



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](mailto:info@etimosfoundation.org)  
web : [www.etimosfoundation.org](http://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](mailto:ritorno@iom.int)  
web : [www.italy.iom.int](http://www.italy.iom.int)

**Association de formation Professionnelle Patronat San Vincenzo**  
Via M. Gavazzeni, 3 - 24125 Bergame - Italie  
e-mail : [info@afppatronatosv.org](mailto:info@afppatronatosv.org)  
web : [www.afppatronatosv.org](http://www.afppatronatosv.org)

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

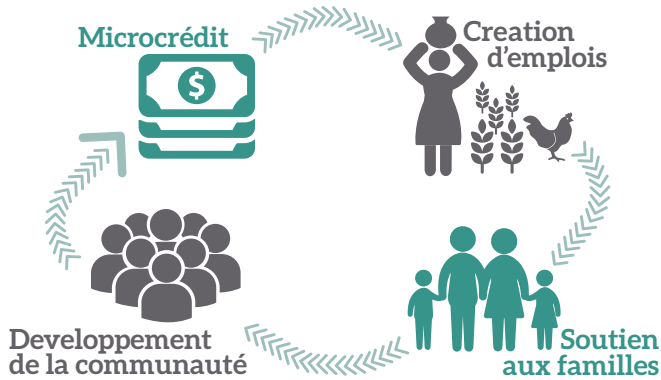
- parvenir à maintenir sa famille économiquement, assurer l'éducation de ses enfants et un mode de vie décent pour tous les membres de sa famille.
- Donner à d'autres personnes la possibilité de trouver un emploi, en les embauchant (si nécessaire) dans ses activités.
- Contribuer au développement de 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	-
	<b>Total</b>	<b>1.108,00</b>	<b>108,33</b>	<b>1.000,00</b>	

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	-
<b>Total</b>	<b>1.200,00</b>	<b>200,04</b>	<b>1.000,00</b>	

### 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 !

## LE MAROC

---

### La microfinance au Maroc

En seulement 15 années, la micro finance a atteint un niveau important au Maroc. Soutenu par 13 associations de microcrédit, le marché de la micro finance dans le pays est le plus développé de la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord).

À ce jour les microcrédits ne dépassent pas les 50 000 Dirhams (4532 Euros) et sont principalement dirigés vers la micro-entreprise, qui au Maroc lutte pour avoir accès au financement traditionnel. En dehors, des micro-entrepreneurs, cependant, environ 12 millions de personnes n'ont toujours pas accès aux services financiers formels.

Les dix institutions de micro finance les plus importantes contrôlent dans le pays plus de 80% du marché du crédit et les bénéficiaires sont distribués pour la majorité dans les zones urbaines (60 %) que dans les zones rurales (40%).

Le Maroc a réalisé des progrès significatifs dans le domaine de la micro finance, en particulier grâce à la coopération efficace entre les régulateurs, les institutions de micro finance et les ONG.

En 2010, le pays a adopté le Code d'éthique de la micro finance, « *Micro-finance Code of Ethics* » qui contient un ensemble de règles mondialement reconnu pour la protection des emprunteurs et la transparence dans l'activité des organisations de microcrédit.

### La microfinance au Maroc

- **800.000** clients
- **5 milliards de Dirhams (un peu plus de 453 millions d'Euro)** de prêts accordés
- **3.000.000** de microentreprises présentes dans le pays
- un taux d'intérêt mensuel moyen de **2%** sur le crédit

## La salle d'esthétique de Basima

Basima, 39 ans, vit avec sa famille dans le quartier de Wafa à Larache. Jusqu'à l'âge de 35 ans elle est analphabète et vit en s'occupant de la gestion la maison, le ménage et ses trois enfants pendant que son mari travaille dans la cour. Elle gagne un peu d'argent le mercredi, quand quelques amis et voisins venaient à son domicile pour se faire coiffer les cheveux.

*« J'ai toujours eu une passion pour l'esthétique ; Je pense que l'esthétique est une partie importante d'une femme et j'aime aider à relever la beauté de mes clients. Dans le passé, j'ai essayé d'assister à certains cours pour coiffeur ou esthéticienne, mais mon état d'analphabète ne me permettait pas encore de lire les brochures. Grâce à une institution de micro finance j'ai reçu un petit prêt pour payer des cours d'alphabétisation, qui ensuite m'ont permis de fréquenter d'autres cours pour être esthéticienne. Maintenant, je gère un petite salle d'esthétique ici, dans ma cuisine, et je peux accueillir et traiter professionnellement au moins quarante clients par semaine ».*



Trois ans après l'ouverture, les affaires vont bien, Basima sourit satisfaite avec son mari, traditionnel, qui au début était réticent à la laisser travailler. Ses autres amis ont suivi son exemple et deux de ses enfants ont assisté à d'autres cours de couture pour être serveuses, toujours financé par le microcrédit, avec une perspective différente pour toute la famille.

## L'institution de Microfinance partenaire de notre projet

AMSSF, Association Marocaine Solidarité Sans Frontières



Où nous trouver

Site web : [www.amssfmc.ma](http://www.amssfmc.ma)**Siège principal :**

Fès - Marocco

1, Rue Abi Dar El Ghoufari,

Quartier Prince Héritier 30 000

Tel. +212 535 730024 / + 212 535 643671

Fax : +212 535 733432

E-mail : [amssfmc@amssfmc.ma](mailto:amssfmc@amssfmc.ma)**Personne à contacter :**

Zakaria JEBBOURI

AMSSF a été fondée en 1994 dans le but d'aider les femmes pauvres et analphabètes des petits villages du Maroc, de participer à leur formation et l'éducation des jeunes à travers des programmes de développement professionnel et d'alphabétisation. Pour soutenir cette activité, AMSSF favorise certains programmes de microcrédit, les premières dans la région centre-nord du Maroc, qui deviennent rapidement la partie principale de son action sur le territoire.

AMSSF travaille pour permettre aux micro entrepreneurs urbains et ruraux , pauvres

**Succursales principales :**

- Fes
- Outat El Haj
- Missour
- Timehdite
- Ain Leuh
- Azrou
- Meknes
- Agourai
- El Hajeb
- Ain Taoujtate
- Boufekrane
- Mrirt
- Khnifra
- Aguelmous
- Errachidia
- Rich
- Boumia
- Midelt
- Zaida
- Taza
- Guercif
- Aknoul
- Ouzzane
- Bab Taza
- Laaouamra
- Temara
- Rabat
- Sale Karia
- Sale Ville
- Nador
- Oujda



ou autrement exclus du système financier traditionnel, de créer et de développer leurs activités grâce à des programmes personnalisés de microcrédits et d'assistance répartis sur tout le territoire.



### L'OIM au Maroc

#### **International Organization for Migration (IOM)**

11 Ait Ourir, Pinède, Souissi

Rabat, Morocco

Tel. + 212 (0) 537 630683

Fax : + 212 (0) 537 758540

E-mail : [wkhalifa@iom.int](mailto:wkhalifa@iom.int)

Internet : [www.iom.int](http://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 REMPLY III  
dans le domaine du partnership suivant :



IOM International Organization for Migration  
OIM Organizzazione Internazionale per le Migrazioni



**etimos**  
foundation

