



Mme. Fadma CHAABI

Dans ce Numéro:

P3

Tableau de Bord: septembre 2010

P4

Actualités : Plein de nouveautés à découvrir au niveau du département financier

P6

Parcours d'un Bénéficiaire: cas de Mme Fadma CHAABI

P7

Espace salariés

P11

Entretien avec l'équipe Tendrara



A propos de la Fondation Al Karama-Mc

La Fondation Al Karama-Mc, est une association à but non lucratif qui œuvre pour le développement économique et social du pays par l'octroi de microcrédits aux populations les plus pauvres.

Depuis sa création, la Fondation s'est donnée pour mission de promouvoir le développement socio-économique des populations marginalisées, en leur fournissant des services financiers abordables pour la création des activités génératrices de revenu et d'emploi, ainsi que des services techniques visant l'assistance, l'encadrement et l'accompagnement des petits projets.

Créée en **Juillet 1999**, la Fondation Al Karama-Mc a été agréée par le Ministère des Finances, sous son ex-dénomination Amal-Mc par arrêté ministériel du 31 Mars 2000, en tant qu'association de microcrédit.

A ses débuts la Fondation Al Karama-Mc ne comptait que quelques agences. S'implantant progressivement dans les principaux territoires défavorisés de la région orientale, elle a pu parvenir, petit à petit, à la couverture de tout l'oriental du Royaume.

Se conformant à sa politique d'expansion, la Fondation Al Karama-Mc établit cinq nouvelles représentations : Béni Mellal, Azilal, Casablanca, Rabat et le Nord. Actuellement, son réseau compte **48 agences et antennes** et le seuil d'effectif atteint 120 salariés. Elle poursuit sur cette lancée et compte ouvrir d'autres agences.

Qui
sommes-nous ?



Tableau de Bord

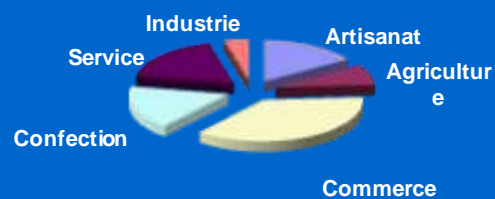
Indicateurs septembre 2010

Indicateurs	Septembre 2010
Indicateurs d'activité	
Nombre de clients actifs	16 223
Nombre de prêts actifs	16 223
Encours Brut	41 776 533
Montant PAR 28	1 305 618
Taux PAR 28 (après radiations)	3,13%
Taux de radiations	0,26%
Répartition des clients actifs par Zone d'intervention	
Urbain	66%
Péri-urbain	4%
Rural	30%
Répartition des prêts actifs par secteur d'activité	
Artisanat	16%
Agriculture	8%
Commerce	37%
Confection	17%
Service	18%
Industrie	4%
Personnel	
Effectif total	120
Agents de terrain	97
Personnel administratif	17
Siège	6
Indicateurs de productivité	
Clients par salarié	135
Clients par agent de terrain	167
Encours par agent de terrain	430 686
Encours par client actif	2 575

Répartition des clients actifs par Zone d'intervention



Répartition des prêts actifs par secteur d'activité



Actualités

♦ Réunions

La réunion de l'Assemblée Générale d'Al Karama s'est tenue le Dimanche 18 Juillet 2010 au siège de l'AMAD à la Commune de Tendrara - province de Figuig sous la présidence de Mr. Abdelmajid EL GASMI. Les points traités lors de cette réunion furent : l'approbation du plan stratégique 2010/2014 et le plan d'action annuel.

Le Bureau Exécutif de la Fondation Al Karama-Mc s'est réuni le Vendredi 03 Septembre 2010 au siège de la Fondation à Rabat sous la présidence de Mr. Mohammed AZIZI et en présence des membres du Bureau Exécutif. Lors de cette réunion, les participants ont discuté d'état de lieux et chantiers de chaque département et de la situation de l'activité.

♦ Bilan des réalisations :

La Fondation Al Karama sort du lot !

Comme le montrent les indicateurs de l'activité du premier semestre de l'année 2010, la Fondation Al Karama se caractérise par une bonne gestion du risque, et sort avec moins de perte de cette crise des impayés que connaît le secteur du microcrédit au Maroc.

Plein de nouveautés à découvrir au niveau du département financier !

La Fondation s'est dotée d'un nouveau système d'information comptable et financier SAARI, et actuellement, elle utilise une nouvelle structure comptable spécifique aux AMC, conformément aux normes obligatoires actuellement en vigueur, imposées par les instances de tutelle.

En outre, pour répondre au besoin de la nouvelle structuration régionale du réseau de la Fondation, Al Karama a procédé à une décentralisation de la comptabilité.

Cette décentralisation s'est traduite par la création de trois services comptables, un au sein de la direction régionale de l'Oriental et un autre au sein de la direction régionale de l'Ouest en plus d'un service central au sein du siège. De ce fait, le patrimoine humain de ce département s'est renforcé par le recrutement de quatre comptables, un à Oujda et Casa, et deux à Rabat.

* Voir la quatrième édition du journal interne, tableau de bord fin Juin.

Actualités

♦ Actualités régionales :

Le Meeting annuel de Tendirara, en sa première édition

En date du 16 et 17 Juillet 2010, le Meeting annuel de Tendirara s'est tenu à la Commune de Tendirara - province de Figuig.

Ce Meeting, en sa première édition, a été une occasion de renouveler le lien et renforcer la communication entre "Wlad Lablad", de renouveler les traditions et les coutumes et d'appuyer le développement socio-économique de la zone, par la contribution de la population et les personnes originaires de cette zone en plus de "Wlad Lablad" résidant à l'étranger.

De nombreuses activités ont été organisées, durant ces deux jours de meeting, dans tous les espaces de la commune telles que :

- ♦ Séminaire autour du thème : « Cohésion sociale pour le développement local de Tendirara » ;
- ♦ Activités sportives : Match de Football pour rendre hommage aux anciens joueurs de Tendirara...etc ;
- ♦ Visites touristiques des monuments historiques de Tendirara ;
- ♦ Séminaire autour du thème : « des Coopératives, Programme Maroc Vert, et perspectives de développement de la commune de Tendirara » ;
- ♦ Séminaire autour du thème : « développement économique et social du Village de Tendirara » ;
- ♦ Soirée folklorique.

Cette rencontre a permis aux participants de discuter et de débattre autour des projets de développement de la région de Tendirara. De ce fait, ils ont clôturé ce meeting par le lancement du projet de création d'un espace socio-éducatif dans la commune de Tendirara, ce projet vise le soutien de la structuration du secteur associatif dans l'Oriental par l'édification de complexes similaires dans chaque province de la zone d'intervention FOCOM.

Le plan de masse



Image de synthèse



Parcours d'un Bénéficiaire

Fadma CHAABI est une cliente à l'Antenne Ouauizegth (Agence Azilal), âgée de 42 ans, mariée et mère de 4 enfants et habite douar Ait Maalla. Elle a adhéré au programme de microcrédit de la Fondation Al karama en mois de Mars 2008.

Elle est spécialisée dans la confection des Tapis Amazighs traditionnels mêlés à une touche moderne, et surtout ceux du moyenne Atlas. Souhaitant commencer son activité purement artisanale,

Mme CHAABI a recouru auprès d'Al Karama pour financer l'achat du matériel dont elle avait besoin, un souhait qu'elle a pu réaliser grâce à un premier prêt de 1000 dirhams.

Son deuxième prêt qui est de 5000 dirhams lui a permis d'augmenter son capital et de faire travailler presque 30 femmes au sein de son activité. Puis elle a bénéficié d'un montant de 3000 dirhams en 2010. Par son savoir faire, son ambition et surtout la qualité de ses produits, Mme. CHAABI a pu participer à plusieurs exposés (Marrakech, Tanger, ...).

Actuellement, elle cherche à créer une coopérative artisanale, et elle compte sur Al Karama pour **l'encadrement et le financement de cette coopérative.**



Mohamed BAADI

Agent de crédit à l'Antenne Ouauizegth

Premier agent de crédit au niveau régional en 2009 et en 2010

Prix de responsabilité en 2009

Parmi les meilleurs acteurs de développement humain en 2009

Quatrième agent de crédit au niveau national en 2008-2009





Espace salariés

Félicitations, des nouveaux bébés sont arrivés



Nous apprenons avec plaisir la naissance de :

-  - Rayane le 08 Juillet 2010. C'est le fils de notre chère collègue Mme GUI MMI Najia, notre Contrôleuse Interne de la région Orientale.
-  - Younes le 02 Août 2010. C'est le fils de notre chère collègue Mme ALLAL Aicha, notre Chargée de Projets.
-  - Chahd le 25 Septembre 2010. C'est la fille de notre chère collègue Mme CHAIB Hafsa, notre Chargée de Reporting.

Compliments pour vos Nouveaux nées



Un bébé vient d'arriver et déjà la vie est transformée: les journées bourdonnent d'activités et les nuits sont complètement changées, car un cadeau si précieux ne peut rester silencieux!

Puisse ces merveilleux bébés remplir vos cœurs d'amour et de bonheur!

Tous nos vœux de bonheur pour votre mariage !

Mr. Hamid EZZAGAI l'agent de crédit à l'Agence Berkane et Mlle. Safae BAHRI l'agent de crédit à l'Antenne Sidi Slimane - Agence Berkane, ont fêté leur mariage le premier Octobre 2010.

Mlle et Mr, pour votre mariage, une pensée

Se marier, c'est...

Vivre avec une personne en laquelle on a foi et qui vous accorde en retour toute sa confiance...

Une personne qui habite nos pensées et partage nos élans du cœur.

Une personne qui nous apprécie à notre juste valeur.

Une personne qui incarne l'amour dont on rêvait depuis toujours...

Vous avez su trouver l'un dans l'autre le partenaire de vie idéal.

Félicitations et Meilleurs Vœux de Bonheur conjugal



Félicitation aux nouveaux fiancés !



Des nouveaux fiancés...

quelle merveilleuse nouvelle !

Beaucoup de bonheur

à chaque journée,

et une vie des plus belles !



C'est avec joie que nous avons appris, en mois d'Août, les fiançailles de Mlle Souad KI BOUB notre chargée du bureau d'ordre.

A cette occasion, nous vous disons à vous et à votre fiancé :

Voici aujourd'hui un pas de fait sur le chemin du bonheur.

Félicitations et à bientôt pour le mariage !

Espace salariés

Lu pour vous :

Réussir sa période d'essai

Vous venez d'être embauché. Il vous faut à présent réussir une étape essentielle : la période d'essai. Faire vos preuves repose aussi bien sur vos compétences que sur le relationnel.

Questionner, observer. Un recrutement est long et cher. De fait, dès le premier jour dans vos nouvelles fonctions, gardez en tête que votre employeur a tout à gagner à ce que la période d'essai se passe bien pour vous. Pas de panique, vous n'êtes donc pas sur un terrain miné. N'hésitez pas à poser toutes les questions utiles à votre manager et à vos nouveaux collègues pour vous familiariser avec votre environnement professionnel, vos fonctions, les dossiers, les clients... Cela ne remet pas en question votre autonomie et vous éviterez ainsi de commettre des erreurs.

L'heure est à la familiarisation avec votre poste. N'ayez pas peur des moments de doute ou de découragement. C'est le métier qui rentre ! Soyez impliqué dans votre travail sans chercher à tout révolutionner. Contentez-vous d'accomplir les missions qui vous sont confiées et d'adopter les méthodes de travail de l'entreprise. Vous pourrez faire preuve d'initiative dans les mois à venir, une fois votre contrat définitivement conclu.

Soigner le relationnel. Glanez un maximum d'information sur la réalité de l'entreprise : culture, organigramme, type de management, ambiance, rapports professionnels. Votre intégration repose également sur le relationnel. Dans la grande majorité des cas, la période d'essai est un échec quand le courant ne passe pas avec les autres. Un employeur ne prendra pas le risque de déstabiliser une équipe déjà constituée si vous apparaissez comme un élément perturbateur.

Que vous soyez un grand timide ou un grand extraverti, demandez à être présenté à l'ensemble des personnes avec lesquelles vous allez travailler. Acceptez d'aller déjeuner avec l'équipe, mais n'entrez pas dans les histoires de clans et restez neutre. Soyez vigilant, ne déballez pas votre vie personnelle dès les premiers échanges et ne soyez pas également trop froid et distant.

<http://emploi.france5.fr>



Espace salariés

L'humour au travail : alliez plaisir et productivité !

Vous avez du mal à gérer votre stress et votre anxiété ? Vous avez besoin de recharger vos batteries ? N'est-il pas nécessaire de vouloir rire quelques fois au travail ? Après tout, c'est souvent là qu'on en a le plus besoin. Privilégier l'humour au travail pourrait très bien devenir la nouvelle arme des ressources humaines pour combattre les effets négatifs du stress.

L'humour : une valeur sûre pour l'entreprise

L'ambiance de travail est un critère très important pour les collaborateurs. Vous connaissez tous les symptômes des ambiances de travail médiocres : le stress, la dégradation de notre santé mentale et physique et une faible productivité. Et étant donné que vous passez la majorité de votre temps au travail, autant que l'ambiance de l'entreprise et surtout du bureau soit bonne !

Beaucoup de patrons croient qu'il ne faut pas mélanger les affaires et le plaisir et ont du mal à reconnaître la valeur de l'humour au travail. 'Les gens sont là pour travailler et non pas pour rigoler'. Cependant, utiliser efficacement l'humour au travail aide à combattre le stress, à remonter le moral et à être plus productif.

Prendre quelques minutes pour partager vos idées, souvenirs, rires autour d'un café est bénéfique pour un travail sain et **donc efficace**. Il faut bien sûr rester raisonnable et ne pas faire salon de thé, mais prendre quelques instants pour discuter et échanger.

L'humour : Les bénéfices personnels et professionnels

Si vous doutez des bénéfices que peut apporter un peu d'humour dans votre journée de travail, considérez les points suivants :

L'humour est bon pour la santé, il atténue les effets négatifs et vous aide à résoudre les problèmes en vous amenant à les regarder d'un autre œil. Il vous permet de prendre le recul nécessaire pour trouver une solution.

L'humour stimule également la créativité et fait naître de nouvelles idées. Il peut vous aider à aborder les problèmes avec une approche novatrice.

Enfin, **l'humour renforce l'esprit d'équipe**, il fait éclater les stéréotypes et favorise un sentiment de cohésion au sein de l'équipe. Il crée des références communes qui rappellent aux collaborateurs qu'ils font tous partie de la même équipe. Et **les équipes qui rient ensemble travaillent bien ensemble**.

En Europe, des entreprises ont déjà adopté une ambiance plus décontractée et utilisent le sens de l'humour pour établir une meilleure relation avec leurs salariés. Et elles ont obtenu des résultats inespérés. Des 'clubs du rire' ont même vu le jour, pour enseigner le moyen de rire mécaniquement pour un bien-être physique et une meilleure détente. Enfin, des « formations sur l'humour » sont aussi dispensées dans le cadre du développement personnel pour y apprendre les effets positifs de l'humour et ses mécanismes.

<http://www.rekrute.com>



Espace salariés

Blague :



Dans un zoo, un employé est exclusivement chargé de s'occuper de l'éléphant « Dumbo », qui est la vedette du zoo. Un beau jour, Dumbo vient de mourir, et l'homme entre dans un immense chagrin. Il pleure pendant des heures et des heures. Au bout d'une journée, le propriétaire du zoo, va le voir, et lui dit : « Voyons, arrêtez de pleurer, on achètera un autre éléphant ! » « C'est pas ça le problème, ça se voit que ce n'est pas vous qui allez creuser le trou ! »

Mon but dans la vie



Deux écoliers réfléchissent à ce qu'ils feront plus tard.

- ❑ Qu'est-ce que tu voudrais faire plus tard comme métier ?
- ❑ Moi, dans ma future carrière, tout le monde se mettra en file pour attendre mon arrivée. Et on sera enchanté de me voir apparaître.
- ❑ Génial ! Tu seras donc quelqu'un de très important. Mais dans quelle branche ?
- ❑ Conducteur d'autobus...

Un café! ...Et en vitesse!

Un type vient d'être engagé dans une grosse entreprise multinationale.



Dès son premier jour, il prend son téléphone, appelle la cafétéria de l'entreprise sur le réseau interne et hurle :

- Apportez-moi un café ! Et en vitesse !

De l'autre côté, une voix répond :

- Je pense que vous avez composé un mauvais numéro interne. Savez-vous à qui vous parlez, espèce **D'IMBÉCILE** ?

- ...Heu... Non... répond le jeune engagé.

- Je suis le directeur général de la société, imbécile !

Le gars lui répond alors en criant deux fois plus fort :

- **Et vous, vous savez à qui vous parlez ... ?**

- ... Heu... Non... répond le directeur, quelque peu interloqué.

- "**OUF !!!**" Parfait ! répond le type et raccroche.

Humour:



Interview

Le programme de micro crédit dans le milieu rural : cas de Tendirara

Où se situe exactement la ville de Tendirara ? Dans quelle région ?

La ville de Tendirara se situe dans la région de l'Oriental, et plus précisément à 176 km au nord de la province de Figuig. Tendirara s'étend sur une superficie d'environ 8.359 km², englobe 9 douars et abrite plus de 2140 ménages ainsi plus de 12.057 habitants. Et comme vous le savez déjà, c'est la ville où a été la naissance d'**AL KARAMA**.

Quelle est l'activité économique qui domine cette région ?

L'activité économique qui domine cette région est l'élevage en premier lieu, en plus du commerce et de l'artisanat en deuxième lieu.

Quels sont les objectifs globaux de votre programme de micro-crédit dans le milieu rural ?

Les objectifs globaux sont bien ceux fixés par la Fondation, à savoir :

- ◆ Création des activités génératrices de revenus pour les micro-entrepreneurs ruraux ;
- ◆ Intégration de la population démunie dans la vie économique et sociale ;
- ◆ Amélioration des conditions de vie des populations rurales ;
- ◆ Réduction des inégalités de développement entre le milieu urbain et le milieu rural.

Arrivez-vous à les atteindre tous ? Si non, Qu'est ce qui vous empêche ?

Pour le centre de Tendirara, nous nous sentons très satisfaites du rôle joué par le Micro crédit dans l'amélioration des conditions de vie de la population. Par contre, pour les zones ou plus précisément les Douars entourant Tendirara, nous nous n'arrivons pas à réaliser un taux de 100 % des objectifs fixés, vu que la plupart de la population cible sont des nomades, en plus du problème de transport qui nous empêche d'atteindre toute la population.

Quelles sont les actions menées auprès des femmes rurales afin de les intégrer dans le processus de développement social ?

Nous avons appris une habitude de l'ex Agent de l'Antenne Tendirara : Mlle Habiba, c'est que pendant nos réunions avec les clientes, qui sont soit mensuel ou bimestriel selon notre plan d'action, on essaye au maximum de gagner leur confiance afin de pouvoir discuter sur les différents problèmes rencontrés et de les aider à les surmonter. Puis, on donne en parallèle un cas d'une cliente qui a pu arriver à son but et qui a bénéficié par la suite d'un montant important ou qui a passé au crédit individuel. Ainsi, on les motive et on les incite à intégrer le processus de développement social. Sans oublier bien sûr la motivation et les prix accordés par la Fondation au profit de ses meilleurs clients lors de son Meeting annuel. Et même des fois on travaille en collaboration avec d'autres associations de développement social pour aider nos clients à développer leurs activités (par exemple l'exposition de leurs produits soit au niveau local ou régional).



Quels sont les obstacles rencontrés lors de vos campagnes de prospection, surtout que votre population cible est composée surtout de femme rurale ?

Personne ne peut dire qu'il n'y a pas d'obstacle dans ce métier, surtout au milieu rural, mais comme nous l'avons dit avant : l'ex Agent Mlle Habiba nous a appris que « rien n'est impossible ». C'est vrai que l'analphabétisme et la peur sentie par la femme rurale, étaient et ils seront toujours les deux principaux éléments empêchant la femme rurale d'adhérer au programme, mais le contact avec les « shiukhs » de la kabila et la création d'un climat de confiance mutuelle entre les femmes rurales ciblées et nous, nous ont beaucoup aidées à enlever ces obstacles.

Comment arriviez-vous à conserver un taux de PAR très appréciable pour tous les membres de votre équipe, pourriez-vous nous révéler votre secret ?

Notre secret, c'est **LA CONFIANCE**, vous vous dites que c'est un terme facile mais c'est difficile de le sentir. Mlle Habiba a laissé une bonne trace à suivre dans ce domaine, dont nous avons bien profité. Ainsi nous gagnons la confiance des clients, et nous développons un côté relationnel dès notre première réunion. L'ex Agent nous a appris qu'il faut être social lors d'adhésion et banquier lors du remboursement. Par ailleurs, c'est vrai que les retards sont là des fois, mais nous sommes conscientes que c'est un signal de PAR, donc pour l'éviter nous procédons à une pression dans le même jour.

Est-ce que vous êtes contente de vos résultats concernant le développement social de la population de cette région ? Ou vous vous dites que vous pouvez faire encore mieux ? Et comment ?

Nous n'en sommes pas satisfaites à 100%. Car, d'une part nous savons qu'une population (même s'il est minime) a besoin de nos produits, et nous n'arrivons pas à l'atteindre. Et d'autre part, pour nos clients bénéficiaires, nous avons toujours le souci de trouver des souks externes pour la commercialisation de leurs produits.

Un dernier mot pour vos collègues au sein d'AL Karama.

Notre mot aux Agents de crédit plus précisément, nous leur souhaitons bon courage et nous leur disons que le PAR n'est qu'un Virus qu'il faut supprimer au 1^{er} jour du retard, et nous leur disons aussi le proverbe répété toujours par Mlle Habiba « ensemble tout est possible ».

Notre Mot aux supérieurs hiérarchiques, on entend toujours : « Les Agents de crédit sont les piliers de la Fondation », donc il faut leur tenir la main et les motiver car la pression et le stress leur fait du mal.

Notre Mot à Mlle, HABIBA ALLAOUI :

Nous vous remercions pour votre professionnalisme, votre contact humain et pour votre suivi.

Encore un grand merci pour votre accompagnement. Bon courage



RACHIDA HAMIDAT
Agent Maatarka



LAYLA MACHICH
Agent Tendirara

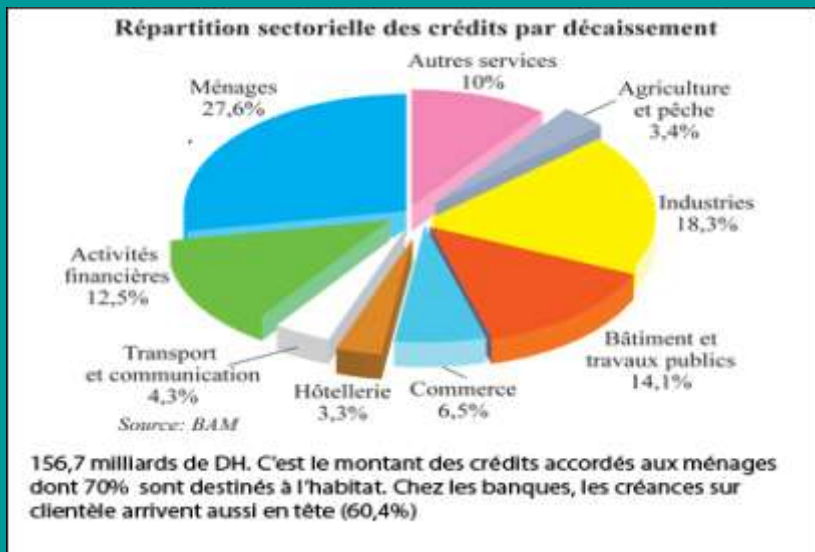
Interview
avec l'équipe Tendirara

A chacun ses priorités! Si le monde financier vise à faire du chiffre, Bank Al-Maghrib (BAM) veille à faire l'arbitre, à tracer les règles du jeu... Et s'assurer en tant que régulateur que nos 19 banques, nos 36 sociétés de crédits à la consommation, nos 12 associations de microcrédit... ne «perdent pas le nord». Surtout après les dégâts de la crise financière mondiale ayant démontré qu'il fallait revoir les normes et affiner la réglementation. C'est dans ce contexte d'ailleurs que les recommandations du Comité de Bâle ont été reprises par BAM, en définissant la notion de défaut notamment.

Son obligation de supervision bancaire a été à ce

titre relayée par plusieurs règles jurisprudentielles. Citons la circulaire n°19/G/2002 en liaison avec la classification des créances et leur couverture par les provisions. Cette exigence -«hausse des provisions»- explique d'ailleurs «le léger repli (1,6%) du résultat net global de huit groupes (1 bancaires)», selon le gouverneur de Bank Al-Maghrib (pages 5 et 6). Ils se sont tout de même rattrapés via la «bonne tenue du produit net bancaire». Prudente mais pas alarmiste, BAM est en train d'établir pour les banques de nouvelles modalités pour la détermination des fonds propres. Car il faut bien avoir une «exigence minimale» pour couvrir les risques de crédit, de marché et opérationnels. Et là aussi le Comité de Bâle, créé en 1974, a formulé un avis où il opte pour une définition restrictive et simplifiée des fonds propres des banques. Elle se limite au Maroc à contenir exclusivement les actions ordinaires, les réserves et le report à nouveau. Le régulateur travaille sur sa mise à jour. D'où l'intérêt de garder un œil sur le risque de liquidité. En avril 2007, les banques ont été incitées à s'équiper d'un dispositif en vue de «mesurer, suivre et contrôler» les menaces

Deux ans plus tard, BAM les teste avec, entre autres, l'assistance de la Banque mondiale, en simulant une mini-crise. La concentration des engagements envers un même débiteur est également fatale pour un établissement de crédit. Il est ainsi tenu à ne pas dépasser un ratio de 20% de ses fonds propres. Le capitalisme-éthique implique aussi d'être regardant sur la nomination des dirigeants, leur rémunération et la manière d'assurer leur responsabilité. Malgré la directive de BAM, il y a encore matière à faire. **L'Economiste, le 01/7/2010, Economie, par : Faiçal FAQUIHI**

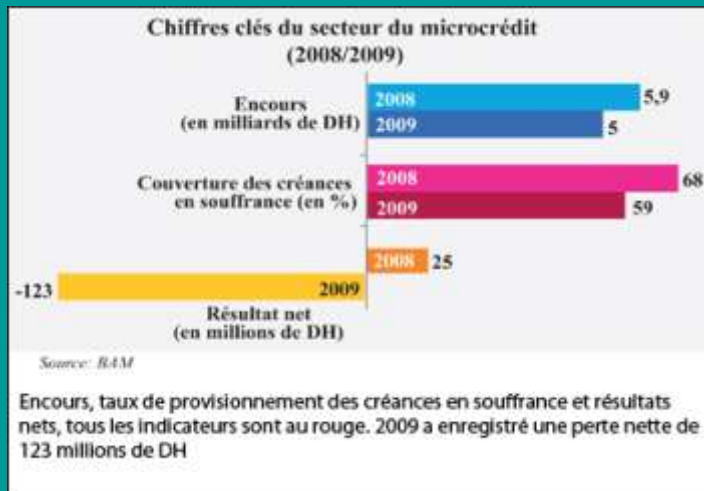


Rien ne va plus dans la micro finance marocaine! Tous les indicateurs plongent, et la question que se posait Esther Duflo dans les colonnes du quotidien français Le Monde semble rattraper le Maroc: «microcrédit, miracle ou désastre?». En tout cas, 2009 a été un désastre pour le secteur. Et les difficultés qui ont commencé dès 2007 se confirment et laissent entendre des problèmes structurels, bien plus que conjoncturels. En effet, aussi bien l'activité que la rentabilité sont dans le rouge.

Côté activité, l'encours des prêts à la clientèle s'est affaibli de 16% d'une année à l'autre pour s'établir à 5 milliards de dirhams. Un repli qui, selon Bank Al-Maghrib (BAM) serait dû au resserrement des politiques de crédit qui a été enclenchée en 2008 par les associations de microcrédit. L'encours moyen par client est par contre resté stable à près de 5.000 dirhams.

Parmi les 5 milliards, la part des prêts individuels s'est établie à 40% au même niveau de 2008, pendant que le nombre de clients actifs s'est effrité de 26% pour passer sous la barre du million de bénéficiaires. Plus inquiétant encore, la dégradation de la couverture des créances en souffrances par les provisions. Ce taux de couverture s'est ainsi établi à 59% en perdant 9 points par rapport à 2008, pour un encours de créances en souffrance de plus de 300 millions de dirhams, soit 6,4% du total. Côté rentabilité, les résultats nets sectoriels sont en chute libre. D'un solde positif de 25 millions de dirhams au titre de l'exercice 2008, les associations de microcrédit ont accusé une perte nette de 123 millions de dirhams une année plus tard. Ce tableau noir soulève bien des interrogations. En premier lieu, quelles sont les causes derrière une telle dégradation, aussi bien dans l'exploitation que dans la maîtrise des risques? BAM évoque des dysfonctionnements fondamentaux: faiblesse des contrôles internes, obsolescence des systèmes d'information, inefficacité du système de recouvrement et poids de l'endettement croisé au sein du secteur.

D'autres pistes penchent aussi vers «l'excès de confiance et d'euphorie» des associations lors de l'émergence de l'activité. Couplé au fort engouement, les associations auraient mis les principes prudents de côté, avec à leur tête, ne financer que les activités génératrices de revenus, et exclure tous «les microcrédits à la consommation». «Les associations se sont petit à petit transformées en sociétés de financement, dans une course effrénée aux chiffres, en mettant de côté l'accompagnement et les procédures», déplore un professionnel du secteur.



L'Economiste, le 13 Juillet 2010, Economie, par : Othmane ZAKARIA



L'expérience du Maroc en matière de lutte contre la pauvreté, un modèle pour les pays arabes (économiste)

Casablanca, 18/09/10 - L'expérience du Maroc en matière de lutte contre la pauvreté constitue un modèle dont peuvent bénéficier les pays arabes, souligne l'économiste et expert marocain Lahcen Achy.

Le Maroc a enregistré durant les dix dernières une baisse remarquable du taux de pauvreté établi actuellement à 9 pc de la population contre 16,2 pc il y a plus de 10 ans, a-t-il fait remarquer lors d'une conférence organisée dernièrement à Casablanca par l'IMRI (Institut Marocain des Relations Internationales), en collaboration avec le CMEC (Carnegie Middle East Center) sur le thème "L'expérience du Maroc dans la lutte contre la pauvreté : leçons, défis et politiques publiques".

Le Royaume a pu atteindre ces résultats grâce à six principaux facteurs: un ralentissement de la croissance démographique, un investissement intensif et ciblé dans l'infrastructure, un système fiscal efficace et une utilisation stratégique des revenus de la privatisation, un secteur de microcrédit fort, des transferts de capitaux des MRE très élevés et une implication dynamique des organisations de la société civile, a-t-il relevé.

Pour préserver cet acquis et garantir davantage de progrès dans le domaine de développement humain qui vise la lutte contre la marginalisation et la fragilité sociale, il faut conjuguer les efforts de toutes les parties concernées, secteurs public et privé et société civile, a-t-il poursuivi.

Et de souligner que cette action commune doit avoir pour objectif la lutte contre l'analphabétisme, l'égalité des chances de développement entre toutes les régions du royaume en plus de l'amélioration du climat des affaires, du renforcement du rôle du secteur privé dans la réalisation d'un développement humain général tout en assurant la participation active de la société civile dans les initiatives visant la lutte contre la pauvreté.

Le Carnegie Middle East Center (CMEC), fondé par "Carnegie Endowment for International Peace" en 2006 et dont le siège se trouve dans la capitale libanaise Beyrouth, a pour but de suivre les défis qui se posent devant le développement et les réformes économique et politiques dans le Moyen Orient et le Monde arabe, d'accompagner et d'approfondir les questions économique et sécuritaire compliquées qui marquent le présent et le future de cette région. MAP, le 18/09/2010 à 18:59, Economie



Le secteur du microcrédit a atteint un degré élevé de maturité (Maroc)

Le ministre de l'Economie et des Finances présente les réformes du secteur

Le secteur du microcrédit a atteint un "degré élevé de maturité" et est passé par une "phase de consolidation qui touche sa fin", a affirmé, mardi, le ministre de l'Economie et des Finances, M. Salaheddine Mezouar. M. Mezouar, qui présidait à Rabat la 4ème réunion du Conseil national du crédit et de l'épargne (CNCE), a souligné l'importance de ce secteur dans le "financement d'activités génératrices de revenus d'une frange de la population démunie".

Il a présenté, à cet égard, les chantiers appuyés par les autorités publiques, citant l'étude sur la transformation institutionnelle des associations de microcrédit, le projet de mise en réseau des associations de microcrédit de petite taille, à travers la mutualisation de certaines fonctions et l'amélioration des systèmes de gouvernance et la poursuite de la mise en place du programme Millenium Challenge Corporation concernant le volet appui aux services financiers du secteur microcrédit en collaboration avec l'Agence du partenariat pour le progrès.

Abordant les projets de réforme du secteur financier, M. Mezouar a annoncé la création d'une Commission technique dédiée à la problématique de l'épargne et la poursuite des efforts pour améliorer l'accès au financement des agents économiques. Dans le même ordre d'idées, il a informé les membres du CNCE de la mise en place du Fonds "Emergence Invest" dans le cadre de la mise en oeuvre du pacte national pour l'émergence industrielle, et de plusieurs instruments de cofinancement et de garantie. MAP, le 06/07/2010, Economie



Microcrédit: Légère augmentation des créances en souffrance

L'évolution de l'activité du microcrédit en 2009 s'est inscrite en rupture par rapport à l'essor observé au cours des dernières années. Ainsi, l'encours des prêts accordés par les associations de microcrédit, au nombre de 13, s'est établi à 4,8 milliards de dirhams, en repli de 16% par rapport à l'année précédente. Quant aux créances en souffrance, elles ont augmenté de 2% à près de 307 millions de DH en 2009 et leur couverture par les provisions s'est située à 59%, au lieu de 68% en 2008.

L'Économiste, le 30/08/2010, Economie, par : F. Fa

• Microcrédit: Réorganisation du secteur en vue

La banque centrale travaille actuellement sur la réorganisation du secteur du microcrédit. A ce titre, elle a demandé aux petites structures de s'associer à un agrégateur. La refonte de l'activité englobe également la mutualisation des éléments entrant dans sa bonne gouvernance, notamment l'informatique, la comptabilité ou encore le reporting. BAM s'est fixé jusqu'à fin 2010 pour la mise en place de toutes ces mesures. Dernièrement, les établissements de microcrédit ont dû faire face à une augmentation des impayés.

L'Économiste, le 23/09/2010, De bonnes sources, Les scoops du jour

Remerciement

Nous tenons à remercier vivement **Mlle. Souad EL OUAFI** pour la conception du journal et toute personne qui a contribué de près ou de loin à la réalisation et à la mise en œuvre de la 5ème édition .

NB: Prière d'envoyer vos contributions à la boîte E-mail suivante:

boiteaidees@alkaramamc.org

La Fondation Al Karama-Mc
38, Avenue Abdelmoumen App 23, 4ème étage Hassan –
Rabat BP: 4267
télé : 212 537 730 181 Fax 212 537 704 649
alkarama@alkaramamc.org
www.alkaramamc.org