

LE REPORTING DES PRODUITS MÉSOFINANCE : QUELLE RENTABILITÉ POUR UNE MEILLEURE INCLUSION FINANCIÈRE ?

Loubna Moussaïf

*Maitre de conférence habilitée à la Faculté des sciences juridiques économiques et sociales –Agdal
Université Mohammed V-Rabat
Rabat, Maroc
loubna_moussaïf@yahoo.fr*

Résumé

La mésofinance est un mode de financement qui comble un chaînon manquant, entre la microfinance et la finance classique. Elle est la voie alternative de la finance qui permet d'accompagner les classes moyennes émergentes et plus spécifiquement les entrepreneurs individuels et les Très Petites Entreprises (TPE) dont les besoins de financement sont devenus trop importants pour les institutions de microfinance traditionnelle, mais dont la structure entrepreneuriale reste encore considérée comme insuffisamment formelle par les banques commerciales. Grâce à ce financement, les bénéficiaires lancent des activités génératrices de revenus, qui leur permettent de s'intégrer dans le circuit économique du pays. Au Maroc, les produits mésofinance sont gérés par des associations de microcrédit (AMC) qui placent les besoins en matière de financement des démunis au centre de leurs préoccupations et puisque les besoins en matière de financement de cette population sont en extrême évolution, L'AMC marocaine lance en continu des innovations commerciales, et lance de nouveaux produits/services financiers adaptés avec les nouveaux besoins de ses bénéficiaires.

Le présent article a pour objectif de faire un reporting des produits destinés aux TPE lancés par l'association Al Amana, le leader marocain de la microfinance et de la mésofinance, afin de répondre aux attentes des TPE en matière de financement, de croissance et de pérennité pour garantir l'objectif ultime de leur inclusion financière.

Ce papier présente dans un premier lieu le concept de la mésofinance et sa genèse surtout dans la région MENA ainsi que le cadre de fonctionnement et les activités d'Al Amana Microfinance qui est l'une des plus grandes associations de microcrédit au Maroc. Ensuite il met en exergue le reporting des réalisations des trois produits TPE présentés dans huit régions du Maroc, et conclut avec les principaux obstacles et défis qui entravent le développement du secteur de la mésofinance dédié exclusivement pour le financement des TPE.

Mots clés — Mésofinance, reporting, TPE, financement, microfinance, micro entrepreneur.

I. INTRODUCTION

« Quiconque a côtoyé la misère et la faim, en Afrique, en Asie ou au Brésil réalise à quel point les citoyens de ces pays ont besoin, certes d'une aide alimentaire et sanitaire, mais surtout de moyens concrets pour sortir de l'assistance aléatoire des pays développés. La microfinance représente une réelle bouée de sauvetage lancée à ceux qui ont faim et qui souhaitent s'en sortir par le fruit de leur travail ». Jimmy Anidjar - Membre du conseil d'administration de Planet finance .

Le microcrédit est un outil de développement et de lutte contre la pauvreté depuis plus de 35 ans. Il est adapté à soutenir les micro-activités commerciales, artisanales et agricoles. C'est une source d'innovation financière, économique et sociale. Les populations exclues des systèmes financiers bancaires sont localisées surtout dans les zones urbaines populaires et dans les douars rattachés à des communes rurales.

La microfinance a émergé au Maroc dans le champ des militants associatifs. Cependant, son développement et sa diffusion ont été délibérément coordonnés par les autorités et les organisations internationales. Ainsi, depuis sa création, le secteur a bénéficié d'un soutien fiscal, monétaire et réglementaire qui favorise sa croissance et sa pérennité. En près d'une décennie, il a connu « l'un

des taux de croissance les plus incroyables jamais vus en microfinance » et est devenu le « champion » du microcrédit dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA).

Le secteur du microcrédit n'a cessé de croître depuis sa création et a été favorisé à la fois par des intérêts institutionnels et financiers et par le soutien des autorités et des organismes de coopération internationale. Entre 2021 et 2022, le secteur a connu des chiffres remarquables, L'encours de microcrédit a évolué de 4.69% entre le quatrième trimestre de 2021 et celui de 2022. Il est passé de 8.16 Milliards de Dirhams fin décembre 2021 à 8.54 Milliards de Dirhams fin décembre 2022.

Malgré le rôle important de la microfinance, celle-ci reste encore insuffisante pour les besoins financiers des TPE "Très Petites Entreprises". De plus, la base de crédit donnée est encore insignifiante. L'accès au financement des TPE est un enjeu important pour le Maroc en raison de son poids dans l'économie. Le débat est encore ouvert car il faut s'interroger sur les mécanismes par lesquels les fonds sont utilisés pour assurer leur croissance et leur pérennité. Les institutions de méso finance (IMeF) visent à lutter contre la myopie financière, c'est-à-dire l'incapacité de capter les participations des TPE aux dépenses publiques de l'État. Cette situation, en plus de la contribution attendue de l'État, renforce l'exclusion financière des TPE, ce qui empêche le développement de l'économie marocaine et limite ainsi la création d'emplois. Pour combler ces défis, certaines institutions comme Al Amana Microfinance ont récemment ajouté des produits spécifiquement destinés au financement des TPE, d'où la naissance du méso-financement.

Comment peut-on évaluer les produits TPE proposés par l'association Al Amana ? Est-ce-que ces produits permettent -ils une certaine inclusion financière ?

Pour répondre à cette problématique ,on va traiter dans une première partie le concept de la mésofinance et sa genèse surtout dans la région MENA. La deuxième partie présente d'une manière générale le cadre de fonctionnement ainsi que les activités d'Al Amana Microfinance qui est l'une des plus grandes associations de microcrédit au Maroc , et qui a récemment lancé une nouvelle gamme de produits destinés aux TPE. La troisième partie met en exergue le reporting des réalisations des trois produits TPE présentés dans huit régions du Maroc .Et Enfin, La dernière partie concerne certains obstacles et défis qui entravent le développement du secteur de la mésofinance dédié exclusivement pour le financement des TPE.

II . LE CONCEPT DE LA MESOFINANCE ET LE FINANCEMENT DES TPE

A. De la Microfinance à la Mésofinance

Concernant le secteur de la microfinance au Maroc, de nombreuses associations proposent la microfinance par des moyens conventionnels, notamment des prêts à court terme. Le Maroc est considéré comme un leader du microcrédit parmi les pays MENA, et le secteur est stratégiquement important pour le pays. Au Maroc, les institutions de microfinance sont bien connues, environ 1 adulte sur 10 donc 5% déclare avoir déjà utilisé un produit ou service de microfinance. Le secteur de la microfinance s'est développé rapidement et reste important car le gouvernement a également amélioré le cadre réglementaire et assuré la liquidité du secteur. Cependant, le cadre juridique et réglementaire limite la capacité du secteur de la microfinance à accroître l'échelle et la portée de ses services financiers pour combler le déficit financier restant pour les groupes pauvres, aussi ne répond pas aux besoins des groupes pauvres qui utilisent les services financiers pour épargner, financer d'autres besoins (par exemple l'éducation, le logement) et s'assurer contre les risques. En outre, les institutions financières ne sont pas autorisées à proposer d'autres produits (tels que le micro-leasing) qui pourraient faciliter les investissements et les besoins financiers des micros et petites entreprises. Enfin, le statut d'association limite la capacité des IMF à diversifier et à renforcer leurs sources de financement (banques, investisseurs ou déposants).Le segment pauvre du Maroc et les très petites entreprises souffrent de nombreux problèmes qui les désavantagent fortement et vivent dans des conditions très précaires, ainsi que la microfinance apparaît insuffisante et ne peut pas résoudre le problème des TPE , d'où une certaine attention et des initiatives ont été prises pour résoudre ce problème.

Les TPE jouent un rôle clé dans la croissance économique des pays en développement comme des pays développés. Dans toutes les économies, les TPE représentent une part importante dans la création d'emplois. Cependant, le rôle des TPE est limité par un financement insuffisant et un style de gestion inapproprié. Les gouvernements ont donné à ces entreprises et à l'amélioration de leur compétitivité un rôle économique de plus en plus central. Le cas du Maroc ne fait pas exception. La plupart des personnes ont déclaré que les TPE n'étaient pas satisfaits des ressources financières qui sont principalement orientées vers le profit pour les grandes entreprises au Maroc. Par conséquent, les banques au Maroc n'ont pas d'appétence pour le financement des TPE. Ainsi que les TPE auront du mal à trouver un accès au financement au Maroc parce que les banques ne sont pas disposées à les financer et à les soutenir.

Donc comment les systèmes de financement pourraient développer un soutien supplémentaire pour répondre aux besoins des TPE au Maroc ? Cette question est liée à la relation et la corrélation entre la mésofinance comme outil de financement, l'inclusion financière comme objectif immédiat et l'entrepreneuriat comme objectif indirect.

L'inclusion financière ne peut pas atteindre l'objectif de développement économique qui nécessite une approche économique ou "approche globale" qui se concentre sur le renforcement des capacités, la fourniture d'infrastructures adaptées et le financement via un partenariat intelligent. Il vise à découvrir des opportunités d'investissements rentables et des projets durables qui considèrent les pauvres et les TPE comme de véritables acteurs économiques. Dans le cadre de l'approche de développement économique, l'institution financière participe directement et activement à la chaîne de valeur, en commençant par le partenaire stratégique et les bons fournisseurs pour avoir de meilleures négociations de prix et les clients finaux pour vendre les biens dans de bonnes

conditions. Cette participation nécessite une bonne gestion et gouvernance. La mésofinance, inclusion financière et entrepreneuriat d'autre part, la microfinance n'est plus suffisante et ne peut pas résoudre le problème de la catégorie des TPE. Ils ont ajouté que même si les modes de financement microcrédits sont importants, ils doivent être combinés et intégrés à une approche globale (économique et sociale) pour renforcer l'entrepreneuriat. D'où la nouvelle loi relative à la microfinance serait utile pour faciliter le financement des TPE, en permettant aux AMC de faire des innovations à ce niveau. Il existe deux types d'innovation : l'innovation incrémentale, qui consiste à améliorer et à compléter un produit existant. Il peut s'agir, par exemple, de modifier le taux d'intérêt d'un produit existant ou de modifier les stratégies de marketing. En revanche, cette innovation demande beaucoup moins de temps, d'argent et d'efforts qu'une innovation radicale. La probabilité d'amélioration du produit peut exister à la fois au niveau du Front Office et du Back Office. Soit une innovation radicale, en revanche, est le lancement d'un produit entièrement nouveau, comme un produit d'épargne contractuelle.

Quant à l'entrepreneuriat, la mésofinance encourage la création de TPE en les incluant dans la catégorie des grands projets, parce que les TPE ciblent les chômeurs non scolarisés et moins diplômés, ce qui permettra de réduire le taux de chômage et la pauvreté et bien sûr augmenter la croissance de l'économie marocaine.

B. La Transformation des ONG de Microfinance :

Les institutions de microfinance jouent un rôle de plus en plus important dans le monde financier de la plupart des pays en développement, et elles apparaissent aujourd'hui comme un vecteur de développement et un rempart contre l'exclusion financière. Afin de soutenir durablement la croissance des IMF, le développement de ce secteur et d'améliorer leur impact économique et social, certains spécialistes du microcrédit comme White et Campion (2002), Fernando (2004), Ledgerwood et White (2006) ont proposé la transformation.

De plus en plus d'institutions de microfinance à but non lucratif (ONG de microfinance) deviennent désormais des organisations à but lucratif, en particulier des institutions financières réglementées telles qu'AL AMANA MICROFINANCE. Généralement, la raison du changement est un ou plusieurs facteurs, notamment : le besoin de capital, le désir de fournir des services normalement réservés aux institutions financières réglementées (comme l'épargne), l'existence de nouvelles lois ou réglementations qui imposent ou autorisent la transformation.

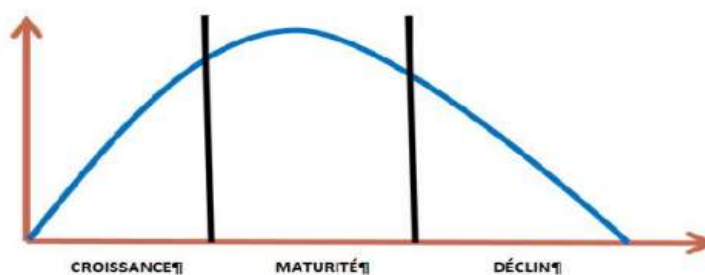
"La transformation institutionnelle est une mesure par laquelle une société change de forme juridique par décision des actionnaires." Il s'agit d'une stratégie de croissance interne mise en œuvre par certaines grandes institutions financières, notamment le statut juridique des associations/ONG pour assurer leur viabilité financière et institutionnelle. Les institutions financières ayant le statut juridique d'une association/organisation non gouvernementale sont considérées comme des institutions qui n'ont pas de véritable propriétaire vers qui se tourner en cas de problème. De ce fait, les dirigeants de ces IMF/ONG seraient moins préoccupés par l'efficacité de l'organisation.

Pour la plupart des transformations, les IMF ont deux objectifs principaux :

- Offrir aux clients une gamme de services financiers autres que le crédit, y compris des services d'épargne et de transfert (ex. produits destinés aux TPE d'Al Amana).
- L'accès au capital doit être augmenté soit par des prêts commerciaux (qui ne sont pas disponibles pour de nombreuses organisations de microfinance), des dépôts, par la levée de fonds propres, ou les trois à la fois.

Par ailleurs, il est important de comprendre que la courbe naturelle de développement des associations/ONG de microfinance est la suivante :

Fig.1: La courbe naturelle de développement des associations/ONG de microfinance



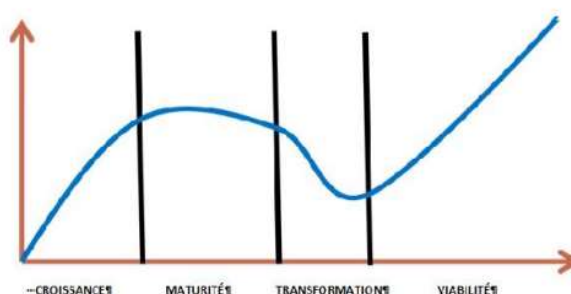
Source : Les Notes pratiques élaborées par la Division des politiques et du conseil technique du FIDA, Septembre 2016

L'expérience a montré que les organisations de microfinance/ONG se développent naturellement selon trois phases principales:

La phase de croissance couvre généralement les dix premières années de l'institution financière. À ce stade, si l'installation est bien gérée, elle se développe bien et affiche de bons indicateurs de performance.

Après la phase de croissance, l'institution financière entre dans la phase de maturité, au cours de laquelle sa croissance ralentit, s'arrête et commence à ralentir. Durant cette phase, qui dure une dizaine d'années, l'institution financière est confrontée à des problèmes administratifs et, notamment, de disponibilité des financements. Ensuite, les changements institutionnels sont inévitables. Si une institution financière ne réalise pas son changement institutionnel. Dans la phase de maturité, elle entrera inévitablement dans la phase de déclin et finira par disparaître.

Fig.2 : la courbe de l'évolution des associations/ONG de microfinance qui se sont transformées.



Source : Les Notes pratiques élaborées par la Division des politiques et du conseil technique du FIDA, Septembre 2016

L'expérience a montré que les associations/ONG de microcrédits transformés ont généralement évolué à travers quatre étapes principales. Les deux premières étapes (croissance et maturité) sont identiques au développement naturel ci-dessus. Les deux dernières étapes (transformation et viabilité) ont les caractéristiques suivantes : Dans l'étape de transformation institutionnelle, qui dure de deux à cinq ans, la performance générale de l'IMF est affaiblie pendant un certain temps en raison des différentes mesures de restructuration mises en œuvre. Consomme une partie du temps et des ressources financières des employés de l'institution. Si le changement institutionnel réussit, l'institution financière entre dans la viabilité, caractérisée par une nette amélioration de ses indicateurs de croissance et de performance.

En général, ces transformations sont motivées par des changements législatifs (la loi 50-20) ou encore par le désir de fournir de nouveaux services (produits TPE) .

C. Présentation de la Loi 50-20 :

La loi 50-20 publiée le 14 juillet 2021 qui s'inscrit dans le cadre de l'intégration continue du microcrédit dans le système financier et de l'amélioration de sa gestion, vise à élargir le champ d'activité des institutions de microcrédit, qui comprend, outre l'octroi de microcrédit, par ex. sur le fonctionnement de la collecte des cautions et des petites assurances conformément à la réglementation en vigueur. La loi 50-20 se compose de vingt articles, vise à élargir la portée des activités des institutions de microcrédit au-delà de la fourniture de microcrédit aux activités de collecte de dépôts et de micro assurance ".....Les services de microfinance comprennent l'octroi de microcrédit, la réception des fonds du public et les opérations de micro-assurances conformément à la législation en vigueur....." article 1, ainsi qu'à la fourniture de services de conseil, de formation et d'assistance technique dans le domaine du microcrédit. ("Outre les activités prévues à l'article premier ci-dessus, les institutions de microfinance peuvent fournir à leur clientèle des services de formation, de conseil et d'assistance technique dans le domaine de la microfinance" article 6). Les principaux apports de ce texte sont :

D'abord, selon cette loi une institution de microcrédit se définit donc comme « toute personne morale exerçant des activités de microcrédit en faveur de personnes à revenu limité dans le but de créer ou de développer des activités de production ou de services, ou des activités génératrices de revenus et créatrices d'emploi » article 2. Désormais, les institutions de microfinance

peuvent, sous certaines conditions et avec l'approbation de l'Al Maghreb Bank, recevoir des fonds du public et (sous réserve de l'approbation de l'ACAPS) mener des opérations de micro assurance conformément à la loi applicable.

Cette loi est considérée transformatrice propose de changer le vocabulaire, car le terme microcrédit devrait être changé en microfinance, on assiste également à la création d'une nouvelle catégorie d'institutions de microcrédit dénommée « Association de développement dans le domaine de la microfinance ». Toute association qui, soit exerce l'activité de microfinance à travers une société anonyme constituée à cet effet et agréée par Bank Al-Maghrib en tant qu'établissement de crédit dédié, soit fait apport à ladite société. Dans ce cas, il serait interdit aux associations de développement de s'engager elles-mêmes directement dans des activités de microfinance. Elle ne peut proposer à ses clients que des formations, des conseils et une assistance technique en microfinance.

Selon l'article 2 de ladite loi, la création des institutions de microfinance peut se faire sous deux formes juridiques différentes. C'est-à-dire sous la forme d'une association en tant qu'organisme assimilé à un établissement de crédit, ou sous la forme d'une

société par actions assimilée à un établissement de crédit. Cependant, il existe également une représentativité unique du secteur de la microfinance, quelle que soit la forme juridique adoptée.

La loi précise également les conditions d'exercice des activités, car les sociétés anonymes à créer doivent être des établissements de crédit établis conformément à la loi n° 103-12 "Pour l'exercice de l'activité de microfinance, les sociétés anonymes visées à l'article 2 ci-dessus doivent être agréées en tant qu'établissement de crédit conformément aux dispositions de la loi précitée n°103-12. Les sociétés anonymes agréées en tant qu'établissement de crédit peuvent, sous réserve du respect des dispositions législatives et réglementaires applicables en la matière, effectuer les opérations de transfert de fonds" article 3 ; et ne sont pas autorisées à percevoir auprès des associations de microcrédit de collecter des fonds publics "Les institutions de microfinance constituées sous forme d'association, ne sont pas autorisées à recevoir des fonds du public" article 4.

Également, le rehaussement du plafond de crédit accordé aux TPE qui passe de 50.000 à 150.000 DH, elle traite également le montant maximum des sommes accordées par les institutions concernées, qui doit être approuvé par décret en fonction de la catégorie, des objectifs et des ressources financières de chaque institution, "Le montant maximum du microcrédit octroyé par les institutions de microfinance en fonction de la catégorie et des objectifs de chaque institution ainsi que ses moyens financiers, est fixé par voie réglementaire. La réception des fonds et la réalisation des opérations de micro-assurances, sont effectuées par les institutions de microfinance selon les critères et les limites fixés par voie réglementaire, après avis de Bank Al-Maghrib ou de l'Autorité de contrôle des assurances et de la prévoyance sociale, selon le cas" article 5.

Les dispositions de la loi adoptée fixent les règles de liquidation et de liquidation des institutions de microcrédit (articles 1 à 15) et précisent notamment que la liquidation a lieu après l'annulation de l'agrément "L'association de microfinance dont l'agrément est retiré dans les cas prévus à l'article 52 de la loi n°103-12 précitée, doit cesser d'exercer son activité de microfinance immédiatement à la date fixée dans la décision du retrait d'agrément qui sera publiée au «Bulletin officiel»" article 12 et que la liquidation est transférée à l'état, qui le distribue à d'autres institutions dans le même but "Le produit net de liquidation est attribué à l'État pour être consacré à des organismes ayant le même objet" article 15.

Toutefois, les associations de microcrédit en activité à la date de publication de la nouvelle loi au Journal officiel sont automatiquement reconnues comme associations de microcrédit. En outre, ils disposent d'un délai de 12 mois à compter de cette publication pour se conformer à leur règlement et à leurs règles de fonctionnement conformément aux dispositions de la loi n°103-12.

En bref, cette loi stipule que le règlement modifie le nombre maximum de microcrédits, précise la procédure de liquidation des institutions de microcrédit dont l'agrément n'a pas encore été retiré et vise à adapter les dispositions de cette loi aux dispositions de la loi bancaire et à veiller à ce qu'il n'y ait qu'un seul bureau de représentation des institutions de microcrédit quelle que soit leur forme juridique.

D. La Mésofinance dans la Région MENA :

Les pays à revenu intermédiaire et, de surcroît, en transition comme le Maroc, ont tout à gagner à améliorer l'environnement des affaires, notamment celui des petites et moyennes entreprises qui représentent 93 % de l'ensemble des entreprises opérant dans l'économie, dont 64 % sont des TPE, 29 % sont des PME et 7 % sont des entreprises GE. À cette fin, un récent rapport de la Banque européenne d'investissement (BEI) a recommandé aux gouvernements des pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord de mettre en œuvre et d'adopter la série de mesures :

La première concerne qu'il est important d'adopter une définition standardisée et largement acceptée des TPE pour faciliter la création d'un système statistique national fiable qui permettrait d'identifier et de quantifier les TPE. Cela aiderait à intégrer les TPE informelles dans le secteur formel et fournirait des informations solides et fiables pour aider le gouvernement à élaborer des politiques, des stratégies et des programmes dédiés, ainsi que pour aider les institutions financières à prendre des décisions de crédit éclairées. En somme, il s'agit d'un premier pas important pour améliorer la situation des TPE.

La deuxième recommandation est importante pour soutenir la croissance des TPE, car il consiste à renforcer l'environnement juridique et fiscal pour aborder des questions telles que l'adoption d'une réglementation appropriée sur les droits de propriété, l'exécution des contrats, la réduction des coûts d'entrée sur le marché et la mise en place d'un système fiscal efficace. Ces mesures sont essentielles pour favoriser le développement des TPE, stimuler la création d'emplois et améliorer l'environnement économique dans son ensemble.

La création de synergies entre les différents acteurs et une politique cohérente en faveur des TPE est une autre priorité importante. Dans chaque pays de la région MENA, plusieurs ministères et organismes sont impliqués dans les politiques liées à l'emploi et aux TPE, chacun abordant le marché selon son propre mandat. Il est donc essentiel de coordonner les efforts de ces acteurs pour maximiser les avantages pour les TPE et améliorer l'environnement économique dans son ensemble. En somme, il s'agit d'une recommandation clé pour soutenir la croissance des TPE dans la région MENA.

La quatrième recommandation suggère de fournir un soutien particulier aux petites et moyennes entreprises innovantes ainsi qu'aux entreprises de petite taille ayant un potentiel élevé de production efficace. Une manière d'aider ces entreprises à fort potentiel de croissance est de leur offrir un financement alternatif, car les banques sont souvent réticentes à les financer. Une autre approche,

tout aussi cruciale, consiste à améliorer leur capacité à assimiler et à diffuser des technologies éprouvées, ainsi qu'à adapter des outils de gestion innovants, plutôt que de chercher à en créer de nouveaux.

Afin d'encourager les banques privées à jouer leur rôle dans le financement des TPE de manière prudente et responsable - cinquième domaine d'action - les gouvernements doivent améliorer l'infrastructure financière (systèmes comptables et d'audit, bureaux de crédit, garanties et régimes d'insolvabilité). Cela signifie que les gouvernements doivent s'assurer que les options de financement offertes par les institutions financières locales soient compétitives. Bien que les résultats obtenus jusqu'à présent n'aient pas été à la hauteur des attentes, il est essentiel de poursuivre la réforme du secteur bancaire afin de le rendre conforme aux normes financières de marché généralement acceptées.

Cela implique également d'améliorer la supervision bancaire. Considérée jusqu'à présent comme « inadéquate et insuffisante », elle doit être renforcée étant donné que l'activité des banques s'étendra désormais aux PME. Bien que les banques soient tenues de constituer « un portefeuille solide et durable de PME » et d'atteindre un niveau de performance supérieur dans ce secteur, elles devront également « élaborer des stratégies et des modèles d'affaires spécifiques ».

III. PRESENTATION D'AL AMANA MICROFINANCE


A. Présentation et Fiche Technique de l'Association :

Al Amana Microfinance est une association à but non lucratif régie par le dahir du 15 novembre 1958, complétée par celui du 10 avril 1973. Elle existe depuis 1997 et a reçu en 2000 l'agrément du ministère des Finances pour opérer en tant qu'association du microcrédit conformément à la loi du premier avril 1999 qui encadre la micro finance au Maroc.

Al Amana Microfinance est membre de plusieurs réseaux : FNAM, SANABEL, réseau international de Women's World Banking (WWB). L'institution est aussi membre du réseau international Microfinance Network (MFN) et du Microfinance Africain Institutions Network (MAIN). Les 24 membres de l'assemblée générale (AG), personnalités des mondes politique, associatif, bancaire, journalistes et universitaires marocains, sont tous bénévoles. La plupart de ces membres font partie de l'assemblée générale depuis le lancement des activités depuis 1997. Le conseil d'administration (CA) compte 15 membres, dont 5 font partie du Bureau exécutif du CA. Il existe aussi un comité de veille et de suivi (CVS), organe statutaire consultatif, composé de partenaires externes et ayant pour but de surveiller avec le CA les axes d'action d'Al Amana. Monsieur Driss JETTOU, ancien président d'Al Amana et ancien premier ministre du Maroc, personnage clé dans l'institution, reste président d'honneur de l'institution.

TABLEAU I : FICHE TECHNIQUE DE L'AAA

Raison sociale	Association de microcrédit agréée par le ministre des Finances par arrêté n° 514 00 en date du 31 mars 2000
-----------------------	---

Logo	
Adresse	Le siège social de l'Association est établi au 40 Av. Al Fadila, Rabat 10130
Téléphone	05372-89500
Site Web	https://www.alamana.org.ma/fr
E-mail	alamana@alamana.org.ma
ICE	001594631000062
IF	3334654
CNSS	6074819

Source : Site Al Amana Microfinance

En 2021, Al Amana dispose d'un siège à Rabat et de 530 agences, elles sont réparties sur le territoire marocain, principalement en zone urbaine. Le siège héberge l'équipe de direction et son personnel de soutien, soit près de 803 personnes. Une cinquantaine de personnes est affectée à l'encadrement, l'appui, le développement et le contrôle, et disséminée sur les diverses régions. Le réseau Al Amana représente 40 % du secteur de microcrédit au Maroc avec 530 agences et 86 agences mobiles, comme le montre le tableau ci-dessous :

TABLEAU II : IMPLANTATION SUR LE TERRITOIRE MAROCAIN

	2017	2018	2019	2020	2021
NOMBRE D'AGENCES / RURAL	299	301	298	302	287
NOMBRE D'AGENCES / URBAIN	258	259	266	263	243
AGENCES MOBILES	86	86	86	86	86
RÉSEAU GLOBAL	643	646	650	646	616

Source : Rapport d'activité d'Al Amana 2021

La Mission d'Al Amana Microfinance est de contribuer au développement économique et social de notre pays à travers l'inclusion financière des populations exclues du système financier classique.

Sa vision est d'être l'institution de référence en microfinance, préférée par ses clients, desservant le plus grand nombre de bénéficiaires, offrant des services diversifiés et innovants, performante financièrement et ayant un fort impact social.

Les valeurs d'Al Amana Microfinance reposent sur quatre groupes :

- Valeurs fondamentales : l'intégrité ; la transparence et la responsabilité.
- Valeurs de progrès : le goût de la persévérance et du succès ; la rigueur ; l'engagement et l'altruisme.
- Valeurs professionnelles : la performance et le sens de l'innovation.
- Valeurs collectives : l'appartenance et l'équité.

B. Produits et Services de l'Association :

1) *Produits de microcrédit* : Dans le cadre du développement économique et social des populations fragiles exclues de l'accès au financement classique, Al Amana Microfinance offre des services financiers et non financiers aux personnes ayant une activité génératrice de revenus, aux micro entreprises et ménages. Parmi les populations visées: les jeunes, les femmes, le rural et les vulnérables économiquement au sens large.

➤ PRÊTS SOLIDAIRES (PS) :

Prêts octroyés à des groupes de 5 personnes maximum engagées à développer leurs activités génératrices de revenu et à se cautionner mutuellement pour le remboursement de leurs prêts. Les montants de ces prêts peuvent atteindre 50 000 DH remboursables par échéances bimensuelles ou mensuelles.

➤ PRÊTS INDIVIDUELS AU LOGEMENT (PIL) :

Prêts octroyés aux personnes désirant acquérir, construire ou améliorer leur logement ou se doter d'installations électriques ou d'alimentation en eau potable. Les montants de ces prêts peuvent atteindre 50 000 DH remboursables par échéances bimensuelles ou mensuelles.

➤ PRÊTS INDIVIDUELS À L'ENTREPRISE (PIE) :

Prêts accordés aux micros entrepreneurs désirant développer leur activité de production ou de service. Les montants de ces prêts peuvent atteindre 50 000 DH remboursables par échéances bimensuelles ou mensuelles.

➤ PRÊTS IDMAJ :

Prêts accordés aux jeunes micro-entrepreneurs, dont l'âge est compris entre 18 et 35 ans, désirant développer leur activité de production ou de service. Les montants de ces prêts sont compris entre 1 000 et 50 000 DH remboursables par échéances bimensuelles ou mensuelles.

2) *Les produits destinés à la TPE* : Pour accompagner les besoins aussi grandissants que diversifiés des Très Petites Entreprises (TPE), Al Amana Microfinance s'est lancée dans une nouvelle gamme de produits spéciaux TPE. Ainsi, son offre a été élargie à trois nouveaux produits destinés à financer les besoins d'exploitation et de trésorerie des TPE :

➤ TAMWIL OTO :

Tamwil OTO est un prêt destiné au financement de l'acquisition d'un véhicule utilitaire neuf nécessaire à l'exercice des activités professionnelles de l'entreprise. Un prêt dont le montant est compris entre 10 000 Dhs et 150 000 Dhs avec des mensualités allant de 6 mois à 5 ans. Ce nouveau produit propose une tarification adaptée, des frais de dossier forfaitaires et aussi des garanties allégées selon la situation professionnelle du client.

➤ TAMWIL MILKIA :

Prêt destiné à financer l'acquisition d'un lot de terrain, d'un logement ou d'un local commercial pour tout client ayant un besoin d'accès à la propriété dont le montant est compris entre 10 000 DH et 150 000 DH avec des mensualités allant de 1 an à 8 ans .

➤ TAMWIL TANMIYA :

Prêt destiné au financement des investissements ou le besoin d'exploitation de la TPE pour tout client dont le besoin de financement est compris entre 50 000 DH et 150 000 DH avec des mensualités allant de 1 an à 7 ans.

➤ TAMWIL MOUMTAZ :

Tamwil Moumtaz s'adresse à toute TPE ou auto-entrepreneur désireux de développer ses activités et dont le besoin de financement est compris entre 10000 DH et 50 000 DH. Ce prêt remboursable via échéances mensuelles sur une durée de 1 à 5 ans est accessible aux personnes répondant au moins à l'une des conditions d'éligibilités ci-après : Être inscrit au registre de commerce; Disposer du statut d'auto-entrepreneur ; Être assujetti à la taxe professionnelle; Être inscrit dans des registres professionnels gérés par des instances gouvernementales ou des instances indépendantes reconnues par les autorités; Disposer d'une autorisation d'exercer ou d'un agrément professionnel octroyé par une autorité gouvernementale ou locale reconnue.

3) *Les produits de diversification* :

➤ TAYSSIR AL AMANA :

Service d'assistance médicale, assuré en partenariat avec un partenaire spécialisé. Il couvre les clients d'AL Amana, ainsi que leurs conjoints et enfants pendant toute la durée de leurs prêts. L'assistance médicale couvre toutes les étapes de la vie du client et de sa famille depuis la naissance jusqu'au décès, en prenant en compte les urgences médicales, telles que : le transport ambulatoire, l'hospitalisation et le forfait d'assistance pour le premier diagnostic d'une maladie grave. Le coût de la prestation

famille est de 10DH par mois. Le système d'indemnisation est simple et s'effectue sur déclaration par appel d'un plateau d'assistance et un forfait est attribué à chaque prestation. La prestation est disponible sur l'ensemble du territoire national.

➤ **PRODUITS DOMESTIQUES :**

Al Amana Microfinance a initié une offre de services domestiques qu'elle continue d'étoffer pour élargir sa gamme des services de proximité à sa clientèle.

➤ **TRANSFERT D'ARGENT :**

Service lancé en 2012 en partenariat avec un opérateur spécialisé. Il intègre les services de transfert d'argent domestique (Cash Express) et de transfert d'argent international (Western Union et Money Gram).

➤ **HISSAB BIKHIR :**

C'est un compte de dépôt et de retrait, lancé en mai 2014 en partenariat avec un opérateur de transfert d'argent de premier plan. En plus de l'ouverture de compte, le client peut être équipé d'une carte monétique qui lui permet de faire d'une part, des opérations de retrait d'espèces auprès des guichets du réseau bancaire et d'autre part, des paiements auprès des commerces physiques possédant un TPE (terminal de paiement électronique).

4) *Les services non financiers* : Il s'agit de la formation et l'accompagnement des clients micro-entrepreneurs. Ces formations de base aident les bénéficiaires à comprendre divers aspects des produits qu'ils contractent. D'autres formations sont dispensées portent sur l'éducation financière, le management et des formations métiers.

IV. REPORTING DES PRODUITS DE L'ASSOCIATION AL AMANA MICROFINANCE

On s'intéresse à l'évaluation de trois produits TPE à savoir : Le produit Tamwil Tanmiya, le produit Tamwil OTO et Tamwil Milkiya dans huit régions (Casa, Agadir, El Jadida, Fès, Marrakech, Rabat, Oujda et Tanger) depuis leur lancement jusqu'à la moitié du mois de mai 2023, en calculant le taux de réalisation opérationnelle « TRO ».

Ces produits sont destinés à financer les investissements et les besoins d'exploitation des entreprises clientes, qu'elles soient nouvelles ou renouvelées, dont le besoin de financement est compris entre 50 000 DH et 150 000 DH.

TABLEAU III : RÉCAPITULATIF DES CUMULS DES RÉALISATIONS DES PRODUITS TPE PAR RÉGION POUR LES 5 MOIS DE L'ANNÉE 2023

Région		Réalizations cumulés de production		
Code	Libellé	Objectifs cumulés au 31/05/2023	Réalisations cumulées	TRO
1	Rabat	463	96	20,80%
2	Casa	635	90	14,20%
3	Marrakech	538	83	15,40%
4	Fes	570	114	20%
5	Agadir	598	182	30,50%
6	Oujda	418	106	24,40%
7	Tanger	403	77	19,10%
8	El Jadida	403	38	9,40%
Total général		4028	786	19,50%

Source : Par nos soins

Le tableau représente le cumul des réalisations de déblocage des produits TPE (OTO, Tanmiya et Milkiya) par les 8 régions, on a calculé le TRO "Taux de réalisation opérationnelle" pour mesurer la rentabilité des trois produits. Ce taux permet de constater si les résultats générés par son exploitation sont en relation avec les moyens mis en œuvre pour les produire.

TRO taux de réalisation opérationnelle = Réalisations / Objectifs

Les résultats du tableau montrent que le taux de réalisation opérationnelle général pour les 5 premiers mois de 2023 égale à 19,5% donc presque 20% des objectifs fixés sont atteints. Cela signifie que l'investissement a généré un rendement important en cours de cette période.

Les trois produits de financements Tanmiya, Oto et Milkiya sont efficaces pour répondre aux besoins des très petites entreprises et leur fournir des financements. L'analyse quantitative effectuée a montré que ces produits sont performants depuis leur démarrage, ce qui témoigne de leur popularité auprès des clients.

La mésofinance est souvent utilisée pour financer des entreprises dans les pays en développement ou les économies émergentes, où les petites et moyennes entreprises représentent une part importante de l'économie mais où l'accès au financement est souvent limité. Les prêts de mésofinance sont généralement de plus grande taille que les prêts de microfinance, mais moins importants que les prêts traditionnels. Les taux d'intérêt sont également plus élevés que ceux des prêts traditionnels, mais souvent plus bas que ceux des prêts de microfinance.

En général, lorsqu'un produit est lancé sur le marché, il est souvent accompagné de certaines fonctionnalités et caractéristiques. Au fil du temps, les gestionnaires peuvent apporter des améliorations et des mises à jour pour améliorer la qualité et les performances du produit.

Ces améliorations peuvent être apportées en réponse aux commentaires des clients, aux tendances du marché ou aux avancées technologiques. Les mises à jour peuvent inclure des améliorations de la conception, des fonctionnalités supplémentaires, des corrections de bogues et des améliorations de la sécurité.

Dans notre cas les trois produits deviennent de plus en plus importants et cela peut être expliqué par le portefeuille actif car depuis son démarrage, les prêts actifs ont connu une augmentation remarquable avec 1 914 prêts et un encours de 198 536 378 DHS, aussi on peut ajouter que 786 prêts débloqués au cours de l'exercice 2023 contre 351 prêts débloqués au 31.05.2022 soit une évolution de 124% avec 88 515 783 DHS de montant brut débloqué contre 41 175 528 au 31.05.2022.

TABLEAU IV : LE PORTEFEUILLE ACTIF DEPUIS LE DÉMARRAGE DES TROIS PRODUITS TPE (EN MILLIONS DE DIRHAMS)

Régions		Portefeuille actif	
Code	Libellé	Nombre de prêts	Encours
1	Rabat	190	21 249 522
2	Casa	235	22 353 186
3	Marrakech	290	31 245 295
4	Fes	208	19 936 768
5	Agadir	397	40 378 751
6	Oujda	293	31 264 793
7	Tanger	168	17 046 960
8	El Jadida	137	15 061 103
Total général		1 918	198 536 377

Source : Par nos soins

Ces résultats sont des indices positifs montrant que la mésofinance est à cheval entre le secteur bancaire classique et l'univers de la microfinance. En effet, les institutions qui appliquent la mésofinance sont pourvoyeuses de solutions à valeur ajoutée à même de combler le chaînon manquant qui existe entre les banques traditionnelles et les institutions de microfinance.

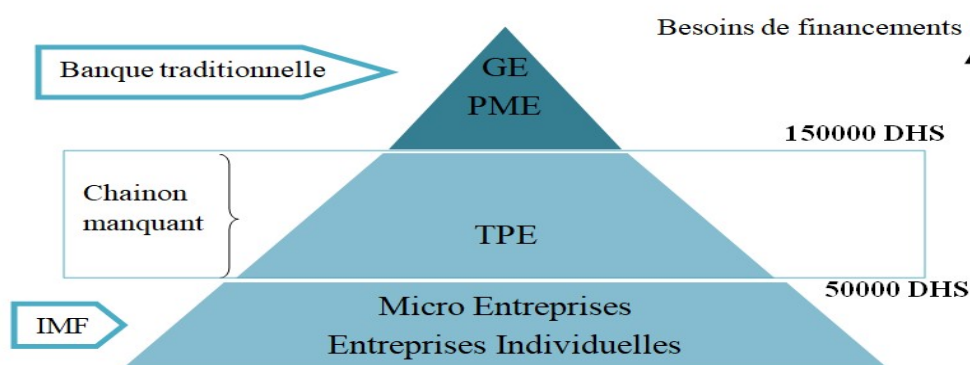
Pour conclure, la mésofinance devient une option de plus en plus populaire pour faire avancer le financement des TPE surtout qu'elle enregistre des performances quantitatives considérables et des offres d'emploi à un bon nombre de personnes qui sont un catalyseur de développement des économies.

V. LES DEFIS DE LA MESOFINANCE

Les conditions nécessaires au développement des TPE dont l'accès au crédit sont mal réunies dans les pays en développement. Entre les microentreprises, souvent informelles, et les grands groupes, ce segment de clientèle du secteur privé évite les cycles financiers traditionnels faute de solutions financières adaptées à leurs besoins, se situant entre les transactions et le crédit minimum des banques traditionnelles.

Ces entreprises doivent souvent s'appuyer sur des sources de financement informelles (amis, famille, complicités, etc.) voire sur des auto-financeurs inadaptés. Le manque d'accès au crédit est un véritable frein à la croissance de ces pays et, plus largement, au développement économique de ces pays.

Fig.3 :
Figure



explicative de l'accès de financement pour chaque catégorie des entreprises

Source : Par nos soins

De nombreux obstacles s'opposent au développement du crédit « TPE » associés aux caractéristiques des entreprises et à l'organisation des institutions financières.

➤ **Freins liés aux caractéristiques des TPE :**

- Leur faible niveau de formalisation,
- Les compétences managériales sont encore insuffisantes (gestion, comptabilité, marketing, etc.),
- Faible niveau de capital,
- Faible valeur des actifs offerts en garantie et Difficultés rencontrées par les institutions financières d'utiliser ces garanties,
- Les entrepreneurs rencontrent des difficultés pour produire des garanties personnelles.

➤ **Freins liés aux établissements financiers :**

- Risque de surendettement : Les TPE pourraient se retrouver dans une dette insupportable si elles ne peuvent pas rembourser le prêt à temps.
- Paiements mensuels élevés : Les TPE peuvent se trouver incapables de rembourser les mensualités mensuelles étant donné leur flux de trésorerie irrégulier.
- Garanties : Les demandes de garanties pour les prêts de mésofinance peuvent être dissuasives pour les TPE qui ont déjà leur propre garantie.

En conclusion, la mésofinance est devenue un outil important pour le développement économique. De nombreuses institutions de microfinance souhaitent se lancer dans le financement des TPE du secteur formel et du secteur informel. L'examen du dossier de crédit en mésofinance est différent de celui en microfinance. L'étude des risques et des garanties est très différente de la pratique de la microfinance. Ce n'est pas le même métier que la microfinance.

VI. CONCLUSIONS

Les TPE dans la plupart des pays du Sud et surtout dans les pays moins avancés, ont rarement accès au financement bancaire alors que celui-ci est primordial pour leur développement. Ce problème d'accès au financement provient du fait que les banques considèrent ces institutions trop risquées: manque de visibilité sur les projets à financer, absence de business plan, fonds propres et garanties insuffisantes, etc. À cela s'ajoute l'éternel argument avancé par les banquiers 'classiques' de la gestion et du suivi de crédits peu élevés qui se révèle donc très coûteux pour les banques.

Pour pallier ce manque de financement d'institutions, qui demeurent pourtant un vecteur de croissance et de création d'emplois important, est apparue la mésofinance. Il regroupe donc toutes les initiatives qui permettent de financer le chaînon manquant de la finance, c'est-à-dire les clients, les institutions qui sont à cheval entre la microfinance et la finance bancaire. En clair, il s'agit de faire évoluer les formes de 'banking' pour cette clientèle particulière qui n'est financée ni par les banques, ni par les institutions de microfinance. Dans les cas d'espèce, on parle de downscaling ou de descente en gamme s'il s'agit d'institutions bancaires qui veulent conquérir ce marché et donc octroyer des financements inférieurs à la moyenne pratiquée, de upscaling ou de montée en puissance si cela est effectué par des institutions de microfinance qui veulent répondre aux attentes des TPE/PME.

Dans ce contexte, l'association Al Amana est devenue le leader marocain de la mésofinance en offrant une gamme de produits dédiée surtout aux TPE afin de répondre à leurs attentes en matière de financement, de croissance et de pérennité pour garantir l'objectif ultime de leur inclusion financière.

Les trois produits de financements Tanmiya, Oto et Milkiya sont efficaces pour répondre aux besoins des très petites entreprises et leur fournir des financements. L'analyse quantitative effectuée a montré que ces produits sont performants depuis leur démarrage, ce qui témoigne de leur popularité auprès des clients.

À l'instar de la digitalisation accrue et de la technologie avancée, est-ce-que les produits TPE d'Al Amana seront dépassés et doivent être remplacés par d'autres plus sophistiqués qui répondent aux exigences du marché ?

REFERENCES

- [1] A. Zarfi, (2022), " Participative Finance, Microfinance, and Self Entrepreneurship in Morocco " , éd.économica.
- [2] C. Poursat, J. Hajdenberg et S. Boyé (2006), " le-guide-de-la-microfinance " Ed. Eubanque.
- [3] M. Zarouali, (2020), " le développement des financements alternatifs au Maroc " , Revue Économie, Gestion et Société .
- [4] I.El Ghmari & M.Oukassi(2021), « La microfinance : une solution à l'exclusion bancaire du secteur informel au Maroc », International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing

- [5] Singh Mandrawal, M., "A Theoretical Evaluation of the Microfinance and its impact on Living Standards and Poverty Reduction in India", Doon University, Dehradun , en ligne sur le site <https://doi.org/10.55938/ijgasr.v1i3.21>
- [6] <https://www.alamana.org.ma>
- [7] https://www.alamana.org.ma/medias/amanews_n_239.pdf
- [8] <https://www.iram-fr.org/ouverturepdf.php?file=je-2001-1498227100.pdf>
- [9] <https://www.banque-france.fr/fr/interventions-gouverneur/perspectives-macroeconomiques-et-financieres-et-defis-pour-le-secteur-bancaire>
- [10] <https://www.cofinaguinee.com/la-mesofinance-en-10-questions/>
- [11] <https://boamadagascar.com/pme/financements/mesofinance/>
- [12] Bougasse,A., « C'est quoi une institution de microfinance (IMF) » , En ligne sur le site de economie-gestion.com,<https://www.economie-gestion.com/cest-quoi-une-institution-de-microfinance-imf/2022>.
- [13] <https://fnh.ma/article/actualite-financiere-maroc/credits-aux-tpe-de-la-micro-a-la-mesofinance>
- [14] Iizuka, M., (2015). *Le crowdfunding : les rouages du financement participatif*, Ed. Edubanque.