



Microfinance : Quelles perspectives de développement pour les IMF

Cas du Maroc

Clara ATALLAH

Omar EL HYANI

Mémoire de Recherche - Cycle Grande Ecole

MAI 2009

PREFACE

Paris, 79 Avenue de la République, Midi, amphithéâtre Gélis.

Le coordinateur des mémoires de recherche M. Jean-Marc Daniel nous présente la méthodologie et le calendrier de notre travail de mémoire. Nous sortons tous de l'amphithéâtre avec plus de questions que de réponses. Comment constituer les binômes ? Quel sujet traiter ? Quel Directeur de Recherche choisir ? Est ce encore tôt?

Évidemment, tout se fait en dernière minute, une semaine avant la dernière semaine d'inscription. Moi qui étais en mission éducative au Vietnam, réponds à l'annonce d'Omar qui proposait un sujet sur la microfinance.

La microfinance, bien, c'est un sujet d'actualité. Mais travailler le cas du Maroc ? Oui, pourquoi pas, je connaissais très mal les initiatives de Microfinance dans le bassin méditerranéen, et plus particulièrement au Maroc. J'étais contente de pouvoir traiter les problématiques auxquelles fait face un pays en développement plutôt que de traiter une problématique d'une multinationale ou le cas d'un pays développé.

Omar et moi sommes collègues en classe. Omar est étudiant Marocain en spécialisation Entrepreneurat et Finance, et connaît bien évidemment la situation de son pays et le succès des IMF au Maroc. Moi, Libanaise en année de césure, j'ai un penchant énorme pour le social et le développement surtout après les missions humanitaires que j'ai entreprises en Inde et au Vietnam. Nous étions (et le sommes toujours!) tous les deux intéressés par le monde du développement et nous croyons vraiment aux cycles qui s'auto-alimenteraient pour financer une activité plutôt que de dépendre des dons de philanthropes. C'est en ce sens que nous trouvons que le concept de microfinance crée par Mohammed Yunus est un des moyens qui pourraient éradiquer la pauvreté dans ce monde déréglementé par la finance et l'avidité des hommes. Le schéma est tentant surtout dans cette zone chaotique et pauvre qu'est le Moyen Orient/Afrique du Nord où les gouvernements échouent souvent à fournir les « basiques » au peuple, et où les initiatives privées notamment celles des IMF sont plus que les bienvenues. L'exemple de la microfinance au Maroc est une vraie success story de laquelle il faut s'inspirer et apprendre pour les autres pays arabes. Cependant, comme pour le cas du Maroc qui risque de connaître des changements majeurs dans l'organisation des IMF dans les années à venir, il ne faut pas non plus oublier de toujours remettre en question l'organisation d'une institution surtout lorsqu'elle croît énormément...

Clara

Avant mon entrée à ESCP Europe, j'avais souvent entendu parler des associations de microcrédit au Maroc, de leur action sur le terrain, de leur impact... Mais je n'ai jamais pris conscience de leur taille, ni de leur importance, avant d'avoir lu le classement Forbes 2007 des IMF dans le monde. Trois IMF marocaines figuraient au Top 15 mondial, rivalisant avec des centaines d'autres IMF dans le Monde. C'est à ce moment là, que je me suis rendu compte de la taille du secteur, et l'importance du travail que font ces associations pour la réduction de la pauvreté, et le financement des microentreprises.

L'idée d'en faire le sujet de mon mémoire de recherche m'est venue à la lecture des sujets proposés par les professeurs. Certains abordaient la microfinance, mais sous des angles plus sociaux. A la lecture de journaux marocains, je me suis aperçu que les IMF avaient cru trop rapidement pendant les quelques dernières années, et connaissaient une « crise de maturité ». Pourquoi ne pas choisir de traiter la microfinance sous cet angle là ? M. Delbard a donné son accord pour diriger le sujet, et Clara s'est volontairement joint à moi pour cette aventure.

Mes premières visites du terrain se sont très bien déroulées, et j'ai pu apprécier l'ampleur du travail que font ces associations sur le terrain. Dans les douars environnants Sidi Yahya Zaer, les habitants étaient presque tous clients chez une des IMF de la localité. En discutant avec eux sur le sujet, on se rendait compte de l'impact que ces microcrédits avaient sur leur vie quotidienne : Quelques brebis ou vaches achetées pour les éleveurs, du matériel de travail pour les artisans, un fonds de roulement pour des femmes qui faisaient du commerce de couvertures, ou du matériel d'irrigation pour des cultivateurs. Bien que ces crédits soient de faibles montants, ils pouvaient être renouvelés facilement, dès que l'on démontrait qu'on était bon payeur. Et un effet d'émulation entre les habitants d'un même village ou quartier, les poussaient à créer des activités complémentaires et génératrices de revenus, surtout pour les femmes.

Ces bénéficiaires avaient depuis longtemps compris que seules des initiatives individuelles pouvaient améliorer leur niveau de vie, mais manquaient cruellement de financement et de soutien. L'Etat n'a pas souhaité s'engager dans ce rôle, et a préféré créer un cadre légal propice à la création des IMF, et que celles-ci participent au développement social du Maroc.

Pour continuer à soutenir ces projets et ces bénéficiaires, les IMF se doivent d'apporter les réponses aux problèmes qui se posent actuellement, et rebondir sur les opportunités qui s'offrent sur leur développement futur.

Omar

RÉSUMÉ

Depuis sa création par Mohammed Yunus, la microfinance a fait couler beaucoup d'encre. Son implantation au Maroc a tout de suite été une success story puisqu'en quelques années, les Institutions de Microfinance (IMF) marocaines ont constitué un portefeuille extraordinaire. Cependant beaucoup d'IMF dans le monde, notamment au Maroc, arrivent à maturité et sont confrontées à des problématiques de financement et de développement de portefeuille de projet.

Ce mémoire étudie en profondeur la situation du microcrédit aujourd'hui au Maroc: sa situation par rapport aux pays de la région, ses spécificités, son "état de santé", ses points forts, ainsi que ses failles, et les problématiques d'évolution institutionnelle auxquelles il est confronté, son impact et finalement, les pistes d'amélioration du secteur.

ABSTRACT

Since its creation by Mohammed Yunus, microfinance has been the center of discussions. Its implementation in Morocco has been a success story since the Microfinance Institutions (MFI) have established an extraordinary safe loan portfolio in a very short time. However, in many countries worldwide (and also in Morocco), MFI's have been facing financial and portfolio development problems.

This paper discusses the situation of Microfinance in Morocco nowadays, after benchmarking it to the neighboring Arabic countries, focusing on its specialty features, its financial sustainability, its strengths and weaknesses, its impact on poverty. It also looks at the possible scenarios of an institutional evolution, and finally develops the opportunities of this sector.

Sommaire

ABBRÉVIATIONS ET ACRONYMES.....	7
REMERCIEMENTS.....	8
INTRODUCTION	9
I. GÉNÉRALITÉS	11
I.1. Définition et principes de la microfinance	11
I.1.1. Le microcrédit et ses principes.....	11
I.1.2. Qu'est ce qu'une IMF?	11
I.1.3. Les bénéficiaires	12
I.1.4. Le modèle de base: Mohammed Yunus et la Grameen Bank	12
I.1.5. La naissance d'une IMF – Phases importantes de croissance	13
I.2. La situation régionale des pays arabes et du bassin méditerranéen.....	16
I.2.1. Survol de la situation économique, sociale, politique	16
I.2.2. La microfinance dans le Bassin méditerranéen.....	19
II- BEST PRACTICES: CAS DU MAROC	23
II.1. Maroc : Présentation.....	23
II.1.1. Economie	23
II.1.2. Culture	24
II.1.3. Situation Démographique	24
II.1.4. Situation de la Pauvreté	25
II.1.5. La situation du secteur financier au Maroc.....	27
II.2. Situation du microcrédit au Maroc	29
II.2.1. Historique	29
II.2.2. Le cadre réglementaire: La loi 18-97.....	29
II.2.3. Analyse financière des IMF au Maroc.....	30
II.2.3. Les acteurs de la microfinance au Maroc	35
II.2.4. Les offres de produit : crédit logements – crédits pour investissements.....	39
II.2.5 Impact de la microfinance	43
III. PROBLEMATIQUES DE DEVELOPPEMENT.....	47
III.1. Baisse des taux de remboursement.....	47
III.2. Évolution institutionnelle	49
III.2.1. Proposition des différents scénarios : perspectives	53
III.3. Taux d'intérêts	54
III.3.1 Situation dans le monde	55
III.3.2 Situation au Maroc	56
III.4. Microfinance Islamique.....	57
III.4.1. Principes de la microfinance islamique	57
III.4.2. Les différents produits pouvant être proposés par les IMF	58

IV. Observations, recommandations, et opportunités	59
IV-1. Observations	59
IV.1.1. Baisse du taux de remboursement.....	59
IV.1.2. Situation Institutionnelle des IMF	60
IV.1.3. Surendettement des clients.....	60
IV.1.4. Sur la réduction de la pauvreté.....	62
IV.2. Recommandations sur les pratiques des IMF	63
IV.2.1. Les taux d'intérêt élevés	63
IV.2.2. Taux de remboursement.....	63
IV.2.3. Formation	64
IV.2.4. Sur le statut juridique	64
IV.3. Opportunités.....	65
IV.3.1. Répartition géographique	65
IV.3.2 Microfinance islamique.....	65
IV.3.3. Microassurance	65
Conclusion	67
BIBLIOGRAPHIE	68
Sites Web	69
Etude Terrain.....	70
ANNEXES	71

ABBREVIATIONS ET ACRONYMES

AFD : Agence Française de Développement

AMC: Association de Microcrédit

BAM: Bank Al Maghreb

BFR: Besoin en Fonds de Roulement

BM: Banque Mondiale

DH: Dirhams

FNAM: Fédération Nationale des Associations de Microcrédit

FBPMC: Fondation Populaire pour le Microcrédit

HCP: Haut Commissariat au Plan

IIFI: Indice d'Inclusion Financière:

MF: Institution de Microfinance

PaR: Portefeuille À Risque

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier les personnes qui nous ont aidées à réunir les informations nécessaires à la réalisation de ce travail notamment:

M. Olivier Delbard, notre Directeur de Recherche.

M. Mohamed Maarouf, Directeur Général de Planet Finance Maroc.

M. Khalid Oujjaker, responsable de l'agence d'Al Amana à Sidi Yahya Zaer.

Mlle Nadine Chehadé, Responsable de la région Moyen-Orient - Afrique du Nord chez Planet Rating.

Et l'association Al Amana qui nous a ouvert ses portes.

INTRODUCTION

“Le microcrédit c’est aider chaque personne à atteindre son meilleur potentiel. Il n’évoque pas le capital monétaire mais le capital humain. Le microcrédit constitue avant tout un outil qui libère les rêves des hommes et aide même le plus pauvre d’entre les pauvres à parvenir à la dignité, au respect et à donner un sens à sa vie.”¹

En affirmant ceci, Mohammed Yunus savait bien qu’à côté du fait que c’est un outil de lutte contre la pauvreté, le microcrédit est fondé avant tout sur des motivations telles que celles d’affranchir les populations de l’économie informelle contraignante, et de contribuer à l’émancipation de certaines catégories de population (femmes, jeunes...), et de procurer des services financiers pour certains projets de développement plus larges.

Aujourd’hui, les IMF se retrouvent dans « une impasse » : À côté du fait qu’elles font face à une baisse du taux de remboursement, leur statut juridique d’association ne leur permet pas d’être toujours performantes et orientées vers la demande des clients. Par ailleurs, face à des perspectives d’expansion, les IMF ont des fois “détourné” l’objectif principal du microcrédit (celui d’offrir des produits financiers aux personnes qui ne peuvent pas avoir accès au secteur bancaire) pour privilégier la rentabilité financière. Quelles sont donc les perspectives de développement du microcrédit aujourd’hui ?

Après dix ans d’expérimentation et de développement rapide de la microfinance au Maroc, l’espoir qu’elle suscite comme outil de lutte contre la pauvreté, mais aussi l’ampleur des ressources investies, on est conduit très tôt à s’interroger sur son impact : La microfinance est-elle une solution qui sort les populations de la pauvreté ? Est-elle efficace dans le cas du Maroc ?

Ainsi, nous allons essayer de voir de près dans, un premier chapitre, la réalité de la microfinance

¹ *Vers un monde sans pauvreté*, Muhammad Yunus (trad. Olivier Ragasol Barbey et Ruth Alimi), éd. Jean Claude Lattès, 1997 ([ISBN 978-2-253-12206-7](https://www.isbn.fr/978-2-253-12206-7)), p. 399

dans les pays arabes méditerranéens, puis plus particulièrement au Maroc à travers, tout d'abord, une présentation conceptuelle et juridique du microcrédit ; et ensuite à travers d'analyses financière du cadre marocain. Dans les autres chapitres, il y sera question de voir, aussi de près, l'impact de la microfinance sur l'économie, les différents scénarios des évolutions institutionnelles, et les perspectives et opportunités pour les années à venir.

“Celui qui n'appliquera pas de nouveaux remèdes doit s'attendre à de nouveaux maux; car le temps est le plus grand des innovateurs.”

Francis Bacon, Baron de Verulam

I. GÉNÉRALITÉS

Afin de pouvoir traiter en profondeur la problématique à laquelle font face les IMF au Maroc, nous avons jugé nécessaire de revoir rapidement les caractéristiques des celles-ci et le modèle conçu par Mohammed Yunus pour ensuite survoler la situation du microcrédit dans le bassin méditerranéen et mettre ainsi mieux en évidence la Success story de l'expérience Marocaine.

I.1. Définition et principes de la microfinance

I.1.1. Le microcrédit et ses principes

Le terme microcrédit désigne un dispositif qui consiste à offrir des micro-prêts à des personnes très pauvres, qui ne remplissent pas les conditions qui leur permettent de se financer auprès du circuit bancaire traditionnel, afin de pouvoir leur permettre de conduire des activités productives ou génératrices de revenus et les sortir de la misère.

Au fur et à mesure, l'offre de produits financiers par les Institutions de microcrédit s'est élargie; des produits tels que l'épargne, l'assurance, les transferts d'argent...se sont rajoutés aux crédits traditionnels, et c'est pour cette raison qu'on parle aujourd'hui de microfinance, terme qui n'inclut pas que le microcrédit.

I.1.2. Qu'est ce qu'une IMF?

Une Institution de Microfinance est un organisme qui prête des services financiers à des personnes marginalisées par le système bancaire traditionnel. Les IMF dans le monde diffèrent les unes des autres par leur statut juridique (Société anonyme, ONG, association, mutuelle/coopérative d'épargne et de crédit, banque...) leurs tailles, leurs structures, les lois qui

les régissent, mais ont toutes au fond la même « vocation » : éradiquer la pauvreté en assurant l'auto promotion économique et sociale des populations à faibles revenus

I.1.3. Les bénéficiaires

Les bénéficiaires des micro-prêts, sont les “Bottom of the Pyramid” (BOP) comme les appellent C.K Prahalad dans son ouvrage *The Fortune and the Bottom of the Pyramid*. Les BOP ou la grande masse de pauvres marginalisés par le secteur traditionnel capitaliste, notamment bancaire. En effet, les clients des IMF n'ayant pas les moyens de remplir les exigences du système bancaire traditionnel, faute de moyens et d'ignorance sont au fond les vrais entrepreneurs. Ils s'adressent aux IMF pour pouvoir investir afin de développer une activité rentable qui leur assure des rentrées financières régulières et à moyen terme une « sortie » de la pauvreté.

Dans les zones rurales, comme dans le cas du village Sidi Yahya Zaer visité au Maroc, ce sont souvent des paysans et des agriculteurs/éleveurs qui utilisent leur prêt pour de petits investissements tels qu'acheter une vache, s'approvisionner en foin, etc. Ces investissements pourraient nous paraître mineurs, mais ce sont les paramètres que l'agent de l'IMF évalue dans son rapport d'analyse financière: d'après lui, ces bovins constituent des « immobilisations » et leurs petits des « stocks ».

Par contre, dans les zones urbaines, et péri-urbaines, on retrouve plusieurs profils de micro-entrepreneurs : des commerçants, des artisans, des vendeurs de rue, des prestataires de services, et surtout des femmes entrepreneuses qui développent des activités pour subvenir aux besoins de leurs familles.

I.1.4. Le modèle de base: Mohammed Yunus et la Grameen Bank

“J’ai toujours eu la certitude qu’éliminer la pauvreté de la planète était davantage une affaire de volonté que de moyens financiers. [...] La charité, de son côté, ne résout rien. Elle ne fait que perpétuer la pauvreté en retirant aux pauvres toute initiative” affirmait Mohammad Yunus dans son livre *Vers un monde sans pauvreté*. Cette phrase montre que Mohammad Yunus avait déjà intégré cette notion de développement social durable en 1976 : L'amélioration de la condition des pauvres et le développement ne peuvent être qu'endogènes, à condition qu'on donne aux pauvres une « porte de secours » à leur disponibilité.

Mohammad Yunus, surnommé « le banquier des pauvres » est le père fondateur de la Grameen Bank, 1^{ère} institution de Microcrédit au Bangladesh et prix Nobel pour la paix en 2006. Le modèle qu'il a mis en place, celui d'octroyer des crédits aux pauvres micro-entrepreneurs, a été exporté partout dans le monde; énormément dans des pays en voie de développement comme le Maroc, mais aussi, même si en moindre mesure, dans des pays développés.

Les taux d'intérêts appliqués dans le modèle de Yunus sont de l'ordre de 26% en moyenne, et sont certes plus élevés que dans le cadre d'un système bancaire classique. Nous développerons plus loin la problématique des taux. (Cf Chapitre III). Même si ces taux d'intérêt sont élevés, ils ne freinent pas la demande, puisque ceux-ci s'intéressent surtout à la possibilité de financement, plutôt qu'à son coût.

I.1.5. La naissance d'une IMF – Phases importantes de croissance

La phase de start-up

Dans cette phase-là, les projets sont au stade de projets expérimentaux. Les produits initiaux sont développés et testés sur le marché. L'IMF se cherche et l'attention est surtout portée sur la mise en marche du projet et la constitution d'un capital humain. Dans ce sens, c'est une phase vitale, et nombreux sont les projets pilotes qui ont échoué parce qu'ils étaient inadaptés au contexte.

L'IMF commence en tant que structure indépendante ou en faisant partie d'une ONG. Un système basique de suivi par ordinateur est mis en place, et un minimum de personnel est recruté pour le démarrage de l'activité: un manager, quelques officiers de crédits, un comptable et/ou un trésorier (souvent, certaines personnes sont amenées à cumuler plusieurs fonctions en même temps). C'est une structure organisationnelle simple où il y a peu de coûts de fonctionnement, et où l'apprentissage se fait très vite. Le manager est au centre d'une toile d'araignée, il connaît tout son réseau, et sait reconnaître les mauvais emprunteurs. D'ailleurs dans l'expérience terrain, dans la petite agence de Al Amana à Sidi Yahya Zaer (même si ce n'est pas le cas ici d'une petite IMF, cependant l'agence locale est de petite taille), le responsable connaissait tout le monde, et petite anecdote, sa meilleure source d'informations est l'épicier du coin, rendez-vous des ragots du quartier. Ainsi, il sait d'avance, qui a bonne ou mauvaise réputation en matière de remboursement des crédits qu'il accorde. (Sachant que l'épicier accepte souvent le paiement ultérieur des factures

par ses clients).

La phase d'expansion

Une fois son modèle constitué, l'IMF se concentre sur l'expansion de ses opérations déjà existantes : elle se concentre sur la recherche de ressources (matérielles et humaines) pour mener à bien cette expansion. Son succès est dû à son Business modèle qui lui permet d'augmenter sa part sur le marché. D'autres voudront imiter son modèle.

Une fois agrandie, cette IMF commence à bénéficier d'économies d'échelle, et gagne donc en efficacité. Elle dépend donc de moins en moins des dons extérieurs, et de plus en plus des revenus générés par les intérêts qu'elle prélève dans le cadre de son activité.

Concrètement dans le cas d'une IMF, cette phase a lieu après la 1^{ère} crise organisationnelle lorsque la capacité de l'offre est saturée. La structure de l'IMF n'arrive plus à satisfaire la demande qui lui est attribuée. À ce niveau, des effectifs supplémentaires doivent être embauchés (surtout des responsables des crédits, et des auditeurs externes/comptables), et un système automatique remplace le système manuel de suivi qui devient très difficile à gérer lorsque le nombre de crédits explose. Le manager n'est plus au milieu de la toile, parce que c'est impossible pour lui de connaître tous les clients. Il dépend donc sur des superviseurs et sur le directeur financier. Il doit déléguer, et savoir avoir une vision stratégique de son organisation ainsi que savoir motiver ses équipes.

La phase de consolidation

Si les 4 phases de développement sont vitales, celle-ci reste une des plus importantes. C'est dans cette phase que l'IMF accentue sur sa « sustainability » (le mot français « durabilité » n'ayant pas la même force que le mot anglais).

L'IMF améliore ses structures, son organisation, normalise ses procédures, ses politiques d'organisation, etc, en un mot, elle améliore son management et devient une structure de plus en plus formelle et viable à long terme.

Les subventions et dons, diminuent à ce stade, puisqu'à ce niveau, les IMF devraient être

productives et efficaces. La compétition est importante à présent, et celle-ci fait que les IMF doivent être de plus en plus flexible et orientés vers la demande. De nouveaux produits comme l'assurance, les crédits-maisons et autres se rajoutent à l'offre des IMF.

Pour que tout le secteur de la microfinance réussisse sa phase de consolidation, de vraies régulations prudentielles doivent être mises en place par la Banque centrale ou un autre organisme légitime afin d'éviter que de mauvais éléments ne rentrent sur le marché.

Typiquement, il s'agit de la phase où, faisant face à une compétition accrue sur le marché et donc une baisse de la demande, l'IMF doit créer des produits qui sont de plus en plus adaptés selon les cibles. Par exemple, dans le cas du Maroc, certaines IMF se sont plus concentrées sur l'agriculture (comme l'association ARDI), d'autres ont privilégié les femmes (comme la FONDEP et Zakoura)... Ainsi à chaque cible correspond, une offre de produits adaptée aux différentes attentes.

La phase d'intégration

Dans cette phase, les IMF deviennent partie intégrante de l'économie et du secteur financier, offrent des services adaptés à la demande et ont une situation financière saine. Elles payent des impôts à l'Etat plutôt qu'elles ne reçoivent des subventions de celui-ci. Le financement commercial se fait soit grâce à l'épargne et aux dépôts, soit par le biais des banques commerciales locales, ou si le règlementation financière le permet, par l'émission d'obligations. Les IMF deviennent des acteurs majeurs de l'économie, sans pour autant perdre de vue leur mission principale : donner aux plus pauvres l'accès au financement . Celles qui ne sont pas encore réglementées poursuivent leur « formalisation » et leur commercialisation pour financer leur croissance et attirer des capitaux privés.

Ceci dit, la tendance générale va dans le sens de la réglementation de l'IMF par un organisme extérieur parce que le risque d'une IMF ne doit pas être attribué à la qualité de son portefeuille (qui est normalement meilleur que celui d'une banque commerciale dans un pays développé), mais à la structure de sa gouvernance. Les ONG qui fournissent des microcrédits seraient plus risquées qu'une IMF ayant statut d'une banque par exemple, puisque les ONG sont souvent des structures moins transparentes, et moins soumises à une réglementation prudentielle.

I.2. La situation régionale des pays arabes et du bassin méditerranéen

Depuis 2002, Sanabel, un réseau de Microfinance dans les pays arabes né à partir de l'initiative d'associations de 7 pays, a été créé pour servir les IMF dans cette région.

Il a pour mission de :

- Soutenir l'activité des IMF dans le monde arabe en fournissant des formations, des traductions...
- Communiquer sur le secteur de la microfinance (sites, newsletters) et développer des best practices de certains pays.
- Améliorer la transparence et les best practices en encourageant l'échange d'informations, les audits externes, et les ratings.
- Promouvoir un environnement sain de microfinance en interpellant l'opinion publique et en éduquant à la législation.

Dans ce qui suit nous allons faire un point sur « l'état des lieux » de la microfinance dans les pays arabes afin de pouvoir situer le Maroc par rapport à ses voisins.

I.2.1. Survol de la situation économique, sociale, politique

La région du Moyen-Orient – Afrique du Nord est un terrain pauvre, où certainement le microcrédit a son rôle à jouer. En effet, la pauvreté touche une grande partie de ces populations, et, de plus en plus dans ces pays en voie de développement, on retrouve une classe minoritaire qui est très riche et une masse grandissante de pauvres. La classe moyenne disparaît ou a du mal à naître dans beaucoup de pays, et les disparités se creusent.

Dans un tel système socio-économique, et dans cette région chaotique qu'est le bassin méditerranéen, à côté des barrières universelles à l'introduction d'un système sain de microcrédit, il y a en plus des barrières qui sont complètement exclusives à la région et aux pays arabes.

Une activité récente et un manque de vision

D'abord, la microfinance dans les pays arabes, contrairement à l'Asie et l'Amérique Latine par exemple, reste une activité récente, et a donc moins d'expérience dans le domaine. De plus, les IMF de la région n'ont pas de visions sur les best practices parce qu'elles ne sont pas toujours mise à la disposition des IMF. Maintenant des portails comme ceux de www.microfinancegateway.org ou www.planetfinancegroup.org se développent dans plusieurs langues et restent des sources précieuses d'informations.

L'instabilité politique

Une deuxième entrave au développement de la microfinance de certains pays de la région est l'instabilité politique et notamment la récurrence de conflits armés. Si les micro-entrepreneurs peuvent être épargnés par l'instabilité macroéconomique, cependant, ils ne le sont pas par l'instabilité et l'incertitude politique. À Gaza par exemple, les fréquentes fermetures de frontières, rendent impossible l'accès aux matières premières, et font que les gens n'achètent plus à cause de leur pouvoir d'achat qui diminue. Par conséquent, les micro-entrepreneurs sont forcés à abandonner leur business.

Les barrières sociales et culturelles

À cause de la culture locale surtout islamique qui interdit de prélever des intérêts, la pratique de la microfinance est restreinte dans certains pays. Par contre, dans d'autres pays, les IMF pratiquent la microfinance en utilisant les principes de finance islamique (*mudaraba*, *murabaha*, ou *musharaka*) et s'avèrent être un succès. La microfinance islamique aurait-elle un avenir prometteur?

Sur les femmes entrepreneuses dans les pays arabes

Dans les pays arabes, la croyance populaire qui considère que les femmes doivent rester dans leurs foyers crée beaucoup de barrières sociales, et empêche celles-ci de se lancer dans leur activité. D'où, les femmes qui sont forcées dans le secteur informel parce que leur mari est au chômage ou autre se voient confrontées à des désavantages en termes de :

- Types de Business : Ces femmes se lancent souvent dans la broderie et la couture, extension évidente de leurs compétences au foyer.
- Lieu et temps de travail: Elles sont souvent contraintes à travailler à la maison (tout en consacrant moins de temps pour le travail rémunéré) pour pouvoir répondre en même temps aux besoins domestiques et financiers.
- En termes de compétences : Elles sont souvent analphabètes et ont très peu d'expériences professionnelles.

Un faible réinvestissement dans le business : Le bénéfice engendré par ces femmes est le plus souvent reversé dans leurs foyers (pour y améliorer la qualité de vie) plutôt que dans leur business. D'où le faible de taux de réinvestissement.

Il est important de noter, que les femmes divorcées (ayant moins de responsabilités à la maison) ou plus âgées (donc n'ayant plus d'enfants en bas âge) sont plus disponibles pour leur travail et sont donc plus actives.

Des infrastructures primitives et inexistantes

Le fait que certains clients d'IMF habitent et opèrent leur activité dans des zones rurales difficilement accessibles, augmentent les coûts opérationnels de l'IMF. Le manque d'infrastructures adéquates pour une pratique rentable de la microfinance impliquent deux choses :

- Les IMF n'arrivent pas toujours à atteindre des microentrepreneurs dans les zones rurales (et donc des innovations telles que la décentralisation et les branches mobiles sont nécessaires.
- Les que les emprunteurs arrivent difficilement à saisir les opportunités économiques (d'où il faut qu'ils assouvissent des besoins primaires tels que avoir accès à l'eau, l'électricité, l'éducation basique, la santé...).

Les barrières légales

Le cadre réglementaire dans la région ne constitue pas particulièrement une entrave à la bonne pratique de la microfinance. Malgré certaines restrictions législatives concernant les ONG, rares sont les mesures prises en comptes et imposées.

Les barrières réglementaires d'autre part sont éliminées au fur et à mesure dans la plupart des pays dans l'optique de stabilisation macroéconomique et de programmes d'ajustements structurels

1.2.2. La microfinance dans le Bassin méditerranéen

Parcourons la situation de quelques pays voisins au Maroc qui pourraient servir d'échelle de comparaison avec l'expérience de celui-ci.

Égypte

L'Égypte a longtemps été le leader de la région en microfinance.

C'est avec l'aide de l'organisme USAID, que la Banque du Caire a investi en 2003 en formation, en soutien et en marketing. En deux ans et demi, la Banque du Caire a atteint la barre des 45000 clients actifs, et un portefeuille dépassant les 14 millions de dollars. Le gros succès de l'expérience égyptienne peut surtout être attribué à deux facteurs : la diversification des produits à travers l'introduction des prêts collectifs essentiellement pour femmes d'une part, et d'autre part par la mise en place de programmes adaptés aux classes pauvres par les banques et notamment la Banque du Caire .

Par contre, le secteur manque d'infrastructure de soutien, tels que les bureaux de crédit, les agences de rating et d'audit. Il manque aussi au secteur une vision d'indépendance des dons. Du point de vue institutionnel, il y a toujours des IMF qui souffrent d'une mauvaise gestion, d'une mauvaise transparence, et d'un management faible. Toutefois, le secteur manque encore de diversification. Le crédit est le principal produit offert, et la clientèle qu'il vise (à l'exception des prêts collectifs pour femmes) reste largement masculine.

Jordanie

Malgré 4 IMF jordaniennes (1 profitable et 3 non profitables) qui sont considérées comme des modèles dans la région constituent des best-practice, la microfinance est paralysée principalement par les programmes de subvention qui existent en Jordanie: Beaucoup d'organismes procurent des crédits « doux », mais qui sont des dons plutôt que des crédits. Il ne s'agit pas de dissoudre de tels organismes, mais de fonctionner selon l'intérêt du marché. Par ailleurs, les Jordaniens préfèrent être salariés plutôt qu'entrepreneurs qui lancent leur propre entreprise; ce qui fait que la demande de microcrédits est moins importante.

Parmi les autres contraintes qui empêchent la croissance de ce marché, on retrouve d'abord le manque de régulation: Par exemple, en théorie, les IMF jordaniennes doivent payer 13% de taxes sur leurs revenus, mais en pratique, 2 de ces IMF ont été exemptées de cette taxe, alors que les deux autres non. Il y a donc clairement un manque de régulation de marché, mais aussi, un manque de réglementation spéciale pour les IMF qui ont une entité légale différente. Ensuite, parmi les autres freins au bon fonctionnement des IMF on retrouve d'une part l'absence de bureaux de crédits qui établissent une liste noire des emprunteurs afin d'éviter le surendettement, et d'autre part, la voie prometteuse de la finance islamique qui reste inexploitée en microfinance, et donc constitue un manque à gagner pour le secteur.

Yémen

La microfinance au Yémen a connu une croissance phénoménale : Depuis son introduction en 98-2000, il finançait d'abord 38% de femmes. Trois ans plus tard, le secteur de la microfinance comptait 100 000 clients dont 83% de femmes. Ce succès est dû à l'introduction de programmes pour les femmes entrepreneuses, mais aussi épargnantes ! D'ailleurs, la plus grande spécificité de ce pays reste la collecte d'épargne au niveau microéconomique, et de plus en plus l'activité des IMF du Yémen s'oriente vers une offre de produits qui combine du microcrédit et de la micro-épargne.

Liban

La croissance de la microfinance au Liban reste limitée. 35% des clients des IMF sont des

femmes, et 22% vivent dans les régions rurales. 2 facteurs semblent ralentir la croissance de la microfinance au Liban. D'une part, le marché en soi est limité, malgré la pauvreté grandissante, et d'autre part, le secteur de la microfinance, qui semble manquer de dynamisme et d'ambition. Les programmes en cours sont petits, et manquent de financement, d'institutionnalisation, et surtout de vision. L'avenir de la microfinance n'est pas vraiment clair dans ce pays où le secteur bancaire est solide et a vraiment un poids réel dans l'économie. A noter aussi que le fait que le secteur soit dominé par l'IMF leader qui est AMEEN, ne contribue pas à une vraie concurrence.

Syrie

La microfinance en Syrie a été introduite en 2003, ce qui fait que ce pays est un des plus « jeune » pays en termes de pratique de microfinance. Depuis, ce secteur ne cesse de croître, mais reste assez particulier. La part des clientes femmes reste très faible (19% de femmes) par rapport à la moyenne de la région (60%). Le taux d'endettement par rapport au PIB, est un des taux les plus élevées de la région. La particularité de la microfinance en Syrie, reste que ce pays dessert surtout les régions rurales, contrairement à d'autres pays où les régions urbaines sont desservies avant les régions rurales.

Tunisie

En Tunisie, le nombre de clients a crû d'une façon très soutenue puisqu'en 1999 on comptait 2000 emprunteurs, alors qu'aujourd'hui on en compte plus de 100 000 !

Moins de 50% des clients sont des femmes, et la plupart (83%) des programmes en Tunisie sont subventionnés par l'Etat, ce qui ne fait pas du modèle des IMF tunisiennes des best practice. Cependant ceci n'empêche pas que ces programmes ont aussi pour vocation d'éradiquer la pauvreté, mais donc dépendent largement de la philanthropie plutôt que de l'efficacité.

Conclusion

Institutions subventionnées par l'Etat, manque de régulation, manque de transparence et de politique claire, etc. De nombreuses problématiques auxquelles sont confrontés les pays arabes. Maintenant ayant passé en revue ces quelques pays, concentrons nous sur le cas Marocain. Dans

cette région instable et en voie de développement, le Maroc reste un des pays les plus performants en Microfinance. Ayant le nombre le plus élevé de clients actifs, les statistiques marocaines influent énormément sur les statistiques régionales.

À titre d'exemple, 77% des clients des IMF au Maroc sont des femmes. La moyenne régionale de clientèle féminine (Moyen-Orient et Afrique du Nord) avec le Maroc inclus est de 60% et sans le Maroc, elle est de 48% !

II- BEST PRACTICES: CAS DU MAROC

II.1. Maroc : Présentation

Pays profondément enraciné dans l'histoire et la tradition, mais résolument tourné vers la modernité, le Maroc connaît aujourd'hui des changements politiques, économiques, culturels, et sociaux importants. Ses 31 millions d'habitants, en font un des pays les plus peuplés d'Afrique et du Monde Arabe. Avec une croissance moyenne du PIB de 5,1% depuis 2001, le Maroc se place de plus en plus comme un pays en plein essor économique. Mais cette croissance ne profite pas à l'ensemble de la population, laissant près de 15% de la population vivre en deçà du seuil de pauvreté¹.

II.1.1. Economie

Après des années de déboires économiques, et un Programme d'Ajustement Structurel imposé par le FMI de 1983 à 1992, le Maroc apparaît aujourd'hui comme un pays "émergent". Le pays est actuellement doté d'infrastructures modernes, d'une main d'œuvre qualifiée, de cadres bien formés, d'un secteur industriel en pleine croissance, ainsi que d'un secteur agricole en pleine transformation.

Le Maroc tâche depuis une dizaine d'année de réduire la dépendance de son PIB vis-à-vis de la production agricole, activité fort variable et imprévisible à cause des aléas climatiques. De plus, le poids qu'a l'agriculture dans l'économie est disproportionné par rapport à la main d'œuvre employée: Celle-ci ne contribue qu'à 12 à 20% du PIB, alors qu'elle emploie 40% de la population active.

Le Maroc possède 80% des réserves mondiales de phosphates. De ce fait, une importante part de l'activité industrielle concerne la transformation des phosphates, essentiellement en acide phosphorique et en engrais. En outre, l'industrie agroalimentaire et les textiles représentent une part importante de l'industrie marocaine et des emplois en industrie.

En retenant comme critère de classement le PIB en 2007, le Maroc se situe à la 59ème place², entre la Slovaquie et le Vietnam. Sur la base de l'Indice de Développement Humain (IDH), le

¹ <http://www.hcp.ma/frmInd.aspx?id=1101010000&vara=10>

² <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP.pdf>

Maroc se situe à la 127^{ème} place¹, alors que le Vietnam est à la 114^{ème} place. Ceci démontre que le Maroc a encore un long chemin à parcourir sur le plan du développement humain.

II.1.2. Culture

Pays profondément multiculturel, la culture arabo-musulmane reste dominante de fait, malgré la forte proportion de population d'origine berbère. Le Maroc a néanmoins continué à subir des influences francophones et hispanophones, tout au long du siècle passé.

II.1.3. Situation Démographique

Le Maroc comptait en 2007 près de 31 millions d'habitants, dont 43% de population rurale. Le taux de natalité est passé de 7 enfants par femme en 1960 à 2,6 en 2007. Ceci étant principalement dû à l'amélioration du niveau d'instruction des femmes, de la sensibilisation aux problèmes de familles nombreuses et de la baisse du taux de mortalité.

L'espérance de vie est passée de 47 ans en 1960 à 70 ans en 2008, grâce notamment à l'éradication des grandes épidémies qui frappaient le Maroc, et à l'amélioration constante de l'accès aux soins.

La pyramide des âges montre une forte proportion de jeunes parmi la population (52% ont moins de 25 ans), même si des signes de vieillissement de la population commencent à se manifester.

Le taux d'analphabétisme au Maroc est parmi les plus élevés au Monde. Il se situe en 2007 à environ 45% de la population totale, et à près de 55% chez les femmes. Beaucoup d'efforts sont entrepris pour réduire ce taux, et un vaste programme d'alphabétisation est mené par différents gouvernements depuis le début des années 90. Le classement du Maroc à la 127^{ème} position de l'Indice de Développement Humain publié par l'UNDP, est en grande partie dû au taux d'analphabétisme particulièrement élevé chez les plus de 15 ans.

En ce qui concerne la concentration démographique, la population urbaine se situe surtout sur les côtes Atlantiques et Méditerranéennes (Rabat, Casablanca, Tanger, Agadir, Safi, Tétouan, Nador, Oujda...) en plus de grands centres urbains à l'intérieur du pays (Marrakech, Fès, Meknès...). La population rurale vit essentiellement sur les plaines fécondes un peu partout dans

¹ http://hdr.undp.org/en/media/HDI_2008_EN_Tables.pdf

le pays, mais également dans les montagnes du Rif, l'Anti-Atlas, le Moyen-Atlas et le Haut-Atlas. La population rurale de la région du Sahara longtemps nomade, s'est peu à peu sédentarisée.

II.1.4. Situation de la Pauvreté

Au delà d'une divergence sur les chiffres entre la Banque Mondiale (BM), et le Haut Commissariat au Plan (HCP, organisme officiel des statistiques du Gouvernement marocain), le niveau de pauvreté reste élevé, et les disparités entre le milieu rural et le milieu urbain importantes.

En 2007, la Banque Mondiale estimait que le taux de pauvreté s'élève à 15% dont les 2 tiers en milieu rural, alors que le HCP l'estimait à 9% seulement (4,8 en milieu urbain, et 14,7 en milieu rural)¹.

Les statistiques de la Banque Mondiale montrent également que durant la dernière décennie, 14% de la population s'est soustraite de la pauvreté, mais que 7% se sont retrouvés en situation de pauvreté.

Toute la difficulté se résume à définir un critère de classement en "population pauvre". Les critères les plus souvent retenus sont la proportion de la population vivant avec moins d'un dollar par jour et ceux vivant avec moins de deux dollars par jour.

Une importante part de la population vivant à 50% au-dessus du seuil de pauvreté est considérée comme « économiquement vulnérables » à la perte d'emploi, aux invalidités, maladies, ou catastrophes naturelles (sécheresse, intempéries...).

Les deux cartes ci-dessous montrent la répartition géographique de la pauvreté, et de l'indice de développement humain en 2004.

Elles montrent clairement de fortes disparités entre les régions.

¹ <http://www.hcp.ma/frmInd.aspx?id=1101010000&vara=10>

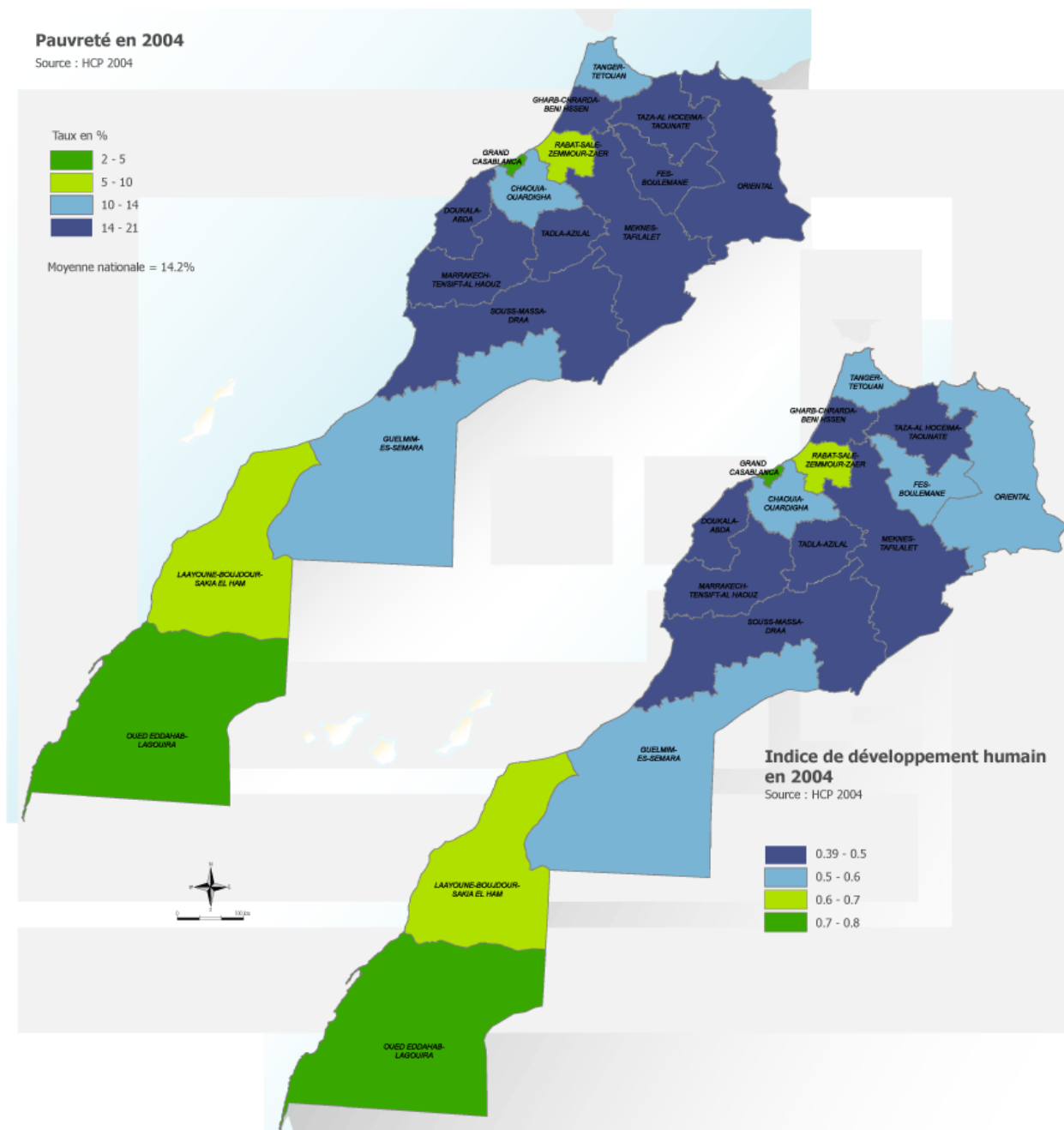


Figure 1 : Cartes représentant la répartition de la Pauvreté au Maroc et l'Indice du Développement Humain

L'analyse de la répartition spatiale de la pauvreté montre que celle-ci est dominante en milieu rural, et dans les quartiers périurbains.

Un rapport de la Banque Mondiale dresse une liste de mesures à déployer pour sortir la population de la pauvreté, et préconise un meilleur accès aux services de base (éducation, santé...), un soutien à la mobilité des membres de familles pauvres (migration interne et externe), un développement des activités des femmes, un appui à l'entrepreneuriat, un accès au

financement à travers les banques et les associations de microfinance, un soutien à la création de coopératives de production, l'endiguement de la corruption...

II.1.5. La situation du secteur financier au Maroc

II.1.5.1. Le système financier au Maroc

Largement calqué sur le système bancaire français, le système bancaire marocain a vu le jour au XIXème siècle, et a accompagné l'installation des commerçants européens au Maroc. Depuis l'indépendance en 1956, le système n'a cessé d'évoluer, avec l'institution de la Banque du Maroc (Bank Al Maghrib), comme banque d'Etat et institution d'émission. En 1993, une nouvelle loi bancaire instaure le principe de banque universelle. Les banques peuvent ainsi exercer et commercialiser l'ensemble des produits et services bancaires. Le secteur bancaire marocain connaît une forte concentration, du fait que les trois premières banques totalisent 50% de parts de marché.

II.1.5.2. Le taux de bancarisation et d'accès au crédit

D'après Bank al Maghrib, le taux de bancarisation en 2007 a atteint 40% de la population totale, soit un taux similaire à ceux de pays de standing comparable, mais largement inférieur aux taux des pays développés. Ce taux atteint par exemple 98% en France.

Selon un indicateur composite appelé l'Indice de l'Inclusion Financière (IFI) élaboré par le Conseil pour la recherche en relations économiques internationales, basé à New Delhi, le Maroc se classe à la 37ème place mondiale, et à la première place au niveau africain. Cet indicateur inclut le taux de bancarisation de la population, le volume des dépôts et des crédits accordés, et le nombre d'agences bancaires par 1000 habitants. L'Espagne, le Canada, le Portugal, l'Allemagne et l'Autriche se retrouvent à la tête de ce classement. Même en étant considéré comme un pays à faible taux d'inclusion financière, le Maroc dépasse des pays comme le Brésil, la Slovaquie ou la Turquie, ou d'autres pays à niveau de développement comparable comme le Chili, l'Egypte et l'Afrique du Sud.

Une étude¹ réalisée par le cabinet Sia Conseil prévoit que le taux de bancarisation au Maroc devrait dépasser les 60% en 2013, et que le nombre d'agences bancaires devrait progresser de 65% faisant passer la densité bancaire à un guichet pour 4.400 habitants en 2013 contre 6.700 en 2007.

L'accès au crédit s'est largement démocratisé ces dernières années. Les offres des organismes de crédit sont abondantes, mais visent essentiellement la classe moyenne représentée par les fonctionnaires, et les salariés du secteur privé à revenu stable. Ces offres sont le plus souvent proposées comme des crédits à la consommation à des moments particuliers de l'année qui coïncident avec des dépenses élevées (Rentrée scolaire, Ramadan, Aid Al Adha...). Les taux sont généralement élevés et peuvent aller jusqu'à 18% annuels. Une étude sur le sujet de l'Union des Banques Maghrébines situe à 68% le taux de demandes de crédits acceptées par les organismes financiers au Maroc. Ce taux est de 53% en Algérie et de 96% en Tunisie.²

Il n'existe aujourd'hui aucune banque islamique au Maroc. Plusieurs banques du Golfe ont déposé des demandes d'agrément auprès de Bank al Maghrib, mais se sont vues opposer des refus systématiques. Il leur a été plutôt proposé de conclure des partenariats avec des banques marocaines de la place. Cette politique a été vue comme un moyen de protéger les institutions financières marocaines d'une très forte concurrence d'éventuelles banques islamiques. D'autres y voient aussi des raisons politiques. Bank al Maghrib a autorisé dès 2007 la commercialisation de produits dits "alternatifs" (seule appellation autorisée pour les produits islamiques sans usure) par les banques marocaines. Malgré la forte demande sur ce type de produits, leur succès a été très mitigé. Ces produits sont en moyenne 36% plus chers que les produits bancaires classiques similaires, ce qui a considérablement réduit la demande sur les produits islamiques.

L'accès au crédit demeure impossible à de larges franges de la population, ayant de faibles revenus, ou des revenus instables. Longtemps délaissées par le système bancaire, elle a pourtant des besoins de financement importants, notamment pour réaliser de petits projets, ou pour

¹ SIA Conseil, « La bancarisation, levier de développement socio-économique du Royaume du Maroc », 2009.

² http://www.emarrakech.info/Algerie-le-taux-de-bancarisation-reste-le-plus-faible-de-la-region_a18313.html

accéder à la propriété de logement. Aucune banque ne vise de manière spécifique les populations les plus pauvres. Cependant, le Crédit Agricole, et le Groupe des Banques Populaires ont créés 2 fondations de microcrédit (respectivement Ardi et la Fondation Banque Populaire pour le Microcrédit - FBPMC) ayant pour but de développer le microcrédit au Maroc. Un rapport d'Al Amana, conforte dans l'idée que la demande de crédit est loin d'être satisfaite au Maroc. Celui-ci évalue le marché à 4 millions de demandeurs de crédit, avec un encours moyen de l'ordre de 15000 DH. Ce qui porterait le portefeuille total du microcrédit à 60 milliards de DH. Al Amana se donne comme objectif de réaliser un tiers de ce potentiel jusqu'en 2011.

II.2. Situation du microcrédit au Maroc

II.2.1. Historique

L'acte de naissance de la microfinance au Maroc a été donné en 1993 par l'Association Marocaine de Solidarité et de Développement (AMSED), qui a octroyé le premier micro-prêt à une femme. Largement inspirés du modèle de la Grameen Bank, des associations spécialisées en microfinance sont créées. Des acteurs de la société civile s'engagent sur ce chemin. Noureddine Ayouch créera par exemple l'association Zakoura en 1995. Al Karama suivra en 1996; Al Amana et la Fondep verront le jour en 1998. Le programme MicroStart du PNUD s'implique à partir de 1998 dans le développement de ces associations, et leur offre de l'assistance technique et financière. L'USAID s'implique également, et octroie une aide de 16 Millions USD aux ONG, dont profitera essentiellement Al Amana. La loi de 1999 régissant la microfinance, impose aux ONG généralistes d'isoler leurs activités de microfinance, afin de mieux maîtriser les risques, et d'assurer leur viabilité financière. En 2000, l'Etat réalise l'impact de l'activité des associations de microfinance sur la réduction de la pauvreté, et décide, via le fonds Hassan II, de subventionner le secteur à hauteur de 100 Millions de DH (10 Millions €), permettant ainsi aux associations d'accroître le nombre de bénéficiaires et des montants des prêts accordés.

II.2.2. Le cadre réglementaire: La loi 18-97

La loi 18-97, entrée en vigueur en 1999, constitue le cadre de référence légal des associations de microfinance au Maroc. Elle définit le microcrédit comme "*tout crédit dont l'objet est de permettre à des personnes économiquement faibles de créer ou de développer leur propre activité*".

de production ou de service en vue d'assurer leur insertion économique." Cette loi donne au Ministère de l'Economie et des Finances, le pouvoir de délivrer des licences aux AMC, pour octroyer des prêts, mais pas pour collecter l'épargne publique. Elle impose également une viabilité financière des AMF au bout de 5 ans d'existence, sous peine de retrait de licence et de dissolution. Treize AMF disposent actuellement de cette licence, et aucun cas de retrait de licence ne s'est produit. La loi fixe comme un plafond de prêt établi à 50.000 DH (4500€) à des particuliers, et fixe un taux d'intérêt plafonné, défini annuellement par le Ministère des Finances. Cette dernière clause n'a jamais été appliquée. En 2004, un amendement à la loi 18-97 a permis aux AMF de délivrer des crédits destinés à améliorer les conditions d'habitat des bénéficiaires. La loi prévoit également la création de la Fédération Nationale des Associations du Microcrédit (FNAM), organisme chargé de représenter les AMF auprès des instances publiques, d'établir un code déontologique, et de proposer toute action de nature à favoriser le développement de la microfinance. Un conseil consultatif du microcrédit a également été fondé suite à cette loi. Il regroupe des représentants du Ministère des Finances, de la Banque Centrale, de la FNAM, et des banques marocaines. Il est en charge d'examiner les autorisations d'exercice, le montant maximum des microcrédits accordés, le taux d'intérêt maximal pratiqué, ainsi que les ratios de solvabilité des IMF.

Les acteurs de la microfinance au Maroc s'accordent à dire que le cadre légal de l'exercice de celle-ci a été précurseur et a permis le développement rapide de l'activité, bien que quelques aménagements sont à prévoir, notamment en ce qui concerne la réforme institutionnelle des IMF.

II.2.3. Analyse financière des IMF au Maroc

L'analyse financière des IMF est un exercice particulier. Il ne s'agit pas d'entreprises classiques ayant des exigences de rentabilité auprès des actionnaires, puisqu'elles sont tenues selon la loi marocaine, de réinjecter leurs bénéfices dans leurs capitaux propres. Les IMF ont plutôt comme objectif d'élargir le nombre de leur bénéficiaires, et d'en améliorer leur suivi, tout en veillant à avoir de très bons taux de remboursement de leurs clients, et d'appliquer des taux d'intérêts les plus raisonnables possibles.

Nous nous contenterons ici d'analyser les 4 IMF les plus importantes au Maroc : Al Amana, Zakoura, FONDEP, et la FBPMC.

II.2.3.1. Analyse de l'encours

L'encours est défini par la somme des crédits mobilisés par une IMF, et qui n'ont pas encore été remboursés. Ce montant exclut les créances irrécupérables.

	2005	2006	2007	2008
Al Amana	82 612 174	219 047 933	304 743 477	334 327 000
Zakoura	29 594 892	83 375 046	198 205 389	127 434 969
FONDEP	10 881 173	26 795 898	51 441 777	72 311 866
FBPMC	31 875 020	70 130 454	134 291 756	134 479 803

Tableau 1 : Encours des IMF marocaines de 2005 à 2008 (en USD). Source : Mix Market

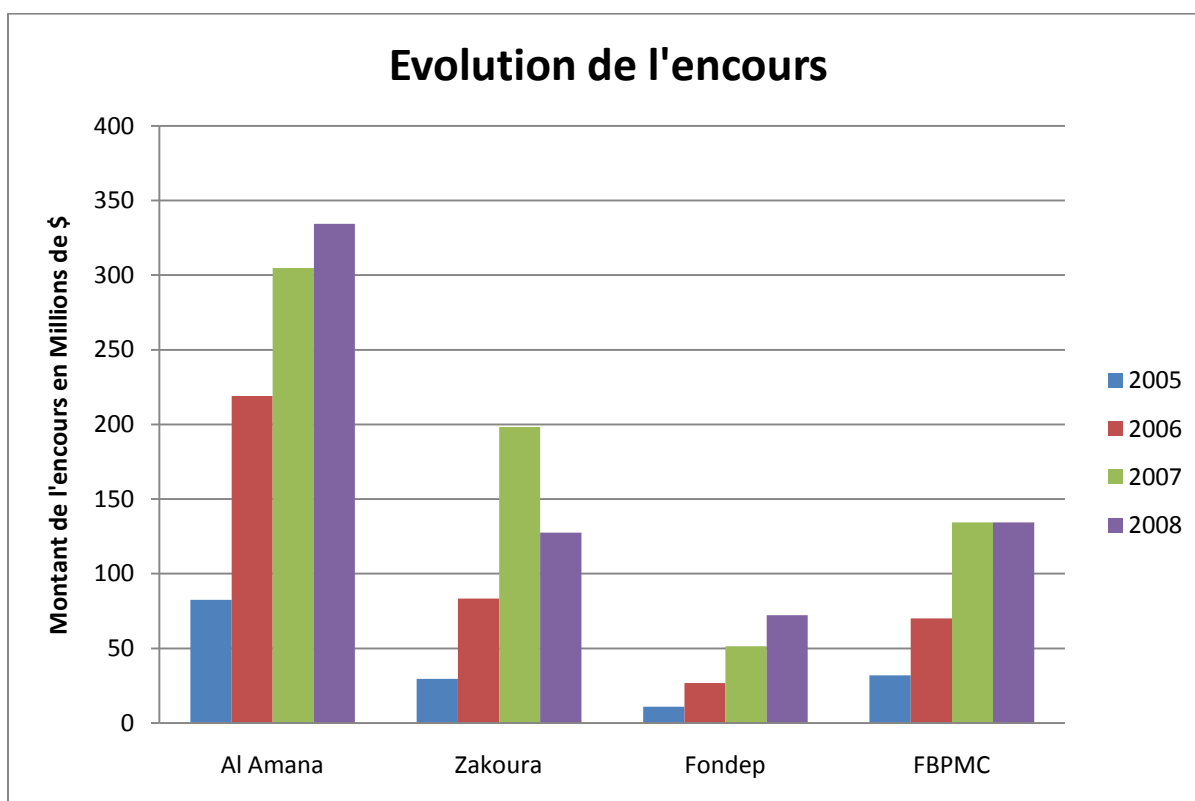


Figure 2 : Evolution des encours des IMF marocaines de 2005 à 2008. Source : Mix Market

On note une forte évolution des encours pour toutes les IMF entre 2005 et 2007. Ceci s'explique par l'accès au secteur à de nouveaux financements, notamment de la part des banques marocaines, ce qui a permis aux IMF d'élargir le nombre des bénéficiaires des microcrédits, tout en augmentant le montant des prêts octroyés.

A partir de 2007, le secteur connaît un ralentissement, et le montant des encours croît moins vite, et connaît même un recul dans le cas de Zakoura. Les problèmes de recouvrement et d'accompagnement des projets, amènent les IMF à ralentir leur croissance afin de mieux maîtriser les risques.

II.2.3.2. Gearing

Le ratio Dettes/Fonds propres (ou gearing) est souvent essentiel à la compréhension de la structure financière d'une entreprise. Les gearing cibles varient selon le secteur où opère l'entreprise, et selon ses besoins capitalistiques. Il peut varier de 1 à 5% pour des sociétés de services, et aller jusqu'à 60% pour des entreprises opérant dans le transport aérien par exemple. Il peut aller jusqu'à 100% pour des sociétés sous Leverage Buy Out (LBO).

Dans le cas des IMF, on constate des gearing dépassant largement les 100%. Ceci est dû à la nature de financement des IMF, qui se fait essentiellement par de la dette.

	2005	2006	2007	2008
Al Amana	247,78%	643,31%	620,27%	592,00%
Zakoura	158,84%	408,62%	637,52%	676,46%
FONDEP	197,33%	225,14%	298,57%	367,09%
FBPMC	24,45%	95,41%	178,42%	155,58%

Tableau 2 : Gearing des IMF marocaines de 2005 à 2008 (en USD). Source : Mix Market

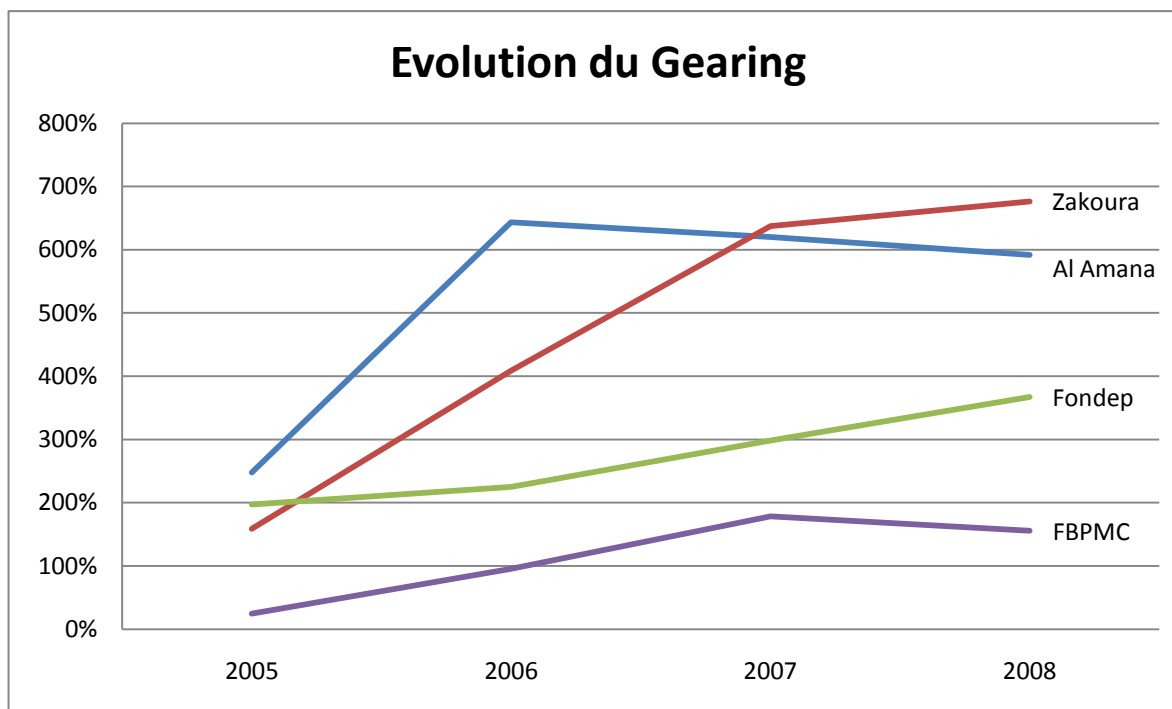


Figure 3 : Evolution du gearing des IMF marocaines de 2005 à 2008. Source : Mix Market

On remarque une évolution importante du gearing entre 2005 et 2007, atteignant 634% pour Al Amana en 2006! Ceci s'explique par la confiance des banques en Al Amana, ses méthodes de gestion, et le taux de remboursement élevé de ses clients. Les autres IMF connaissent un développement semblable, mais dans des proportions moins importantes pour la FONDEP et la FBPMC. Cette dernière a le gearing le plus faible parmi l'échantillon traité. Ceci pourrait s'expliquer par ses capitaux propres relativement importants, du fait qu'elle s'adosse à la Banque Populaire pour assurer son financement.

II.2.3.3. Rendement du portefeuille

Le rendement du portefeuille est un indicateur qui reflète la capacité d'une IMF à produire des liquidités à partir des intérêts sur les encours de leur portefeuille. Cet indicateur est souvent assimilé au taux d'intérêt réel pratiqué par les IMF envers leur clientèle.

Comme nous le verrons en détail dans le Chapitre III, ces taux sont relativement élevés par rapport à ceux pratiqués par les banques pour des prêts conventionnels.

	2004	2005	2006	2007
Al Amana	28%	25%	22%	19%
Zakoura	37%	33%	26%	30%
FONDEP	43%	30%	44%	35%
FBPMC	23%	24%	27%	21%

Tableau 3 : Rendement de portefeuille des IMF marocaines de 2004 à 2007 (en USD). Source : Mix Market

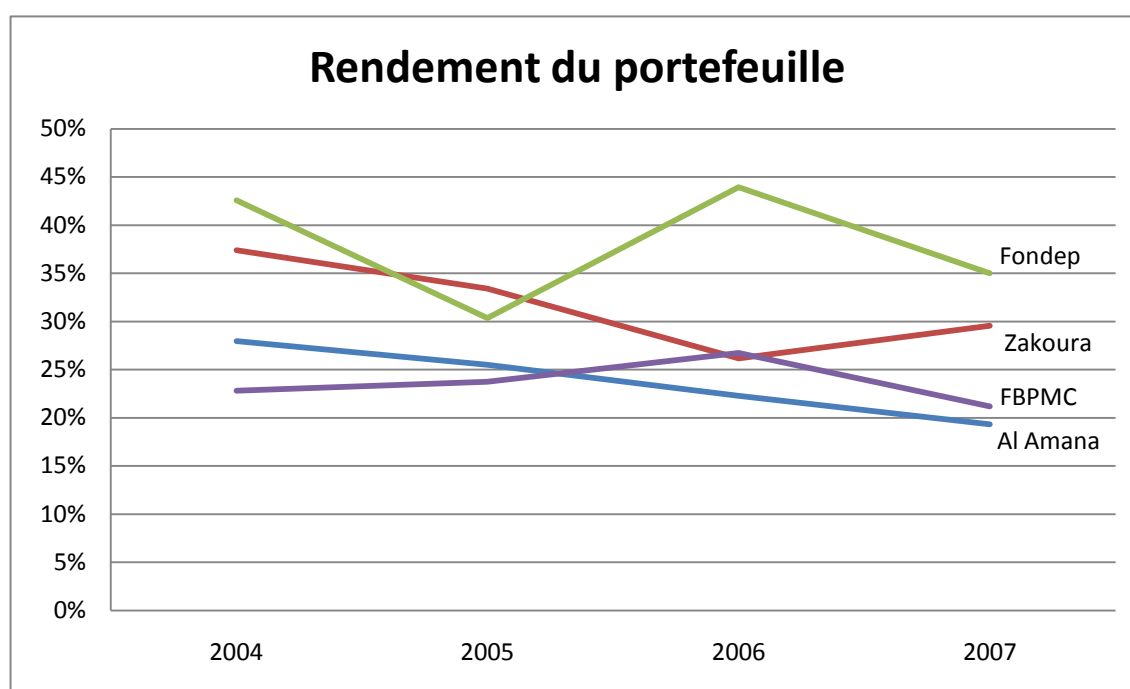


Figure 4 : Evolution du rendement des IMF marocaines de 2004 à 2007. Source : Mix Market

On remarque à partir de ce graphe, une tendance baissière des taux d'intérêt, reflétant la volonté des IMF de réduire les coûts d'emprunt des bénéficiaires, tout en répercutant la maîtrise des coûts de fonctionnement sur le coût du crédit. Cependant, les IMF gradient toujours des marges bénéficiaires leur permettant d'augmenter leurs capitaux propres, et donc de baisser leur gearing, et leur dépendance envers des prêts bancaires.

Il aurait été intéressant de comparer les rendements de portefeuille avec le coût de financement auprès des banques. Mais ces informations étaient incomplètes, voire non disponibles, et ne

nous permettaient pas d'effectuer une bonne comparaison.

II.2.3. Les acteurs de la microfinance au Maroc

Historiquement, les premiers acteurs en microfinance dans le Monde, n'avaient pas d'exigences de rentabilité financière. Ceux-ci étaient principalement des autorités gouvernementales nationales, des organisations internationales (PNUD, Union Européenne...), des ONG, des agences de développement international (USAID, Agence française de développement...), etc.

Ce n'est qu'après avoir constaté la viabilité financière, et l'atteinte de niveaux de rentabilité satisfaisants, que des acteurs de la finance classique (Banques, sociétés de financement...) se sont intéressés à la microfinance, soit en finançant directement des IMF, soit en créant leur propres associations de microfinance (Fondation Banque Populaire pour le Microcrédit par le Groupe Banque Populaire, et Ardi par le Crédit Agricole du Maroc) .

Les acteurs de la microfinance au Maroc se répartissent aujourd'hui selon un schéma classique, fait d'IMF, d'institutionnels, de bailleurs de fonds et d'organismes d'appui.

II.2.3.1. Les IMF

Il existe actuellement (Avril 2009) 13 associations autorisées à exercer une activité de microfinance au Maroc, mais 5 de ces associations (Al Amana, Zakoura, Fondep, FBPMC et Ardi) concentrent 98% des encours de crédit, et 96% des clients.

IMF	Encours (en \$)	Clients	Prêt Moyen (en \$)
Al Amana	334 327 000	472 339	708
FBPMC	134 479 803	177 869	756
Zakoura	127 434 969	326 766	390
FONDEP	72 311 866	138 255	523
ARDI	18 739 959	74 759	251
AMSS/MC	5 780 163	19 095	303
Al Karama	3 302 287	11 972	276
INMAA	3 022 720	10 236	295
AMOS	1 176 593	5 854	201
ATIL MC	675 284	2 509	269

Tableau 4 : Encours, nombre de clients, montant des prêts moyens des IMF marocaines en 2008.

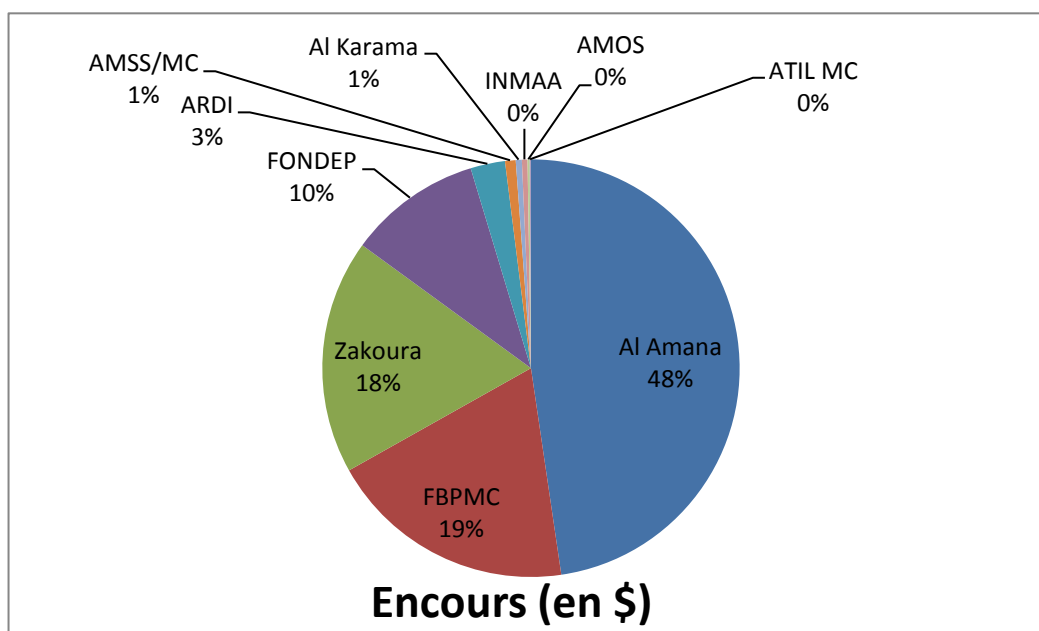


Figure 5 : Parts de marché en terme d'encours des IMF marocaines en 2008. Source : Mix Market

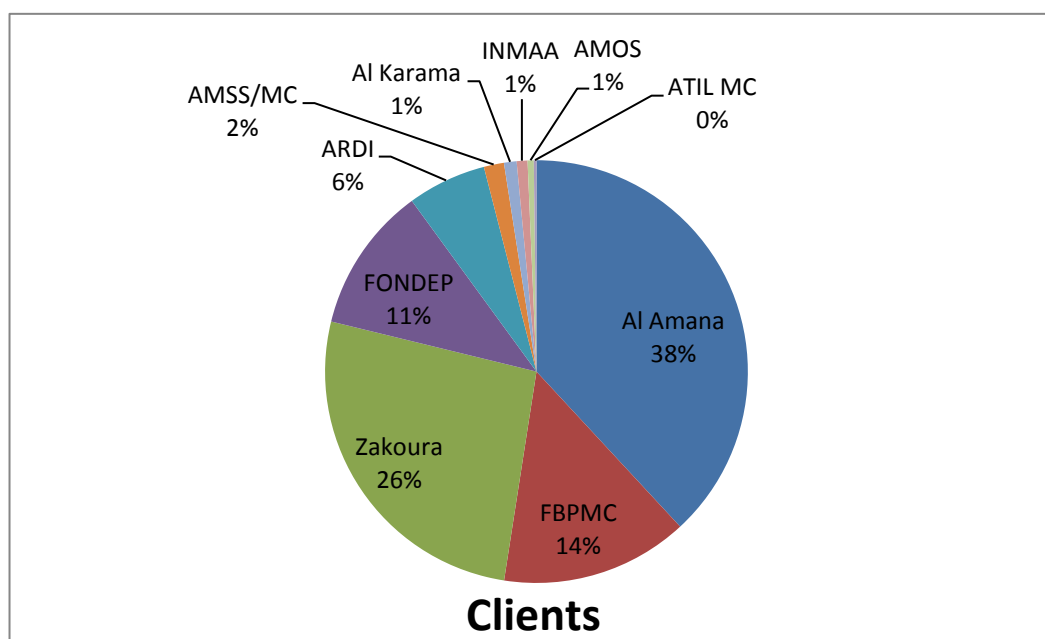


Figure 6 : Parts de marché en terme de clients des IMF marocaines en 2008. Source : Mix Market

Al Amana

Créée en 1997, avec l'aide technique de l'ONG américaine VITA, Al Amana est devenue autonome depuis 2002. Elle est actuellement leader des IMF au Maroc tant par le montant de ses encours que par le nombre de ses clients. Elle opère via plus de 400 points de ventes¹ à travers le Maroc et emploie plus de 2000 salariés. A fin mars 2009, son portefeuille comporte un encours de prêts de 2.656 millions de DH, dont bénéficient 461.000 clients.

Zakoura

Créée en 1995 par Nouredine Ayouch, Zakoura opère en milieu urbain, périurbain et rural. Présente à travers 600 points de vente à travers le Maroc, elle emploie plus de 1700 salariés. La fondation octroie essentiellement des prêts à la population féminine défavorisée, sur la base d'un crédit solidaire progressif. À fin 2008, le nombre de clients actifs dépasse 326.000 emprunteurs et l'encours de prêts atteint plus de 1.330 millions de DH. Ces chiffres sont en baisse par rapport à 2007, notamment à cause des restrictions d'octroi de microcrédits, survenues après l'augmentation des créances en souffrance. La presse marocaine a fait état d'importantes défaillances financières qui pourraient entraîner la faillite de l'IMF.

Fondation Banque Populaire pour le Microcrédit

La FBPM est adossée au groupe des Banques Populaires du Maroc, premier ensemble bancaire du pays gérant la plus grande partie des ressources des Marocains non-résidents. Elle dispose à fin 2008 de 177.869 clients actifs pour un encours de crédit de 134.479.803 de DH. Son objectif est de favoriser la bancarisation des petites entreprises informelles.

FONDEP

Fondée en 1997, l'institution accorde des prêts solidaires, en priorité aux femmes, en milieu rural et périurbain. A fin 2008, elle a distribué plus 72 millions de DH à 138.255 clients.

Fondation ARDI

Créée en 2001 par le Crédit Agricole du Maroc, ARDI opère essentiellement en milieu rural dans

¹ Inclut les agences et les antennes (petites agences)

les localités les plus reculées du pays. Elle dispose à fin 2008 de 322 antennes locales, distribuant plus de 18 millions de DH de crédits à près de 75.000 bénéficiaires.

Douze IMF marocaines sont regroupées dans une association professionnelle, la Fédération Nationale des Associations de Microcrédit (FNAM). Cette fédération, prévue par la loi 18-97, est essentiellement chargée d'établir les règles déontologiques relatives à l'activité du microcrédit, de veiller à l'application par ses membres des dispositions de loi, et de représenter les IMF auprès de l'autorité de tutelle.

II.2.3.2 Les institutionnels

Le Ministère de l'Economie et des Finances : Autorité de tutelle du secteur, elle définit les règles applicables aux IMF, et veille à leur application.

Bank Al Maghrib : La banque centrale exerce via son Comité de suivi un droit de contrôle des ratios prudentiels de solvabilité et de la gestion des risques applicables aux IMF.

II.2.3.3 Les bailleurs de fonds

Les IMF étaient jusqu'à peu, essentiellement financées par des bailleurs de fonds institutionnels : l'USAID, le PNUD, l'Agence Française de Développement (AFD), le fonds Hassan II pour le Développement Economique et Social et Planet Finance Maroc, qui est à la fois bailleurs de fond auprès d'Al Karama et assistant technique à la gestion des IMF au travers notamment du développement d'outils standards.

Les banques

Les plus grandes IMF au Maroc ont démontré un bon niveau de rentabilité. Ceci a poussé les banques marocaines à faire confiance à celles-ci, et à devenir un bailleur de fond de plus en plus important. Ces financements se font avec des lignes de crédit à des taux relativement avantageux, ou bien à travers des autorisations de découvert bancaire relativement importantes. Le Groupe des Banques Populaires, la Banque Marocaine du Commerce Extérieur, la Société Générale Marocaine des Banques et le Crédit Agricole sont le plus souvent cités dans les accords de financement.

Le fonds Jaïda

Ce fonds de refinancement des associations de microcrédit a été lancé en 2007 par la Caisse de Dépôt et de Gestion, en partenariat avec la banque allemande KFW, la Caisse de Dépôt et de Consignation française, et l'Agence Française de Développement (AFD). Il a pour objectifs de faciliter aux IMF l'accès au financement, en mobilisant des fonds des banques et des marchés financiers, de contribuer à l'instauration de meilleures pratiques de gestion au sein des IMF, ainsi que l'amélioration de la coordination entre bailleurs de fonds et le secteur de la microfinance au Maroc. Il est aujourd'hui doté de 200 millions de DH, et soumis à la législation en vigueur pour les sociétés de financement. Les dirigeants de Jaïda affichent comme ambition de financer plus du tiers des besoins des IMF marocaines dans les 5 ans suivant sa création.

II.2.3.4. Les organismes d'Appui

Les bailleurs de fonds institutionnels ont souvent des activités d'assistance technique aux IMF. C'est le cas de l'USAID, du PNUD, de l'AFD, et de Planet Finance Maroc. Ces activités d'assistance visent également à s'assurer d'une utilisation rationnelle et efficiente des fonds octroyés.

II.2.4. Les offres de produit : crédit logements – crédits pour investissements

De plus en plus les IMF proposent des produits financiers diversifiés afin de répondre au mieux à la demande, mais à cause de leur statut institutionnel, les IMF marocaines n'ont pas encore le droit de collecter de l'épargne.

Parmi ces produits on retrouve:

II.2.4.1. Prêts

Les crédits pour lancement/développement d'activité sont les crédits les plus octroyés par les IMF. Les micro-prêts se divisent en 2 catégories : les prêts individuels, et les prêts solidaires.

Les prêts solidaires sont des prêts accordés à 3-5 entrepreneurs à revenus limités qui forment des

groupes selon leurs affinités et qui se cautionnent mutuellement à rembourser leur prêt (qui peut aller de 3 mois à 3 ans, voire plus pour certaines IMF).

Chacun des membres du groupe reçoit un prêt individuel dont le montant prêté varie entre 1.000 et 10.000 DH. Les montants sont faibles certes, mais nul ne voudrait se porter garant d'une somme qu'il ne pourra jamais rembourser.

Cette technique garantit un taux très élevé de remboursement, puisque chaque emprunteur fait face au jugement de ses collègues et au bouche-à-oreille s'il ne rembourse pas son prêt. Ainsi tous les mauvais emprunteurs sont éliminés.

D'autre part, cette technique réduit considérablement les coûts de transaction de l'IMF puisqu'elle prend en charge plusieurs clients en même temps, et comme le remboursement se fait à chaque réunion de groupe, cette technique accroît l'efficacité de l'agent de microcrédit.

Le montant du crédit solidaire reste plus faible que celui qui est proposé dans le cadre des prêts individuels (10000 à 25000 DH).

Ce n'est qu'après avoir complété un certain nombre de cycles de prêts solidaires que la personne peut demander un prêt individuel. La femme rencontrée au centre d'Al Amana au village de Sidi Yahya Zair était dans cette situation : elle voulait passer au crédit individuel parce qu'elle avait dû à plusieurs reprises payer à la place d'un de ses collègues qui ne l'ont jamais remboursée.

Ces deux types de crédits sont proposés par toutes les IMF Marocaines (Al Amana, Zakoura, FONDEP, ARDI, Inmaa...)

Certaines IMF proposent des prêts ciblées pour quelques professions particulières :

- Le Crédit Touristique Rural : Comme son nom l'indique, ce crédit qui peut aller jusqu'à environ 7.000 DH, est destiné aux groupes de micro-entrepreneurs qui ont des activités génératrices de revenus liées au secteur du tourisme, et qui se cautionnent mutuellement.
- Le Crédit d'élevage : Ce type de crédit est caractéristique de certaines IMF comme la fondation ARDI qui a pour but de développer et d'améliorer le rendement de l'agriculture.

- Le Crédit artisanat : Crédit solidaire à court terme (4 à 8 mois) réservé à des micro-entrepreneurs qui pratiquent l'artisanat.

Sur le terrain, nous avons remarqué que les conditions des prêts changent selon le type d'activité : artisanat, tourisme rural, élevage, commerce...

Par exemple, le plâtrier qu'on a rencontré à l'agence d'Al Amana au village de Sidi Yahya Zair, avait reçu 2 crédits solidaires de 5.000 DH auparavant, et demandait à ce moment un crédit individuel de 20.000 DH. Les 2 crédits qu'il avait reçus auparavant, étaient utilisés pour améliorer son élevage, mais il nous a confié qu'une partie a été employée à l'amélioration de sa maison, ce qui n'est pas conforme à l'objet du crédit, puisque celui-ci ne lui avait pas été octroyé pour cette raison.

L'agent de crédit nous a expliqué que si le montant du prêt était inférieur à 15.000 DH, il ne demandait pas de garanties, la signature d'un proche suffisait. Par contre, si le montant est supérieur à 15.000 DH, il doit avoir un garant qui est employé, fonctionnaire ou pensionnaire à la retraite (donc à salaire fixe).

Pour octroyer un crédit pour un artisan, Al Amana demande qu'il ait au minimum 2 apprentis et 2 employés, une bonne partie du matériel nécessaire à l'exercice de la profession, et qu'il exerce son activité depuis au moins 12 mois. D'autre part, les éleveurs, eux, ont un différé de paiement dans le temps de 2 mois en général, l'élevage ne pouvant pas rapporter des bénéfices au moment T, mais au moment T+2 et plus.

Lors de la réunion entre l'agent et un nouveau demandeur de microcrédit, le premier pose un certain nombre de questions au deuxième concernant des informations telles que le montant de ses dépenses ménagères hebdomadaires, le montant de ses revenus, s'il dispose d'économies, ainsi que la nature et le montant des investissements qu'il souhaite faire, afin qu'il établisse une analyse financière du projet, et de s'assurer de la viabilité de celui-ci.

Parmi les offres de crédits proposés à côté des crédits pour activité, on retrouve :

II.2.4.2. Les Crédits Logements

Il a pour but l'aménagement de l'habitation de la personne ainsi que l'amélioration de l'accès à l'électricité et à l'eau. Les montants accordés peuvent aller théoriquement jusqu'à 50.000 DH, mais dans le faits, ils dépassent rarement 25.000 DH. Plus concrètement, les clients souhaitant bénéficier de ce prêt ramènent à l'agent de microcrédit des devis de matériaux de construction. Si le crédit est refusé, ils peuvent réclamer une explication.

De manière générale, qu'il s'agisse de prêts ou de crédits logements, les échéances de remboursement sont mensuelles, et s'étalent sur des durées de 6, 12, 15, 18 ou 24 mois. Pour certains cas particuliers, la durée de remboursement peut s'étaler sur 7 ans.

Pour l'anecdote, les clients des IMF dans certaines régions considèrent l'agent de microcrédits de leur agence comme un « bienfaiteur » qui distribue de l'argent. Même s'ils paient des intérêts, ils ne comprennent pas tout à fait le fonctionnement du microcrédit et des IMF et ne conçoivent pas la grande taille de ces associations. Les agents simplifient au maximum le concept de microcrédit, et raisonnent surtout en terme de traites mensuelles, et ne parlent de taux d'intérêt qu'à une minorité de clients plus familiers avec ce concept.

II.2.4.3. La microassurance

Il s'agit d'un système de couverture médicale à 3 paliers (assurance santé basique, complémentaire, et complète) en partenariat avec la Mutuelle Centrale Marocaine des Assurances (MCMA). Le client cotise selon le palier auquel il fait partie et la MCMA s'engage à rembourser un pourcentage ou la totalité du prêt en cas de maladie, d'invalidité ou de décès du client. Ces produits restent cependant très peu développés, et de véritables efforts de commercialisation et de vulgarisation doivent être faits auprès des clients traditionnels des IMF pour les sensibiliser à l'importance d'une couverture médicale.

II.2.4.4. Les prestations non financières

Les différentes IMF Marocaines proposent aussi des prestations non financières pour soutenir l'activité de leurs clients.

La majorité propose un accompagnement personnel et un encadrement aux entrepreneurs, et

communiquent sur la microfinance à leurs clients en publiant des journaux fréquemment.

Certaines IMF comme Al Karama et la FBPMC organisent des formations et des manifestations de sensibilisation en collaboration avec des ONG.

Maintenant qu'on a passé en revue les différents produits offerts par les IMF, pouvons-nous dire que la microfinance au Maroc, bien qu'elle soit en pleine expansion, a un effet réel sur l'économie? Qu'en est-il de ses clients ?

II.2.5 Impact de la microfinance

II.2.5.1 Méthodologies d'évaluation

À sa création avec la Grameen Bank, la Microfinance avait pour but l'éradication permanente de la pauvreté, et l'amélioration de la qualité de vie de ses clients. Comme celle-ci a des effets visibles sur la réduction de la pauvreté, la microfinance est une stratégie de plus en plus utilisée pour cet objectif. Par ailleurs la microfinance développe l'activité de micro-entrepreneurs et donc logiquement un effet sur l'économie, mais cet effet reste assez incertain. Dans quelle mesure la microfinance crée-t-elle des emplois et contribue-t-elle à la formalisation des activités ? Est-ce que la microfinance contribue à la pérennisation d'activités génératrices de revenus ?

Dans l'ère de la rentabilité et de l'efficacité, étudier l'impact de n'importe quelle action est une chose vitale pour évaluer celle-ci, mais aussi pour l'améliorer en dressant le bilan de son activité. En l'occurrence dans le microcrédit, il s'agit non seulement d'évaluer les conséquences que celui-ci engendre, mais de mettre en relation les changements perçus en société avec la présence/action de l'IMF.

À cet effet, il existe différentes techniques d'évaluation :

Méthode classique

Cette méthodologie consiste à prouver l'impact économique du microcrédit à différents niveaux (macro, meso, micro) et d'essayer de quantifier l'amélioration dégagée par un certain montant investi. C'est en quelque sorte un coût d'opportunité qui évalue l' « effet » qu'entraîne un certain

changement, par exemple l'amélioration que connaît un groupe d'emprunteurs par rapport à un groupe référence « non emprunteur ». Cependant, cette technique reste très coûteuse et n'apporte pas vraiment des résultats clairs pour plusieurs raisons dont :

- Le fait qu'on ne peut pas affecter directement une ressource par rapport à un emploi en particulier. Par exemple, dans le cadre d'un crédit, on ne peut pas relier l'utilisation du crédit et le développement de l'activité avec le remboursement de celui-ci.
- La traçabilité des crédits et de leurs effets directs qui est quasi-impossible. Donc, l'effet crédit n'est pas une variable « isolable ».

Par contre, cette technique nous renseigne sur quelques impacts au niveau du ménage :

- Le crédit octroyé à un ménage réduit sa vulnérabilité. Il a donc plus de chances d'être protégé financièrement en période de crise.
- Étant donné qu'on n'arrive pas très bien à comprendre l'effet direct d'un certain crédit, faire une distinction entre crédit à la consommation et crédit à la production n'a pas beaucoup de sens.

Les résultats sont intéressants, mais offrent peu de débouchés opérationnels, d'où ces études sont abandonnées au fur et à mesure parce qu'elles sont considérées lourdes et chères.

Méthodes orientées vers les IMF

Pour étudier l'impact du microcrédit, certains ont jugé bon d'étudier la « base », et donc l'institution. Concrètement, l'étude de la santé financière d'une IMF, du nombre de clients, du taux de remboursement de ses clients...La conclusion que font ces études est que l'économie d'échelle desquelles bénéficient les IMF (lorsqu'elles standardisent les produits qu'elles offrent), et leur viabilité financière engendrent implicitement une satisfaction du client.

Méthodes orientées vers le client

La concurrence croissante entre IMF, la montée des impayés, les premières faillites d'IMF dans

le monde...ont orienté les analyses vers le client et l'adéquation des services financiers à la clientèle. Ces études consistent plus à trouver des moyens pour assurer la durabilité des IMF, et donc en quelque sorte les piloter plutôt que d'analyser dans tous les sens l'impact que peut avoir le microcrédit sur l'économie. À cette fin, l'IMF utilise des outils d'impact rigoureux scientifiques et opérationnels, et l'appellation « étude d'impact » est donc souvent remplacée par « études clientèle » par exemple.

Une étude d'impact a été menée en 2007 sur un échantillon de 2000 personnes (sur tout le territoire Marocain) par les 4 plus grandes IMF marocaines : Al Amana, Zakoura, FONDEP, et la FBPMC pour essayer de mieux comprendre les dimensions socio-économiques du microcrédit, et donc de la pratique de leur activité, ainsi que les vrais besoins de la demande marocaine afin de pouvoir adapter leurs offres. Ces 4 IMF avaient auparavant (entre 2002 et 2005) commandité chacune de son côté une étude sectorielle de la microfinance. Dans les différentes études on retrouve plus ou moins les mêmes impacts, sur l'économie et sur les ménages.

II.2.5.2. Impact du microcrédit

Sur l'économie

Au niveau des activités économiques, les études¹ montrent que la microfinance a un impact positif sur le revenu, le niveau des profits, les investissements et l'accès aux marchés.

En effet, le revenu moyen net déclaré des micro-entreprises a connu une augmentation de 32% (51% pour les femmes contre 21% pour les hommes). La microfinance permet donc de faire tourner l'économie, (et d'injecter en permanence de la liquidité) puisque l'expansion de l'activité des micro-entrepreneurs augmente nécessairement leur BFR : ils investissent plus, et dépensent plus (augmentation des dépenses ménagères, scolarisation des enfants...)

Par ailleurs, la microfinance contribue largement à la création d'emplois puisque l'étude globale menée en 2008 permet de déduire (grâce aux premiers résultats) que le programme de 2007 a permis la création d'environ 36000 emplois.

Les études ont également montré que la participation à ce programme a permis une économie sur

le coût d'approvisionnement de certains entrepreneurs et l'extension de l'activité de certains autres.

Sur les emprunteurs

L'impact sur le budget du ménage et sur ses consommations propres globales est bien évidemment positif. Au fur et à mesure dans le temps, le client acquiert des biens durables (machine à laver, télévision, ...) et son épargne augmente.

D'autre part, les qualités managériales (surtout chez les femmes) se sont vues améliorées. L'indépendance financière des femmes entraîne leur émancipation, et une meilleure estime/reconnaissance d'elles-mêmes. Le taux de scolarisation croît aussi avec l'augmentation du revenu personnel et constitue un des investissements les plus solides que ces micro-entrepreneurs font. Finalement, l'état de santé des individus, l'éducation, l'alimentation sont des améliorations personnelles citées par les bénéficiaires du microcrédit.

L'impact du microcrédit malgré le fait qu'il n'est pas toujours démontrable, reste quand même visible: Au Maroc, après 10 ans environ d'existence, la situation des clients des IMF s'est vue améliorée. Cependant, au cours de cette décennie, les IMF ont fait constamment face à plusieurs problèmes, qui ont affecté leur activité. Mais à long terme la résolution de ces problématiques a contribué (et contribue toujours!) à l'expansion et à l'amélioration des activités des IMF.

¹ Planet Finance, FNAM, « Evaluation de l'impact du microcrédit au Maroc », 2005.

III. PROBLÉMATIQUES DE DEVELOPPEMENT

De nos jours les IMF connaissent une crise de croissance: elles font face de plus en plus à des problématiques/enjeux telles que la baisse du taux de remboursement, l'évolution institutionnelle, la microfinance islamique...Par ailleurs, la polémique sur taux d'intérêts élevés appliqués aux microcrédit contribue de son côté à la remise en question permanente de ce type de services; une remise en question de ce secteur et un audit permanent permet à celui-ci de rester plus fidèle à sa mission de départ tout en évoluant.

III.1. Baisse des taux de remboursement

Les risques inhérents à l'activité des IMF sont nombreux et diversifiés. Ils peuvent être de nature institutionnelle (mission sociale/mission commerciale, dépendance envers les subventions...), opérationnels (fraude, sécurité...), externes (réglementation, macroéconomie, concurrence, démographie...), ou financiers (gestion actifs/passifs, impayés...)

C'est cette dernière catégorie de risque qui intéresse le plus souvent les bailleurs de fonds, qui doivent s'assurer de la viabilité financière de l'IMF et sa capacité à recouvrir ses créances. Les microcrédits ne sont que rarement adossés à des collatéraux, ce qui donne aux ratios de recouvrement une importance cruciale.

L'indicateur le plus souvent utilisé pour mesurer la qualité du portefeuille est le Portefeuille à Risque (PaR) qui mesure la partie du portefeuille affectée par les impayés, en pourcentage du portefeuille total.

$$PaR = \frac{\text{Encours des prêts ayant un ou plusieurs paiements en retard}}{\text{Encours total des prêts}}$$

On choisit généralement d'utiliser le PaR à 30 jours, ce qui correspond au pourcentage de l'encours de tous les crédits présentant des arriérés de paiement excédant 30 jours. Cet indicateur a l'avantage d'être facile à comprendre, et d'être largement utilisé par les IMF dans le monde, ce qui facilite la lecture et la comparaison des données.

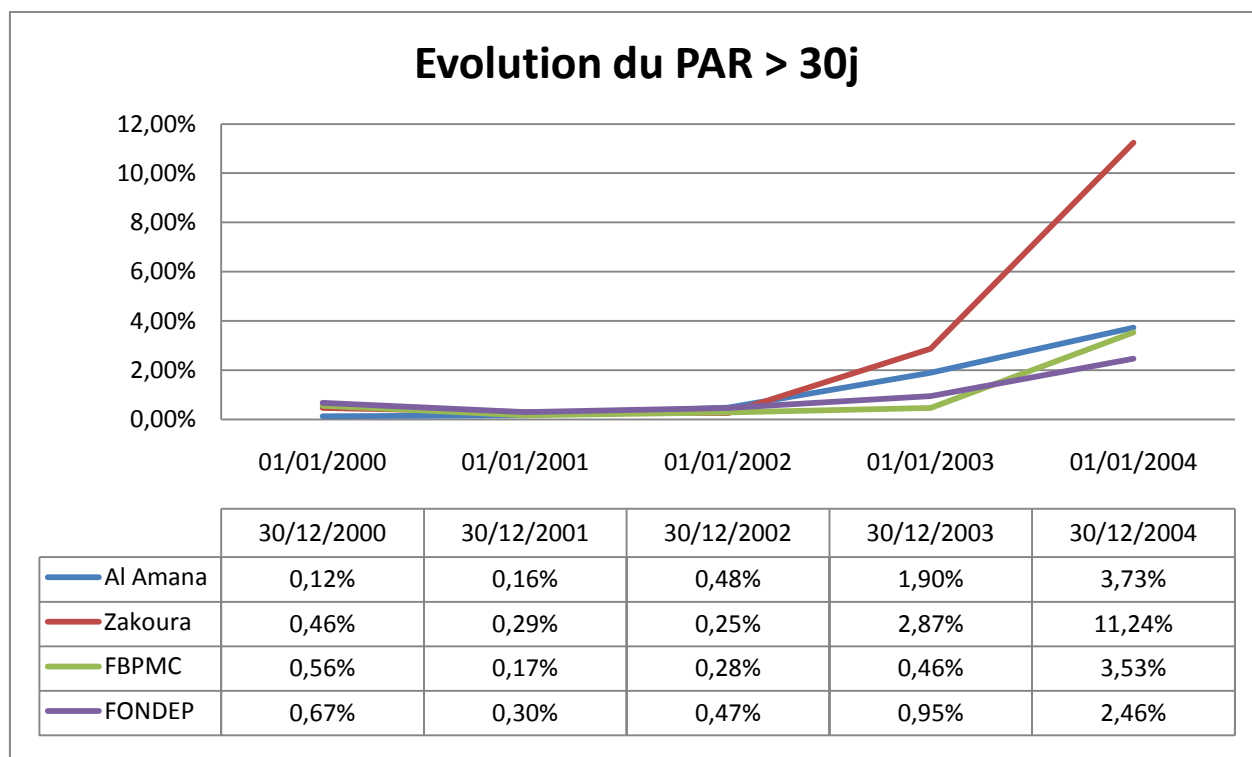


Figure 6 : Evolution du Portefeuille à Risque des IMF marocaines entre 2004 et 2008. Source : Mix Market

Par exemple, 0,12% des créances d'Al Amana au 31 Décembre 2004, avaient des retards de paiement de plus de 30 jours.

On remarque une forte croissance du PaR à 30 jours de toutes les IMF marocaines au cours de l'année 2008. Zakoura connaît même un taux inquiétant qui menace la viabilité financière de l'association.

Mais qu'est ce qui explique une telle augmentation des impayés, en si peu de temps? Plusieurs facteurs peuvent être mis en cause :

- L'endettement croisé : Certains clients procèdent au remboursement de leur microcrédit auprès d'une IMF, en octroyant un autre microcrédit auprès d'une autre IMF. Ceci se reflète donc forcément sur le PaR de ces IMF. Le taux d'endettement croisé a été estimé

par une étude¹ de Bank Al Maghrib à 40%. Ceci est surtout favorisé par la présence de plusieurs IMF dans une même localité. La mise en place de la centrale des risques a permis de remédier partiellement à ce problème. (Cf Chapitre IV)

- La croissance démesurée des prêts : La course à la croissance durant les années 2004-2007 et la volonté d'avoir le plus grand nombre de clients possibles, afin d'avoir accès aux subventions (gouvernementales et internationales), a eu des effets négatifs sur les IMF. Celle-ci ont quelque part négligé le travail de suivi sur le terrain, et d'accompagnement des micro-entrepreneurs.
- L'effet de contagion : Pour les prêts solidaires, certains clients seraient tentés de ne pas rembourser leurs prêts en voyant que les autres membres ne remboursent pas leurs parts non plus. Ce phénomène était réduit auparavant, face à la pression sociale qui poussait les clients à honorer leurs dettes à tout prix, et à préserver ainsi leur réputation au sein du groupe, voire même au sein du village ou du quartier. Mais dès que cette pression sociale s'est relâchée, beaucoup ont été tentés par le non remboursement de leur dette.

III.2. Évolution institutionnelle

De plus en plus, la problématique d'expansion d'activités des IMF se pose. Avec plus 5.5 milliards de DH d'encours en 2008², les AMC Marocaines dépassent de loin la taille d'une association moyenne. Il est donc normal en quelque sorte que celles-ci désirent accéder plus facilement aux marchés financiers, et prêter des fonds surtout qu'à ce jour, la loi marocaine ne permet que l'octroi de micro-prêts.

En effet, selon l'article 10 de la loi n°18-97 relative au microcrédit, on réalise que les IMF se financent principalement via des ressources puisées dans le secteur bancaire.

« Outre les cotisations et contributions de leurs membres, les ressources des associations de microcrédit peuvent être constituées par:

¹ La Vie Eco - 6 Février 2009

<http://www.lavieeco.com/economie/12865-impayes-dans-le-microcredit-la-sfi-sinquieta-a-son-tour.html>

² Source FNAM

- *Les dons ou les subventions publiques ou privées,*
- *Les emprunts,*
- *Les intérêts et commissions perçues sur les microcrédits qu'elles octroient,*
- *Les fonds mis à leur disposition dans le cadre de conventions de partenariat, de contrats programmes conclus avec des administrations, des organismes publics ou des collectivités locales,*
- *Les ressources concessionnelles que l'Etat peut mobiliser à leur profit dans le cadre de la coopération bilatérale ou multinationale,*
- *Les revenus générés par le placement de leurs fonds*
- *Le remboursement du principal des prêts ».*

Par ailleurs, l'article 3 de la même loi énonce que les associations de microcrédit ne peuvent pas recevoir des fonds du public pour l'exercice de leur activité, autrement dit, elle ne peut pas collecter l'épargne publique.

La situation actuelle des AMC est assez critique puisque d'une part, il y a ce désir de fusion et de concentration, et d'offre de nouveaux produits et de nouvelles sources de financement, mais d'autre part, il ne faut pas non plus oublier les avantages que procure le statut juridique d'association à celles-ci: exonérations fiscales, absence d'obligations prudentielles. Au Maroc, certaines règles prudentielles sont de plus en plus imposées aux IMF par Bank Al Maghrib, surtout à cause de la baisse du taux de remboursement...Renoncer donc au statut d'association voudrait dire renoncer à tous ces avantages. L'idéal pour l'IMF serait d'évoluer en statut intermédiaire qui puiserait le meilleur des deux statuts juridiques : Avoir le même accès au financement que les sociétés anonymes tout en gardant les avantages d'une association.

Comme le décrit si bien ce tableau récapitulatif ci-dessous (*source AFD*), les associations, par leur statut sont contraintes à limiter leurs offres de services et ont une accessibilité limitée sur le marché financier. Le statut d'association est très restrictif sur plusieurs plans. Pour cela, une

évolution institutionnelle est de plus en plus envisagée pour :

Pouvoir collecter l'épargne du public :

Celle-ci est importante, parce qu'elle garantit la sécurité des dépôts de l'IMF qui se voit réglementée par Bank Al Maghrib. Toutefois, il s'agit aussi de définir le « type » d'épargne que collecteraient les IMF, s'il s'agirait de microépargne pour les exclus du circuit bancaire, ou si elles pourraient collecter n'importe quelle épargne (faisant ainsi la concurrence aux banques commerciales).

Offrir de nouveaux produits et de nouvelles activités

Parmi les services potentiels, on retrouve les services financiers (produits financiers et assurantiels), l'élargissement des produits de crédit, et les moyens de paiement (transferts de fonds internationaux/nationaux ou facilitation des opérations de décaissement et remboursement des crédits par exemple).

Pouvoir accéder aux marchés financiers

Le projet de modification de loi sur la titrisation de créances autoriserait les IMF à « titriser » leur portefeuille de crédit. Ce projet de titrisation renforce la solidité financière des associations de microcrédit (puisque les dettes se verront diminuées dans le bilan). Al Amana a déjà annoncé la titrisation de 500 millions de DH de ces créances en 2008.

Forme juridique / activités	Association	Société anonyme	Société coopérative
1° Crédit + opérations annexes	AMC (législation actuelle)	Société de financement ou banque	société de financement ou banque + autorisation de se constituer sous forme de société coopérative
2° Accès au marché financier			
2.1. Titrisation	Projet de loi sur la titrisation	Titrisation : cf. projet de loi	Titrisation : cf. projet de loi
2.2. Obligations	Questions en cours sur l'émission obligataire	oui, grâce à la forme juridique (SA) et à l'agrément (banque ou société de financement)	

2.3. TCN	Pas de TCN, mais réflexion envisageable	oui, grâce à la forme juridique (SA) et à l'agrément (banque ou société de financement)	TCN : En cas d'agrément en tant que banque ou société de financement Possibilité d'émission de TCN dans le cadre de la loi actuelle
2.4. Titres de capital	Non	Emission d'actions liée à la forme juridique (SA)	Parts sociales aux membres Pas de certificat coopératif d'investissement en droit marocain
3° Mise à disposition et gestion de moyens de paiement	Impossible actuellement Est-ce envisageable dans le cadre de la dernière réforme de la loi 18-97 ?	Oui, si société de financement avec un agrément spécial ou si banque	Envisageable, ssi société de financement avec un agrément spécial ou si banque + autorisation de se constituer sous forme de société coopérative
4° Collecte de l'épargne¹²	Impossible actuellement <i>A priori</i> , non envisageable	Oui, ssi agrément en tant que banque	Envisageable, ssi agrément en tant que banque + autorisation de se constituer sous forme de société coopérative

Source : Agence Française de Développement

III.2.1. Proposition des différents scénarios : perspectives

En Mars 2008 l'AFD a publié une étude qui s'intitule « Etude technique exploratoire sur les évolutions institutionnelles des associations de microcrédit ». Cette étude a pour objet principal le renforcement des capacités des IMF à bien comprendre les enjeux de ces transformations (appréhender les contraintes et savoir en conséquence saisir les opportunités) en cas de poursuite des évolutions législatives et réglementaires. Selon l'étude, les autorités pourraient envisager trois options possibles pour le secteur : La société de microcrédit sous catégorie de société financière, la modification de la loi 18-97, et finalement l'élargissement de cette dernière.

III.2.1.1 Société de microcrédit sous catégorie de Société financière ou en tant que société agréée comme banque spécialisée en microfinance

La première solution serait d'offrir aux acteurs financiers qui le souhaitent, et au premier plan les IMF, une intégration dans les deux catégories existantes dans la loi bancaire à savoir les banques et, en l'absence de collecte de l'épargne du public, les sociétés de financement.

Cette solution :

- Reconnaît à l'échelle nationale et internationale la microfinance en tant qu'acteur du secteur financier.
- Évite un dualisme du secteur financier, en créant hors loi bancaire une « loi bancaire bis » pour la microfinance.
- Est facile à gérer et simple techniquement ;
- Peut ne pas entraîner une « banalisation » de la microfinance si l'unité de sa représentativité professionnelle est préservée par la loi ;
- Nécessite un consensus sur l'évolution de la législation sur l'usure applicable aux établissements de crédit et une attention particulière aux frontières imprécises de la concurrence avec certains segments de la banque de détail (notamment le crédit à la consommation).

En fonction du résultat attendu, il conviendrait d'opérer certaines réformes législatives, essentiellement relatives à l'évolution institutionnelle par filialisation (SA) ou transformation (société coopérative), ou même relatives au droit des sociétés coopératives elles-mêmes.

III.2.1.2 Modification de la loi 18-97

La seconde solution vise à modifier sensiblement la nature de la loi 18-97 pour en faire une loi portant sur la réglementation des institutions de microfinance, réalisant un élargissement des activités d'une part et des formes juridiques autorisées d'autre part. Cette approche se justifierait essentiellement pour des raisons de stratégie réglementaire et d'image d'un secteur souhaitant se dissocier (par son activité et sa philosophie de double viabilité sociale et financière) du « secteur bancaire classique ».

Le fait que les process restent inchangés, il en découle des avantages techniques qui sont :

- Les principes mêmes de la supervision ne changeraient pas.
- Les conditions qu'imposeraient les autorités monétaires (Etat et BAM) pour certaines opérations comme notamment la collecte de l'épargne ne seraient pas nécessairement plus « souples » que celles imposées au circuit bancaire «classique ».

III.2.1.3 Elargissement de la loi 18-97

En dernier lieu, le scénario que propose l'AFD est la poursuite de l'élargissement progressif des compétences et du champ d'activité des IMF, en permettant à celles qui le souhaitent (et qui ont les capacités d'offrir des garanties) une extension de leurs activités financières (crédit, moyens de paiement) et non financières (intermédiation en assurance voire en opération de crédit) ainsi qu'une amélioration de leur accès aux marchés financiers, sans franchir deux limites (collecte de l'épargne et émission de titres de capital).

III.3. Taux d'intérêts

Partout dans le monde, les IMF sont critiquées pour les niveaux élevés des taux d'intérêt qu'elles

pratiquent. Les prêts étant destinés à des populations pauvres, ceux-ci devraient, à priori, bénéficier de taux d'intérêts plus favorables que ceux pratiqués dans le circuit bancaire classique. Sauf qu'il faut se rappeler que ces personnes n'ont pas accès au circuit bancaire classique, et que la comparaison devrait plutôt se faire avec les taux pratiqués par les usuriers. Les taux d'intérêts devraient donc logiquement se situer entre les taux bancaires, et les taux d'usure.

III.3.1 Situation dans le monde

Une polémique autour de Compartamos, une IMF mexicaine, a récemment éclaté suite à son introduction en bourse. Sa très forte rentabilité a suscité un grand engouement des investisseurs privés, et a provoqué un débat sur les taux d'intérêt appliqués. Ceux-ci avoisinent les 100%, et l'IMF a été accusée de se faire beaucoup d'argent "sur le dos des pauvres".

Un consensus existe aujourd'hui sur la nécessité d'une IMF d'être financièrement rentable, afin de développer ses activités, de pouvoir offrir des services à des populations plus larges, et de renforcer ses capacités financières.

Une étude menée par le CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) en Février 2009, a montré que les taux d'intérêt appliqués en 2006 variaient entre 60% au Mexique et 20% au Sri Lanka, avec une médiane pour les IMF pérennes de 26,4%. Ces taux ont connu une baisse en 2,6% en moyenne de 2003 à 2006, grâce à des taux de financement plus avantageux sur le marché, et une plus grande maîtrise des coûts de fonctionnement.

Mais qu'est ce qui rend ces taux plus élevés que les taux bancaires classiques? Ces taux sont définis suivant plusieurs variables :

- Les taux de financement bancaires : La grande majorité des fonds des IMF, proviennent d'institutions financières (banques commerciales, banques de développement...) qui exigent un taux de rentabilité sur ces prêts.
- Le coût du risque de non remboursement : Bien que les taux de remboursement soient plutôt élevés par rapport aux taux de remboursement des crédits classiques, ce risque représente un coût non négligeable dans la structure des coûts des IMF. Ce coût peut être réduit par l'exigence de certaines garanties matérielles ou solidaires, même si cela s'avère parfois discriminant pour certaines personnes.

- Le coût de gestion de l'IMF : Varie en fonction des coûts de fonctionnement, d'accompagnement et de suivi des clients d'une IMF à une autre. Cependant, certains de ces coûts restent fixes, et donnent un avantage aux grandes IMF qui mutualisent ces coûts en réalisant des économies d'échelle.

Certaines IMF appliquent une marge supplémentaire en sus de ces coûts. Elle sert à augmenter les fonds propres, afin de pouvoir répondre à la demande croissante en microcrédits, aussi bien en nombre de bénéficiaires, qu'en montants octroyés.

III.3.2 Situation au Maroc

Concernant le Maroc, la loi 18-97 autorise le Ministère des Finances à fixer un plafond des taux d'intérêt appliqués par les IMF. Mais dans la pratique, cette prérogative n'a jamais été utilisée. Les IMF appliquent donc des taux libres.

IMF	Taux d'intérêt nominal annuel	Pourcentage de la clientèle rurale	Nombre de clients actifs
Al Amana	15%	32%	472.339
Zakoura	15% - 19%	38%	326.766
FONDEP	18%	48%	138.255
AMOS	23%	71%	5.854
ARDI	21% - 24%	78%	74.759
Inmaa	24%	60%	10.236

Tableau 5 : Indicateurs d'IMF marocaines en 2008. Source : Divers.

Ce tableau démontre clairement que le niveau des taux d'intérêt est fortement corrélé au nombre de clients des IMF ainsi qu'au pourcentage de la clientèle rurale dans son portefeuille total.

On voit ainsi qu'Al Amana et Zakoura, disposent du plus grand nombre de clients, et du plus faible pourcentage de clientèle rurale. Ceci entraîne des coûts de fonctionnement moins importants, et des économies d'échelle conséquentes.

Ardi applique des taux d'intérêt plus importants vu sa taille réduite, et sa grande implication dans le milieu rural. Les taux auraient pu être plus élevés si elle ne se finançait pas à un coût réduit auprès de sa banque mère, le Crédit Agricole.

Le cas d'AMOS est une exception. Bien que son nombre de clients reste faible, et que la majorité

de ses prêts soient octroyés en milieu rural, elle réussit à garder des taux raisonnables. Ceci est dû aux subventions dont elle bénéficie, et qui réduisent son recours au circuit financier classique.

Les taux d'intérêt au Maroc restent donc inférieurs à la moyenne mondiale, grâce à d'importantes économies d'échelle dans les plus grandes associations, une bonne gestion des ressources et des coûts de fonctionnement, et un accès aux subventions pour les IMF de taille réduite. Néanmoins, l'effort devrait se poursuivre pour réduire encore plus les taux, afin de pénaliser le moins possible les clients défavorisés des IMF. D'autant plus que ceux-ci font de plus en plus jouer la concurrence dans les localités où plusieurs IMF sont installées.

III.4. Microfinance Islamique

Vue la culture musulmane prédominante dans le pays, certains clients refusent de recourir aux crédits conventionnels proposés actuellement par les IMF. Il y a donc un manque à gagner dans ce secteur, et les IMF marocaines ont tout intérêt à proposer des produits conformes à la sharia islamique surtout que dans d'autres pays, la microfinance islamique a connu un développement important au cours des dernières années

III.4.1. Principes de la microfinance islamique

Pratiquement, appliquer de la microfinance islamique reviendrait à pratiquer les 5 principes suivants:

- Interdiction de l'intérêt : Assuré à l'usure, les transactions financières ne doivent pas imposer un taux d'intérêt.
- Partage du risque : Les parties d'une transaction doivent partager les pertes et les profits relatifs à celle-ci.
- Interdiction de l'incertitude : L'incertitude relative aux termes du contrat de transaction n'est pas autorisée. Ce qui a pour effet direct d'interdire la spéculation.
- Existence d'un actif sous-jacent : L'argent en tant que tel, n'a pas de valeur en Islam. Sa valeur doit être liée à un sous-jacent tangible et identifiable.
- Interdiction des actifs illicites : Les transactions financières ne doivent pas concerner des domaines non conformes à la sharia, tels que l'alcool, les jeux d'argent, l'armement, le

tabac, etc.

III.4.2. Les différents produits pouvant être proposés par les IMF

Une multitude de produits conformes à la sharia existent. Les banques islamiques doivent, en général, demander l'aval des autorités religieuses avant de commercialiser le produit. Celles-ci se chargent d'examiner la conformité de ces produits avec les principes de la finance islamique.

Les produits les plus utilisés en microfinance islamique sont :

- **Mourabaha (ou vente à bénéfices) :** Le client demande à la banque de lui acheter la marchandise qu'il désire auprès de son fournisseur. La banque les revend ensuite au client en appliquant une marge bénéficiaire fixée d'avance. Le remboursement s'étale généralement sur plusieurs mois.
- **Ijara (ou location) :** Proche du concept du leasing. La banque achète des immobilisations (équipements, terrains, bâtiments, véhicules...) et les louent au client. Celui-ci paye un montant de location mensuel, et devient propriétaire à la fin des échéances de paiement.
- **Moucharaka :** La banque prend une participation dans le capital de l'entreprise, et reçoit des bénéfices proportionnels au capital qu'elle détient.
- **Moudaraba :** Financement de fiducie. La banque contribue au financement du fonds de roulement, et peut entrer dans le capital. Le client apporte son travail et son savoir faire, et peut même être associé au capital. Les bénéfices sont distribués selon des termes fixés à l'avance dans le contrat.

Une enquête du CGAP, a révélé que 70% des opérations en microfinance islamique étaient faites sous forme de Mourabaha, et que 80% des crédits étaient octroyés en Indonésie, au Bangladesh ou en Afghanistan.

La même enquête rapporte que la demande sur les produits de microfinance islamique est forte dans des pays comme la Palestine, la Syrie, la Jordanie ou l'Algérie. L'expérience dans ces pays a aussi montré que les emprunteurs avaient tendance à préférer les produits islamiques dès que ceux-ci étaient disponibles.

Finalement, introduire la microfinance islamique au Maroc représente une perspective de développement en soi, mais tout dépend de l'application qu'on en fait: qu'en est-il des taux

appliqués? Des conditions de fonctionnement? Par ailleurs, accorder des microcrédits islamiques ne mettrait-il pas en péril les autres offres de crédits conventionnels proposés par les IMF?

IV. Observations, recommandations, et opportunités

IV-1. Observations

IV.1.1. Baisse du taux de remboursement

Après une croissance entre 2005 et 2007 avec une augmentation de 114% du nombre de clients, une hausse de 260% du volume total des prêts, et une augmentation de 162% du nombre total d'employés dans ce secteur d'activité, le microcrédit a connu une baisse des encours en 2008. Cette diminution est due à plusieurs facteurs.

La diminution du taux de remboursement. Le président de la FNAME, M. Tarik Sijilmassi exprime cette idée si bien : "Nous ne sommes pas dans une activité à but lucratif où les impayés sont compensés par les bénéfices ; les associations de microcrédits ne font pas de bénéfices".

La mauvaise gestion est en partie à la base de ce mauvais résultat, le secteur de la microfinance nécessitant des règles strictes pour son fonctionnement.

Un autre facteur exogène est que certains clients discernent mal la limite entre microcrédit et subvention, et ne comprennent pas particulièrement qu'ils doivent rendre la somme qui leur a été octroyée. Ceci est encore plus fréquent lorsque 40% de la population est analphabète.

Et finalement, la concurrence entre IMF est aussi problématique. M. Rida Lamrini ancien président de la FNAME, illustre bien ce problème : "Le problème c'est que l'on se marche dessus, Dans certaines régions, il n'y a pas de microcrédit. Les zones rurales ne sont quasiment pas couvertes. En revanche, dans certaines villes, on peut trouver 5 ou 6 associations de microcrédit dans la même rue, qui se font concurrence. C'est cocasse»¹.

¹ <http://www.christelle-marot.com/article-26740571.html>

IV.1.2. Situation Institutionnelle des IMF

Aujourd'hui, les IMF ont un statut juridique d'association. Nous avons déjà vu que ce statut leur procure des avantages, mais freine leur croissance, et leur accès à de nouvelles sources de financement.

L'expression « La très petite entreprise reste trop grande pour la microfinance et trop petite pour la banque » illustre très bien l'impasse dans laquelle se trouvent les IMF et les micro-entreprises aujourd'hui dans le sens où, une fois la micro-entreprise lancée, il doit y avoir une meilleure adéquation de l'offre des IMF et une proposition de services différents aux microentrepreneurs (épargne, micro-assurance...), ce qui n'est pas le cas encore aujourd'hui au Maroc. D'un autre côté, les banques commerciales ne sont pas non plus adéquates pour répondre à la demande de ces IMF. D'où, on se retrouve dans une étape "intermédiaire" qui détériore l'amélioration qui a eu lieu avec le microcrédit.

Pour cela, dans le cas où un changement institutionnel n'a pas lieu (un des 3 scénarios cités précédemment), et, afin d'améliorer la rentabilité, il y a/aura sûrement une volonté de consolidation dans le secteur de la microfinance : les petites associations (plusieurs milliers de clients) risquent de fusionner avec les plus grandes (qui comptent des centaines de milliers de clients). Ceci permettrait de gagner en économie d'échelle, et surtout de réduire en coûts opérationnels. Par contre, à titre de comparaison avec de grandes multinationales, et par soucis de rentabilité, est ce que ces IMF pourront se contenter de la carte d'identité nationale et d'une photo du client qui vient pour souscrire à un prêt, en guise de pièces constituant un dossier? Ne devront-ils pas poser d'autres critères ou conditions, qui leur garantissent les remboursements, tout en restant fidèle à l'esprit du microcrédit? Et si c'est le cas, cela ne serait-il pas pénalisant pour les micro-entrepreneurs ?

IV.1.3. Surendettement des clients

Nous avons aussi vu que l'un des problèmes auxquels font face les IMF est le problème du surendettement et les crédits croisés. Ce problème est surtout dû à la concurrence entre les IMF,

et le manque de régulation et de suivi intra-IMF.

Ce n'est que récemment en Décembre 2008, que face à l'urgence du surendettement qui augmentait incessamment, que la Centrale des Risques a été créée afin d'éviter ce problème. Pratiquement, les IMF se connectent sur une plateforme de Bank Al Maghrib qui affiche la situation financière des clients. Par exemple à l'agence d'Al Amana que nous avons visitée, l'agent de crédit nous a montré comment il introduit le numéro de carte d'identité du demandeur de crédit, et la plateforme affiche directement s'il y a lieu, tous les autres emprunts contractés par le client ainsi que ses incidents de paiement.

Le projet en soi est bénéfique, mais nécessite des mesures supplémentaires pour un fonctionnement optimal

Normalement, cette nouvelle mesure doit être imposée à toutes les IMF. Mais comme elle est récente, on ne sait pas dans quelle mesure toutes les associations l'appliquent.

Le 2ème problème lié à ce projet est qu'il n'y a pas de règles et de seuils d'endettement autorisés. Une fois que l'agent de microcrédit constate que le demandeur est déjà endetté, il le note sur le rapport qu'il renvoie à la commission chargée d'octroyer les crédits de son IMF. Celle-ci décide ou pas de prêter à cette personne, mais il n'existe pas de critères clairement définis pour refuser un microcrédit à une personne déjà endettée dans une autre IMF. Celles-ci sont souvent tentées par avoir le maximum possible de clients, car il ne faut pas non plus oublier tous les avantages dont bénéficient les IMF quand elles grandissent en taille (plus de formations, plus de dons, etc...). Pour cette raison, certaines IMF qui veulent s'élargir accepteraient plus facilement des clients qui sont endettés ailleurs que celles qui sont déjà importantes (comme Al Amana et Zakoura). La concurrence a même poussé certaines associations à accorder des crédits à la consommation (donc l'objectif de base de la microfinance étant complètement dévié) pour pouvoir gérer leur portefeuille.

Ce phénomène de concurrence entre les IMF doit être combattu à tout prix.

La Centrale de Risques proposée par Bank Al Maghrib est donc très importante, mais celle-ci doit aussi fixer un seuil d'acceptation afin de normaliser les règles pour toutes les IMF.

IV.1.4. Sur la réduction de la pauvreté

L'objectif principal du microcrédit est d'accompagner les petites entreprises du secteur informel et de leur permettre de constituer un capital pour se développer. Donc la microfinance reste un outil de développement et non pas de survie. Il n'est pas destiné aux plus misérables qui n'ont pas une activité déjà entamée.

Le problème est que comme les clients des IMF sont peu qualifiés, ils se lancent tous dans les mêmes types d'activités : à côté du commerce, les femmes se lancent dans la majorité des cas dans le métier à tisser et la couture, tandis que les hommes se dirigent plus vers l'élevage et l'artisanat. Plusieurs constats en découlent :

- Les micro-entreprises créées n'emploient pas énormément d'effectifs à long terme et on ne connaît pas l'impact direct qu'elles ont sur l'économie et la réduction de la pauvreté. Les agents de crédit contrôlent normalement l'utilisation des crédits de leurs clients, mais c'est le seul suivi qui est fait. Dépenser encore plus dans le contrôle et la vérification est important, mais n'est pas non plus envisageable, puisque c'est une solution coûteuse. Ce qui fait qu'il y a parfois des gens qui "échappent" au système et utilisent leur crédit pour d'autres fins, comme c'est le cas d'un des clients qu'on a rencontré à Sidi Yahya Zair qui a utilisé une partie de son crédit pour améliorer l'aménagement de sa maison.
- Par ailleurs, le nombre de clients augmentant chaque année, la concurrence est de plus en plus forte entre les micro-entrepreneurs. Et, puisque la majorité pratique les mêmes types d'activité, rares sont les micro-entrepreneurs qui se retrouvent avec un avantage comparatif par rapport aux autres, et donc un bénéfice supérieur. Est-ce que cette concurrence accrue n'est-elle pas responsable en partie de la diminution des taux de remboursements? De plus, opter pour un microcrédit veut dire un minimum de compétences managériales (savoir gérer les revenus de son atelier ou son bétail par exemple), et ces compétences ne sont pas maîtrisées par tous les clients. Ne serait-il pas plus intéressant par exemple d'opter pour une solution comme le commerce équitable pour les moins entrepreneurs où les bénéficiaires garantiraient des revenus « justes » et donc une vie « décente » sans pour autant gérer leur propre microentreprise? Et, d'un

autre côté, rien n'empêche aussi pour les plus entrepreneurs parmi eux d'opter pour la microfinance comme sortie de secours de la pauvreté?

Finalement, la pauvreté tient sur des facteurs politiques, culturels, et sociaux sur lesquels la microfinance n'a pas d'emprise. La portée de la microfinance restera donc limitée, tant que les problèmes de fond de sous-développement n'ont pas été traités. Il faudra donc diversifier les outils et essayer plutôt d'utiliser la microfinance en complément de ces outils.

IV.2. Recommandations sur les pratiques des IMF

IV.2.1. Les taux d'intérêt élevés

Afin de favoriser la baisse des taux élevés pratiqués par les IMF, les pouvoirs publics peuvent au moins intervenir de 2 façons:

- Imposer aux IMF une plus grande transparence quant à la méthode de calcul des intérêts et des commissions afin de faciliter la comparaison des offres par les clients.
- Subventionner la création d'IMF là où la concurrence est encore faible. En effet, les IMF tendent à se concentrer sur le segment étroit des petits entrepreneurs urbains déjà installés. Les publics les plus difficiles à servir sont délaissés, en zones rurales en particulier.

IV.2.2. Taux de remboursement

Afin d'améliorer le taux de remboursements des clients, nous avons pensé à différents moyens pour arrêter ce « fléau ». Le premier moyen est d'entamer des actions juridiques qui poursuivraient les mauvais emprunteurs et les pénaliseraient. Il ne s'agit pas de poursuivre tous les clients en justice, parce qu'après tout, faire des procès est une solution coûteuse, mais il s'agit de médiatiser certains procès entamés afin de « remettre de l'ordre » et de faire comprendre aux clients qu'ils doivent à tout prix rembourser les crédits tant qu'ils ont les moyens de le faire. Si par contre ceux-ci ont des difficultés à rembourser à cause de leur profession qui manque d'« expertise en gestion », ils peuvent toujours se référer à l'IMF pour assistance.

Un autre moyen d'encourager un meilleur suivi des clients, et donc, de favoriser l'amélioration du taux de remboursement, est l'indexation d'une partie de la rémunération des agents de crédit au pourcentage de défaut. Par exemple si 98% des clients de l'agent de crédit remboursent leur prêt, ils pourront recevoir à la fin du mois leur salaire de base, plus une prime liée au 98% de succès. Cette méthode méritocratique encouragerait les agents à être plus vigilants quant au suivi des dossiers, de mieux comprendre leurs besoins, afin de pouvoir repérer plus facilement leurs failles et pouvoir y remédier

IV.2.3. Formation

Afin de pouvoir réussir le développement et d'entamer une vraie lutte contre la pauvreté, il est important que les IMF investissent en formation afin de diversifier les activités de leurs clients et qu'ainsi ils puissent tous avoir une valeur ajoutée grâce à leur avantage comparatif. Ceci est bénéfique aussi bien aux clients qu'aux IMF parce que celles-ci verront le taux de remboursement amélioré.

IV.2.4. Sur le statut juridique

Après avoir revu les différents scénarios des transformations institutionnelles, nous avons pensé que la meilleure solution serait la première où à l'instar de certains pays comme le Bangladesh (Grameen Bank) ou le Mexique (Compartamos), les IMF pourraient évoluer vers le concept de bancarisation de masse.

Ceci leur permettrait d'avoir un meilleur accès aux marchés financiers et surtout offrir tous les services financiers et non financiers à leurs clients permettant ainsi un accompagnement efficace de leur croissance. Ainsi, les micro-entreprises qui réussissent le mieux contribueraient plus à la réduction de la pauvreté. Cependant, même avec un changement institutionnel, les IMF ne devraient pas non plus détourner leur mission principale qui est de contribuer à l'amélioration de la condition des moins fortunés et de se lancer par exemple dans le cercle vicieux de la finance (comme par exemple la banque Compartamos au Mexique).

IV.3. Opportunités

IV.3.1. Répartition géographique

Afin d'équilibrer la présence des IMF sur la totalité du territoire Marocain, et d'éviter une concurrence malsaine entre celles-ci, nous avons pensé à une meilleure répartition géographique des IMF au Maroc au prix que certaines desservent seules la totalité d'une région. Ces monopoles qui risquent d'avoir lieu peuvent être contrôlés par l'Etat qui fixerait un taux plafond et qui pourrait les aider à travers des subventions à couvrir les dépenses supplémentaires inhérentes à leur implémentation dans le milieu rural.

IV.3.2 Microfinance islamique

Le potentiel des produits de microfinance islamique au Maroc n'est pas vraiment connu. L'analphabétisme, et le manque de compréhension des produits de crédit classiques laissent des doutes quant à un réel besoin de produits islamiques.

Les agents de microcrédit recourent souvent à une simplification du concept de microcrédit, et abordent rarement la question des taux d'intérêt avec les clients. Ils utilisent plutôt une notion de traite à payer mensuellement sur un certain nombre de mois.

Mais on pourrait penser qu'il existe une catégorie de personnes, qui à cause de leur convictions religieuses, ne se dirigent même pas vers les associations de microcrédit, sachant pertinemment que celles-ci ne proposent pas de produits de microfinance islamique.

L'idéal pour les IMF, serait de lancer des opérations pilotes dans le milieu urbain et péri-urbain, afin de connaître réellement le potentiel de produits islamiques. Les résultats de ces tests pourraient guider les IMF marocaines vers une décision de renforcement et de déploiement de ces produits à grande échelle, ou de les abandonner.

IV.3.3. Microassurance

Des produits de microassurance ont déjà été commercialisés par des IMF au Maroc, mais sans succès. Plusieurs raisons sont derrière cet échec. Les principaux produits étaient essentiellement des couvertures maladies (partielles ou totales), les agents avaient le plus grand mal à expliquer la nature de ces produits aux clients ayant déjà des microcrédits. De plus, le fait de payer une

somme chaque mois, ne paraissait pas intéresser particulièrement les clients. Ensuite, l'élaboration de produits de microfinance requiert des compétences humaines qu'on ne trouve en général que chez des compagnies d'assurances.

L'échec de ces produits devrait pousser les IMF à lancer des opérations pilotes où ils se repositionnent sur ces produits. Il faudra d'abord s'appuyer sur l'expertise de compagnies d'assurance afin de concevoir ces produits, quitte à agir en tant qu'intermédiaire dans leur commercialisation. Il faudrait également former les agents de microcrédit à la vente de ces produits, et les accompagner via des outils pédagogiques et ludiques visant à vulgariser le concept de microassurance auprès des clients.

Conclusion

La microfinance a apporté au Maroc une bouffée d'oxygène pour les pauvres entrepreneurs qui ont pu grâce au microcrédit augmenter leurs revenus. Sur les sites web et les publications des différentes IMF nous pouvons souvent lire des témoignages de personnes qui ont réussi grâce au microcrédit. Ceci est encourageant certes, mais ce n'est pas le cas de tous les clients puisque l'octroi de prêts attire aussi des « opportunistes » qui ne sont pas très investis dans leur activité. C'est entre autres pour cela qu'on assiste de plus en plus à une baisse des taux de remboursements.

Après avoir dressé un rapport complet sur la situation du microcrédit au Maroc, en mettant en avant les problèmes auxquels sont confrontées les IMF aujourd'hui, on peut conclure que le microcrédit reste un bon outil de développement en termes de lutte contre la pauvreté, mais non pas un outil de survie. Ceci dit, comparé à l'économie informelle, le microcrédit pénalise moins les pauvres parce que ses taux restent moins élevés, et reste un outil indispensable à utiliser dans le cadre d'une politique sociale claire.

Toutefois, son utilisation ainsi que le fonctionnement des IMF ne sont pas optimaux : l'étude démontre clairement qu'une évolution institutionnelle est nécessaire pour faire du microcrédit un outil encore plus adapté à la demande. Nous avons appris le 5 Mai dernier que cette transformation dans le secteur de la microfinance a commencé au Maroc avec l'accord signé entre Les Fondations Zakoura et Banque Populaire pour le microcrédit. Cet accord fixe les modalités de leur fusion qui leur permettra de proposer la bancarisation de masse, solution que nous avons recommandée dans notre étude. La fondation Zakoura disposant de 354.000 clients pour un encours total de 1,023 milliards de DH transfèrera l'intégralité de son activité à la Banque Populaire (180.000 clients – encours 1,05 milliards d'encours), le groupe s'intitulera Zakoura Chaâbi. Il est très tôt pour connaître les raisons implicites de cette union d'une part, et les répercussions sur les autres IMF et le secteur du microcrédit, ceci dit, cette fusion bouleversera certainement les « eaux calmes » de la situation du microcrédit aujourd'hui, et permettra une remise en question des process et de l'organisation des IMF.

BIBLIOGRAPHIE

- Al Amana, *Rapport d'activité 2007*, <http://www.alamana.org/rapport2007.pdf>
- Al Zakoura, *Rapport d'activité 2007*,
<http://www.zakourafondation.org/rapports/RA07.pdf>
- LASCELLES David, “*Microfinance Banana Skins 2008. Taking stock*”, Center for the study of financial innovation.
<http://www.citigroup.com/citi/microfinance/data/news081022a.pdf>
- Direction des Etudes et des Prévisions Financières/ Division de l'Information/Service de la Documentation, “*Le rôle du microcrédit dans l'Initiative Nationale de Développement Humain*”, Novembre 2005. <http://www.alamana.org/references/DDindh.pdf>
- FNAM, “*Evaluation de l'impact du microcrédit au Maroc*”, 2008
http://www.alamana.org/Etude_d%27impact_IKM.pdf
- Brandsma J., Burjorjee D., UNCDF United Nations Capital Development Fund,
Microfinance in the Arab States building inclusive financial sectors.
http://www.uncdf.org/english/microfinance/uploads/thematic/UNCDF_mfArab.pdf
- Gasperi, Mathilde, “*L'envers du microcrédit au Bangladesh*”, Août Décembre 2005.
http://www.ambafrance-bd.org/IMG/pdf/L_envers_du_microcredit_web.pdf
- Dieckmann Raimar, Deutsche Bank Research, “*Microfinance: An emerging Investment Opportunity*”, Décembre 2007.
http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_ENPROD/PROD0000000000219174.pdf
- Benomar, Nacima, “*Les microcrédits enjeux économiques et sociaux*”, 2006
- El Kortbi, Yassine, « *AMC, Analyse financière et classification* », INSEA, 2007.

- Kandil Vilayphonh, *Evolution du mode de financement dans le secteur de la microfinance et stratégies d'adaptation des IMF* - Cas du Maroc, 2008
- Karim, Nimrah, Michael Tarazi, and Xavier Reille. 2008. "Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche." Focus Note 49. Washington, D.C.: CGAP, August.
- Rosenberg, Richard, Adrian Gonzalez, and Sushma Narain. 2009. "The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?" Occasional Paper 15. Washington, D.C.: CGAP.
- The World Bank, « Sortir de la pauvreté au Maroc », 2007.
- Mandira, Sarma, « *Index of Financial Inclusion* », Indian Council for Research on International Economic Relations, 2008.
- SIA Conseil, « *La bancarisation, levier de développement socio-économique du Royaume du Maroc* », 2009.
- Al Amana, « *Stratégie 2011 : L'inclusion par la bancarisation de masse* »

Sites Web

The Microfinance Gateway : <http://www.microfinancegateway.org/>

Mix Market : <http://www.mixmarket.org/>

The Mix : <http://www.themix.org/>

The Consultative Group to Assist the Poor : <http://www.cgap.org/>

Etude Terrain

- Visite du siège de Al Amana à Rabat, Rencontre avec la responsable de communication, Mme Samia ELOUAZZANI.
- Visite de l'antenne locale d'Al Amana à Sidi Yahya Zaer (zone rurale à 30 Km de Rabat) avec M. Khaled Oujjaker et rencontre sur le terrain avec des bénéficiaires de microcrédit.
- Interview à Casablanca avec M. Mohammad Maarouf, Directeur Général de Planet Finance Maroc.

ANNEXES

ANNEXE 1 : LOI 18-97 sur le microcrédit

Dahir n° 1-99-16 du 18 chaoual 1419 (5 février 1999) portant promulgation de la loi n° 18-97 relative au micro-crédit (B.O. 1er avril 1999).

Est promulguée et sera publiée au Bulletin officiel, à la suite du présent dahir, la loi n° 18-97 relative au micro-crédit, adoptée par la Chambre des conseillers et la Chambre des représentants.

Loi n° 18-97 relative au Micro-Crédit Chapitre Premier : Dispositions Générales

Article Premier : Est considérée comme association de micro-crédit toute association constituée conformément aux dispositions du dahir n° 1-58-376 du 3 joumada I 1378 (15 novembre 1958) réglementant le droit d'association et dont l'objet est de distribuer des micro-crédits dans les conditions prévues par la présente loi et les textes pris pour son application.

Article 2 : (modifié par la loi n° 58-03 promulguée par le dahir n° 1-04-12 du 21 avril 2004 - 1er rabii I 1425 ; B.O. du 6 mai 2004) Est considéré comme micro-crédit tout crédit dont l'objet est de permettre à des personnes économiquement faibles :

- de créer ou de développer leur propre activité de production ou de service en vue d'assurer leur insertion économique ;
- d'acquérir, de construire ou d'améliorer leur logement ;
- de se doter d'installations électriques ou d'assurer l'alimentation de leurs foyers en eau potable.

Le montant du micro-crédit, qui ne peut excéder cinquante mille dirhams (50.000 DH), est fixé par décret. Ce décret peut prévoir plusieurs niveaux de ce montant en fonction des objectifs de chaque association de micro-crédit et de ses moyens financiers.

Article 3 : Outre l'octroi de micro-crédit, les associations de micro-crédit peuvent effectuer au profit de leurs clients, toutes opérations connexes liées à l'octroi de micro-crédit, notamment la formation, le conseil et l'assistance technique.

Toutefois, les associations de micro-crédit ne peuvent recevoir des fonds du public au sens de l'article 2 du dahir portant loi n° 1-93-147 du 15 moharrem 1414 (6 juillet 1993) relatif à l'exercice de l'activité des établissements de crédit et de leur contrôle.

Article 4 : Les associations de micro-crédit ne sont pas soumises aux dispositions du dahir portant loi n° 1-93-147 du 15 moharrem 1414 (6 juillet 1993) précité.

Chapitre II : Conditions d'Exercice de l'Activité de Micro-Crédit

Article 5 : Toute association de micro-crédit doit, préalablement à l'exercice de toute activité de micro-crédit, être autorisée à cet effet, par arrêté du ministre chargé des finances pris après avis du conseil consultatif du micro-crédit prévu à l'article 19 ci-après.

Cet arrêté doit être publié au “ Bulletin officiel ”.

Article 6 : L'autorisation prévue à l'article 5 ci-dessus est accordée si l'association remplit les conditions suivantes :

- les statuts de l'association doivent prévoir, en particulier :
 - * que son objet exclusif est d'effectuer les opérations prévues aux articles 1, 2 et 3 de la présente loi ;
 - * que l'octroi de micro-crédit se fait sans discrimination, de quelque nature que ce soit ;
 - * qu'elle s'interdit l'exercice de toute activité politique ou syndicale ;
- * les conditions de dissolution des associations de micro-crédit prévues au chapitre VIII ci-dessous ;
- les moyens humains et financiers que l'association entend mettre en place doivent être suffisants pour la réalisation de son objet ;
- le plan de développement de l'association, notamment en matière d'implantation, de ressources, d'activité de crédit et sa répartition entre le milieu urbain et rural doit être compatible avec le cadre des programmes nationaux d'insertion économique et sociale des personnes économiquement faibles ;
- les projections financières de l'association doivent faire ressortir sa viabilité au terme d'une période n'excédant pas cinq ans à compter de la date de l'autorisation.

A l'appui de sa demande d'autorisation, l'association de micro-crédit doit produire, outre les pièces et documents afférents aux éléments visés ci-dessus, le récépissé de la déclaration ou du dépôt prévu à l'article 5 du dahir n° 1-58-376 du 3 jourmada I 1378 (15 novembre 1958) précité.

L'octroi ou le refus de l'autorisation d'exercer les activités de micro-crédit est communiqué à l'association requérante par le ministre chargé des finances dans un délai maximum de six mois à compter de la date de réception de la demande.

Article 7 : Nul ne peut être fondateur ou membre d'un organe d'administration ou de direction d'une association de micro-crédit, ni administrer, diriger, gérer ou représenter à un titre quelconque une association de micro-crédit s'il n'est pas de bonne moralité et :

- 1) s'il a été condamné irrévocablement pour l'un des délits prévus par les articles 334 à 391 et 505 à 574 du Code pénal ;
- 2) s'il a été condamné irrévocablement pour infraction à la législation des changes ;
- 3) s'il a fait l'objet d'une liquidation judiciaire ;
- 4) s'il a fait l'objet d'une condamnation prononcée par une juridiction étrangère et passée en force de chose jugée, pour l'une des infractions énumérées ci-dessus.

Article 8 : Par dérogation aux dispositions du dahir du 8 kaada 1331 (9 octobre 1913) fixant, en matière civile et commerciale, le taux légal des intérêts et le maximum des intérêts conventionnels, le taux d'intérêt maximum applicable aux opérations de micro-crédit est fixé par arrêté du ministre chargé des finances après avis du conseil consultatif du micro-crédit.

Article 9 : Les associations de micro-crédit doivent porter à la connaissance du public, notamment par affichage dans leurs locaux, les conditions appliquées à leurs opérations de micro-crédit, particulièrement en matière de taux d'intérêt, de commissions, de frais de dossier et autres à la charge du bénéficiaire du micro-crédit.

Chapitre III : Des Ressources des Associations de Micro-Crédit

Article 10 : Outre les cotisations et contributions de leurs membres, les ressources des associations de micro-crédit peuvent être constituées par :

- les dons ou les subventions publiques ou privées ;
- les emprunts ;
- les intérêts et commissions perçus sur les micro-crédits qu'elles octroient ;
- les fonds mis à leur disposition dans le cadre de conventions de partenariat, de contrats programmes conclus avec des administrations, des organismes publics ou des collectivités locales ;
- les ressources concessionnelles que l'Etat peut mobiliser à leur profit dans le cadre de la coopération bilatérale ou multilatérale ;
- les revenus générés par le placement de leurs fonds ;
- le remboursement du principal des prêts.

Article 11 : Par dérogation à la loi n° 004-71 du 21 chaabane 1391 (12 octobre 1971) relative aux appels à la générosité publique, les associations de micro-crédit peuvent recourir, sans autorisation préalable, à la collecte de fonds par voie d'appel à la générosité publique.

Toutefois, à l'issue de tout appel à la générosité publique, les associations de micro-crédit sont tenues d'adresser au ministre chargé des finances une déclaration relative aux conditions, aux circonstances et aux résultats de cet appel.

Article 12 : Les subventions, les ressources concessionnelles et les résultats de fin d'exercice des associations de micro-crédit doivent être affectés à l'octroi de micro-crédits. La distribution, sous quelque forme que ce soit, des bénéfices par les associations de micro-crédit est interdite.

Chapitre IV : Du Contrôle des Associations de Micro-Crédit

Article 13 : Les associations de micro-crédit doivent tenir une comptabilité régulière faisant ressortir l'ensemble de leurs ressources, de leurs emplois, de leurs produits et de leurs charges selon des modèles fixés par voie réglementaire.

Les pièces et documents ayant servi de base aux écritures comptables doivent être conservés par l'association pendant au moins dix ans.

Article 14 : Il est institué un comité de suivi des activités des associations de micro-crédit, qui est composé de représentants de l'administration et chargé de veiller au respect par lesdites associations des dispositions de la présente loi et des textes pris pour son application.

La composition et les modalités de fonctionnement de ce comité sont fixées par voie réglementaire.

Dans l'accomplissement des missions qui lui sont imparties, le comité est habilité à effectuer tout contrôle sur place et sur pièces sur les activités des associations précitées par des agents commissionnés à cet effet par l'administration. Ce contrôle porte également sur le caractère licite de l'origine des fonds dont disposent les associations.

Les associations de micro-crédit sont tenues de communiquer au comité tous documents et renseignements qu'il juge nécessaires au contrôle du suivi de leurs activités.

Article 15 : Les associations de micro-crédit doivent procéder annuellement et chaque fois que nécessaire à l'audit externe de leur gestion.

Les rapports d'audit sont communiqués au ministre chargé des finances.

Article 16 : Le ministre chargé des finances fixe, après avis du conseil consultatif du micro-crédit, des rapports minimum devant être observés par les associations de micro-crédit entre les éléments de leur actif et certains ou l'ensemble des éléments de leur passif.

Chapitre V : Du Régime Fiscal de l'Activité de Micro-Crédit

Article 17 : Sont exonérées de la taxe sur la valeur ajoutée les opérations de crédit que les associations de micro-crédit effectuent au profit de leur clientèle.

Les dons en argent ou en nature octroyés par des personnes physiques ou morales aux associations de micro-crédit constituent des charges déductibles au sens de l'article 7 de la loi n° 24-86 instituant un impôt sur les sociétés et de l'article 9 de la loi n° 17-89 relative à l'impôt général sur le revenu.

Les équipements et matériels destinés exclusivement au fonctionnement des associations de micro-crédit bénéficient de l'importation en franchise des droits de douanes et autres droits et taxes.

Article 18 : Les exonérations, déductions et franchises prévues à l'article 17 ci-dessus sont accordées à chaque association de micro-crédit pour une durée de cinq ans à compter de la date de publication au Bulletin officiel de l'arrêté du ministre chargé des finances l'autorisant à exercer l'activité de micro-crédit.

Ces exonérations, déductions et franchises, ne peuvent être reconduites au profit des associations de micro-crédit même si ces associations sont reconnues d'utilité publique.

Chapitre VI : Du Conseil Consultatif du Micro-Crédit

Article 19 : Il est institué un conseil consultatif du micro-crédit composé :

- de représentants de l'administration ;
- de représentants des associations des chambres professionnelles ;
- de représentants de la Fédération des associations de micro-crédit prévue au chapitre VII ci-après ;
- d'un représentant de Bank AL-Maghrib ;
- d'un représentant du groupement professionnel des banques du Maroc ;
- d'un représentant de l'Association professionnelle des sociétés de financement.

Le nombre et les modalités de désignation des membres du conseil consultatif du micro-crédit ainsi que les modalités de fonctionnement dudit conseil sont fixés par décret.

Article 20 : Le conseil consultatif du micro-crédit est consulté sur toutes les questions liées à l'octroi et au développement du micro-crédit. A cet effet, il est chargé de donner son avis au ministre chargé des finances sur :

- * les demandes d'autorisation d'exercice ;
- * le montant maximum du micro-crédit ;
- * les modèles destinés à la tenue d'une comptabilité régulière ;
- * le taux d'intérêt maximum applicable aux opérations de micro-crédit ;
- * les rapports devant être maintenus entre les éléments de l'actif et les éléments du passif des associations de micro-crédit ;
- * les statuts de la Fédération des associations de micro-crédit et les modifications y afférentes ;
- * le retrait de l'autorisation d'exercice ;
- * la procédure de dissolution.

Chapitre VII : De la Fédération des Associations de Micro-Crédit

Article 21 : Les associations de micro-crédit autorisées à effectuer les opérations de micro-crédit conformément à l'article 5 ci-dessus sont tenues d'adhérer à la Fédération des associations de micro-crédit.

Article 22 : Les statuts de la Fédération des associations de micro-crédit ainsi que les modifications desdits statuts doivent être approuvés par le ministre chargé des finances après avis du conseil consultatif du micro-crédit.

Article 23 : La Fédération des associations de micro-crédit a pour attributions :

- d'établir les règles de déontologie relatives à l'activité de micro-crédit et les soumettre à l'approbation du ministre chargé des finances ;
- de veiller à l'application, par ses membres, des dispositions de la présente loi et des textes pris pour son application ainsi que des règles de déontologie et de saisir le ministre chargé des finances de toutes violations y afférentes ;
- de proposer au ministre chargé des finances toute action de nature à favoriser le développement du micro-crédit ;
- de servir d'intermédiaire entre ses membres et l'administration et ce à l'exclusion de tout autre groupement ;
- de désigner ses représentants au sein du conseil consultatif du micro-crédit ;
- de créer et gérer tous services communs de nature à favoriser le développement du micro-crédit.

Chapitre VIII : Des Sanctions

Article 24 : Lorsqu'une association de micro-crédit ne respecte pas les dispositions prévues aux articles 8, 9, 11 (alinéa 2), 13, 15 et 16 de la présente loi, le ministre chargé des finances peut adresser à ses dirigeants une mise en garde.

Si cette mise en garde demeure sans effet, le ministre chargé des finances peut adresser un avertissement à l'association de micro-crédit concernée et suspendre un ou plusieurs de ses dirigeants. Ces mesures sont portées à la connaissance du conseil consultatif du micro-crédit.

Article 25 : En cas d'infraction aux dispositions des articles 12 et 14 ci-dessus ou si l'association de micro-crédit ne remplit plus les conditions au vu desquelles elle a été autorisée, le ministre chargé des finances peut, par arrêté pris après avis du conseil consultatif du micro-crédit, lui retirer l'autorisation d'exercer.

Le retrait de l'autorisation entraîne, de plein droit, la dissolution de ladite association.

Article 26 : Par dérogation aux dispositions de l'article 37 du dahir n° 1-58-376 du 3 jourmada I 1378 (15 novembre 1958) précité, en cas de dissolution d'une association de micro-crédit pour quelque cause que ce soit, le produit net de liquidation est attribué à l'Etat pour être consacré à des organismes ayant le même objet après avis du conseil consultatif du micro-crédit.

La nomination du liquidateur et la détermination des modalités de liquidation sont fixées par arrêté du ministre chargé des finances.

Article 27 : Est punie d'un emprisonnement de six mois à un an et d'une amende de 5 000 à 10 000 dirhams toute personne qui, agissant pour son propre compte ou pour le compte d'une personne morale, effectue des opérations de micro-crédit sans avoir été autorisée à cet effet conformément aux dispositions de l'article 5 ci-dessus.

Article 28 : Toute personne qui contrevient à l'interdiction prévue à l'article 7 de la présente loi est passible d'un emprisonnement de 6 mois à un an et d'une amende de 5 000 à 10 000 dirhams.

Chapitre IX : Dispositions Diverses et Transitoires

Article 29 : Les associations qui effectuent des opérations de micro-crédit à la date de publication de la présente loi au Bulletin officiel disposent d'un délai d'un an à compter de cette date pour se conformer à ses dispositions.

Article 30 : En attendant la mise en place du conseil consultatif du micro-crédit et de la Fédération des associations de micro-crédit le ministre chargé des finances exerce les attributions qui lui sont dévolues par la présente loi sans recueillir l'avis de ces organismes.

ANNEXE 2 : Quelques photos de notre expérience terrain.



(1) Le village de Sidi Yehya Zaer où nous avons visité l’agence d’Al Amana

جمعية الأمانة
للإنعاش والمقاولات الصغرى

الفرع :

الهاتف :

الفوج :

إسم الزبون :

رقم الزبون :

زبائننا أكفأ ، جادون في العمل ، أهل للثقة ،
متضامنون مع بعضهم وملتزمون مع البرنامج

تذكير : تتم التسديدات قبل صباحا ، وإذا تزامن يوم التسديد مع عطلة ما ، فإن التسديد يتم

عنوان المقر المركزي : 40، شارع الفضيلة، الحي الصناعي، يعقوب المنصور
الرياض - الهاتف : 037 29 39 49 - الفاكس : 037 29 38 92
الموقع الإلكتروني : www.alamana.org

تاريخ الإستحقاق 48	تاريخ الإستحقاق 47	تاريخ الإستحقاق 46
تاريخ الإستحقاق 51	تاريخ الإستحقاق 50	تاريخ الإستحقاق 49
تاريخ الإستحقاق 54	تاريخ الإستحقاق 53	تاريخ الإستحقاق 52
تاريخ الإستحقاق 57	تاريخ الإستحقاق 56	تاريخ الإستحقاق 55
تاريخ الإستحقاق 60	تاريخ الإستحقاق 59	تاريخ الإستحقاق 58
تاريخ الإستحقاق 63	تاريخ الإستحقاق 62	تاريخ الإستحقاق 61
تاريخ الإستحقاق 66	تاريخ الإستحقاق 65	تاريخ الإستحقاق 64
تاريخ الإستحقاق 69	تاريخ الإستحقاق 68	تاريخ الإستحقاق 67
تاريخ الإستحقاق 72	تاريخ الإستحقاق 71	تاريخ الإستحقاق 70

(2) Échéancier utilisé par Al-Amana pour le suivi de ses clients



- (4a) La camionnette d'Al Amana qui se transforme en Bureau de microcrédit.
 (4b) La camionnette vue de l'intérieur (Source "Le Matin, 10 Avril 2009")



- (5) Le panneau d'affichage à l'agence qui indique les taux d'intérêt, qui présente certains types de prêts, et leurs fonctionnements (échéances, taux...)



(6) Tournée de l'agent d'Al Amana chez les villageois lors de ses visites de terrain aux alentours de Sidi Yahya Zaer.

ANNEXE 3: Chiffres du microcrédit dans la région du bassin méditerranéen
(Source Rapport du UNCDF : Judith Brandsma & Deena Burjorjee, *Microfinance in the Arab states. Building inclusive financial sectors*)

Table 3.1: Key Data (year-end 2003)

Country	# of active borrowers	Estimated market penetration*	Loan portfolio outstanding (U.S. dollars)	Ave. outstanding balance as % of GDP per capita	% female clients	% rural clients	# fully sustainable MFIs	All MFIs and other credit programmes in 2003 sample
Egypt	256,159	16	56,067,894	19	46	13	7	20
Jordan	24,348	26	22,304,834	54	77	24	3	5
Lebanon	13,429	18	10,718,808	20	35	22	1	6
Morocco	297,148	45	61,188,860	14	75	23	5	7
OPT	13,394	10	12,102,008	41	41	21	0	7
Syria	32,170	8	43,410,214	112	—	—	0	6
Tunisia	63,736	41	36,263,648	31	46	57	1	2
Yemen	9,872	2	1,284,191	26	83	6	0	15
Total	710,256	19	243,340,457		60	22	17	68

— Data not available.

*as % of potential market currently served based on national poverty line +20%.

Figure 3.1. Active Borrowers (1999–2003)

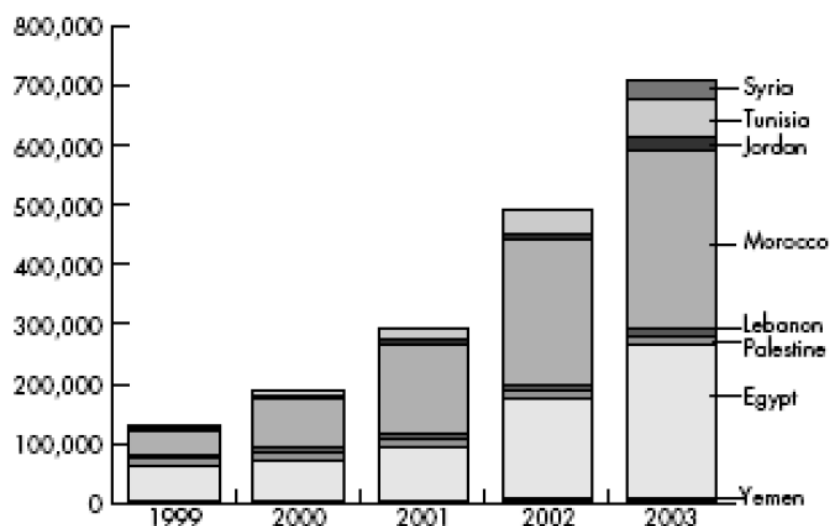


Table 3.2: Market Penetration Based on National Poverty Lines

Country	Population	Poverty headcount (national definitions) (%)	Number of poor people	Number of poor households	Potential market (40%)	Active borrowers	Market penetration (%)
Egypt	66,372,000	23	15,265,560	2,180,794	872,318	256,159	29
Jordan	5,171,000	12	620,520	88,646	35,458	24,348	69
Lebanon	4,441,000	10	444,100	63,443	25,377	13,429	53
Morocco	29,641,000	19	5,631,790	804,541	321,817	297,148	92
Palestine	3,231,000	50	1,615,500	230,786	92,314	13,394	15
Syria	16,986,000	20	3,397,200	485,314	194,126	32,170	17
Tunisia	9,781,000	8	782,480	111,783	44,713	63,736	143
Yemen	18,601,000	33	6,138,330	876,904	350,762	9,872	3
Total	154,224,000	22	33,895,480	4,842,211	1,936,885	710,256	37

Figure 3.5: Business Classification of Clients (2002 data)

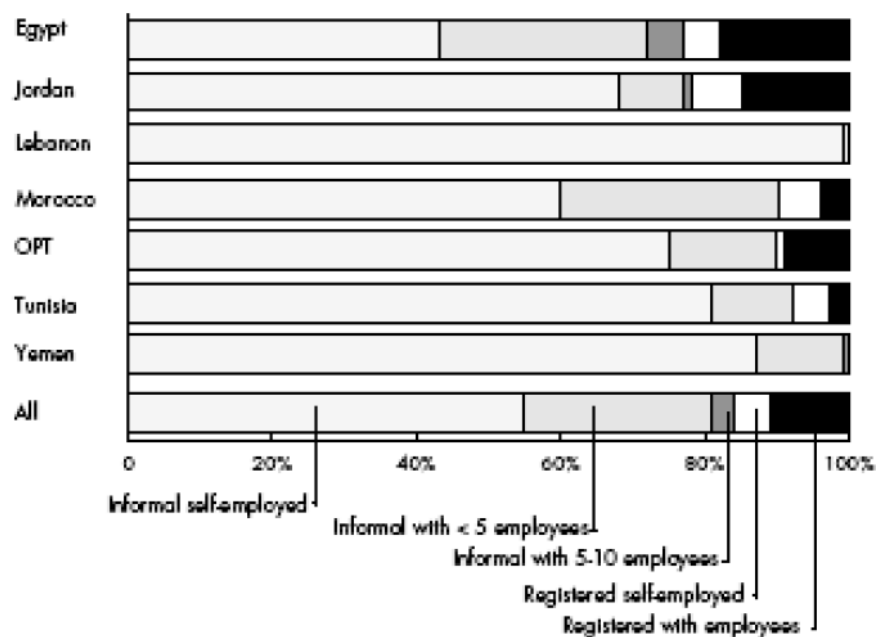


Figure 3.8: Gender of Clients (year-end 2003)

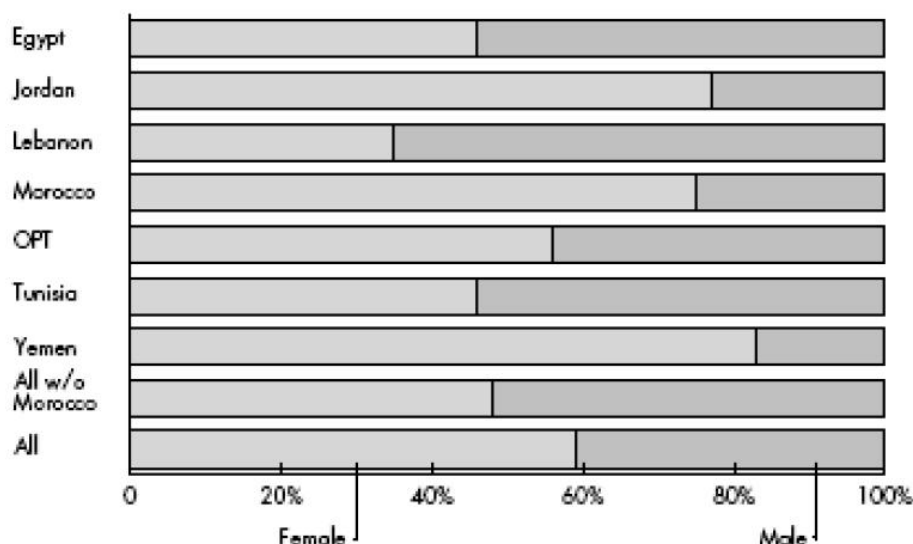


Table 4.2: Forces Shaping Moroccan Microfinance Today²⁶

Forces	Description
Suppliers of funds for lending	Concessional funders are going away: - Traditional grant money is drying up. What is left is increasingly focused on smaller MFIs and rural areas. - International donors (especially USAID) are focusing on sectorwide infrastructure such as the National Federation of Microfinance Associations. - Commercial and quasi-commercial funding is available to the larger players. Taking savings and deposits is legally not allowed.
Threat of new entrants	- It is not likely that more "traditional" MFIs (associations) will be established because of the lack of startup capital (seed funds). - However, other nontraditional players such as banks that can set up subsidiaries may enter. A recent example is Crédit Agricole.
Threat of substitute products and services	This threat is relatively limited: - Most banks lend only to registered businesses with sufficient and continuous cash flow through bank accounts. - Despite the proliferation of consumer lending companies, consumer lending will remain confined to salaried employees only. However, consumer finance can increase the debt burden of a household comprising, for instance, one salaried employee and one microentrepreneur. - Informal savings groups are strong but savings amounts small. - Moneylenders do not have a strong presence.
Bargaining power of the buyers	Buyers of financial services are becoming more demanding: - Overall market potential is substantial. - Retention rates appear low, which indicates that clients are not satisfied with services offered. - Solidarity group lending can be inappropriate for some clients. - Clients are becoming more aware of competitors.
Competition among existing players	Expected to heat up, especially in urban areas: - Although the market is still in early stage of development, it is far from the saturation point; the major competitors do offer somewhat overlapping products. - Lack of product diversification can contribute to increased competition, which will be based on price. - However, it is the access to funding that will be the key determinant of each association's survival.

Déclaration sur l'honneur

Nous, soussignés, Clara ATALLAH et Omar EL HYANI, certifions sur l'honneur que nous n'avons rien plagié dans le travail ci-joint, ce qui signifie que nous sommes les seuls auteurs de toutes les phrases dont le texte est composé. Toute phrase ayant un autre auteur que nous a été mise entre guillemets, avec indication explicite de sa source. Nous conscients qu'en contrevenant à la présente règle nous transgressons les principes académiques reconnus et nous exposons aux sanctions qui seront prononcées par le conseil de discipline. Nous attestons également que ce travail n'a jamais été présenté dans le cadre d'études antérieures à ESCP-EAP. S'il s'agit d'un travail réalisé dans le cadre d'études effectuées en parallèle, Nous devons le préciser.

Les propos tenus dans ce mémoire n'engagent que nous-mêmes.

Fait à Paris le 11 Mai 2009

Clara ATALLAH
Omar EL HYANI