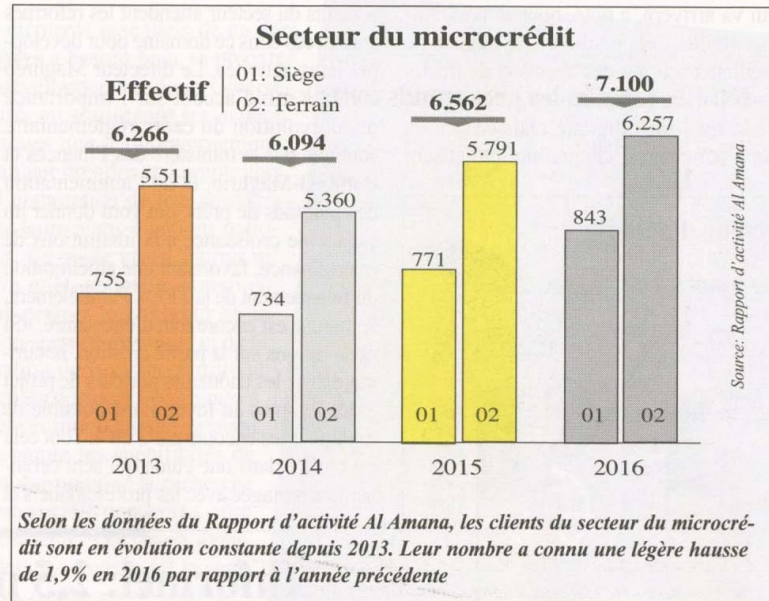


## Microfinance

# Nouveau virage pour le secteur

- Arrivé au stade de maturité, le secteur veut s'ouvrir sur de nouvelles cibles
- La transformation digitale et la réforme de la réglementation, décisives
- Les établissements se préparent à la «meso finance»

LE secteur de la microfinance entame un nouveau virage au Maroc. Aujourd'hui, la Société financière internationale (IFI), relevant de la Banque mondiale, s'implique davantage dans le développement de ce secteur au Maroc. Un nouveau partenariat a été noué avec Al Amana Microfinance, qui détient 40% des parts de marché au niveau national. Cette nouvelle convention porte sur le financement d'un accompagnement de 20 millions de DH. «C'est le premier prêt en



monnaie locale. C'est un pas important, dans la mesure où les financements en devises font courir aux établissements de microcrédit les risques de change, alors

que leurs opérations sont en dirhams», a expliqué Xavier Reille, directeur d'IFI pour la région Maghreb. Pour Youssef Bencheqroun, DG d'Al Amana, «ce prêt

en monnaie locale permettra de répondre aux besoins d'accompagnement en capacité pour adresser des populations en marge des circuits de financement classique, et de les aider à intégrer l'économie formelle». Les TPE ainsi que les opérateurs du circuit informel et les diplômés chômeurs porteurs de projet font partie des nouvelles cibles des établissements de microcrédit au Maroc. Al Amana prépare ce virage de la meso finance, tampon entre la finance classique et la microfinance». Il s'agit de s'ouvrir sur «des personnes qui ne sont pas dans les segments visés par les banques et qui ne sont pas encore servies par la microfinance», a expliqué Bencheqroun. Le potentiel est important, et servir de façon structurée cette population est indispensable pour dynamiser le tissu microéconomique, selon les professionnels. Pour amorcer cette nouvelle phase de développement, le secteur entreprend sa transformation digitale. C'est un axe majeur du partenariat entre IFI et Al Amana.

# Nouveau virage pour le secteur

«Dans 5 ans, la microfinance sera digitale», selon Reille. Les deux partenaires ont défini une road-map digitale. D'après le patron d'Al Amana, «la digitalisation des activités de microfinance est décisive pour le secteur et va certainement faci-

liquer la tâche pour l'accompagnement et l'upgrading des TPE». Le Maroc connaît des transformations importantes au niveau social. Actuellement, «15% de la population payent déjà par portable et 60% sont présents sur les réseaux sociaux. Donc, nous sommes obligés d'être présents et trouver des prolongements via ces canaux pour faciliter l'accès aux populations vis-à-vis desquelles nous ne sommes pas proches physiquement». Avec le digital et le big data, «c'est une petite révolution

qui va arriver», a noté, pour sa part, Xavier Reille. Cela permettra de réaliser de meilleurs scoring des clients et de mieux connaître leur comportement... Sur la base de la road-map digitale réalisée par les deux partenaires, «le premier projet sera

lancé en 2019. Il porte sur l'outil agence et des outils de contact direct et de connaissance des comptes clients», a fait savoir Bencheqroun.

En plus de la digitalisation, d'autres chantiers sont en cours au niveau du secteur de la microfinance. L'idée est de permettre aux établissements de microcrédit de cibler de nouvelles catégories et d'élargir leur portée. Actuellement, ce secteur touche 2,5% de la population, contre 5% au Mexique et 15% au Pérou. Les établis-

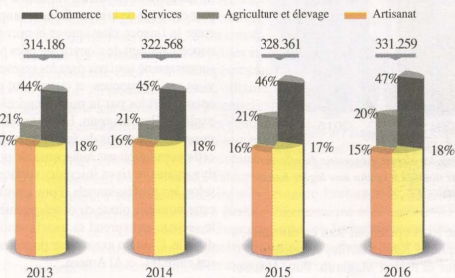
sements du secteur attendent les réformes annoncées dans ce domaine pour développer leurs activités. Le directeur Maghreb d'IFC a mis l'accent sur l'importance de «l'évolution du cadre réglementaire souhaité par le ministère des Finances et Bank Al-Maghrib, et de l'augmentation des plafonds de prêts, qui vont donner un espace de croissance aux institutions de microfinance, favorisant une amélioration du financement de la TPE». Parallèlement, le marché est encore loin d'être saturé. «Si nous restons sur la partie création, notamment avec les chômeurs porteurs de projet et les femmes au foyer, il est possible de multiplier les encours par 3 ou 4. Tout cela est chiffré dans une étude qui sera certainement partagée avec les professionnels et

la tutelle», a expliqué Bencheqroun. Pour lui, «il est important d'accompagner ce mouvement».

Les professionnels misent sur de nouvelles mesures législatives et réglementaires. «Actuellement, nous sommes des intermédiaires en opérations bancaires pour le compte de partenaire bancaire. Par définition, nous ne pouvons avoir accès aux données historiques du client pour améliorer l'offre de services inclusifs. Le statut futur, s'il autorise les établissements de microfinance à distribuer les dépôts, permettra la saisie de nouveaux éléments favorisant une meilleure connaissance des clients, parallèlement à une baisse du coût de financement», selon Bencheqroun. □

M.A.M.

## Clients actifs par secteur d'activité



Source: Rapport d'activité Al Amana

Les commerçants constituaient la plus grande part des clients actifs d'Al Amana depuis 2013. En 2016, ils représentaient 47%, suivis des personnes travaillant dans le secteur de l'agriculture et de l'élevage

lancé en 2019. Il porte sur l'outil agence et des outils de contact direct et de connaissance des comptes clients», a fait savoir Bencheqroun.

En plus de la digitalisation, d'autres chantiers sont en cours au niveau du secteur de la microfinance. L'idée est de permettre aux établissements de microcrédit de cibler de nouvelles catégories et d'élargir leur portée. Actuellement, ce secteur touche 2,5% de la population, contre 5%

au Mexique et 15% au Pérou. Les établis-

## Informel: 2,5 millions d'unités industrielles!

- L'Économiste: Vous venez de lancer un nouveau partenariat avec IFC. Quels sont les objectifs de cet accord?

- Youssef Bencheqroun: IFC est un partenaire historique d'Al Amana. Dès

plus urbaines que rurales. Cette masse est éligible à des offres plus formelles. Les banques ont fait des incursions sur ce marché récemment, notamment via des campagnes de communication. Mais, le dispositif actuel des banques n'est pas forcément celui recherché par cette catégorie de clientèle. Il faut préciser que l'éducation financière est importante pour que cette peur du formel soit estompée. Au-delà du financement, nous avons aussi un rôle d'accompagnement, grâce à un réseau de 2.500 employés. Ces acteurs ont pour objectif de solvabiliser les clients.

- Comment la transformation digitale va-t-elle permettre l'accès à de nouveaux clients?

- Nous sommes déjà implantés dans plusieurs communes rurales et enclavées, avec au moins une centaine d'agences dans des zones où nous sommes les seuls présents. Ce sont des régions difficiles dans lesquelles nous avons pris des risques. Maintenant, le digital va nous aider dans la mesure où il n'est plus incontournable d'ouvrir des agences physiques. Cela nous permettra de toucher des communes où nous ne sommes pas présents. L'année dernière, nous avons mené des expériences, notamment via des campagnes sur Facebook. Nous avons eu des milliers d'impressions, 12.000 demandes de prêts, sur une douzaine de mois, dont plus de 600 débloqués. Les agents ont une approche pédagogique. L'éducation financière est importante et contribue à la solvabilisation du client. Et les réseaux sociaux sont des facteurs très importants dans cette démarche. □

Propos recueillis par M.A.M.



Ph. Bissout

2007, nous avons contracté 5 millions de dollars de dette subordonnée, et 5 autres millions utilisés comme garantie pour lever des fonds sur le marché local, dans le cadre d'un accord de 15 millions de dollars. Cet accompagnement initial a contribué à renforcer la signature d'Al Amana, qui se finance depuis quelques années à hauteur de 600 millions de DH par an sur le marché bancaire national, avec un complément en fonds propres. IFC a joué un rôle d'incitateur et de facilitateur. Pour cette 2e phase, elle a innové en nous proposant un prêt en DH. Ce qui est une première dans leurs modalités d'intervention.

- Dans cette nouvelle phase, vous comptez cibler de nouveaux clients, notamment les TPE et les acteurs du circuit informel. Quel est le potentiel de ce marché?

- Le potentiel est important. Par exemple, le HCP a répertorié 2,5 millions d'unités industrielles informelles, qui sont

# «L'évolution du cadre réglementaire sera décisive»

- C'est incontournable pour diversifier les produits
- Le statut de SA offre de nouvelles opportunités
- Le secteur touche seulement 2,5% de la population contre 15% au Pérou

- L'Economiste: Quelles sont les perspectives du développement de la microfinance au Maroc?

- Xavier Reille: Je pense que le secteur a de fortes marges de croissance. La microfinance touche seulement 2,5% de la population du pays, contre 5% au Mexique et 15% au Pérou. Il faut continuer à innover et à développer l'offre de produit. L'expérience d'Al Amana sur l'assurance santé est un très bon exemple. Au Maroc, la micro-assurance touche 1,6% de la population, contre 23% en Inde et 30% aux Philippines. Je pense que les institutions de microfinance peuvent continuer à innover sur le financement des TPE ou des jeunes.

En Tunisie, l'institution de microfinance Enda a mis en place un programme Bidaya, qui cible 12.000 clients jeunes en leur proposant un produit financier sur mesure, composé d'une ligne de crédit et de services



Pour Xavier Reille, directeur d'IFC pour la région Maghreb, «au Maroc, le secteur de la microfinance se limite encore au microcrédit, dans la mesure où les établissements sont limités à des activités de microprojets sans garanties et à des prestations d'agents pour les autres services financiers» (Ph. Bziouat)

et Bank Al-Maghrib et de l'augmentation des plafonds de prêts, qui va donner un espace de croissance et permettre d'améliorer le financement de la TPE.

- Quelle est l'importance de cette transformation réglementaire?

- C'est une étape nécessaire pour libérer la croissance et l'innovation du secteur. Le Maroc abrite trois des ONG de microfinance les plus grosses au monde.

Les autres pays ont créé un cadre

plus grande solvabilité par l'entrée d'investisseurs stratégiques, et enfin des apports de savoir-faire international. Cela permettra aussi d'étendre l'offre de produits, d'épargne, paiement et crédits. On parle de microfinance, mais au Maroc, il s'agit encore de microcrédit, dans la mesure où les établissements sont limités à des activités de microprojets sans garanties et à des prestations d'agents pour les autres services financiers. Cette diversification des produits ne peut

se faire qu'avec l'évolution du cadre réglementaire.

- Comment IFC compte accompagner la politique d'inclusion financière au Maroc?

- Le programme d'IFC sur l'inclusion financière comprend plusieurs volets. Il s'agit notamment de partager les bonnes pratiques internationales avec le ministère des Finances et Bank Al-Maghrib en matière d'inclusion financière ainsi que sur d'infrastructure de crédit comme la centrale de risques, les bureaux de crédits ou le régime des sûretés mobilières, en plus de l'appui financier et technique à des établissements de microfinance marocains, comme Al Amana. Surtout que ce secteur est à la veille d'une transformation digitale. □

Propos recueillis par M.A.M.

## Statut ONG

POUR les professionnels du secteur de la microfinance, «le statut d'ONG, encore en vigueur, est devenu un facteur limitatif à une expansion comparable à celles observées dans d'autres pays». Dans d'autres pays, de nouveaux cadres réglementaires permettent aux organisations de microfinance de se déployer.

En 2016, «le ministère des Finances a souhaité s'inspirer des meilleures pratiques institutionnelles internationales, en lançant une étude qui a identifié différentes possibilités, partant de la loi bancaire actuelle», a noté Youssef Bencheqroun. Pour lui, «la nouvelle stratégie d'inclusion financière devrait accélérer ce processus, dans la mesure où le secteur a un rôle important à jouer dans ce domaine». A terme, l'évolution devra aboutir à la mise en place de différents types d'acteurs: banque de microfinance/société financière/ONG, disposant d'instruments novateurs.

Pour Xavier Reille, cette transformation va favoriser «un élargissement de l'offre, qui ne va plus se limiter au microcrédit, mais également à la micro-assurance...». L'idée est aussi de favoriser l'entrée de nouveaux investisseurs internationaux. □

d'accompagnement, afin de créer leur micro-projet ou relancer leur micro-entreprise. Au Maroc, je suis heureux de l'évolution du cadre réglementaire souhaité par le ministère des Finances

réglementaire permettant aux établissements de taille importante d'adopter un statut de SA.

Ce statut offre de nombreux intérêts: une meilleure gouvernance, une