



Projet cofinancé
par l'Union Européenne



MINISTERO
DELL'INTERNO

Fonds Européen pour le Retour 2008-2013
Programme annuel 2013



RETOUR REINTEGRATION ET MICROFINANCE

La microfinance comme outil pour la reinsertion socio-économique des migrants dans leurs pays d'origine



etimos
foundation



IOM International Organization for Migration
OIM Organizzazione Internazionale per le Migrazioni

RETOUR REINTEGRATION ET MICROFINANCE

La microfinance comme outil pour la reinsertion socio-économique des migrants dans leurs pays d'origine

Elaboré par
Etimos Foundation

Rédigés par
Chiara Schiavinotto
Veronica Magli
Daria Fallido

Traduit par
Madiha Benzakour

Coordonné par
Davide Libralesso

Projet et graphisme
Publistampa Arti Grafiche - Pergine Valsugana, Italie

Etimos Foundation
Via G. de Menabuoi, 25/a - 35132 Padova - Italie
e-mail : info@etimosfoundation.org
web : www.etimosfoundation.org

Organisation Internationale pour les Migrations(OIM)
Mission de liaison en Italie et de la coordination
pour la Méditerranée
Via Nomentana, 62 - 00161 Rome - Italie
e-mail : ritorno@iom.int
web : www.italy.iom.int

Association de formation Professionnelle Patronat San Vincenzo
Via M. Gavazzeni, 3 - 24125 Bergame - Italie
e-mail : info@afppatronatosv.org
web : www.afppatronatosv.org

	A QUOI SERT CE TOOLKIT ?	6
1	L'IDÉE D'ENTREPRISE	
	■ Comment naît l'idée d'entreprise ?	8
	■ Comment se transforme l'idée en projet ?	8
2	LE BUSINESS PLAN	
	■ Pourquoi le business plan est si important ?	9
	■ A quoi sert un business plan ?	9
	■ Comment construire un business plan ?	9
3	L'ENTREPRISE	
	■ Qu'est-ce que vous devez faire pour démarrer votre propre entreprise ?	11
	■ Où pouvez-vous trouver les ressources financières de façon indépendante ?	12
4	LA MICROFINANCE	
	■ Qu'est-ce que la microfinance ?	13
	■ Qu'est-ce qu'une institution de microfinance ?	14
	■ Le Microcrédit d'entreprise	15
5	LES ELEMENTS DE LA MICROFINANCE	
	■ Le prêt	16
	■ Taux d'intérêt	18
	■ Plan d'amortissement	19
	■ Garantie	19
	■ Procédure	20
6	FOCUS SUR ... LA TUNISIE	
	■ La microfinance en Tunisie	22
	■ Les amandes et dates de Yassine	23
	■ L'Institution de Microfinance partenaire de notre projet	24
	■ Où nous trouver	24
	■ L'OIM en Tunisie	25

A QUOI SERT CE TOOLKIT ?

Cette *boite à outils* a été développée par la Fondation Etimos, en collaboration avec l'Organisation Internationale pour les Migrations (OIM) et la Associazione Formazione Professionale del Patronato San Vincenzo (c'est à dire l'Association de Formation Professionnelle du Patronat San Vincenzo), dans le cadre du projet Remploy III, financé par le Ministère de l'intérieur-Département des libertés civiles et de l'Immigration et par le *Fonds Européen pour le Retour*, année 2013, action 3 « Soutien pour les voies de retour volontaire de certaines catégories d'immigrants ».

Le programme Remploy est né en 2012 pour répondre aux besoins et aspirations des travailleurs immigrés vivant en Italie. En raison de la crise, beaucoup ont perdu leur emploi et étaient exposés à perdre leur permis de séjour et à devenir irréguliers (sans papiers) sur le territoire. Pour ces raisons, certains avaient commencé à envisager la possibilité de retourner dans leur pays d'origine pour commencer une activité économique pour leur subsistance et celle de leur famille.

Pour ces migrants retournant chez eux, afin de fournir les outils appropriés à leurs besoins et à leur réinsertion, le programme a fourni des activités de mentorat dédiées à une formation « pré-départ » sur le démarrage d'une micro-entreprise dans leurs pays d'origine et le développement d'un business plan à financer à partir des biens et services par l'OIM.

Les deux premières phases du programme Remploy ont eu des résultats positifs. La grande majorité des migrants qui a assisté pourrait démarrer une micro-entreprise et a été satisfaite de l'assistance reçue. Certains migrants ont démontré leurs capacités et désirent atteindre leurs ambitions entrepreneuriales de grande envergure. Ce sont les conclusions positives de ces premières expériences qui ont conduit à l'idée d'étendre le projet. Cette idée ambitionne la possibilité d'obtenir des ressources supplémentaires, par l'accès au microcrédit, pour les cas où le projet potentiel de réinsertion socio-économique représente une valeur ajoutée au niveau local et aussi pour la création d'emplois.

Grâce à l'élaboration de cette *boite à outils* d'aide pour accéder au microcrédit sous la forme de mentorat par des experts spécialisés dans les



micro-finances dans les pays d'origine des migrants, le projet Remploi III vise à rendre accessible ce nouveau volet du projet à tous migrants potentiels rapatriés.

En fait, la microfinance est un outil qui permet l'accès au crédit, même en l'absence de garanties financières ou de ressources financières stables ; et c'est ce domaine qui est particulièrement pertinent pour les besoins des migrants de retour dans leur pays et qui ne peuvent pas répondre aux exigences imposées par les banques traditionnelles ou mutuelles bancaires pour l'accès à des prêts.

Dans ce contexte, le projet Remploi III entend être précisément un outil de référence et de guide pour tous les rapatriés qui, rentrant chez eux, cherchent à accroître leur projet de réinsertion avec un micro-crédit supplémentaire. Le guide met l'accent sur certains des principaux pays d'origine des travailleurs migrants résidant en Italie tels que la Bolivie, l'Équateur, le Ghana, le Maroc, le Pérou, le Sénégal et la Tunisie. Par ailleurs, il sera également inclus des adresses d'institutions financières, de coopératives et des références pratiques pour orienter les migrants dans ce domaine.

1 L'IDÉE D'ENTREPRISE

Comment naît l'idée d'entreprise ?

Une idée d'entreprise naît de l'intuition d'un individu ou d'un groupe de personnes qui veulent donner des réponses à certains des besoins d'une communauté. En plus de l'intuition il est nécessaire que vous ayez des pouvoirs effectifs d'observation, pour que vous identifiiez le besoin réel de ce qui doit être satisfait pour l'offre d'un bien ou un service, et qui sera vendu à un prix établi.

Comment se transforme l'idée en projet ?

Une fois que vous avez défini l'idée vous devrez décider où effectuer votre travail : à qui vendre votre produit ou service et quel sera le prix à payer. Il est également nécessaire que vous compreniez où trouver l'argent dont vous avez besoin pour développer l'idée. Si malheureusement vous n'en avez pas à votre disposition, ou si vous n'êtes pas considéré comme faisant partie d'un programme de ARV (Aide au Retour Volontaire - qui prévoit une contribution à votre réintégration), vous pouvez emprunter auprès des banques ou d'autres prêteurs, mais ils vous demanderont des informations très détaillées afin d'évaluer la qualité de votre proposition.

Tous ces éléments transforment l'idée en un projet :



L'entrepreneur

est celui qui gère l'entreprise, a la responsabilité et décide comment utiliser les ressources pour la développer.



Une fois que vous avez l'intuition, pour devenir un bon entrepreneur vous devrez structurer l'idée dans un projet d'entreprise réelle. Cet effort vous permet d'avoir une perspective de développement à moyen et long terme.

Pourquoi le business plan est si important ?

Le business plan est si important parce que c'est l'élément principal de tout projet d'entreprise. Le business plan est un véritable plan d'action qui vous permet de comprendre les objectifs que vous avez à l'esprit pour les atteindre de la meilleure façon.

Consacrer un peu de temps pour rédiger un business plan n'est pas une action inutile, car il vous permet de voir un plan d'action clair avec une méthodologie pour le mettre en œuvre. C'est seulement avec un aperçu général que vous pourrez démarrer une nouvelle entreprise.

A quoi sert un business plan ?

Un business plan sert :

- Pour réfléchir sur votre idée d'entreprise.
- Pour planifier une nouvelle activité en indiquant comment, le temps et les ressources nécessaires.
- Pour simuler les coûts de l'initiative et finalement "ajuster" le projet.
- Pour vérifier la cohérence et la faisabilité de l'initiative, en analysant en détail les différents aspects juridiques, financiers et organisationnels ainsi que ceux du marché.
- Pour vous mettre à l'épreuve afin d'améliorer vos compétences en affaires.
- Pour convaincre les prêteurs et investisseurs potentiels de la faisabilité et la viabilité de l'idée.

Comment construire un business plan ?

La rédaction du business plan devra être la plus claire, compréhensible et cohérente possible avec le plan d'entreprise.

Rappelez-vous que le business plan vous servira à visualiser l'activité que vous voulez entreprendre, mais aussi à vos prêteurs qui, grâce à cet outil, vont décider ou non d'investir dans votre projet.



Le business plan

est un document qui résume le contenu et les caractéristiques d'un projet d'entreprise. Il est utilisé à la fois pour la planification et la gestion d'entreprise comme pour la communication en dehors du projet, en particulier pour les prêteurs ou investisseurs potentiels.



2

Dans le **schéma** ci-dessous nous avons essayé de visualiser les étapes que vous devez suivre pour le construire.



Qu'est-ce que vous devez faire pour démarrer votre propre entreprise ?

Une fois le business plan défini, vous êtes prêt à mettre en place votre propre entreprise. Avant que vous commenciez à chercher le financement nécessaire, vous devez savoir ce que la loi exige et ce qu'il vous faudra présenter comme documentation dans la phase de constitution de votre entreprise.

Il est important à ce stade de préciser la différence entre les termes entreprises et sociétés.

Différencier les deux concepts est important. Jusqu'à présent, en effet, nous nous sommes référés à la société, surtout pour les phases avant son lancement effectif. Maintenant nous avons besoin de mettre l'accent sur la société et comprendre ce que vous devez faire pour l'établir dans votre pays.

Mais d'abord, il vous sera utile de savoir, une fois que vous ayez commencé, sur qui tomberont les droits et obligations de l'activité économique que vous allez exercer.

Rappelez-vous surtout qu'il n'y a aucune différence entre ceux qui gèrent et ceux qui représentent la société et qu'il est important d'être clair sur les concepts de personne physique ou morale.



Entreprise et société

On entend par le mot **entreprise** une organisation mue par un projet décliné en stratégie et plans d'action, dont le but est de produire et de fournir des biens ou des services à destination d'un ensemble de clients. Le mot **société** se réfère à la personne morale née du contrat par lequel deux ou plusieurs personnes mettent en commun des biens et/ou leur activité en vue de réaliser des bénéfices qui seront ensuite partagés entre elles ou pour profiter d'une économie.



La personne physique

est un être humain doté, en tant que tel, de la personnalité juridique ; pour jouir directement et pleinement de sa capacité juridique, une personne physique doit être majeure et ne pas être en incapacité partielle ou totale.



La personne morale

se compose d'un groupe de personnes physiques réunies pour accomplir quelque chose en commun.

Où pouvez-vous trouver les ressources financières de façon indépendante ?

Une fois clarifiée la notion d'entreprise, organisé le projet d'entreprise et construit le business plan, vous êtes prêt à vous mettre à la recherche de financement dont vous avez besoin pour démarrer votre entreprise.

N'oubliez pas que si nous parlons de prêt par les banques, les institutions financières ou la micro finance, l'argent qui vous sera donné, il vous faudra le rendre avec des intérêts. Pour cette raison, lorsque vous présentez une demande de financement il est important que vous ayez les idées claires et que vous vous informiez convenablement sur les produits de crédit auxquelles vous souhaitez accéder.

En resumé :



Dans l'élaboration d'un business plan vous vous sentirez confus et incertain sur la façon de le financer. Il faudra vous documentez sur votre idée d'entreprise et les étapes que vous devrez faire pour l'établir. Une fois préparé le **business plan**, vous pouvez aller chez des prêteurs potentiels (banques, institutions financières et microfinance) pour évaluer votre projet.



Tout prêteur évaluera votre projet et votre volonté à vouloir le réaliser. S'il est jugé digne, il vous sera accordé le premier prêt, qui vous permettra de commencer l'activité. Le **prêt** que vous avez reçu n'est pas un cadeau vous allez devoir le rendre aux conditions que vous aurez accordées l'institution financière, en ajoutant à chaque versement un **intérêt** spécifique.



Avec l'argent reçu vous pourrez enfin commencer votre projet et constituer votre entreprise. Grâce aux **gains** vous verrez que vous pourrez ensuite rendre la somme qu'il vous a été prêtée avec les intérêts dus, améliorer les condition de vies de votre famille, et si vous gagnez assez, embaucher d'autres personnes.



Qu'est-ce que la microfinance ?

Dans la pratique, la fonction principale de la microfinance est d'accorder de petits prêts (**microcrédit**) aux personnes « non bancables », c'est à dire qui ne peuvent pas offrir des garanties aux banques traditionnelles, mais qui souhaitent exercer une activité économique productive.

Avec cette activité, la microfinance offre également des services supplémentaires, pas directement financiers et généralement *gratuits*, comme l'**accompagnement** lors de la création de l'entreprise, des services de **soutien** dans la gestion de l'activité, la **formation** en matière d'éducation, du social, et de l'alphabétisation.

Les clients typiques de la microfinance se développent dans :

- **zones rurales** : les petits agriculteurs, les agriculteurs, les artisans, les commerçants.
- **zones urbaines** : vendeurs ambulants, petits commerçants, prestataires de services et commerce.

La Microfinance, grâce au microcrédit, réalise une croissance positive dans la communauté et donne à chacun la possibilité de réaliser une idée d'entreprise. Grâce à cette idée, le micro-entrepreneur, que vous serez, crée une équipe de projet économique et effectue également les activités suivantes :

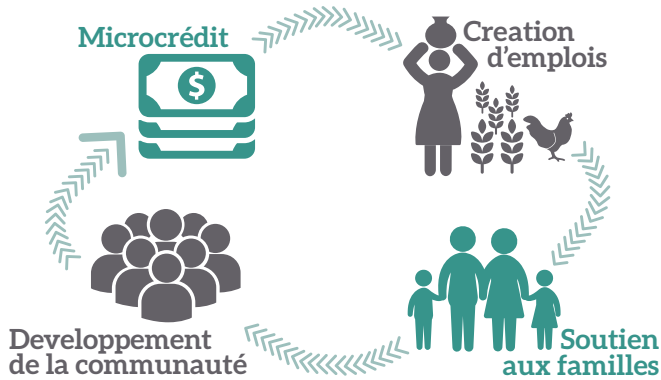
- parvenir à maintenir sa famille économiquement, assurer l'éducation de ses enfants et un mode de vie décent pour tous les membres de sa famille.
- Donner à d'autres personnes la possibilité de trouver un emploi, en les embauchant (si nécessaire) dans ses activités.
- Contribuer au développement de l'ensemble de la communauté dans laquelle il vit.



La microfinance

La microfinance s'occupe de la fourniture des :

- *services financiers* : crédit, épargne, gestion des systèmes de paiement, et les services de transfert d'argent
- *services non financiers* : assistance technique pour la conduite des affaires aux personnes qui développent une activité productive et qui n'ont pas accès aux institutions traditionnelles en raison de leur profil socio-économique délicat (pas de revenu fixe ou de garanties).



Dans votre cas, la microfinance peut être importante pour les raisons suivantes :

- Elle vous permet de créer votre propre entreprise parce qu'elle vous prête l'argent dont vous avez besoin et vous apprend à l'investir et le gérer.
- Elle vous aide à générer des revenus grâce à vos activités commerciales.
- Elle vous aide à améliorer vos conditions de vie et celles de votre famille.

Qu'est-ce qu'une institution de microfinance ?

Institution de Microfinance

Une Institution de Microfinance (IMF) est une organisation qui accorde des crédits aux clients qui ont des difficultés à accéder au secteur financier traditionnel. Une IMF prend également en compte les bénéficiaires ayant des activités complémentaires et des conseils en création et en gestion d'une entreprise ainsi qu'en gestion des gains ultérieurs qui en découlent.



Une institution de microfinance peut entrer dans l'un des trois principales catégories suivantes :

- **institution formelle** : les banques rurales, les banques de développement, les coopératives.
- **institution semi-formel** : les Organisations Non Gouvernementales (ONG).
- **secteur informel** : les fournisseurs locaux et les commerçants.

La présence de l'un ou l'autre catégorie d'institution de microfinance varie largement d'un pays à un autre et d'une région

à une autre : les banques de développement ont un plus grand développement en Amérique latine que dans les autres régions du monde tandis que les économies financières et les coopératives de crédit dominent en Afrique centrale et de l'Ouest, et les banques rurales sont répandues dans certains pays tels que le Ghana, l'Indonésie et les Philippines.

Le microcrédit d'entreprise

Les entrepreneurs qui obtiennent un microcrédit gèrent les activités économiques du type (microentreprises) qui peuvent aller de l'individu (une personne) à l'entreprise menée comme une coopérative (avec l'union de plusieurs personnes).



IMPORTANT

Lorsque vous recevez un **microcrédit** pour votre entreprise, vous devez considérer que le développement d'un sens de la **responsabilité** de votre part est la base de la réussite ultime d'un programme de microfinance. Quand vous obtenez un prêt vous signez un contrat, puis vous prenez la responsabilité de rendre la somme convenue dans les délais établis.

Dites-vous alors que vous avez toujours **un risque**, parce que si votre entreprise ne vous donne pas les gains que vous espérez, vous risquerez de vous endetter au-delà de votre capacité (comptabilisation des intérêts courrus).

Les entrepreneurs qui obtiennent un microcrédit gèrent les activités économiques du type (**microentreprises**) qui peuvent aller de l'individu (une personne) à l'entreprise menée comme une coopérative (avec l'union de plusieurs personnes).

Les éléments caractéristiques d'une société de microcrédit sont :

- Prêt
- Taux d'intérêt
- Tableau d'amortissement
- Garantie
- Procédure

Microentreprise



La microentreprise est une activité commerciale « au détail », qui bénéficie des procédures simplifiées pour l'établissement et le bon fonctionnement. La définition varie d'un pays à l'autre. En générale, les micro- entreprises sont composées d'un maximum de cinq employés.



Le prêt

C'est la somme d'argent qui vous a été prêtée, que vous devrez rembourser et qui sera initialement assez **petite**, mais qui va croître au fil du temps si vous pouvez être un client fiable.

Sur cette somme il sera calculé le taux d'intérêt et le plan de remboursement. Le prêt vous **sera accordé sur la base de** votre projet, ou un **groupe de bénéficiaires**, auquel vous ferez partie et avec qui vous partagerez les droits et devoirs, selon si qu'il soit un prêt individuel ou d'un prêt de groupe.



Le prêt individuel

La méthodologie est plus semblable à celle appliquée par une banque traditionnelle, mais avec un élément innovant. En pratique, vous ferez votre demande de prêt à l'institution de microfinance qui recueillera toutes les données nécessaires pour évaluer votre demande, examiner le business plan et essayer de comprendre vos

besoins. Parfois, seul le prêt individuel, une garantie peut être exigée directement de vous ou d'un tiers, généralement un membre de votre famille.

La garantie est différente de celle demandée par les banques traditionnelles : ici elle ne sert qu'à démontrer que vos intentions au démarrage d'une entreprise sont sérieuses et comme cela vous l'établerez directement avec l'institution de microfinance et déterminerez avec l'institution le type de garantie appropriée au crédit demandé.

Voici **les éléments de ce type** de prêt :

Bénéficiaire	Microentrepreneurs individuels
Rapport entre l'Institution de Microfinance et les bénéficiaires	Relation très étroite à tous les stades de la constitution du crédit et de l'évaluation jusqu'à la supervision
Approbation du prêt	Basée sur une analyse minutieuse du projet à financer

Caractéristique du prêt	Prêts « taillés » sur les caractéristiques du client et son entreprise. Les taux d'intérêt sont généralement plus élevés que ceux pratiqués par les banques traditionnelles. Les montants du prêt dépendent d'une évaluation minutieuse de la situation financière du client et de l'activité proposée
Garantie	Garantie réelle et/ou co-garantie (familial)
Épargne	Ce n'est pas un élément fondamental



Le prêt de groupe

C'est un type de prêt qui implique plusieurs personnes, liés par le rapport de crédit. Chaque composante du groupe est également responsable du remboursement du prêt par les autres membres (**responsabilité conjointe ou caution solidaire**). Dans ce cas, l'idée de la garantie réelle est dépassée, puisque la garantie est applicable par d'autres membres du groupe.

C'est un type de prêt répandu surtout en Amérique Latine ; voici les **éléments caractéristiques** de ce prêt :

Bénéficiaire	Microentrepreneurs individuels
Rapport entre l'Institution de Microfinance et les bénéficiaires	Relation relativement étroite, qui se concentre sur deux périodes : avant l'approbation du prêt et au moment du remboursement
Approbation du prêt	Basée sur une analyse minutieuse du projet à financer
Caractéristique du prêt	Les conditions de crédit sont limitées : les nouveaux membres reçoivent d'abord de petites tranches du même montant accordé, après, ils pourront exiger des tranches plus élevés à condition qu'ils remboursent les prêts (tranches) antérieurs. En outre, au fur et à mesure que les clients remboursent les prêts et l'organisation acquiert la confiance envers les bénéficiaires, la vitesse avec laquelle ces prêts sont fournis augmente successivement

Garantie	Garantie commune de tous les prêts, c'est-à-dire que chaque membre garantit les prêts des autres membres du groupe et personne ne pourra obtenir de nouveaux prêts avant que tous les membres n'aient rendu la somme reçue
Épargne	Les clients sont souvent tenus de payer une partie de l'épargne obligatoire, généralement au début de la relation
Caractéristiques du groupe	Les groupes sont auto-sélectionnés, même si les membres ne sont pas parentés ils doivent néanmoins avoir la même base socio-économique

Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt représente le prix que vous allez payer pour les prêts reçus. Il peut être calculé en utilisant deux méthodes différentes :

- **Declining Balance (Méthode dégressive)** : l'intérêt est calculé à chaque période sur le SOLDE du capital restant. L'exemple ci-dessous considère (pour simplifier) des parts de capital constantes auxquelles s'ajoute la somme de l'intérêt de la période pour obtenir les parts

DECLINING BALANCE

	Mois	Somme à payer	Intérêts	Capital	Capital restant dû
Montant du prêt : 1.000 \$	0				1.000,00
Taux d'intérêts annuel : 20%	1	100,00	16,67	83,33	916,67
Durée du prêt : 12 mois	2	98,61	15,28	83,33	833,33
Fréquence : versements mensuels	3	97,22	13,89	83,33	750,00
	4	95,83	12,50	83,33	666,67
	5	94,44	11,11	83,33	583,33
	6	93,06	9,72	83,33	500,00
	7	91,67	8,33	83,33	416,67
	8	90,28	6,94	83,33	333,33
	9	88,89	5,56	83,33	250,00
	10	87,50	4,17	83,33	166,67
	11	86,11	2,78	83,33	83,33
	12	84,72	1,39	83,33	-
	Total	1.108,00	108,33	1.000,00	

mensuelles (remboursements mensuels). C'est une méthode plus complexe que le FLAT (méthode linéaire), utilisée principalement dans les zones urbaines.

- **Flat (Méthode linéaire)** : l'intérêt est calculé chaque mois sur la part du CAPITAL obtenu initialement lors de l'accord du crédit. C'est une méthode plus simple, utilisée principalement dans les zones rurales.

FLAT

Montant du prêt :
1.000 \$
Taux d'intérêts annuel : 20%
Durée du prêt :
12 mois
Fréquence : versements mensuels

Mois	Somme à payer	Intérêts	Capital	Capital restant dû
0				1.000,00
1	100	16,67	83,33	916,67
2	100	16,67	83,33	833,33
3	100	16,67	83,33	750,00
4	100	16,67	83,33	666,67
5	100	16,67	83,33	583,33
6	100	16,67	83,33	500,00
7	100	16,67	83,33	416,67
8	100	16,67	83,33	333,33
9	100	16,67	83,33	250,00
10	100	16,67	83,33	166,67
11	100	16,67	83,33	83,33
12	100	16,67	83,33	-
Total	1.200,00	200,04	1.000,00	

Plan d'amortissement

C'est le plan qui définira en accord avec l'institution de microfinance **les dates de paiement des échéances de prêts** (principal + intérêts) ; Il y a généralement deux méthodes utilisées pour l'élaboration du plan :

- l'une est basée sur les parts de remboursement (capital + intérêts), hebdomadaires, mensuels, etc., elle est aussi la plus utilisée
- l'autre prévoit le versement d'une partie de l'intérêt par période et éventuellement le remboursement intégral du capital d'un seul coup

Garantie

Elle est nécessaire selon le type d'entreprise que vous souhaitez démarrer (ou que vous gérez déjà) et le type de prêt qui vous sera accordé. Elle peut aussi ne pas être nécessaire, comme dans le cas d'un prêt de groupe ou

d'une activité déjà commencée, qui n'a pas besoin de garanties parce que le chiffre d'affaires de cette activité en elle-même constitue la garantie. C'est beaucoup plus souple que la garantie du système bancaire traditionnel.

Procédure

L'institution de microfinance, une fois que vous auriez établi la relation, mettra en œuvre des procédures spécifiques pour fournir le prêt.

La période entre l'analyse de la demande de prêt et la livraison ultérieure (déboursement) sera brève, la relation avec l'institution sera claire et simple et suivra plus ou moins les **étapes suivantes** :

1

La collecte d'informations sur vous (le bénéficiaire) et votre idée d'entreprise

Modèle d'entretien avec les bénéficiaires / clients d'une IMF :

- Description des activités économiques réalisées par les membres de la famille.
- Depuis combien de temps développent-ils ces activités économiques ?
- L'activité est réalisée individuellement ou avec d'autres personnes ? Combien de personnes ? Qui sont-ils (les membres de la famille et / ou des employés)
- Où est revendu le produit ?
- Y a-t-il une collaboration avec d'autres personnes/entreprises qui font la même activité économique ?
- L'activité économique est officiellement enregistrée ?
- Quel capital est investi dans l'activité économique sous la forme de biens d'équipements ?
- Quelle est la valeur des biens de consommation et matériaux utilisés ?
- Quels sont les coûts et les revenus de l'activité économique ?
- Chez qui empruntez-vous pour financer l'activité économique ? (famille, les amis, la banque, les fournisseurs locaux, autres fournisseurs, épargne collective)
- Quel est le montant du prêt ? Quelle est la durée et quelles sont les conditions ?
- Si vous pouvez emprunter, le feriez-vous ? Quelles sont vos conditions ?
- Etes-vous capable d'écrire un budget et un business plan ?

2

Verification des informations
recueillies

3

L'évaluation des informations
collectées

4

Communication (pour vous)
sur la subvention
du prêt et l'organisation
du plan d'amortissement pour
son remboursement

5

Autorisation pour vous accorder
le prêt et la livraison de votre
premier microcrédit

6

Consultation (si vous en avez
besoin) sur la gestion de votre
premier prêt et votre entreprise



IMPORTANT

Le **remboursement** des micro-prêts est important parce que l'institution de microfinance a confiance en vous et en votre sérieux pour les rembourser.

Si vous êtes en **difficulté** alors choisissez de vous adresser directement à la personne qui vous suit au sein de l'organisation afin de trouver une méthode différente de remboursement, pour éviter les pénalités et les frais supplémentaires.

Faites confiance en votre capacité, mais aussi aux gens qui vous soutiennent !

LA TUNISIE

La microfinance en Tunisie

Le microcrédit aujourd'hui semble être l'instrument par excellence pour promouvoir et soutenir le processus d'émancipation des personnes (surtout des femmes) en Tunisie, bien que le secteur de la microfinance n'ait pas encore atteint un haut degré de développement.

La microfinance dans le pays s'adresse spécialement aux femmes pour leur capacité à créer des activités génératrices de revenus et à promouvoir le bien-être de toute la famille concernée. Les femmes sont en effet

le sujet le plus impliqué dans l'éducation des enfants, dans l'amélioration des conditions sanitaires de la famille, dans l'amélioration des conditions nationales et dans le système alimentaire de la famille.

En Tunisie, selon les données des ONG les plus importantes dans le pays, 80% des bénéficiaires du microcrédit sont des femmes, et parmi ceux-ci, près de

60% ont besoin de prêts pour l'initiation à l'activité commerciale, tandis que 40% vivent dans les zones rurales. Le microcrédit est utilisé à la fois pour consolider les entreprises existantes, que pour en ouvrir de nouvelles, en particulier pour la jeune population du pays.

La microfinance en Tunisie

- **242.567** clients
- **150 millions de Dinar (75 millions d'Euro)** de prêts accordés
- Un pourcentage de clients qui ne rembourse leur crédit estimé à **3%**

Les amandes et les dates de Yassine

Yassine a décidé de se tourner vers la micro finance en 2009, quand il a hérité de son père un petit champ cultivable derrière la maison. Yassine a 37 ans et cinq enfants et vit dans la région de Sfax, célèbre pour la production des dattes et d'amandes. « *Dans ma vie, j'ai toujours travaillé dans le marché, en téléchargeant et en vendant des sacs de fruits, pour le compte de mon patron. Mon rêve a toujours été d'avoir mon propre stand, où exposer des produits que j'aurais moi-même aimé cultiver, mais avec cinq enfants à charge, j'ai toujours pensé que je ne pourrais pas me le permettre* » dit le jeune Tunisien.

« *Quand mon père m'a laissé un petit morceau de terre, j'ai pensé que je pouvais commencer à le développer, mais je manquais d'argent pour démarrer l'entreprise. Alors je me suis tourné vers le conseil d'un de mes cousins, une organisation de micro-crédit bien connu dans la région, pour obtenir des conseils sur la façon d'obtenir un prêt. Outre qu'un diplôme et ma modeste maison, je n'avais pas beaucoup de garanties à offrir, et je pensais qu'ils n'auraient jamais accepté ma demande. Au lieu de cela, après quelques jours, un monsieur très gentil est venu examiner mon terrain et s'est assis avec moi pour m'aider à écrire le projet que je voulais développer* ».



« *Un mois après j'ai eu un premier microcrédit de 150 TND (environ 65 euros), pour acheter des semences et des outils dont j'avais besoin. Je devais les rendre en 10 versements de 15 TND chacun, avec un taux d'intérêt annuel de 20%, et la garantie a été faite sur mon terrain. Une fois l'activité commencée, j'ai également acheté un petit banc sur le marché et j'ai commencé à vendre des produits que je cultivais: dattes et amandes. Enfin j'ai commencé à gagner quelque chose vraiment à moi, et avec l'argent je pouvais rendre tous les prêts. Maintenant, je suis autonome et mes deux enfants plus âgés travaillent déjà avec moi. Peut-être que nous élargirons à nouveau, mais pour l'instant ils sont déjà si heureux. Au printemps, mes roses amandes sont une merveille!* ».

L'institution de Microfinance partenaire de notre projet

Enda Inter-Arabe



Enda Inter-Arabe est une organisation non lucrative et non gouvernementale internationale fondée en 1990 en Tunisie avec un capital initial de 20 000 Dinars (€ 8.686).

L'organisation a commencé à opérer dans le secteur de l'environnement, puis dans celui du développement urbain, avant de passer au domaine de la micro finance. Grâce à son réseau, qui compte 51 succursales à travers la Tunisie et une jeune équipe qui compte environ 450 membres qualifiés, l'ENDA a accordé environ 408 000 prêts d'une valeur totale de 211 TND (91 euros) pour 135 000 clients (dont 2 500 jeunes entrepreneurs entre 18 et 40 ans).

Parmi ses clients, un pourcentage relativement élevé est représenté par une grande clientèle féminine (81% de clients actifs), car il est considéré comme l'élément central pour le développement de la famille et de la

Où nous trouver

Site web : www.endarabe.org.tn



Siège principal :

Tunisi - Tunisia

Rue de l'Assistance, cité El Khadra - 1003

Tel. + 216 71 804002

Fax : + 216 71 804125

E-mail : info@endarabe.org.tn

Personne à contacter :

Semia RAGGAD

société. Permettre aux femmes de créer de petites activités génératrices de revenus grâce au microcrédit a contribué généralement à la promotion du bien-être public des familles concernées.



Succursales principales:

- Bizerte
- Bèja
- Manouba
- Ariana
- Jendouba
- Le Kef
- Siliana
- Zaghouane
- Nabeul
- Sousse
- Kairouan
- Kasserine
- Sidi Bouzid
- Monastir
- Mahdia
- Sfax
- Gafsa
- Tozeur
- Kebili
- Gabes
- Médenine
- Tataouine



L'OIM en Tunisie

International Organization for Migration (IOM)

6, Passage du Lac le Bourget-BP77

Les Berges du Lac, 1053 Tunis

Tel. + 216 71 860312 / 71 960313/ 71 861097

Fax : + 216 71 962385

E-mail : ncheikh@iom.int

Internet : www.iom.int

Achévé d'imprimer en le mois de mai 2015
Par Publistampa Arti Grafiche-Pergine Valsugana (TN)

Ce guide a été réalisé par la Fondation Etimos
dans le projet REMPLOY III
dans le domaine du partnership suivant :



IOM International Organization for Migration
OIM Organizzazione Internazionale per le Migrazioni



etimos
foundation

