de conformité Charia, réglementaire et éthique dans les stratégies marketing.
- Construire des stratégies de distribution et de développement commercial adaptées aux réalités africaines.
- Élaborer une stratégie marketing intégrée permettant d’accélérer durablement le développement de la finance islamique en Afrique.

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs généraux, directeurs marketing et responsables stratégie des banques participatives.
- Responsables Marketing, Brand Management et Communication des institutions financières islamiques.
- Product Managers et responsables développement des produits de finance islamique.
- Responsables commerciaux, distribution et développement des réseaux bancaires.
- Responsables Takaful, assurance islamique et prévoyance.
- Responsables Sukuk, marchés de capitaux et financement islamique.
- Responsables Digital Marketing, CRM, E-commerce et Customer Experience dans la finance islamique.
- Responsables conformité, juridique, Risk Management et gouvernance Charia.
- Membres et professionnels des organes de supervision ou de conformité Charia.
- Responsables Data, Analytics et transformation digitale des institutions financières.
- Fintechs et plateformes digitales spécialisées dans les services financiers islamiques.
- Investisseurs institutionnels, gestionnaires d’actifs et professionnels des marchés financiers islamiques.
- Consultants, cabinets de conseil et agences spécialisées en finance islamique, marketing et stratégie.
- Dirigeants et managers souhaitant développer ou accélérer une activité de finance islamique sur les marchés africains.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / FONDAMENTAUX DU MARKETING DE LA FINANCE ISLAMIQUE

- Comprendre les principes fondamentaux de la finance islamique et leurs implications marketing.
- Identifier les spécificités des produits financiers conformes à la Charia sur les marchés africains.
- Analyser les attentes, motivations et comportements des clients de la finance islamique.

2 / ANALYSE DU MARCHÉ DE LA FINANCE ISLAMIQUE EN AFRIQUE

- Analyser l'évolution des marchés de la finance islamique et leur potentiel de croissance en Afrique.
- Identifier les segments de clientèle, besoins de financement et opportunités commerciales.
- Étudier le positionnement des banques participatives, assureurs Takaful et émetteurs de Sukuk.

3 / SEGMENTATION ET CIBLAGE DES CLIENTÈLES

- Segmenter les particuliers, entreprises, investisseurs institutionnels et acteurs publics intéressés par les produits halal.
- Identifier les motivations religieuses, financières, éthiques et patrimoniales des différentes catégories de clients.
- Construire des stratégies de ciblage adaptées aux marchés et cultures financières africains.

4 / MARKETING DES BANQUES PARTICIPATIVES

- Concevoir le positionnement marketing des banques et fenêtres islamiques.
- Promouvoir les solutions de financement participatif telles que Mourabaha, Ijara et Moucharaka.
- Développer des parcours clients combinant confiance, pédagogie, conformité Charia et performance commerciale.

Maroc Performance

5 / MARKETING DES PRODUITS D'ÉPARGNE ET D'INVESTISSEMENT HALAL

- Concevoir des offres d'épargne et d'investissement conformes aux principes de la finance islamique.
- Communiquer sur les mécanismes de rendement, de partage des profits et des risques de manière pédagogique.
- Adapter les offres aux besoins patrimoniaux des particuliers, entreprises et investisseurs.

6 / MARKETING DU TAKAFUL ET DE LA PRÉVOYANCE ISLAMIQUE

- Comprendre les principes et modèles économiques du Takaful et leur traduction marketing.
- Concevoir des offres d'assurance participative adaptées aux besoins des marchés africains.
- Développer une communication fondée sur la mutualisation, la solidarité, la transparence et la conformité Charia.

7 / MARKETING DES SUKUK ET FINANCEMENTS ISLAMIQUES

- Comprendre les caractéristiques et mécanismes des Sukuk souverains et corporate.
- Construire une proposition de valeur destinée aux investisseurs institutionnels et particuliers.
- Développer des stratégies de communication permettant de rendre les Sukuk accessibles aux investisseurs.

8 / BRANDING ET POSITIONNEMENT DES MARQUES FINANCIÈRES HALAL

- Construire une identité de marque inspirant confiance, crédibilité et conformité aux principes islamiques.
- Développer un territoire de marque conciliant valeurs éthiques, modernité et performance financière.
- Différencier les institutions et produits islamiques dans un environnement bancaire concurrentiel.

9 / COMMUNICATION, PÉDAGOGIE ET CONFIANCE CLIENT

- Simplifier les concepts techniques de la finance islamique pour les rendre accessibles aux clients.
- Développer des contenus pédagogiques sur la Charia, les contrats, les risques et les mécanismes de rémunération.
- Renforcer la transparence et la confiance grâce à une communication claire et responsable.

Maroc Performance

10 / DIGITAL MARKETING ET FINANCE ISLAMIQUE

- Déployer des stratégies de Digital Marketing adaptées aux banques participatives, Takaful et plateformes financières islamiques.
- Exploiter les réseaux sociaux, applications mobiles, contenus vidéo et marketing de contenu.
- Utiliser l'IA et la Data pour personnaliser les offres et améliorer l'acquisition et la fidélisation.

11 / ACQUISITION, CONVERSION ET FIDÉLISATION DES CLIENTS

- Construire des parcours d'acquisition adaptés aux différents segments de clientèle.
- Optimiser la conversion grâce à des offres, contenus et expériences digitales personnalisés.
- Développer des programmes de fidélisation fondés sur la valeur client, la confiance et l'engagement.

12 / CONFORMITÉ CHARIA, RÉGLEMENTATION ET MARKETING RESPONSABLE

- Intégrer les exigences de conformité Charia dans la conception et la communication des produits financiers.
- Identifier les risques liés aux allégations trompeuses, à la mauvaise information et au positionnement abusif de produits comme « halal ».
- Mettre en place une gouvernance marketing associant équipes commerciales, conformité, juridique et organes Charia.

13 / STRATÉGIE DE DISTRIBUTION ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Définir une stratégie de distribution combinant agences, partenaires, réseaux spécialisés et canaux digitaux.
- Développer des partenariats avec entreprises, fintechs, institutions publiques et réseaux communautaires.
- Optimiser la couverture commerciale et l'accessibilité des produits financiers islamiques.

14 / STRATÉGIE MARKETING INTÉGRÉE ET EXPANSION DE LA FINANCE ISLAMIQUE EN AFRIQUE

- Élaborer une stratégie marketing intégrant banques participatives, Takaful, Sukuk et investissements halal.
- Construire un plan de développement combinant innovation produit, digitalisation, distribution et éducation financière.

Maroc Performance

- Piloter la croissance, la réputation et la compétitivité des acteurs de la finance islamique sur les marchés africains.

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel -
12 au 25 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés