



M. Driss EL GHITTI OUI

Dans ce Numéro:

P3

Tableau de Bord : Mars 2011

P4

Actualités : Réunion du conseil d'administration à Tanger

P5

Parcours d'un Bénéficiaire : M. Driss EL GHITTI OUI

P7

Je deviens le chef de mes anciens collègues : comment faire ?

P9

Entretien avec Mlle Fatima Zahra ABDOUNE, responsable d'agence Hay mohammadi



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 **46 agences et antennes** et le seuil d'effectif atteint 138 salariés. Elle poursuit sur cette lancée et compte ouvrir d'autres agences.

Qui
sommes-nous ?



Tableau de Bord

Indicateurs Mars 2011

Indicateurs	Mars 2011
Indicateurs d'activité	
Nombre de clients actifs	14 668
Nombre de prêts actifs	14 668
Encours Brut	38 796 013
Montant PAR 28	1 001 619
Taux PAR 28 (après radiations)	2,58%
Taux de radiations	7,73%
Répartition des clients actifs par Zone d'intervention	
Urbain	63%
Péri-urbain	6%
Rural	31%
Répartition des prêts actifs par secteur d'activité	
Artisanat	14%
Agriculture	21%
Commerce	43%
Autre	23%
Personnel	
Effectif total	138
Agents de terrain	99
Personnel administratif	33
Siège	6
Indicateurs de productivité	
Clients par salarié	106
Clients par agent de terrain	148
Encours par agent de terrain	391 879
Encours par client actif	2 645



Actualités

♦ Réunions

Le Conseil d'administration de la Fondation Al Karama-mc s'est réuni le Samedi 05 et le Dimanche 06 Février 2011 à la chambre du commerce et de l'artisanat de Tanger, sous la présidence de M. Abdelmajid El GASMI et avec la présence particulière de M. Hamou BOUIFRANE de l'ADS Tétouan et M. François LECUYER d'Advans. La réunion avait comme objet la présentation des rapports annuels des différents départements et directions ainsi que le plan prévisionnel de l'année 2011.



Le Conseil de Supervision de la Fondation Al Karama-mc s'est réuni le Samedi 26 Mars 2011 à la direction régionale de l'Ouest à Casablanca, sous la présidence de M. Abdelmajid El GASMI.

♦ Formation :

Une formation, au profit des agents de crédit stagiaires, s'est tenue à la direction régionale de Casablanca du 13 au 27 janvier 2011.

Parcours d'un Bénéficiaire

M. Driss EL GHITTIQUI âgé de 44 ans, marié et père de deux enfants, est l'un des bénéficiaires du programme de microcrédit de la Fondation Al Karama-Mc. C'est un client de l'agence Yaacoub El Mansour Rabat depuis l'année 2008.

M. EL GHITTIQUI est spécialisé dans la menuiserie d'aluminium, la fabrication et la réparation de tous types de stores et rideaux, il offre à ses clients une gamme étendue de couleurs pour revêtir l'aluminium.

En vue d'acquérir le matériel dont il avait besoin, M. GHITTIQUI a contracté trois prêts auprès de la Fondation, le premier est d'un montant de 3000 dhs, le deuxième est de 4000 dhs et le troisième est de 5000 dhs. En développant ainsi son projet, M. EL GHITTIQUI a pu répondre aux besoins d'autres segments de clientèle (Villa, résidence, ...).

Actuellement, il rêve de détenir un local plus vaste pour développer de plus en plus son activité et de gagner plus de marché.



L'équipe Yaacoub El Mansour



Espace salariés

Tous nos vœux de bonheur pour votre mariage !

A notre cher collègue M. LAGHRI SSI Abdellah, agent de crédit à l'agence El Youssoufia Rabat.

Nous avons appris avec joie votre mariage fêté le premier mars 2011

et nous vous souhaitons, à cette occasion,

du bonheur en quantité et la réalisation de vos désirs au cours des années à venir.



Félicitations!

Félicitation pour vos promotions internes :

En mois de Janvier 2011, six agents de crédit ont été promus au poste de responsable d'agence :

- ◆ Mme Amina EL BASTI responsable d'agence à Tétouan
- ◆ Mlle Fatima ERROUITI responsable d'agence à Yaacoub EL MANSSOUR
- ◆ Mlle Fatima Zahra ABDOUNE responsable d'agence à Hay Mohammadi
- ◆ Mlle Fatima Zahra MOUHADI responsable d'agence à Sidi Moumen
- ◆ M. Faycel ANFAR responsable d'agence à Larache
- ◆ M. Said GHNBOURI responsable d'agence à Derb Sultan

En mois de Février 2011, M. Hicham RYABI, agent de crédit à l'agence Taza, a été promu au poste de responsable d'agence Taza.

Nous vous présentons nos sincères félicitations pour vos promotions en vous souhaitant davantage de succès et un avenir radieux.

Bienvenus chez Al Karama pour nos nouveaux recrues :

- ◆ Amine ESSAOUI en poste d'agent de crédit stagiaire à Derb Soutan, le 13 janvier 2011
- ◆ Asmae HATIF en poste de secrétaire à la direction régionale de Casablanca, le 13 janvier 2011
- ◆ Fatima BOUSSEBBAT en poste d'agent de crédit stagiaire à El Bernoussi, le 13 janvier 2011
- ◆ Fatima Zahra EL HARRAM en poste d'agent de crédit stagiaire à Sidi Moumen, le 13 janvier 2011
- ◆ Ghizlane AYAD en poste d'agent de crédit stagiaire à Hay Mohammadi, le 13 janvier 2011
- ◆ Khalid HAMRANE en poste d'agent de crédit stagiaire à Hay mohammadi, le 13 janvier 2011
- ◆ Saaida MOUFAKIR en poste d'agent de crédit stagiaire à Yaacoub El Manssour, le 13 janvier 2011
- ◆ Said LAAYOUNI en poste d'agent de crédit stagiaire à Sidi Moumen, le 13 janvier 2011
- ◆ Souad ELIDRI SSI en poste d'agent de crédit stagiaire à El Youssoufia, le 13 janvier 2011



A vec tous nos vœux de succès, de progrès, et de bonne continuation dans votre carrière au sein de la Fondation.

Espace salariés

Lu pour vous :

Je deviens le chef de mes anciens collègues : comment faire ?

Félicitations, vous avez décroché une promotion. Et quelle promotion : manager une équipe de 10 personnes. Tous d'anciens collègues à vous. Nos conseils pour réussir ce changement de rôle.



Formaliser la prise de fonction : c'est sûr, votre promotion va en agacer certains qui se voyaient déjà à votre place. Priorité numéro un : recevoir vos nouveaux collaborateurs / ex-collègues en entretien individuel. L'occasion de fixer les nouvelles règles du jeu : quel sera votre mode de management, ce qui va changer par rapport à votre prédécesseur, ce que vous attendez précisément de lui, quelles sont ses fonctions et attributions ... ?

Et surtout, écoutez vos collaborateurs. « *Donnez-leur la possibilité de formuler des questions ou d'exprimer leurs inquiétudes quant à l'évolution du management, pour que vous puissiez travailler ensemble et résoudre les points d'achoppement avant qu'ils ne deviennent pas des problèmes* », conseille **Bruno Fadda**, directeur associé chez Robert Half International, devenu lui-même le manager de ses anciens collègues.

Eviter le copinage : même si vous vous sentez plus proche de certains de vos ex-collègues, gardez bien à l'esprit que vous êtes le manager de TOUTE l'équipe et qu'à ce titre, vous devez porter la même attention et montrer le même respect à chacun d'entre eux.

Respecter un devoir de réserve : votre nouveau statut vous incombe d'être loyal envers l'entreprise et donc de porter haut et fort ses valeurs et sa stratégie. Que vous l'estimiez bonne ou pas. Du coup, soyez discret par exemple autour de la machine à café. Exit, les commentaires et les critiques désobligeantes envers la direction. Ouvrez grands les oreilles mais respectez votre devoir de réserve.

Personnaliser son management : n'allez pas jouer au petit chef avec votre nouveau collaborateur senior. Au contraire. « *Mieux vaut établir un management participatif voire « délégitif » et donc lui laisser une grande autonomie sans oublier de contrôler son travail bien sûr* », conseille Christophe Emtaz, manager de l'unité RH & Management de la Cegos. Avec vos anciens collègues plus jeunes, c'est l'inverse, misez plutôt sur un mode plus directif. « *Il faut asseoir son autorité et rapidement* », ajoute-t-il.

Faire preuve de fermeté : malgré tous vos efforts, certains de vos collaborateurs essaieront peut-être de remettre en cause votre autorité en négligeant certaines de vos instructions, en ne respectant pas les délais ou en arrivant systématiquement en retard aux réunions. Soyez intraitable dans ces situations. Recadrez les immédiatement en précisant vos attentes. « *En ne disant rien, on risque d'encourager ce type de comportement qui est précisément proscrit* », souligne **Bruno Fadda**. Le tout sans jouer au petit chef.

Rester naturel : le tutoiement était de rigueur avant votre promotion, eh bien, ne changez rien. Cela risquerait d'être mal interprété. « *Au final, peu importe le « tu » ou le « vous », le manager doit parler vrai et rester humble* », insiste Virginie Bessou, directrice de projet management RH chez Demos . Si vous devez revoir votre garde-robe, désamorcez les commentaires en disant par exemple « *Je sais, vous allez rire, mais j'ai une réunion avec le comité de direction et je dois porter un costume* ». La transparence est toujours payante !

Publié le 01 décembre 2010

Cadremploi.fr

Espace salariés

Blaques:

Nicolas demande à un copain :

❑ Qu'est-ce que ça veut dire : I don't know ?

Et l'autre répond :

❑ Je ne sais pas !

Un ouvrier répond à une offre d'emploi. Il se présente au directeur de l'usine, qui lui propose :

❑ Mille euros par mois et une machine qui fait la moitié de votre travail. Ça vous convient ?

❑ Ça colle, mais il faudra mettre une machine de plus

Deux maris discutent :

❑ Ma belle-mère est un ange

❑ Tu en as de la chance, la mienne est encore en vie

الأول : هل تعرف لماذا يضع الأطباء كامامة على وجوههم أثناء العملية الجراحية؟؟
الثاني : حتى لا يتعرف عليهم أحد عندما تفشل العملية !

المدرس للتلميذ المقصر : لقد كنت بارعا عندما كنت في سنك!
_بالتأكيد كنت تدرس لدى أستاذ أبرع من أستاذي

مات بخيل وعندما قرأوا وصيته وجدوا فيها : "يجب أن ادفن عموديا بسبب غلاء الأرض"

المدرس للتلميذ : لماذا يسمون اللغة...اللغة الأم؟
التلميذ : لأن الأب قليلا ما يجد فرصته في الكلام.



Interview



Nom complet : Mlle Fatima Zahra ABDOUNE

Situation matrimoniale : Célibataire

Poste occupé : Responsable de l'antenne Hay Mohammadi

Vous avez récemment été nommé responsable de l'agence Hay Mohammady, pouvez-vous nous parler du parcours, qui vous a amené jusqu'à votre nouvelle fonction ?

En septembre 2008, j'ai reçu un coup de téléphone de la part de la Direction de la fondation Al Karama pour passer un entretien d'embauche que j'ai réussi. Après, j'ai passé une période de stage à Oujda, de 20 jours pendant le mois de Ramadan, et ensuite à l'antenne Sidi Bernoussi. et après l'ouverture de l'antenne sidi moumen, j'ai commencé le travail en tant qu'agent de crédit.

En 19 avril 2010, j'ai signé mon contrat avec la Fondation en tant qu'agent de crédit titulaire.

En 28 décembre 2011, la Direction m'a nommée comme responsable de l'antenne Hay Mohammadi.

Quelle était votre sentiment lors de votre nomination ? Et qu'est ce qui vous a amené à accepter cette promotion interne ?

J'étais vraiment très satisfaite, et je remercie les dirigeants dans la direction pour leurs confiances. J'ai accepté cette promotion interne dans le but d'avoir une nouvelle expérience dans mon parcours professionnelle. Merci beaucoup à tous les personnes qui m'ont soutenu pendant cette période.

Quelle a été votre priorité au cours des premiers mois de votre entrée en fonction ?

Premièrement, instaurer un nouveau climat de travail, deuxièmement améliorer la réputation de la Fondation Al Karama dans la zone Hay Mohammadi et troisièmement faire diminuer le taux du PAR et du retard.

Pouvez-vous nous décrire une journée typique de votre vie en tant que responsable d'antenne ?

Par exemple, si je prends la journée du vendredi :

- ◆ Voir la situation de l'antenne Hay Mohammadi en termes de retard de la semaine et s'il y a des récupérations on les verse.
- ◆ Vérifier la demande de virement et les reconnaissances de l'antenne de Hay Mohammadi (vérification des reconnaissances avec l'ordre de virement)

- ◆ Appeler la direction centrale, concernant les ordres de virement de l'antenne Sidi Moumen et Sidi Bernoussi
- ◆ Prendre contact avec les antennes concernant le retrait d'espèce (s'il y a du changement au niveau de l'ordre de virement)
- ◆ Appeler la banque, pour qu'elle nous prépare le montant d'octroi des deux antennes
- ◆ Continuer le déblocage des clients à l'antenne hay mohammadi
- ◆ Valider et approuver les dossiers d'octroi dans le système
- ◆ Présider la réunion hebdomadaire de l'antenne s'il y avait du temps, si non, on la reporte Le Lundi.

Quelles sont, selon vous, les qualités requises pour exercer ce métier ?

- ◆ Le professionnalisme,
- ◆ La bonne gestion du temps
- ◆ La patience,
- ◆ La vigilance,
- ◆ La gestion d'équipe au sein de l'antenne et dans le terrain.

Si on vous donne main libre pour améliorer la productivité de votre agence, qu'est ce que vous allez prendre comme décisions ?

- ◆ La reformation des agents de crédit au niveau des droits et des obligations du personnel au sein de la fondation
- ◆ Appliquer un système de sanctions pour les personnes qui ne respectent pas le manuel de procédures,
- ◆ Intégrer un système de contrôle hebdomadaire,
- ◆ Avoir un caissier dans l'antenne,
- ◆ Avoir du niveau de contrôle différent.

En conclusion que souhaiteriez vous rajouter ?

Rien, merci beaucoup

Interview avec Mlle Fatima Zahra ABDOUNE
responsable de l'agence Hay Mohammadi

Points:

- Le portefeuille à risque à 30 jours baisse de 3,6 points
- L'encours global des prêts poursuit son recul en 2010
- Le code éthique pour le secteur adopté

Les associations de microcrédit (AMC) sortent peu à peu la tête de l'eau. Après deux années difficiles (2008 et 2009), marquées notamment par la hausse du portefeuille à risque de la clientèle, elles entrevoient le bout du tunnel avec le retour à une croissance positive des bénéficiaires pour certaines. Le cas par exemple de la Fondation Banque Populaire pour le microcrédit (FBPMC) qui affiche un résultat net de 78 millions de DH en 2010, en hausse de 87% sur un an contre une baisse de 25,6% une année auparavant. «Celles qui ont commencé l'assainissement tôt sont en train d'en récolter les fruits. Elles sont nombreuses», note Mustapha Bidouj, directeur général de la Fondation Banque Populaire pour le microcrédit.

Les professionnels sont plus optimistes pour l'année en cours. Le nouveau cadre réglementaire se met doucement en place. Des amendements ont été apportés dernièrement à la loi sur le microcrédit. Ceux-ci doivent, entre autres, faciliter la transformation des AMC -celles qui le désirent- en société anonyme. Ce statut leur permettra surtout d'avoir accès à de nouvelles sources de financement. Elles vont également contribuer à l'effort de bancarisation de la population avec des ouvertures de compte dans un premier temps. De plus, la Banque centrale travaille sur la mise en place de produits d'épargne destinés à la clientèle cible des AMC, révèle Bidouj.

Les nouvelles dispositions prévues pour les AMC doivent en outre faciliter l'agrégation des petites unités à une grande AMC. Les petites associations qui détenaient, en 2009, 3% de part de marché en termes d'encours des prêts (122 millions de DH) et la même proportion en termes de clients actifs se sont agrégées à Crédit Agricole du Maroc au sein du «réseau microfinance solidaire». Le regroupement en réseau est jugé comme l'une des principales étapes vers la modernisation du secteur. La réforme englobe également la mutualisation des éléments entrant dans la bonne gouvernance, notamment l'informatique, la comptabilité, le contrôle interne ou encore l'analyse des risques.

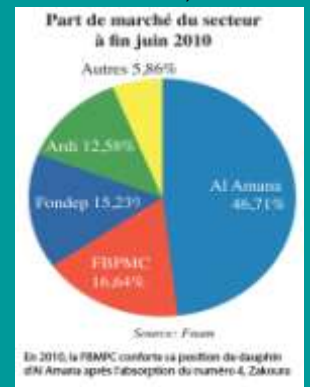
L'un des challenges sera d'améliorer le niveau de recouvrement des impayés, remarque un professionnel. «Le déploiement du système d'information au niveau des AMC membres du réseau devrait être effectif avant la fin du premier semestre», avance Mostafa Hassar, responsable du service des associations de microcrédit à la Banque centrale.

Au niveau des grandes institutions, la FBPMC s'est également dotée d'un nouveau système d'information en 2010. Des investissements ont été également consentis au niveau de la formation des ressources humaines chez l'ensemble des acteurs, est-il indiqué. «Les AMC ont levé le pied sur le développement à cause de l'assainissement», relève Bidouj.

Le secteur s'est doté d'une charte éthique (elle doit être encore validée par le ministère des Finances) à l'issue du dernier conseil d'administration de la Fnam, fédération nationale des associations de microcrédit, en décembre dernier. Reste également la mise en place de la commission technique sur la gestion des implantations en termes de réseau. «Nous n'avons pas encore concrétisé cet aspect là parce qu'il y a plusieurs difficultés techniques et légales à surmonter. En fait, il s'agira plus d'une coordination entre gentlemen de la Fnam que quelque chose de codifié parce que cela va à l'encontre des règles de libre concurrence», précise le DG de la FBPMC.

A fin 2010, «le portefeuille à risque à 30 jours est ramené à 7,4% contre 11% en 2009», révèle Bidouj. L'assainissement du secteur devrait se traduire dans les comptes en 2010 par une nouvelle baisse de l'encours global des crédits après un repli de 15,6% en 2009. Il devrait se situer autour 4,7 milliards de DH. Selon les professionnels, un important effort a été consenti pour réduire le nombre de clients avec des crédits croisés.

En 2007, il représentait 30% de la clientèle totale. Les cinq grandes institutions (elles ne sont plus que 4 après l'absorption de Zakoura par la FBPMC l'année dernière) ont mis en place une politique de décroisement. «Il s'agit d'une plateforme d'échange d'informations qui nous a permis de mesurer l'évolution de la clientèle croisée et d'apporter les réponses nécessaires», souligne Bidouj. Cela a permis de réduire de moitié les clients avec des crédits croisés. Les AMC ont désormais accès à la centrale des risques de Bank Al-Maghrib, ce qui devrait leur donner plus de visibilité sur l'endettement de la clientèle.



L'économiste, le 18/02/2011, Economie, par : Franck Fagnon

Courant 2010, l'attention fut portée sur les difficultés rencontrées par le secteur de la microfinance, au Maroc, au Nicaragua, au Pakistan, en Bosnie-Herzégovine mais aussi en Inde, « bastion » du microcrédit et symbole de la réussite de ce dernier. Cette réalité est d'autant plus préoccupante que le microcrédit, qui représente l'espoir d'une réduction de la pauvreté à l'échelle mondiale, vise à aider des populations hautement vulnérables. Ainsi, la crise de la microfinance indienne nous pousse à nous interroger sur les répercussions de la crise économique mondiale sur l'activité des Institutions de Microfinance (IMF), ainsi que sur le mode de développement de ce secteur.

Un impact avéré de la crise économique sur les IMF...

Pour commencer, avec l'effondrement des marchés financiers mondiaux, les suppressions d'emplois, l'assèchement des liquidités, le recul des flux de transfert d'argent, les organismes de microcrédit ont dû affronter deux problèmes majeurs :

d'abord une augmentation des impayés de la part des bénéficiaires de prêts qui, ayant perdu leur emploi, se sont retrouvés dans l'incapacité de rembourser leurs créanciers ; et dans de nombreux cas, ils ont aussi souffert d'une baisse des revenus tirés de l'activité qu'ils exerçaient grâce à leur emprunt du fait de la baisse de la demande globale.

ensuite, les organismes de microcrédit ont dû faire face à des difficultés de financement, suite à l'affaiblissement des banques privées régionales en Amérique Latine, en Afrique et en Asie ; en outre, la baisse des investissements sensés soutenir les projets de développement, la hausse des taux d'intérêt et le durcissement des conditions d'octroi de crédit de la part des autres banques privées ont contribué à l'aggravation des difficultés des IMF.

Ces conditions de financement contraignantes ont obligé les organismes de microcrédit à pratiquer des taux d'intérêt plus élevés, qui eux-mêmes ont eu un impact sur la capacité des bénéficiaires à rembourser, et par-là contribué à l'augmentation des situations d'impayés. De plus, cette situation (augmentation des impayés) a favorisé la hausse des primes de risques exigées par les banques privées prêtant à ces organismes, aggravant ainsi leurs difficultés de refinancement et entretenant ainsi un cercle vicieux durcissement des conditions de financement (aussi bien pour les IMF que pour leurs clients) – hausse des impayés.

...mais différencié selon le mode de financement des organismes de microcrédit. Néanmoins, il convient de souligner que tous les organismes de microcrédit n'ont pas été touchés également par la crise financière. En effet, l'impact de la récession mondiale a nettement dépendu du mode de financement de ces institutions : les banques de microcrédit et autres IMF qui se financent sur les marchés mondiaux ont été les plus touchées par la crise et par l'assèchement du crédit ; les ONG non plus n'ont pas été épargnées, étant donné que leurs ressources proviennent principalement de prêts et de subventions, elles ont énormément souffert de la diminution des aides accordées aux projets de développement. Enfin, les IMF fonctionnant sous forme de coopératives n'ont pas rencontré les mêmes difficultés, principalement car leurs fonds proviennent des dépôts de leurs clients. Elles sont donc moins sujettes aux risques de contagion.

La microfinance victime de son succès ? S'il est certain que la crise économique mondiale a affecté l'activité de nombreuses IMF, les difficultés que rencontre actuellement ce secteur nous poussent à nous interroger plus profondément sur le mode de croissance de ces organismes. En effet, selon divers observateurs, la crise du microcrédit est avant tout une crise du mode de développement de ce secteur d'activité. Entre 2004 et 2008, les IMF ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 39%. Ces taux de croissance élevés ont permis de rendre le secteur de la microfinance attractif pour les établissements soucieux d'opérer des investissements socialement responsables, et, grâce à l'augmentation des sources de financement et l'augmentation du nombre d'IMF, ont favorisé l'accès d'un nombre important d'individus plongés dans la pauvreté au crédit. Néanmoins, très rapidement, des tensions ont commencé à se faire sentir sur ce marché (dès 2007), et les premières vagues d'impayés ont démarré début 2008 (avant l'éclatement de la bulle financière), au Maroc. Comment expliquer donc les difficultés rencontrées par ce secteur ?

Les problèmes rencontrés par les IMF sont à relier d'abord et avant tout au mode de croissance de ces dernières. Il est important de souligner que les différentes « crises du microcrédit » évoquées précédemment (Bosnie Herzégovine, Maroc, Inde, Nicaragua, Pakistan) ne sont pas le produit des mêmes mécanismes, néanmoins, l'étude de ces différents cas a permis de mettre à jour plusieurs « lignes de faille » dans le mode de développement de certains organismes de microcrédit :

d'abord, avec la multiplication des IMF, les clients ont pu contracter des prêts auprès de plusieurs organismes. Ce phénomène d'endettement croisé a eu pour conséquence de permettre aux individus de s'endetter plus qu'ils n'en auraient eu la capacité en se fournissant auprès d'un seul établissement. Les prêts contractés ont dans de nombreux cas servi à rembourser d'autres prêts, à effectuer des dépenses de consommation courante, de santé, d'éducation et non plus à soutenir des activités générant les revenus nécessaires au remboursement des sommes prêtées. Les risques d'impayés se sont alors multipliés.

les IMF elles-mêmes, de par l'accroissement des prêts qui leur ont été accordés par différents organismes évoqués plus haut, et de par l'augmentation du nombre d'IMF et le renforcement de la concurrence sur ce marché, ont relâché les règles de contrôle relatives à la solvabilité de leur client.

A ces failles inhérentes au mode de développement de certaines IMF, s'ajoutent plusieurs mécanismes ayant accéléré les crises d'impayés. D'abord, plusieurs organismes ont été critiqués pour leurs méthodes de recouvrement abusives, notamment en Inde, où le gouvernement de l'Andhra Pradesh a publié une ordonnance visant à protéger les emprunteurs. Plusieurs économistes, dont Esther Duflo, professeur au MIT et spécialiste en économie du développement, expliquent que cette ordonnance a incité de nombreux emprunteurs à ne plus rembourser les prêts octroyés, plongeant ainsi divers organismes de microcrédit dans la tourmente. En outre, dans le cas du Maroc, les crises d'impayés ont été impulsées par la propagation de rumeurs, selon lesquelles les IMF, du fait de plusieurs cas d'impayés, ne seraient plus en mesure de prêter de l'argent à l'avenir. A cela s'ajoute le fait que, plus les bénéficiaires de microcrédit ont tendance à emprunter à plusieurs organismes, moins les incitations à rembourser seront fortes. En effet, l'un des points forts du microcrédit et de la finance solidaire en général, reste la confiance unissant l'emprunteur et l'IMF, et c'est l'une des raisons pour lesquelles les IMF ne demandent, en théorie, aucunes garanties à leurs clients.

Quel avenir pour la microfinance ?

Les difficultés exposées plus haut ne concernent heureusement qu'une partie du secteur de la microfinance et ne sont pas représentative de tout le secteur. Néanmoins, compte tenu de la vocation originelle du microcrédit, à savoir sortir une grande partie de la population mondiale de la pauvreté, les premières victimes de ce type de crise sont les populations les plus vulnérables, c'est pourquoi il convient dès à présent de s'interroger sur les réformes à mettre en œuvre dans le secteur de la microfinance pour élargir l'accès au microcrédit via des financements abondants, tout en protégeant les intérêts des emprunteurs, pour nous mener, enfin, « Vers un monde sans pauvreté »(M.Yunnus).

wordpress, le 13/02/2011, par : Enora Robin

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 7ème 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