



Accédez à notre site web.

Ouvrez votre application de lecture et
visez le **QR Code** situé au dos du rapport avec
l'appareil photo de votre téléphone mobile.

★★★★★



alAmana
MICROFINANCE

Rapport d'activité 2015





SA MAJESTÉ LE ROI MOHAMMED VI, QUE DIEU L'ASSISTE.

Sommaire

Rapport d'activité 2015

Sommaire

Mot du Président	07
Présentation	08
Gouvernance	10
Organes de gouvernance	10
Conseil d'Administration	11
Organisation	12
Comité Exécutif	13
Responsables des départements	13
Directeurs régionaux	13
Offre de produits et services	14
Produits financiers	14
Produits de diversification	14
Évolution du secteur du microcrédit	16
Effectif	16
Encours de crédit	16
Clients actifs	17
Portefeuille à risque	17
Évolution d'AlAmana	18
Réseau et ressources humaines	18
Activités crédit	20
Activités diversification	23
Performance sociale	24
Services non-financiers	28
Situation financière et comptable	30
Opinion des commissaires aux comptes	35
Partenaires	37
Carte d'implantation d'AlAmana	38



Ahmed GHAZALI
Président du Conseil d'Administration

MOT DU PRÉSIDENT

■ L'exercice 2015, dernière année de notre projet d'Entreprise triennal Oufouq, vient couronner une longue période d'efforts et d'innovations. Ces derniers ont permis à notre Organisation de consolider un modèle de développement solide lui permettant de faire face sereinement aux nombreux défis des années à venir : mutations de notre société, exigences de nos clients, nouveaux entrants, réglementation, transformation, digitalisation et montée en charge des canaux virtuels de distribution et d'information et nouvelle forme de gouvernance publique de la microfinance.

AlAmana avec un ratio fonds propres/dettes de 72% contre 46% fin 2012 dispose d'une marge de manœuvre importante eu égard aux standards de son secteur.

Celle-ci lui confère outre des capacités d'expansion accrues (croissance interne et à l'international), la capacité d'adresser de nouveaux segments de marché insuffisamment desservis ; tels la TPE, la création d'entreprise et de déployer ainsi son savoir-faire de proximité au service d'agents économiques vitaux pour notre pays.

Il est aussi important de rappeler que ces marges de manœuvre financières ont été réalisées tout en opérant une baisse de tarifs en 2014, dont les effets se prolongent en 2015, matérialisant notre volonté de redistribuer la valeur à nos bénéficiaires, en affichant les tarifs les moins élevés du marché.

En outre, en 2015, en lien avec ce dernier objectif, une nouvelle stratégie de performance sociale et de services non financiers a été redéfinie : Al Ama-

na souhaite aiguïser l'impact de ses services d'accompagnement et de formation: des prestations ayant un impact prouvé sur le développement socioéconomique du foyer : nombre ambitieux de clients exposants dans les manifestations et foires commerciales, animation pour une optimisation de la présence; formations ciblées sur l'amélioration de la qualité, la démarche clients, la formalisation. Une équipe dédiée aux services financiers est désormais intégrée à l'exploitation.

De même une Convention avec la **Fondation de l'éducation financière** de **Bank Al Maghrib** est venue renforcer nos engagements de partenariat au service de nos clients. Signalons enfin l'élargissement de la microassurance santé à la famille des bénéficiaires opérée en Janvier 2015, incluant ainsi près de 1 million d'assurés en fin d'année dans un système permettant transport médicalisé, versement d'indemnités en cas d'accident, maladie grave décès ou naissance ; faisant d'AlAmana un acteur de premier ordre de la couverture assurance des exclus des systèmes traditionnels.



Pour conclure, je tiens à remercier et à féliciter les membres de notre Conseil d'administration et...

l'ensemble de notre Personnel, ces hommes et ces femmes qui œuvrent inlassablement à leurs niveaux respectifs, pour la réalisation des objectifs.

AlAmana, notre œuvre commune, compte sur nous tous pour maintenir élevé le niveau de nos exigences pour le Plan Oufouq 2018, dont le processus d'élaboration a mobilisé l'ensemble des forces vives d'AlAmana et dont la mise en œuvre ne pourra que procurer encore plus d'impact social à nos bénéficiaires et à notre Pays.

PRÉSENTATION

ALAMANA MICROFINANCE



IDENTITÉ

AlAmana Microfinance est une Organisation régie par le dahir du 15/11/1958 et les lois 18/97 et 58/03 relatives à l'exercice de l'activité du micro-crédit. Elle a été créée le 13 février 1997 et agréée en tant qu'Association de microcrédit par le Ministère des Finances le 31 mars 2000.

AlAmana Microfinance déploie ses services à travers un réseau de distribution qui couvre à fin 2015, 228 villes et 279 localités rurales avec 593 points de service dont 86 agences mobiles desservant les zones rurales enclavées.

VISION

La vision d'AlAmana Microfinance 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.

MISSION

La Mission d'AlAmana Microfinance est de promouvoir le développement économique de la popula-

tion à bas revenus en fournissant des services financiers de qualité.

VALEURS

Les valeurs d'AlAmana 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



GOUVERNANCE

■ La Gouvernance d'AlAmana Microfinance est constituée d'un Conseil d'Administration qui désigne parmi ses membres un Bureau Exécutif et des comités spécialisés qui lui sont directement rattachés.

Le Conseil est composé de personnalités de la société civile de divers profils : économistes, universitaires, consultants, chefs d'entreprises, professionnels de la communication et commerçants, conjuguant leurs compétences respectives pour une gouvernance équilibrée. Le Conseil d'Administration, qui compte actuellement 19 membres, définit les orientations stratégiques de l'institution et se prononce sur les décisions majeures relatives aux orientations économiques, sociales, financières ou technologiques et veille à leur mise en œuvre par la Direction Générale, placée sous le contrôle du Bureau Exécutif.

Le Bureau Exécutif est notamment chargé de préparer les décisions du Conseil d'Administration, de l'assister dans sa réflexion, dans ses décisions, et dans la mise en œuvre des orientations stratégiques. Les Comités spécialisés ont pour mission de faciliter et d'accompagner l'exercice par le Conseil d'Administration de sa gouvernance globale.

Courant 2015, le Conseil d'Administration a tenu 2 sessions régulières, durant lesquelles il a adopté les comptes de l'exercice 2014, le rapport des Commissaires aux Comptes ainsi que le programme et budget 2016. Le Conseil d'Administration a également examiné le bilan des projets réalisés, les réalisations chiffrées et les orientations opérationnelles par rapport

aux objectifs fixés en début d'année. L'exercice 2015 étant la dernière année du projet d'entreprise triennal « Oufouq 2015 », un atelier stratégique du Conseil d'Administration a été tenu afin d'examiner le bilan du projet d'entreprise « Oufouq 2015 » et d'adopter la stratégie de l'institution à horizon 2018.

Le comité Ressources Humaines a examiné le programme 2015 des Ressources Humaines, l'évolution des effectifs et de la masse salariale, les indicateurs de développement Ressources Humaines et les projets en cours, ainsi que la situation du climat social.

Le comité Audit a examiné la situation de l'activité, les états financiers et les comptes de l'exercice 2014 ainsi que le rapport des commissaires aux comptes portant sur cet exercice.

Le comité a aussi passé en revue les reportings **2014** de l'audit interne, de l'inspection et du contrôle permanent, le projet de budget **2016** et les plans d'actions **2016** de l'audit interne, de l'inspection et du contrôle permanent.

Le comité Stratégie et Utilité Sociale a examiné le projet de stratégie 2016-2018, l'état d'avancement du programme annuel de la performance sociale ainsi que la mise en œuvre de la nouvelle stratégie des services non financiers.

CONSEIL D'ADMINISTRATION



M. Driss JETTOU
Président d'honneur



M. Ahmed GHAZALI
Président



M. Thami GHORFI
Président Directeur Général de l'ESCA Ecole de Management
Vice-Président



Mme. Mounia BOUCETTA
Directrice Adjointe CDG Capital
Vice-Président



Mme. Nadia SALAH DILAMI
Journaliste
Vice-Président



M. Mourad HAMAYET
Consultant
Trésorier



M. Med FOUZI MOURJI
Professeur chercheur



Docteur Abderrahmane ZAHY
Secrétaire Général de la fondation Hassan II des marocains résidents à l'étranger



M. Younes SLAOUY
Consultant Senior stratégie et développement à Attijariwafabank
Secrétaire Général



M. Ahmed ABOUH
Commerçant



M. Fouad BENSEDDIK
Directeur de VIGEO MAROC



Mme. Khadija EL BAKRI
Artisane



Mme. Malak BENCHEKROUN
Administratrice nationale IPEC



M. Mustapha BOUJRAD
Consultant



M. Mhamed ELLATIFY
Commerçant



Mme. Meriem OTHMANI
Activiste associative



M. Bousselham HILIA
Ancien secrétaire général du Ministère du Commerce et de l'industrie et des nouvelles technologies



Mme. Catherine BELLIN-SCHULZ
Représentante de la SIDI
Membre du Conseil d'Administration



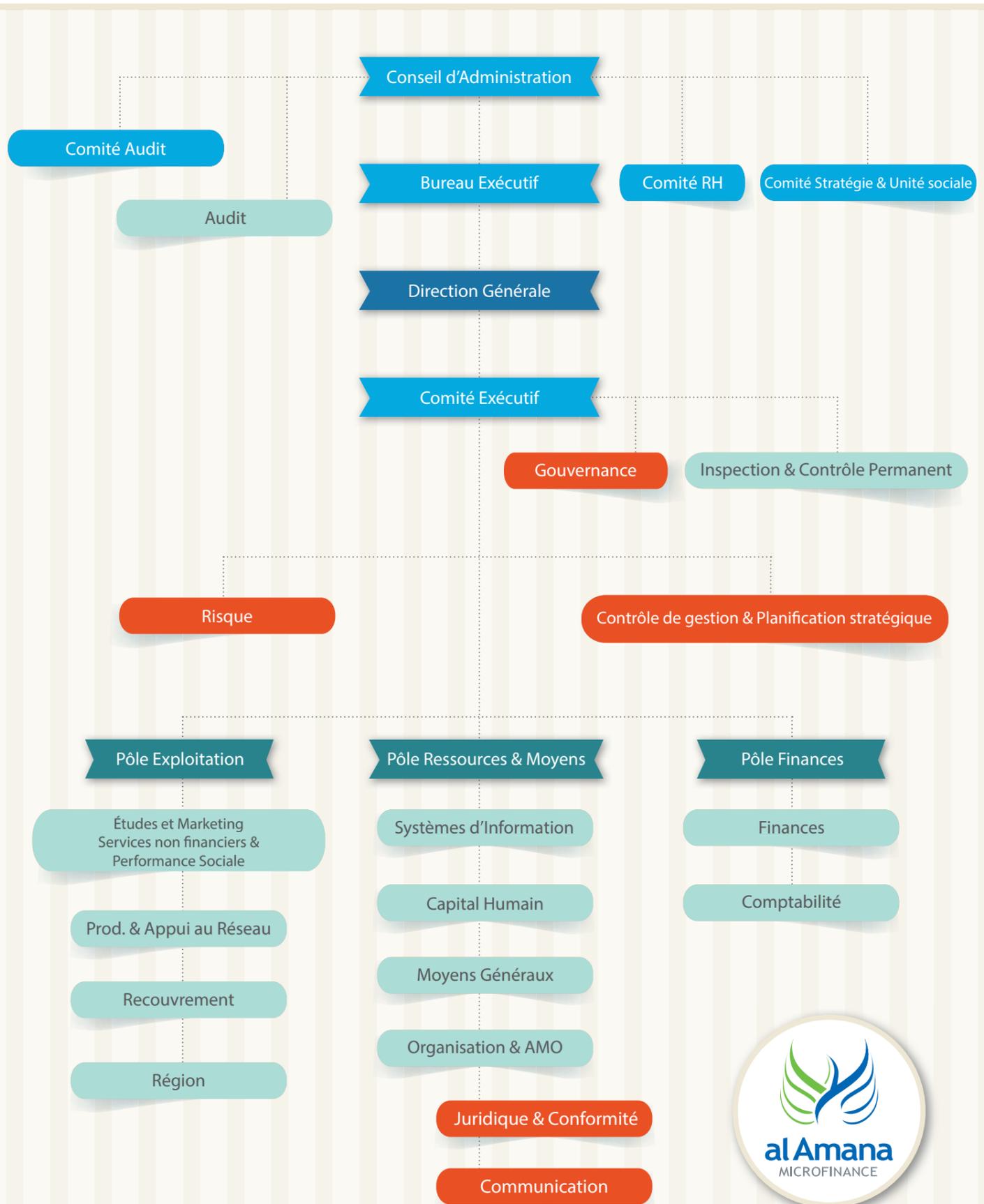
M. Mohammed KABBAJ
Industriel

- Bureau Exécutif
- Comité Stratégie et Utilité Sociale
- Comité Ressources Humaines
- Comité Audit



ORGANISATION

Organigramme central



COMITÉ EXECUTIF



M. Hicham TALIB
Directeur de pôle
Ressources et Moyens



M. Youssef BENCHEQROUN
Directeur Général



M. Badie EL HIRACHE
Directeur de pôle Exploitation

RESPONSABLES DES DÉPARTEMENTS



M. Abdellah AKHIAT
Systèmes
d'information



M. El Mehdi HOUACHI
Moyens généraux



Mme Fatima Zahra ZAIM IDRISSE
Production & appui au
réseau



M. Omar SKALLI
Recouvrement



M. Abdelmoula ESSALHI
Comptabilité



M. El MOSTAPHA Chihabeddine
Finance



Mme Hanane ELBOUHACHIMI
Organisation & AMO



M. Otmane CHEBIHI
Capital Humain



Mme Imane AGOUJIL
Audit



Mme N'sira FOFANA
Etudes et Marketing

DIRECTEURS RÉGIONAUX



M. Hicham BAHJ
Rabat



M. Kamal IDRISSE
Casablanca



M. Younes OUADGHIRI
Fès



M. Driss FERNANE
Oujda



M. Othmane JORTI
Agadir



M. Mohammed TADDIST
Marrakech

OFFRE DE PRODUITS & SERVICES



PRODUITS FINANCIERS

Dans le cadre du développement économique et social des populations fragiles exclues de l'accès au financement classique, AlAmana Microfinance offre des services financiers et non financiers aux personnes ayant une activité génératrice de revenus, aux microentreprises et ménages. Parmi les populations visées les jeunes, les femmes, le rural et les vulnérables économiquement au sens large.



PRÊTS SOLIDAIRES À L'ENTREPRISE (PSE)

Prêts octroyés à des groupes de 2 à 5 personnes engagées à développer leurs microentreprises et à se cautionner mutuellement pour le remboursement de leurs prêts. Les montants de ces prêts varient de 1000 à 48000 dirhams remboursables par échéances hebdomadaires, bimensuelles ou mensuelles sur une durée de 3 à 48 mois pour les nouveaux clients et de 3 à 24 mois pour les clients renouvelants.



PRÊTS INDIVIDUELS À L'ENTREPRISE (PIE)

Prêts accordés aux microentrepreneurs désirant développer leur activité de production ou de service. Les montants de ces prêts varient de 1000 à 48000 dirhams remboursables sur une durée de 6 mois à 4 ans par échéances hebdomadaires, 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 varient entre 1000 à 48000 dirhams remboursables sur une durée de 6 mois à 4 ans par échéances hebdomadaires, bimensuelles ou mensuelles.

PRODUITS DE DIVERSIFICATION



TAYSSIR ALAMANA

Service d'assistance médicale, assuré en partenariat avec le groupe Saham Assistance. Il couvre les clients d'AlAmana, ainsi que leur conjoint et enfants pendant toute la durée de leur prêt. Le nombre de clients couverts au 31/12/2015 est de 302 392, et le nombre de personnes touchées atteint le million avec l'extension de l'ensemble du package à la famille.

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, c'est-à-dire 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.



www.alamana.org.ma



TRANSFERT D'ARGENT

Service lancé en 2012 en partenariat avec Wafacash. Il intègre les services de transfert d'argent domestique (Cash Express) et de transfert d'argent international (Western Union et Money Gram). En fin 2015, le réseau d'AlAmana a dépassé le seuil de 1 million opérations, en réalisant 1 247 207 transactions, pour un volume de 2 467 105 109 MAD.



HISSAB BIKHIR

C'est un compte de dépôt et de retrait, lancé en mai 2014 en partenariat avec Wafacash et Attijariwafa-bank. « Hissab Bikhir » est un compte bancaire sans chéquier qui a pour particularité de ne jamais être débiteur, tout en permettant au client de réaliser, dans n'importe quelle agence du réseau WafaCash et AlAmana, l'ensemble des opérations courantes bancaires (retraits, versements, attestation de compte, historique, relevé bancaire, ...).

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 auprès des guichets du réseau bancaire et d'autre part, des paiements par TPE (terminal de paiement électronique). A fin 2015, presque 40 000 ouvertures de comptes ont été effectuées.



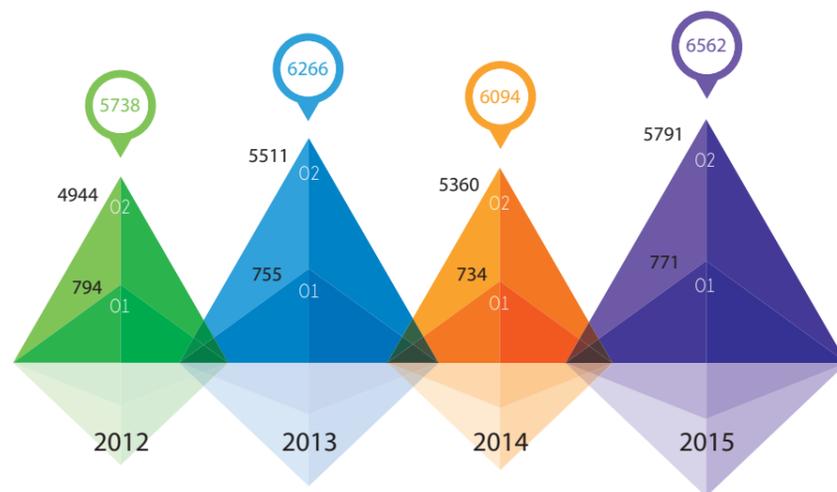
PRODUITS DOMESTIQUES

AlAmana Microfinance a initié une offre de services domestiques qu'elle essaie d'étoffer pour élargir sa gamme des services de proximité à sa clientèle. Le réseau d'AlAmana a terminé l'année 2015 avec 514 378 opérations pour le produit de recharge téléphonique.



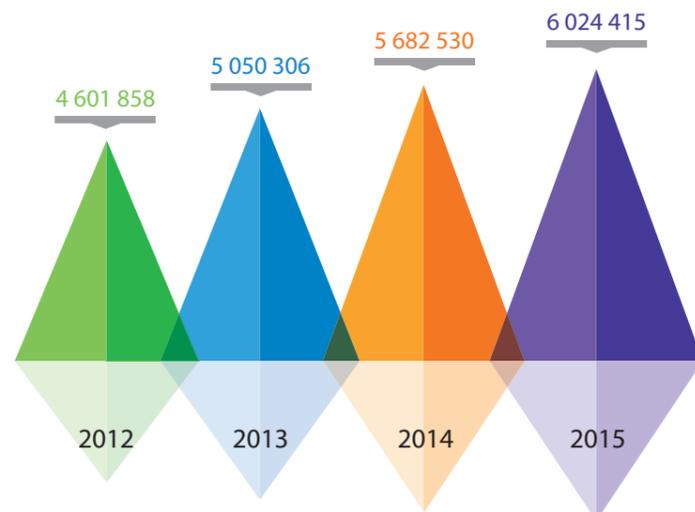
EVOLUTION DU SECTEUR DU MICROCREDIT

EFFECTIF | 01 : Siège
02 : Terrain



L'effectif global du secteur a connu une hausse de 7,6% par rapport à l'année précédente. Il est passé de 6094 à fin 2014 à 6562 à fin décembre, l'année 2015 a été marquée par le recrutement de 468 personnes. 37 aux sièges et 431 au terrain.

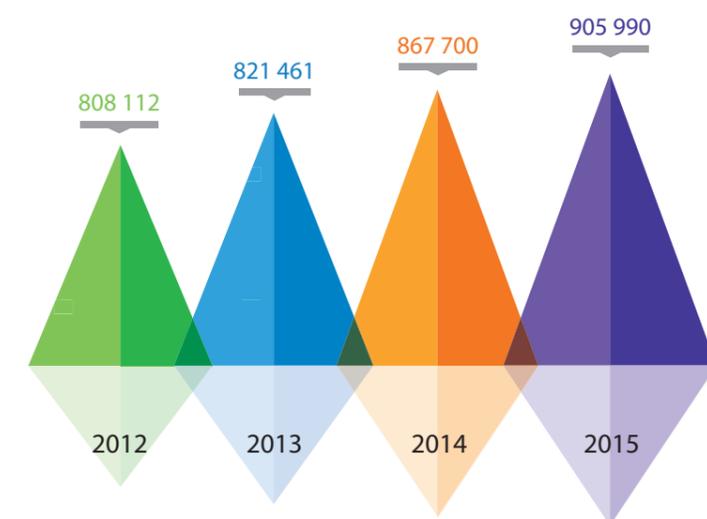
ENCOURS DE CREDIT | Encours en milliers de dirhams



L'encours des prêts a enregistré à fin 2015 un accroissement de 6% par rapport à fin décembre 2014, il s'est établi à 6 milliards de dirhams.

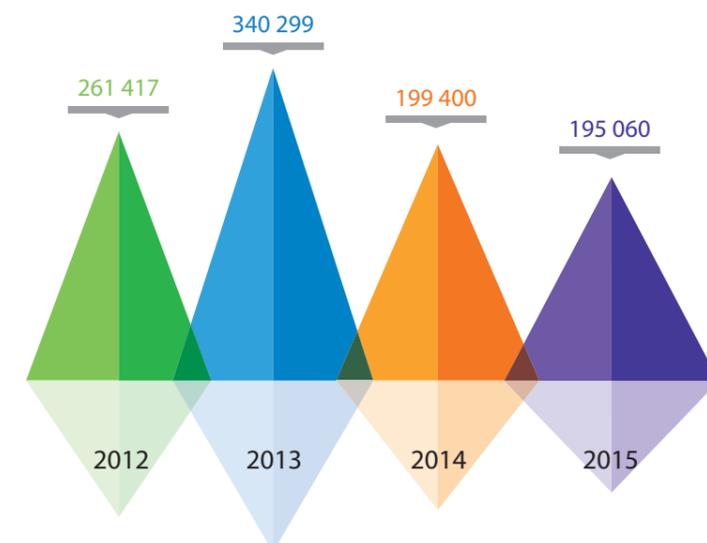
EVOLUTION DU SECTEUR DU MICROCREDIT

CLIENTS ACTIFS



Le nombre des clients actifs a confirmé la tendance haussière avec une augmentation de 4% par rapport à l'année précédente.

PORTEFEUILLE A RISQUE "PAR A 30 JOURS"



Le montant du PAR à 30 jours a enregistré une baisse significative en 2015 par rapport à 2014.

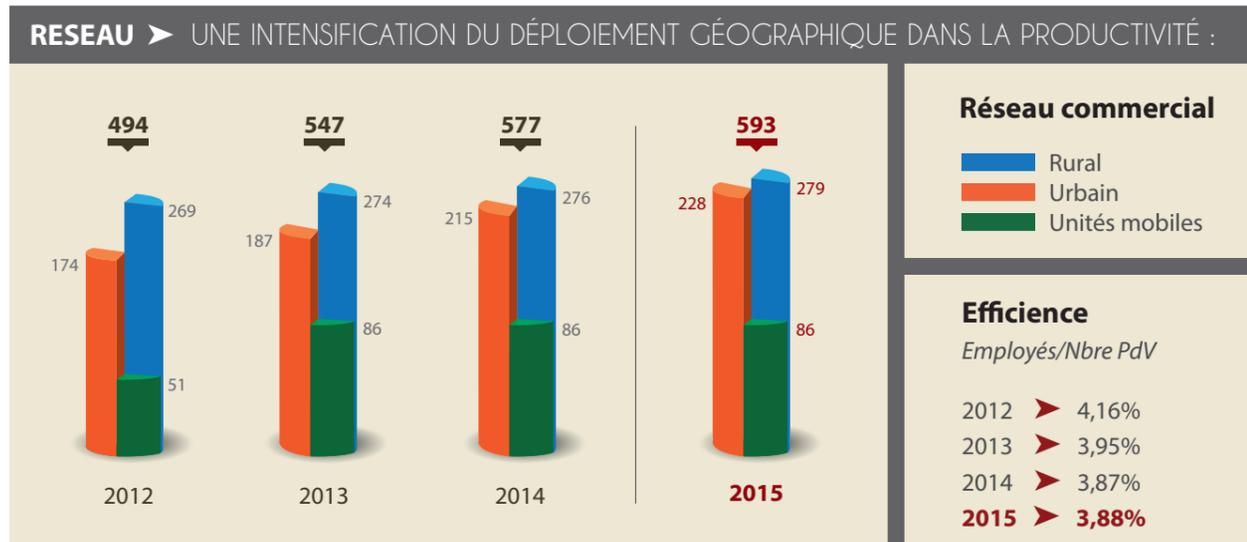
EVOLUTION DE ALAMANA

RÉSEAU ET RESSOURCES HUMAINES

RÉSEAU DE DISTRIBUTION

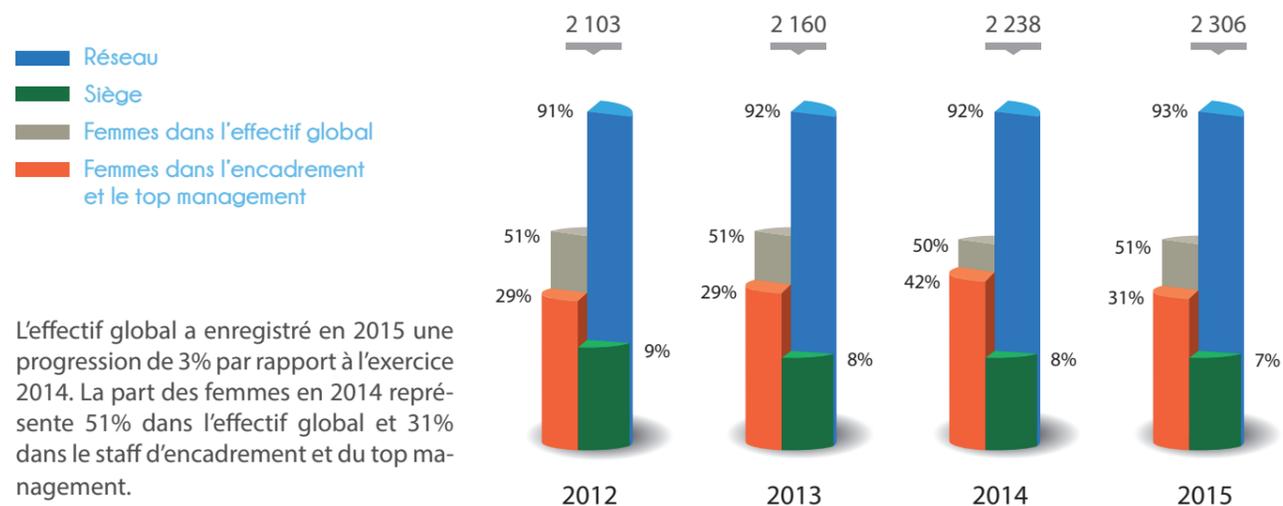
■ AlAmana micofinance continue sa politique d'extension du réseau pour offrir ses services de proximité à large étendue territoriale.

Le nombre de points de services est passé de 577 en 2014 à 593 à fin 2015 soit une augmentation de 2,8% par rapport à 2014.



En 2015, on note un élargissement du réseau de distribution avec un maintien de la tendance de rééquilibrage de l'exposition Urbain/Rural.

EFFECTIF :



FORMATION ET RENFORCEMENT DES COMPETENCES

■ Le tableau ci-dessous représente les principaux indicateurs de l'effort fourni par AlAmana en matière de formations continues et diplômantes envers son personnel, en vue de garantir son épanouissement et améliorer sa productivité.

REPRÉSENTATIONS GRAPHIQUE DES RÉALISATIONS • 2015

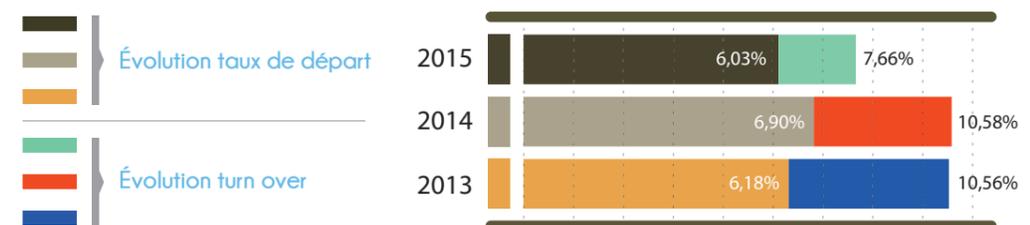
Nombre de bénéficiaires de la Formation Diplômante	28
Nombre de bénéficiaires de la Formation Continue et séminaires	1955
Nombre Jours homme formation	2909
Nombre moyen jours formation par collaborateur	1,25
Formation nouveaux entrants	305
Nombre Jours homme formation	2551

ENGAGEMENT ET LOYAUTÉ DU PERSONNEL

2015	FEMMES	HOMMES	EFFECTIF	%
- 2 ans	176	140	316	14%
2 ans-5 ans	147	186	333	14%
5 ans - 10 ans	626	453	1079	47%
Plus 10 ans	242	336	578	25%
Effectif	1191	1115	2306	100%

■ 25% de l'effectif a plus de 10 ans d'ancienneté, et seulement 14% ont moins de 2 ans.

ÉVOLUTION TAUX DE DÉPART ET TURN OVER

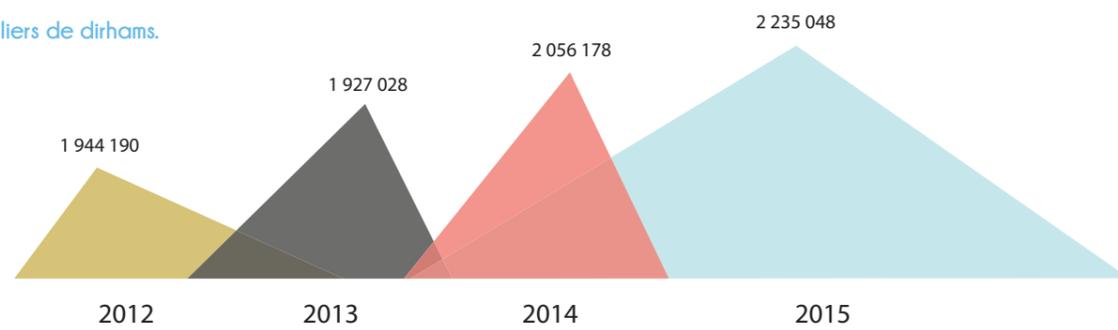


■ Le taux du Turn over a diminué de près de 3 points par rapport à l'année 2014, il demeure acceptable par rapport aux standards du marché ce qui signifie que l'institution réussit à fidéliser son personnel.

ACTIVITES DE CREDIT

L' ENCOURS

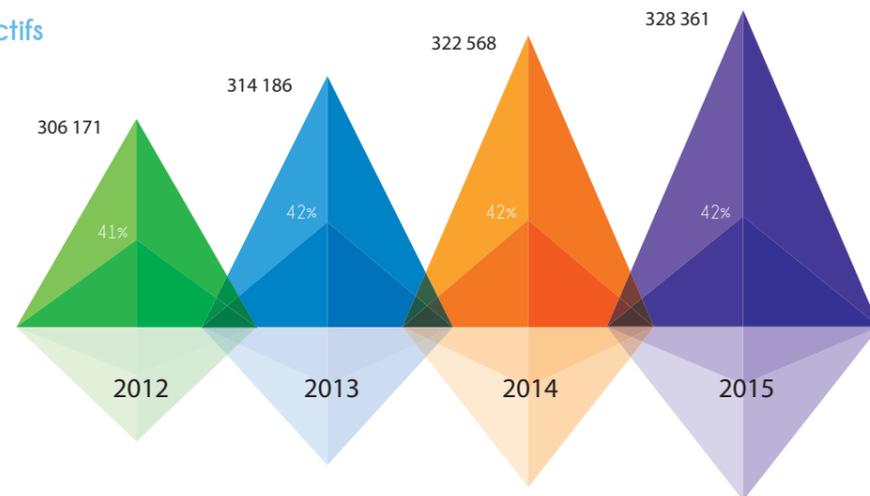
Montant après radiation en milliers de dirhams.



L'encours des prêts avant radiation a connu un accroissement de 8% par rapport à fin 2014.

CLIENTS ACTIFS

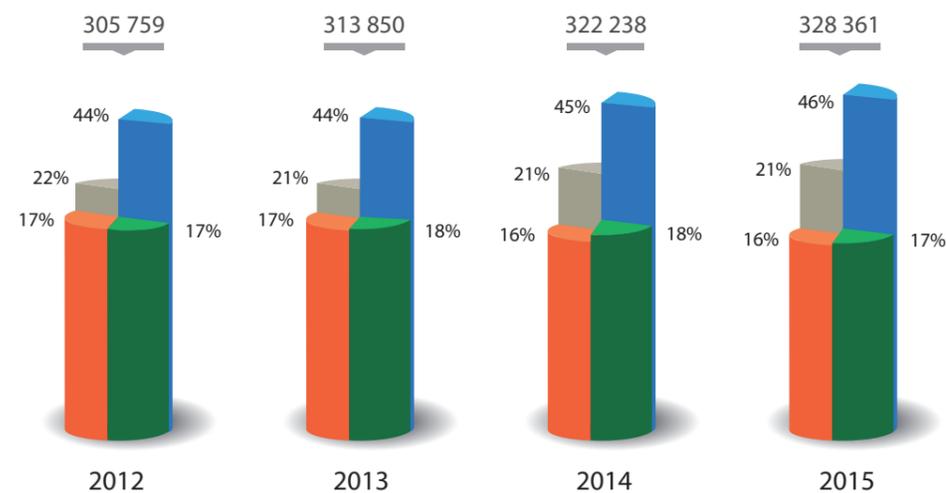
Les chiffres : **Clients Actifs**
Pourcentage : **Femmes**



En 2015, le nombre des clients actifs a connu une hausse de 1,9% par rapport à l'année 2014. La part des femmes reste identique aux exercices 2014 et 2013.

EVOLUTION DES CLIENTS ACTIFS PAR SECTEUR D'ACTIVITE

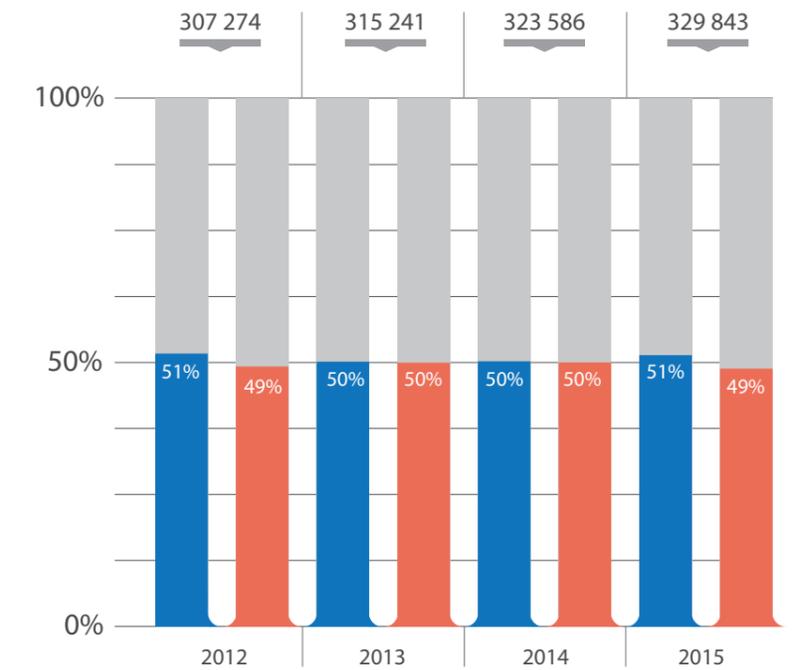
■ Commerce
■ Services
■ Agriculture et élevage
■ Artisanat



ACTIVITES DE CREDIT

PRETS ACTIFS

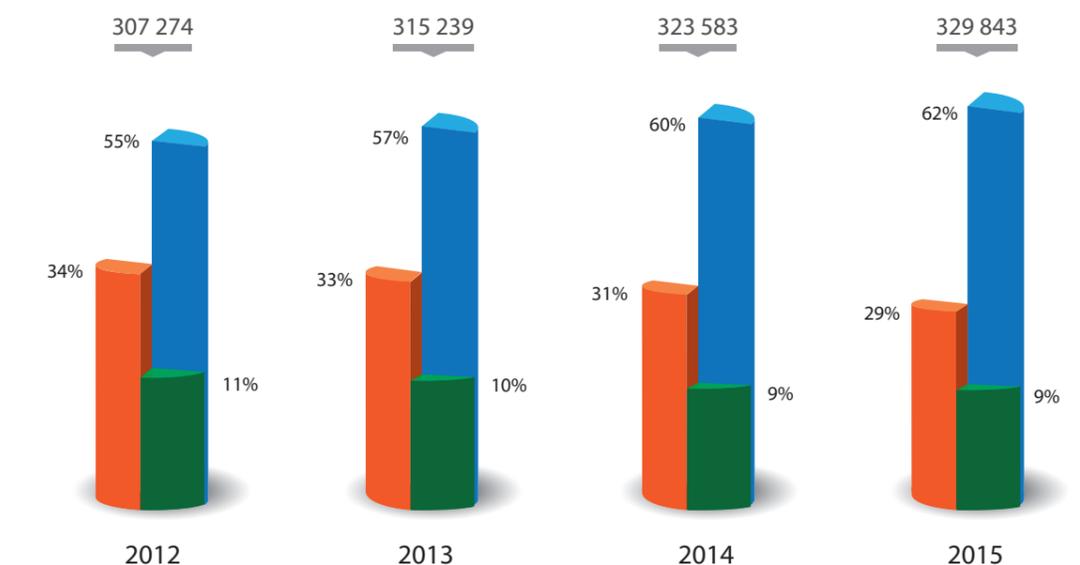
■ Rural
■ Urbain



En 2015, le nombre des prêts actifs a connu une hausse de 1,9% par rapport à l'année 2014. Dans le rural ces derniers dépassent ceux du milieu urbain de 2%.

EVOLUTION DES PRÊTS ACTIFS PAR TYPE DE PRODUIT

■ Prêts individuels à l'entreprise (PIE)
■ Prêts individuels au logement (PIL)
■ Prêts solidaires à l'entreprise (PSE)

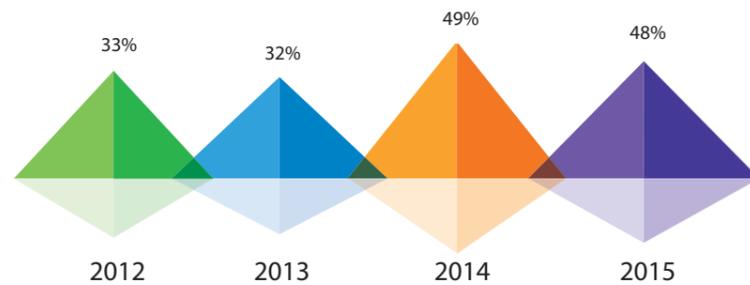
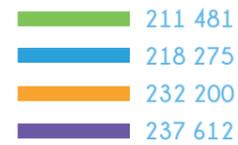


ACTIVITES DE CREDIT

PRETS DEBLOQUES

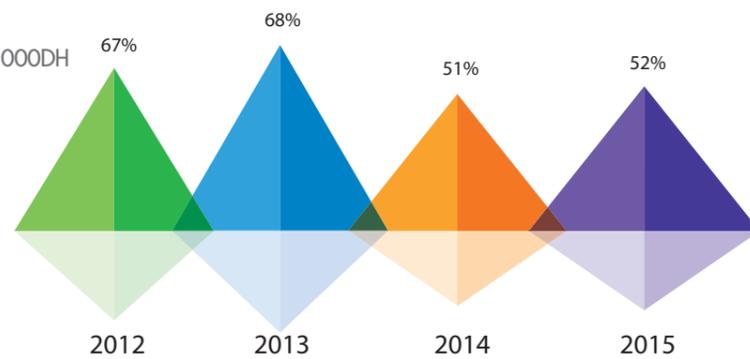
NOMBRE DE PRÊTS DÉBLOQUÉS

Rural



VOLUME DE PRÊTS DÉBLOQUÉS X1000DH

Urbain



En 2015, le nombre des prêts débloqués a progressé de 2,3% par rapport à 2014. 52% de prêts sont débloqués en milieu urbain et 48% en milieu rural.

ACTIVITE DIVERSIFICATION

MICRO-ASSISTANCE "TAYSSIR ALAMANA"

Depuis son lancement en octobre 2012, le produit de micro-assistance "TAYSSIR ALAMANA", a enregistré à fin 2015 un accroissement des souscriptions clients couverts et une amélioration importante de l'offre de l'assistance médicale avec élargissement des cas éligibles à l'indemnité et augmentation de son seuil selon les pathologies, instauration d'une nouvelle prime débloquée au client à la naissance d'un enfant, intégration de l'invalidité permanente du client suite à un accident ou une maladie.

	2012	2013	2014	2015
NOMBRE DE CLIENTS COUVERTS	40 471	221 375	285 622	302 392
NOMBRE DE PRESTATIONS SERVIES			8644	13 328
➔ Forfait Naissance	-	732	5710	8157
➔ Participation aux frais d'hospitalisation	4	221	1737	3438
➔ Transport Ambulance	23	383	520	904
➔ Participation aux frais funéraires	2	189	433	573
➔ Forfait Invalidité	-	4	229	225
➔ Transport funèbre	-	8	16	30

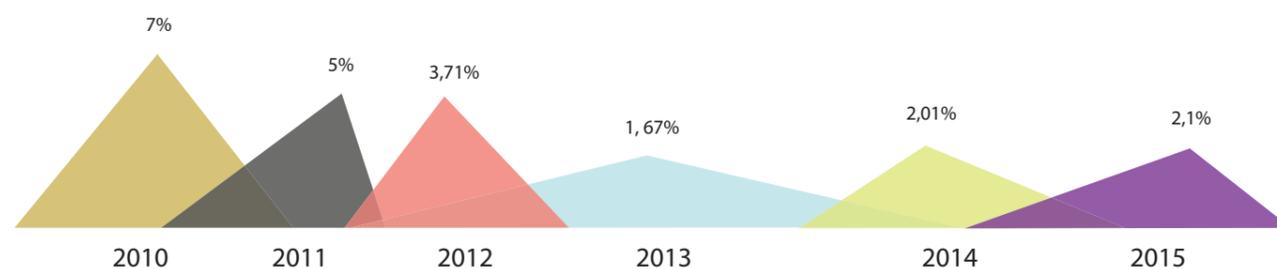
COMPTE DE DEPÔT ET RETRAIT "HISSAB BIKHIR"

Service de dépôt et de retrait avec carte monétique lancé en mai 2014.

	2014	2015
NOMBRE DE COMPTES OUVERTS	3 919	39 768
NOMBRE DE CARTES VENDUES	1 205	11 706
VOLUME DE VERSEMENTS (EN MILLIERS DHS)	6 689 118	62 691 380
VOLUME DE RETRAITS (EN MILLIERS DHS)	6 264 389	58 317 943

En 2015, le nombre de comptes ouverts a atteint près de 40000 contre 4000 en 2014. Quand aux cartes bancaires vendues, leur nombre a avoisiné les 12000 unités. Le volume des versements réalisés s'élèvent à 63 millions de dirhams contre 6,7 millions de dirhams en 2014. De même, le volume des retraits en 2015 s'est établi à 58 millions de dirhams contre 6,3 millions de dirhams en 2014.

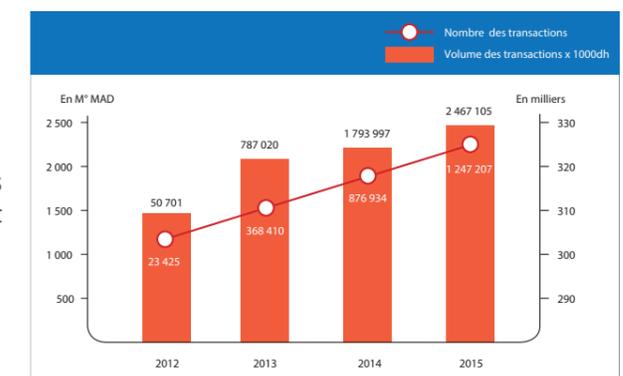
COÛT DU RISQUE



Le coût du risque en 2015 s'inscrit toujours dans une tendance favorable.

TRANSFERT D'ARGENT

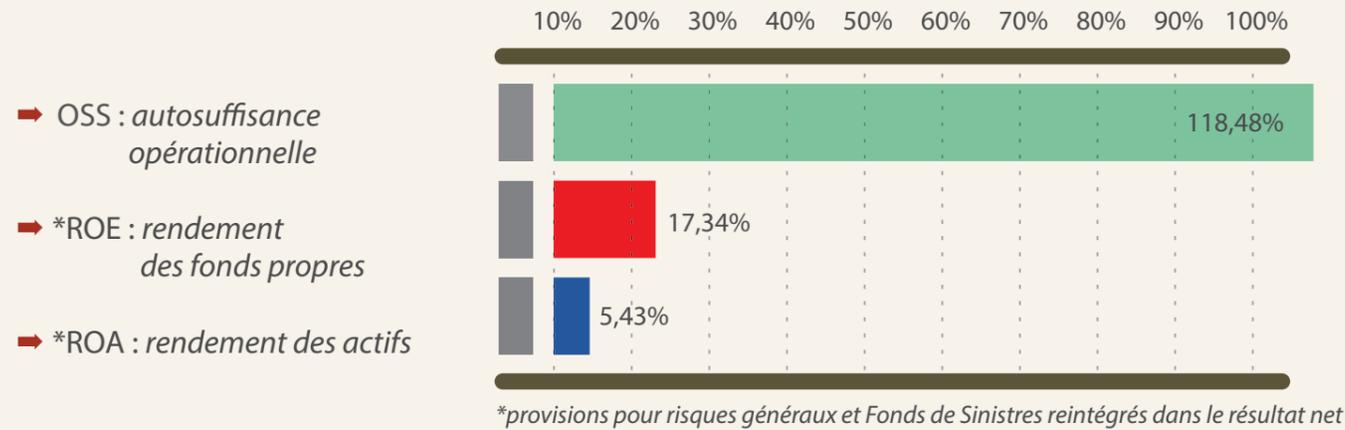
Le nombre ainsi que le volume des transactions effectuées en 2015 ont progressé respectivement de 42% et 37% par rapport à 2014.



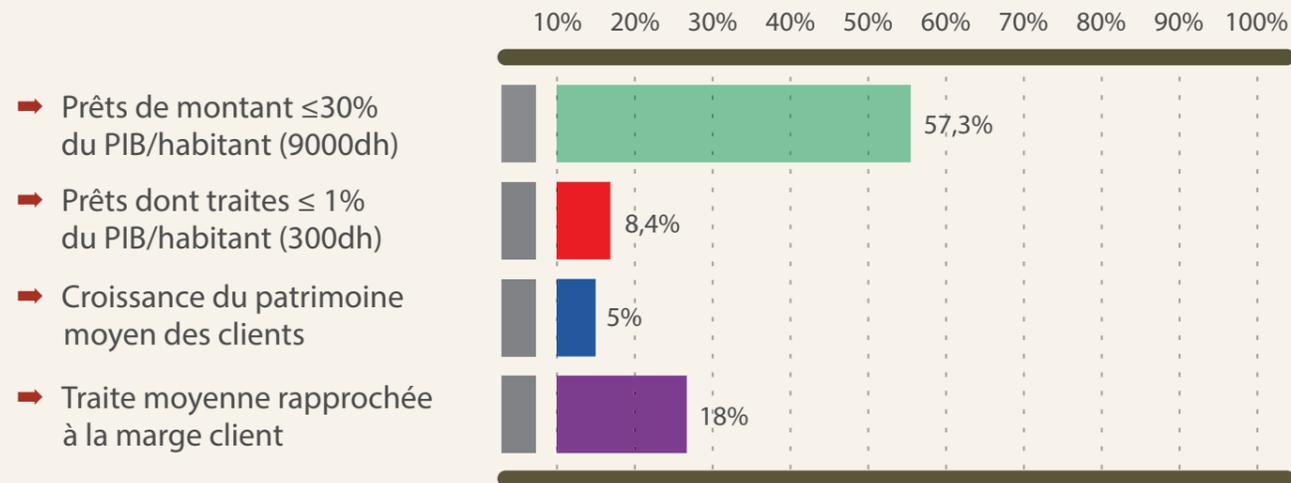
PERFORMANCE SOCIALE

SOUCI PERMANENT DE LA DOUBLE PERFORMANCE SOCIALE ET FINANCIERE

INDICATEURS FINANCIERS · 2015

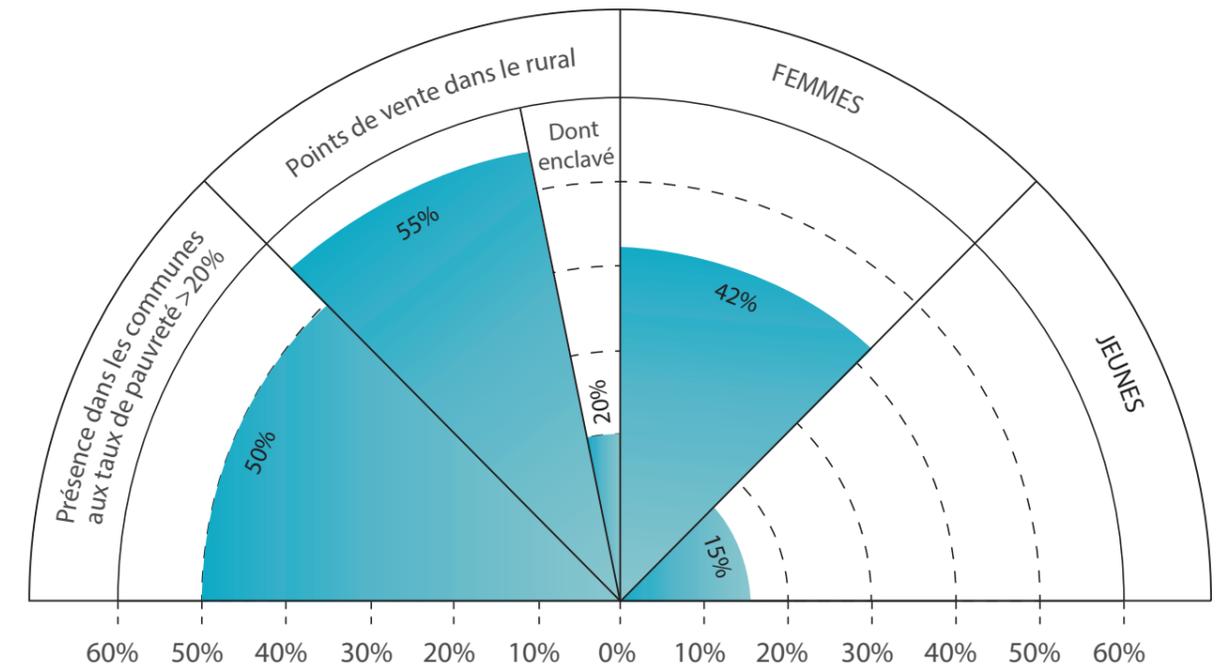


PERFORMANCE SOCIALE · 2015



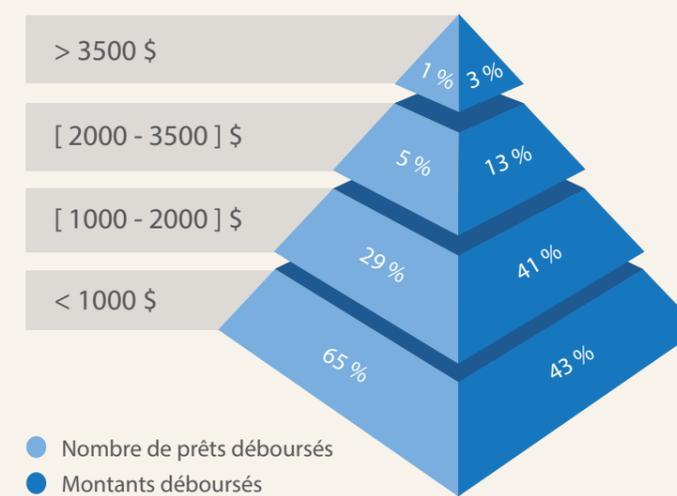
PERFORMANCE SOCIALE

INCLUSION FINANCIERE ETENDUE AUX PLUS VULNERABLES



En 2015, le nombre de points de service dans le milieu rural représente 55% du total du réseau dont 20% situés dans le rural enclavé. AIAmana est présente dans 50% des communes à taux de pauvreté supérieur à 20%. Les femmes représentent 42% de la clientèle de AIAmana et les jeunes 15%.

ACCESSIBILITÉ AU MICROCRÉDIT



FIDELISATION ET PROTECTION DES CLIENTS

TAUX DE FIDELISATION CLIENTS*



* Le taux des clients communs avec d'autres institutions financières a enregistré en 2015 une légère hausse. Il a atteint 10,84% contre 10,3% par rapport à 2014.



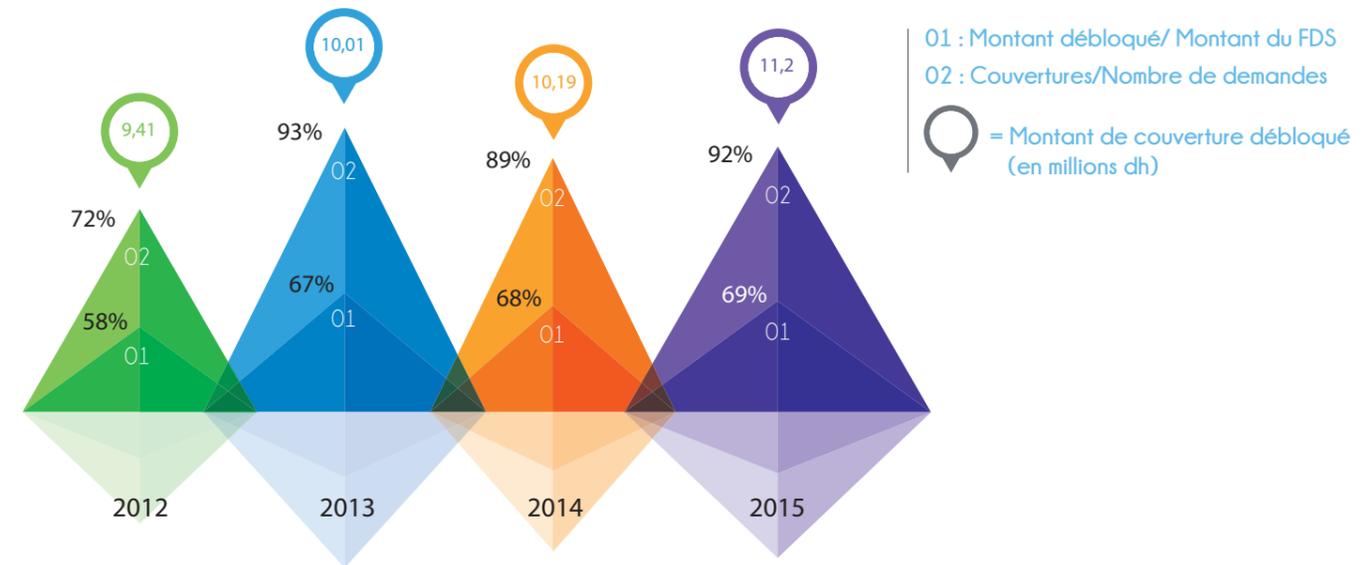


PERFORMANCE SOCIALE

COUVERTURE DES RISQUES VIA FONDS DE SINISTRES (FDS)

FONDS DE SOLIDARITÉ (FDS)

(FONDS COUVRANT LES PRÊTS EN CAS DE DÉCÈS ET D'INVALIDITÉ)



Le fonds de solidarité correspond à l'assurance crédit à laquelle souscrivent les clients à chaque prêt. 11,2 millions de dirhams ont été débloqués en 2015 pour couvrir les échéances impayés des clients suite à un décès ou à une invalidité.

SUIVI DE L'IMPACT QUALITATIF ET DE LA SATISFACTION CLIENTS

AlAmana a systématisé certains indicateurs sociaux liés à l'impact et au taux de satisfaction de sa clientèle. Ces indicateurs sont remontés de façon permanente par des Contrôleurs suite aux visites qu'ils effectuent périodiquement aux clients.

Le tableau ci-dessous représente les résultats remontés par les contrôleurs permanents suite aux visites 2015 auprès de 2019 clients relevant de 248 points de service.

Transformation au secteur formel	205 clients
Passage au système bancaire	205 clients bancarisés après octroi de prêts de AlAmana 105 clients bancarisés avant octroi de prêts de AlAmana 1709 non bancarisés
Nombre d'emplois créés après le prêt	66 clients ont créé 99 emplois
Taux de satisfaction clients	98%



Mme Malika SAMI de Fès, lauréate du PNME- édition 2015

SERVICES NON FINANCIERS

- AIAmana a un souci permanent de double performance et de développement des outils de suivi et d'amélioration de l'impact du microcrédit sur ses clients, cela se traduit par les formations, la valorisation des produits des clients et la promotion de leurs ventes.

ACCOMPAGNEMENT ET FORMATION

Sur le volet formation, nos agents de crédit ont dispensé Près de 70000 formations de base sur l'éducation financière au profit des clients avant le déblocage des prêts avec des conseils individualisés en fonction de leurs situations et de leurs difficultés. Cette action est renforcée par les formations qu'organise le Centre Mohammed Six de soutien à la microfinance solidaire, au profit des clients du microcrédit.

50 clients ont pu suivre des sessions de formation en éducation financière et en techniques commerciales et marketing à l'occasion des rencontres régionales organisées à Tiznit et Chefchaouen du 10 au 14 juin 2015, à Berrechid du 11 au 15 mars, et à Safi du 25 au 29 mars.

Toujours dans le volet formation, 62 clientes d'AIAmana ont bénéficiées de séances de formations dispensées par notre partenaire, Association de la Promotion de l'Éducation et de la Formation à l'Étranger (APEFE), dans le cadre du programme Minajliki de promotion de l'entrepreneuriat féminin.



M. Ahmed ELFIDI de Fom Al Hisn, lauréat du PNME- édition 2015

APPUI À LA COMMERCIALISATION

En 2015 l'institution a renforcé ses actions d'appui à la commercialisation en soutenant directement la participation de ses clients à divers salons et manifestations aux niveaux local et régional. 90 clients durant 2015 ont pu bénéficier de ce service à travers tout le territoire comprenant ; la participation aux salons, foires, et rencontres régionales du Centre Mohammed 6.

Ainsi 5 clients de Casablanca, Safi, Meknès, et de Taounat, ont participé à la 10ème édition du «Salon International Agricole de Meknès» SIAM, du 28 avril au 3 mai 2015. 5 clients de Tanger, Fès, Rabat, et de M'irt, ont exposé leurs produits à l'occasion de la Grande Rencontre de l'Entrepreneuriat des Jeunes "Med Lab Entrepreneurship Forum".

L'année 2015 à été aussi marquée par la participation de 15 coopératives venues de différentes région du Maroc, à la 4ème édition du salon, National de l'Économie Sociale et Solidaire, organisé par le Ministère de l'Artisanat, de l'Économie Sociale et Solidaire, et la Maison de l'Artisan du 08 au 17 octobre 2015, à l'office des Foire et Exposition de Casablanca (OFEC). D'autres clients ont bénéficié, à l'occasion des rencontres régionales organisées par Centre Mohammed 6, de stands d'exposition afin de présenter et commercialiser leurs produits aux visiteurs.



Prix National du Microentrepreneur, édition 2015

VALORISATION DES CLIENTS

AIAmana Microfinance valorise ses clients en présentant leurs candidatures aux divers concours nationaux et internationaux récompensant les meilleurs clients.

Les clients ont été célébrés en 2015, à travers plusieurs événements :

- **Prix National du Microentrepreneur, édition 2015** : parmi les 29 micro-entrepreneurs, des 13 associations de microcrédit, récompensés lors de cette 4ème édition, 8 clients de AIAmana de : Fès, Casablanca, Safi, Errich, Tafraout, Ouarzazate et Fom El Hisn, ont été gratifiés.
- **Prix CDG** : Dans le cadre de notre participation au concours CDG lancé en mars 2015, en partenariat avec le **Centre Mohammed 6** et Fonds Jaida, qui vise à sélectionner les initiatives innovantes en matière d'activités génératrices de revenus portées par des micro-entrepreneurs Femmes/Hommes servis par les Associations de Microcrédit, 4 clients de AIAmana des villes de, M'irt, Azemmou, et Guelmim, ont remporté des prix à cette compétition.



Les 4 clients de aIAmana, lauréats du prix CDG - édition 2015

SITUATION FINANCIERE & COMPATBLE

COMPTES DE PRODUITS ET CHARGES

PRODUIT NET DE MICROCREDIT

Le Produit Net Micro-crédit, marque une progression de 8,71% par rapport à décembre 2014 passant de 428 millions de DH à 465 millions de DH en 2015. Cette amélioration est imputable à l'accroissement de l'activité et à la maîtrise des charges financières qui ont été maintenues à un niveau identique à celui de 2014.

CHARGES GENERALES D'EXPLOITATION

Les charges générales d'exploitation se sont établies à 313 millions de dirhams enregistrant une hausse de 9,52% par rapport à fin 2014. Cette progression a été induite principalement par l'évolution qui a marqué les charges du personnel (+ 19 MDH) et les charges externes (+ 5 MDH), générés par l'accroissement de l'effectif et par les augmentations salariales ainsi que par la poursuite du programme de relocalisation et du développement du réseau.

Le coefficient d'exploitation retraité* s'est inscrit en amélioration et affiche un ratio à 63,2% contre 64,7% en 2014 tout en demeurant le plus bas du secteur.

COÛT DU RISQUE

Pour sa part, le coût du risque, exprimé par les dotations nettes des reprises aux provisions, s'est établi à 44,6 MDH et a absorbé 34% du Résultat courant, contre 33,7% l'année écoulée. Poursuivant sa politique prudentielle de couverture des risques, l'Institution a constitué une provision pour risques généraux additionnelle de 40 MDH, relevant ainsi son encours à 104 Millions de DH.

RESULTAT NET

Le résultat net a enregistré une hausse de 6,85% en s'établissant à 85 Millions de DH, confirmant davantage la capacité bénéficiaire d'AlAmana et les performances réalisées dans l'ensemble des compartiments de son activité.

*Produits de diversification inclus

CHARGES ET PRODUITS

Chiffres en milliers de DH

Libellés	2015	2014
Produits d'exploitation de microcrédit	543 267	505 648
Charges d'exploitation de microcrédit	77 755	77 447
Produit net d'exploitation de microcrédit	465 512	428 201
Autres produits d'exploitation hors microcrédit	31 380	24 985
Charges générales d'exploitation	312 877	285 669
Dotations aux provisions et pertes sur créances irrécouvrables	216 528	198 750
Reprise de provisions et récupérations sur créances amorties	119 331	109 897
Résultat courant	86 818	78 663
Résultat non courant	287	995
Résultat de l'exercice	85 118	79 659

CHARGES PAR FAMILLE RETRAITÉES

Chiffres en milliers de DH

Libellés	2015	2014
Charges financières	77 433	76 194
Charges du personnel	201 377	188 406
Charges de détérioration du portefeuille	44 672	40 051
Charges administratives	98 045	89 287



alAmana
MICROFINANCE

COMPTES DU BILAN

CREANCES SUR LA CLIENTÈLE

L'encours net des créances sur la clientèle, composé à plus de 99% de créances saines, s'est amélioré de 10,53 % à fin décembre 2015, s'établissant à 2 141 millions de dirhams contre 1 937 millions de dirhams, une année auparavant.

Cette évolution maîtrisée est la résultante de la stratégie adoptée par Al Amana depuis 2011 portant sur la restructuration de son portefeuille et visant à asseoir un modèle centré sur la revue du risque de concentration géographique et sectoriel de crédit. AlAmana continue à maintenir sa position de leader sur le marché du microcrédit avec une part de marché de plus de 37% en termes d'encours bruts.

L'ENDETTEMENT BANCAIRE

L'encours de la dette au 31 décembre 2015 s'est établi à 1 196 Millions de Dirhams. Il est composé essentiellement des emprunts à terme qui continuent à représenter la principale source de financement de l'Institution.

Ces emprunts qui ont été contractés particulièrement auprès des partenaires locaux sont assortis majoritairement de taux fixes. La part des encours à taux variable ne représente que 19% de l'encours total de la dette.

Le coût moyen des financements au titre de l'exercice 2015 a diminué de 44 points de base et s'est établi à 5,7 % contre 6,14 % en 2014.

Durant l'année 2015, Al Amana a mobilisé 4 prêts à moyen terme pour un montant global 357 millions de dirhams, contractés auprès d'Attijariwafa Bank (150 MDH), de la BMCE (100 MDH) et auprès de deux bailleurs de fonds étrangers (10 M Euros). De leur côté, les autorisations des découverts qui ont été renouvelées, pour un montant global de 302 Millions de Dirhams, continuent à être utilisées d'une manière souple.

FONDS PROPRES

Les fonds propres à 890 millions de DH ont progressé de 10,3% en 2015, permettant d'assurer à l'Institution une solidité financière confortable pour accompagner les objectifs de son développement.



COMPTES DU BILAN

Chiffres en milliers de DH

Libellés	2015	2014
Actif	2 311 556	2 161 435
Trésorerie - Actif	59 606	100 872
Dont Comptes à vue rémunérés	160	40 381
Créances sur la clientèle	2 141 445	1 937 549
Autres actifs	38 748	38 435
Valeurs immobilisées	71 756	84 580
Passif	2 311 556	2 161 435
Trésorerie - Passif	245 540	200 208
Dettes de financement	950 121	991 651
Autres dettes	225 566	162 397
Fonds propres assimilés	40 269	82 719
Fonds associatifs (retraités)	850 059	724 461
dont Résultat de l'exercice	85 118	79 659

RATIOS FINANCIERS

Chiffres en milliers de DH

Ratios d'autonomie	2014	2013
Autonomie opérationnelle (OSS)	118,48%	118,22%
Autosuffisance financière	117,21%	116,80%
Ratios du coût de l'unité prêtée		
Charges personnel / Encours moyen	9,67%	9,46%
Charges administratives / Encours moyen	4,57%	4,48%
Charges qualité de portefeuille / Encours moyen	2,08%	2,01%
Charges d'intérêt / Encours moyen	3,61%	3,83%
Ratios de rendement		
Rendement du portefeuille	24,52%	24,57%
Rendement des Fonds propres (ROE) *	11,75%	13,15%
Rendement des Actifs (ROA) *	3,58%	3,48%

* Provision pour risques généraux non incluse dans le résultat net



Cabinet Sebti
4, Allée des Roseaux Angle BD de Libye
Casablanca
Maroc



Mazars Audit et Conseil
101, Boulevard Abdelmoumen
Casablanca
Maroc

Opinion sur les états de synthèse

Nous certifions que les états de synthèse ci-dessous sont réguliers et sincères et donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de l'Association AL AMANA au 31 décembre 2015 conformément au référentiel comptable admis au Maroc.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous soulignons que l'Association AL AMANA a fait l'objet d'un contrôle de l'Administration fiscale, portant sur les exercices 2011 à 2014 inclus, couvrant l'impôt sur les revenus sur salaires. La notification des résultats de ce contrôle a été reçue et le management a apporté une réponse à cette notification en rejetant l'essentiel des redressements.

Casablanca, le 25 Mars 2016

Les Commissaires aux Comptes

CABINET SEBTI

Y. SEBTI
Associé

M.Y. SEBTI
Expert Comptable
4, Allée des Roseaux - Casablanca
Tél.: 05 22 39 83 82/83

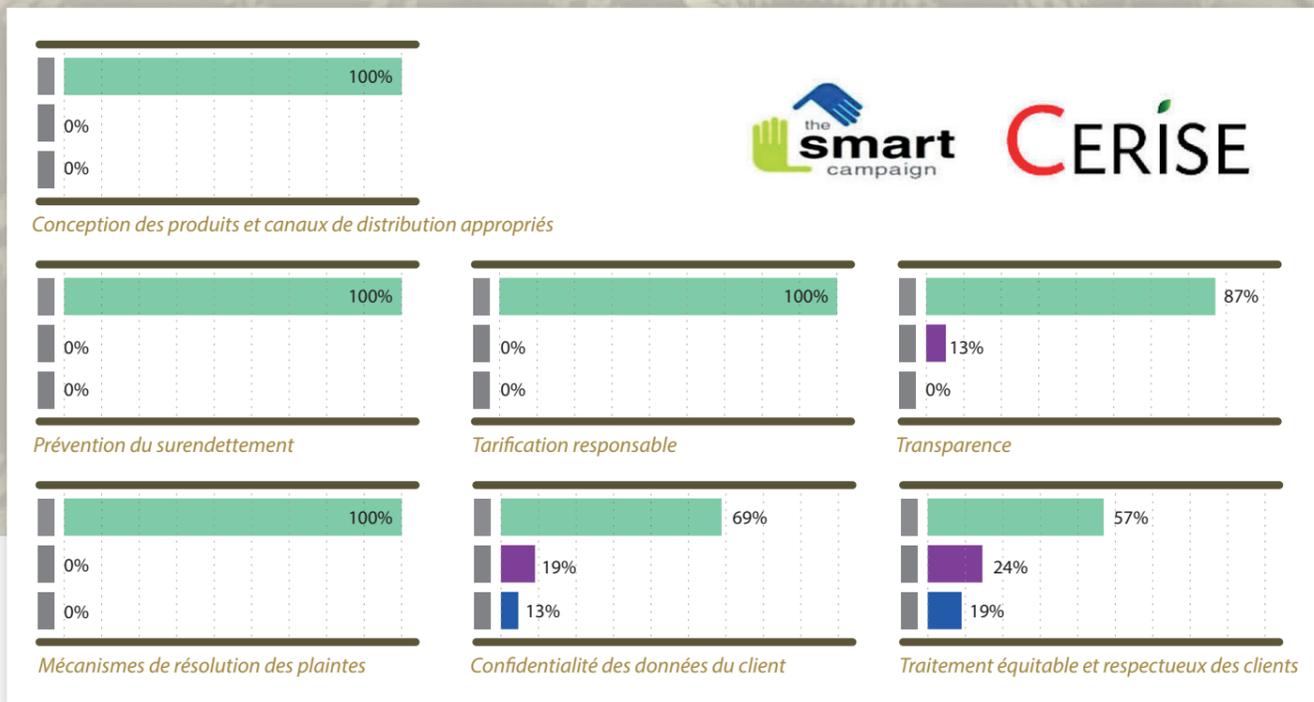
MAZARS AUDIT ET CONSEIL

Adnane Loukili
Associé

MAZARS AUDIT ET CONSEIL
101, Bd. Abdelmoumen
20 360 CASABLANCA
Tél.: 0522 423 423 (L.G.)
Fax.: 0522 423 400

OPINION DES COMMISSAIRES
AUX COMPTES

AUTO ÉVALUATION SMART



« L'auto évaluation SMART (Processus de certification en cours), révèle une bonne amélioration des scores de conformité sur l'ensemble des 7 principes de protection des clients. AlAmana a atteint les standards de protection dans quatre des sept principes avec des politiques qualifiées comme exceptionnelles pour la conception des produits et canaux de distribution appropriés, la prévention du surendettement, la tarification responsable et le mécanisme de résolution des plaintes. Un plan d'action est mis en place pour l'atteinte des standards des trois autres principes.

AlAmana continuera à œuvrer pour consolider ses bonnes pratiques au travers de ses services financiers et non financiers qu'elle élabore afin d'être en totale adéquation avec les besoins de ses clients ».

ALAMANA MICROFINANCE PRIMEE PARMIS LES MEILLEURS EMPLOYEURS DU MAROC

AlAmana Microfinance figure parmi les 9 meilleures grandes entreprises certifiées meilleurs employeurs du Maroc au titre de l'année 2014 dans le cadre du programme Géré par l'Institut Best Companies Group, en partenariat avec la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM) et placé sous l'égide du ministère de l'Emploi et des Affaires sociales. Le programme "Meilleurs Employeurs au Maroc" (MEM), lancé en 2011, rend hommage aux organisations et entreprises marocaines inscrites dans le développement continu du Capital Humain qui offrent le meilleur environnement de travail et savent attirer et retenir les meilleurs collaborateurs.

Ce programme repose sur une étude portant sur la perception des employés de la politique Ressources Humaines (RH), de la culture de l'entreprise, des conditions de travail, des outils RH, de l'évolution professionnelle, de la rémunération et de la reconnaissance professionnelle.



PARTENAIRES

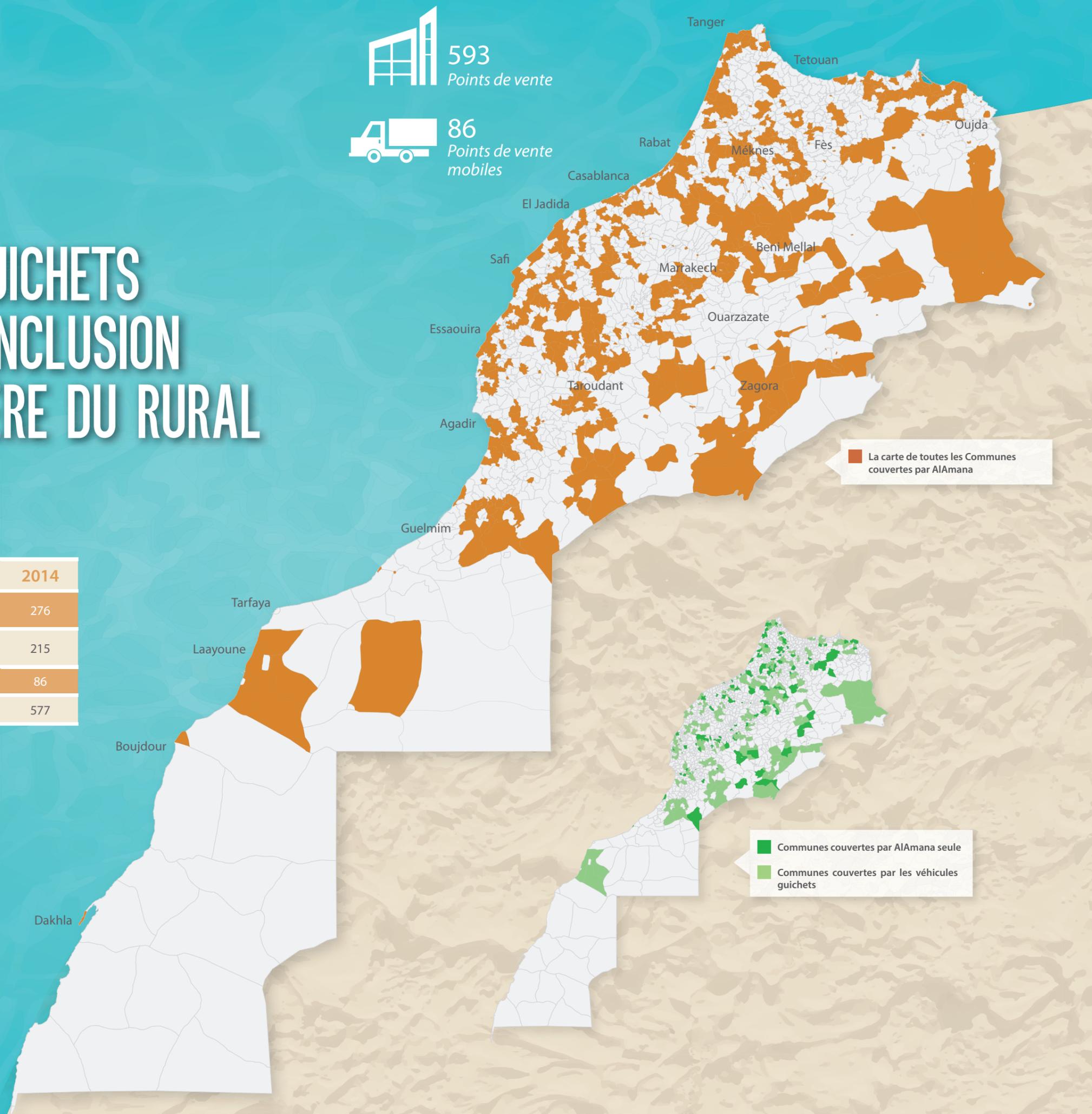


VÉHICULES GUICHETS AU SERVICE DE L'INCLUSION FINANCIÈRE DU RURAL

 593
Points de vente

 86
Points de vente
mobiles

	2011	2012	2013	2014
Nombre de points de vente/ Rural	269	269	274	276
Nombre de points de vente/ Urbain	162	174	187	215
Véhicules Guichets	29	51	86	86
Réseau global	460	494	547	577





al Amana

MICROFINANCE



40, Av. Al Fadila, C.Y.M, 10130, Rabat • Maroc
Tél . : +212 (0) 5 37 28 95 00 • Fax : +212 (0) 5 37 28 94 11/12/13
www.alamana.org.ma