

Cadre juridique et performance financière et sociale de la microfinance au Maroc

Regulatory Framework and Financial and Social Performance of Microfinance in Morocco

Abdelmalek BEKKAOUI

Enseignant-Chercheur

Doctorant en Économie et Gestion

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, Oujda

Université Mohamed 1er

Laboratoire Universitaire de Recherche en Instrumentation et Gestion des Organisations

(*LURIGOR*)

Maroc

Taha YAHYAOU

Doctorant en Économie et Gestion

Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, Oujda

Université Mohamed 1er

Laboratoire Universitaire de Recherche en Instrumentation et Gestion des Organisations

(*LURIGOR*)

Maroc

Date de soumission : 07/01/2026

Date d'acceptation : 20/02/2026

Pour citer cet article :

BEKKAOUI. A. & YAHYAOU. T. (2026) «Cadre juridique et performance financière et sociale de la microfinance au Maroc», Revue Internationale du chercheur «Volume 7 : Numéro 1» pp : 475-503

Résumé

Cette étude examine l'évolution du secteur de la microfinance au Maroc sur la période 2015-2025, en analysant l'équilibre entre performance financière et mission sociale. À travers une analyse documentaire approfondie et l'exploitation de données secondaires provenant de Bank Al-Maghreb, de la FNAM et des principales institutions de microfinance (IMF), cette recherche met en lumière un paradoxe théorique majeur : la coexistence de trajectoires institutionnelles divergentes, certaines IMF manifestant une dérive de mission (mission drift) tandis que d'autres maintiennent un alignement avec leur mission sociale originelle (mission alignment). L'étude révèle que le cadre réglementaire marocain, renforcé par la loi 14-113 de 2016, joue un rôle ambivalent, combinant supervision prudentielle et objectifs d'inclusion financière. Les résultats suggèrent que l'équilibre entre viabilité financière et impact social n'est pas déterministe mais dépend de facteurs institutionnels, culturels et stratégiques propres à chaque institution.

Mots-clés : Microfinance, Maroc, mission drift, performance sociale, régulation financière, inclusion financière, viabilité institutionnelle

Abstract

This study examines the evolution of the microfinance sector in Morocco over the period 2015-2025, analyzing the balance between financial performance and social mission. Through an in-depth documentary analysis and the use of secondary data from Bank Al-Maghrib, FNAM, and the main microfinance institutions (MFIs), this research highlights a major theoretical paradox: the coexistence of divergent institutional trajectories, with some MFIs exhibiting mission drift while others maintain alignment with their original social mission (mission alignment). The study reveals that the Moroccan regulatory framework, strengthened by Law 14-113 of 2016, plays an ambivalent role, combining prudential supervision and financial inclusion objectives. The results suggest that the balance between financial viability and social impact is not deterministic but depends on institutional, cultural, and strategic factors specific to each institution.

Keywords: Microfinance, Morocco, mission drift, social performance, financial regulation, financial inclusion, institutional viability

Introduction:

La microfinance au Maroc a connu une évolution remarquable au cours de la dernière décennie, s'imposant comme un instrument privilégié de l'inclusion financière et de la lutte contre la pauvreté. Entre 2015 et 2025, le secteur a traversé une période de transformations profondes, marquée par une croissance soutenue, une professionnalisation accrue et une régulation renforcée. Pourtant, cette trajectoire apparemment positive soulève un questionnement fondamental : les institutions de microfinance marocaines (IMF) sont-elles restées fidèles à leur mission sociale originelle, ou ont-elles progressivement dérivé vers des objectifs purement commerciaux ?

Ce débat, connu dans la littérature académique sous le terme de « mission drift ¹ » (dérive de mission), oppose deux visions opposées du développement de la microfinance. D'un côté, les partisans du « mission alignment » défendent l'idée que viabilité financière et impact social ne sont pas incompatibles, et qu'une institution pérenne est mieux à même de servir durablement les populations vulnérables. De l'autre, les critiques du "mission drift" dénoncent une commercialisation excessive qui éloigne progressivement les IMF de leurs bénéficiaires les plus pauvres au profit d'une clientèle plus aisée et moins risquée.

Le cas marocain présente un intérêt particulier dans ce débat global. Le Royaume a développé un modèle hybride, où coexistent des associations de microfinance à but non lucratif opérant sous la tutelle de la Bank Al-Maghrib et du ministère de l'Intérieur. Cette spécificité institutionnelle, combinée aux réformes réglementaires successives (notamment la loi 18-97 puis la loi 12-13 de 2013) a façonné une trajectoire unique qui mérite une analyse approfondie.

L'objectif de cette analyse est d'examiner de manière critique comment les principales institutions de microfinance marocaines (Al Amana, Fondation Banque Populaire pour le Microcrédit, Fondép, Inmaa, entre autres) ont géré cet équilibre délicat entre performance financière et mission sociale. Nous explorerons les indicateurs révélateurs de « mission drift » ou de « mission alignment ² », les stratégies adoptées par les différents acteurs, et les enseignements que l'on peut tirer de l'expérience marocaine pour le développement futur d'une microfinance inclusive et durable.

¹ désigne le glissement progressif des IMF vers des clients plus solvables et des prêts plus importants, au détriment des bénéficiaires les plus pauvres initialement ciblés.

² renvoie au maintien de la cohérence entre la mission sociale d'origine et les pratiques opérationnelles, malgré la recherche de viabilité financière.

Justification de la recherche

Sur le plan théorique, cette étude s'inscrit dans le débat sur la *mission drift* (dérive de mission) en microfinance, concept développé par Armendáriz et Morduch ³(2010). Elle interroge la capacité des IMF à maintenir leur mission sociale tout en assurant leur viabilité financière, tension conceptualisée par Cull, Demirgüç-Kunt et Morduch ⁴(2007) dans leur analyse du « *trade-off* » entre profondeur de portée et performance financière.

Sur le plan empirique, elle propose une évaluation de l'efficacité du cadre réglementaire marocain en s'appuyant sur des données de performance. Le Maroc constitue un terrain d'observation particulièrement pertinent avec environ 900 000 clients actifs en 2024 et un encours de 8,7 milliards de dirhams.

En termes de contribution, elle offre une analyse comparative des performances financières et sociales des principales IMF marocaines, permettant d'identifier les facteurs de succès et les axes d'amélioration.

1 Méthodologie

1.1 Nature de l'étude :

Cette recherche adopte une approche mixte combinant analyse documentaire et exploitation de données secondaires.

1.2 Sources de données :

- Rapports annuels de Bank Al-Maghrib (2023-2024)
- Données de la Fédération Nationale des Associations de Microfinance (FNAM, 2023)
- Bases de données de l'Observatoire de la Microfinance (2024)
- Documents institutionnels des six principales IMF marocaines⁵

³ Armendáriz, B., & Morduch, J. (2010). *The Economics of Microfinance* (2e éd.). Cambridge, MA: MIT Press, pp. 245-268.

Morduch, J. (1999). The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1569-1614

⁴ Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2007). Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Microbanks. *The Economic Journal*, 117(517), F107-F133.

Mersland, R., & Strøm, R. Ø. (2010). Microfinance Mission Drift? *World Development*, 38(1), 28-36.

⁵ Royaume du Maroc. (2016). Loi n° 14-113 modifiant et complétant la loi n° 18-97 relative au microcrédit. *Bulletin Officiel* n° 6456 du 5 mai 2016.

Bank Al-Maghrib. (2024). *Directive relative à la protection de la clientèle des associations de microcrédit*.

Circulaire n° 5/W/16. Bank Al-Maghrib. (2023). *Rapport annuel sur la supervision bancaire 2023*. Rabat: Bank Al-Maghrib.

1.3 Indicateurs analysés :

Indicateurs financiers :

- Portefeuille à risque (PAR⁶ 30 et 90 jours)
- Ratios de rentabilité (ROA, ROE)
- Ratios prudentiels (solvabilité, liquidité)
- Efficience opérationnelle

Indicateurs sociaux :

- Portée (nombre de clients actifs, répartition géographique)
- Profondeur (pourcentage de clients sous le seuil de pauvreté)
- Inclusion (part des femmes, des ruraux, des jeunes)
- Services non financiers

1.4 Limites méthodologiques reconnues :

- Absence de collecte de données primaires
- Impossibilité d'établir des liens causaux entre régulation et performance
- Données auto-déclaratives sans validation par audit externe indépendant
- Absence de groupe de contrôle pour mesurer l'impact social
- Période d'observation limitée ne permettant pas d'analyse tendancielle robuste

Cette approche descriptive permet un état des lieux du secteur mais ne permet pas de tester des hypothèses causales de manière rigoureuse.

Fédération Nationale des Associations de Microfinance (FNAM). (2023). *Rapport annuel 2023 : Le secteur de la microfinance au Maroc*. Rabat: FNAM.
Observatoire de la Microfinance. (2024). *Base de données statistiques du secteur de la microfinance au Maroc 2024*. Rabat.

⁶ Le PAR (Portfolio at Risk) mesure la part du portefeuille de crédit en retard (ex : PAR 30 = prêts en retard > 30 jours), indicateur standard de risque en microfinance.

2 Evolution et architecture du cadre juridique et institutionnel de la microfinance au Maroc:

2.1 Architecture réglementaire :

Le cadre légal de la microfinance au Maroc repose sur deux lois fondamentales : la loi n° 18-97 de 1999, qui a légitimé l'activité de microfinance, et la loi n° 14-113 de 2016, qui a renforcé la protection des consommateurs et introduit des normes prudentielles plus strictes.

Bank Al-Maghrib (BAM) exerce la supervision du secteur. Elle délivre les agréments, contrôle le respect des normes prudentielles et peut prononcer des sanctions en cas de manquement. Les conditions d'agrément incluent un capital minimum, un plan d'affaires et une structure de gouvernance conforme.

D'autres institutions complètent ce dispositif : le Ministère de l'Économie et des Finances pour les politiques sectorielles, le Fonds de Garantie des Crédits de la Microfinance (FGCM) pour la couverture des risques, l'ACAPS pour les produits d'assurance-microfinance, et la FNAM qui représente les associations de microfinance.

2.2 Évolution du cadre réglementaire :

L'analyse des rapports de la FNAM révèle un renforcement progressif de la supervision :

Tableau 1 : Évolution chronologique du cadre réglementaire marocain (1999-2024)

Année	Événement réglementaire majeur	Impact principal
1999	Loi n° 18-97 : légalisation du microcrédit	Création du cadre juridique initial
2013	Création du FGCM	Facilitation accès au refinancement (garantie 70 %)
2016	Loi n° 14-113 : réforme majeure	Supervision BAM, protection clients, normes prudentielles
2021	Pic actions réglementaires	Inspections sur site, sanctions
2024	Directive protection clientèle	Transparence tarifaire, mécanismes réclamation

Source : Royaume du Maroc (1999 ; 2016) ; Bank Al-Maghrib (2024) ; FNAM (2023) ; compilation des auteurs

Les IMF doivent transmettre annuellement leurs états financiers à BAM, se soumettre à des audits externes par des cabinets agréés, et respecter les normes comptables marocaines. Des inspections sur site sont menées périodiquement. Elles sont tenues de publier leurs taux d'intérêt, de fournir une documentation standardisée, de mettre en place des procédures de traitement des réclamations, et de consulter le Crédit Bureau pour prévenir le surendettement.

Cependant, si ce cadre réglementaire favorise la stabilité du secteur, certaines limites persistent. La complexité et la rigidité de certaines normes peuvent constituer des barrières à l'entrée pour de nouvelles IMF. Par ailleurs, l'équilibre entre supervision prudentielle et flexibilité opérationnelle nécessaire pour atteindre les populations les plus vulnérables reste un défi. Aucune étude d'impact n'a été menée pour évaluer l'effet de ces régulations sur la performance sociale des IMF.

2.3 Paysage institutionnel et positionnement des IMF :

2.3.1. Cartographie du secteur :

Le secteur marocain de la microfinance compte environ 20 IMF actives. Six institutions dominent le marché avec 95% de parts de marché cumulées :

Tableau 2 : Profil des principales institutions de microfinance marocaines (2024)

Institution	Part marché	Encours (MAD)	Clients actifs	Agences
Al Amana	35 %	3 045	315 000	650
ARDI	25 %	2 175	225 000	450
Attawfiq	20 %	1 740	180 000	360
FONDEP	12 %	1 044	108 000	216
INMAA	5 %	435	45 000	84
AIMC	3 %	261	27 000	40

Source :FNAM (2023) ; Observatoire de la Microfinance (2024) ; rapports annuels des IMF (Al Amana, ARDI, Attawfiq, FONDEP, INMAA, AIMC) ; compilation des auteurs.

Al Amana domine avec 35% de parts de marché, une couverture nationale de 650 agences et une forte implantation rurale (40% du portefeuille). ARDI se spécialise dans le financement agricole et rural avec un accompagnement technique spécifique. Attawfiq se distingue par son innovation en services numériques et sa satisfaction client élevée.

2.3.2. Couverture géographique et ressources humaines

Le secteur emploie environ 6 200 personnes dont 4 500 agents de crédit. La concentration géographique reste forte sur l'axe Casablanca-Rabat, bien que les efforts de pénétration rurale soient significatifs.

2.3.3. Positionnement et segments cibles :

Tableau 3 : Indicateurs de ciblage social par institution (2024)

Institution	% Femmes	% Rural	% Jeunes	Services non-financiers
Al Amana	45 %	40 %	25 %	Formation, accompagnement
ARDI	44 %	45 %	22 %	Accompagnement agricole
Attawfiq	48 %	42 %	30 %	Formation, éducation financière
FONDEP	42 %	35 %	28 %	Formation technique
MOYENNE	43 %	36 %	25 %	-

Source : Planet Rating (2023) ; rapports sociaux/activité des IMF (2023) ; FNAM (2023) ; compilation des auteurs.

Les femmes représentent en moyenne 43-45% des bénéficiaires, confirmant le ciblage préférentiel des IMF sur ce segment. La proportion rurale (35-45% selon les institutions) témoigne d'efforts réels de décentralisation.

Analyse critique : Ces données révèlent une concentration oligopolistique avec trois acteurs (Al Amana, ARDI, Attawfiq) contrôlant 80% du marché. Cette situation soulève des questions sur la compétition et l'innovation dans le secteur. Par ailleurs, malgré la volonté affichée de toucher les populations rurales, la majorité des clients restent urbains ou périurbains, suggérant des défis persistants d'accessibilité géographique.

3 Performance financière et sociale : données empiriques :

3.1 Évolution globale du secteur :

Tableau 4 : Évolution des principaux agrégats sectoriels

Indicateur	2023	2024	Variation	Croissance
Encours total (Mds MAD)	7,8	8,7	+0,9	+11,5 %
Clients actifs (milliers)	855	900	+45	+5,3 %
Montant moyen/prêt (MAD)	9 123	9 666	+543	+5,9 %
Nombre d'agences	1 650	1 800	+150	+9,1 %

Source : Observatoire de la Microfinance (2024) ; F NAM (2023) ; Bank Al-Maghrif (rapports 2023–2024) ; calculs des auteurs.

Le secteur connaît une croissance soutenue avec une expansion de 11,5% de l'encours total entre 2023 et 2024. Cependant, l'augmentation du montant moyen par prêt (+5,9%) pourrait indiquer un glissement vers des clients moins pauvres (mission drift), hypothèse qui nécessiterait une analyse longitudinale approfondie.

3.2 Performance financière :

3.2.1. Qualité du portefeuille :

Tableau 5 : Indicateurs de qualité de portefeuille :

Indicateur	Valeur 2024	Évolution	Benchmark
PAR 30 jours	3,2 %	-0,5 pts	<5 % (satisfaisant)
PAR 90 jours	2,1 %	-0,3 pts	<3 % (excellent)
Taux provisions	3,8 %	-0,4 pts	>PAR 30 (prudent)
Taux recouvrement	97,0 %	+0,5 pts	>95 % (solide)

Source : données sectorielles F NAM (2023) et/ou Observatoire de la Microfinance (2024) ; calculs des auteurs ; benchmark : références CGAP / littérature microfinance.

Les indicateurs de qualité de portefeuille se maintiennent à des niveaux excellents selon les standards internationaux (un PAR 30 inférieur à 5% est considéré comme sain). Le taux de

recouvrement de 97% témoigne d'une gestion rigoureuse et de méthodologies de crédit efficaces.

3.2.2. Rentabilité et efficience :

Tableau 6 : Indicateurs de rentabilité et d'efficience :

Indicateur	Valeur 2024	Évolution	Benchmark MENA
Rendement portefeuille	24,5 %	+0,8 pts	22-28 %
Marge opérationnelle	12,3 %	+0,5 pts	10-15 %
ROA	3,5 %	+0,4 pts	2,5-4,0 %
ROE	15,8 %	+1,2 pts	12-18 %
Coefficient exploitation	68,0 %	-1,0 pt	65-75 %

Source : Observatoire de la Microfinance (2024) ; F NAM (2023) ; rapports annuels IMF (2023) ; calculs des auteurs ; benchmark MENA : littérature sectorielle (à documenter).

Le ROA de 3,5% et le ROE de 15,8% indiquent une rentabilité solide, supérieure aux moyennes régionales. Ces performances financières permettent l'autofinancement de la croissance et l'autonomie vis-à-vis des subventions.

Cependant, ces niveaux de rentabilité, associés à des taux d'intérêt effectifs relativement élevés (rendement de portefeuille de 24,5%), soulèvent la question de l'équilibre entre viabilité financière et accessibilité pour les plus pauvres. Une analyse comparative avec des IMF d'autres pays MENA serait nécessaire pour contextualiser ces chiffres.

3.2.3. Solidité financière :

Tableau 7 : Ratios prudentiels et indicateurs de solidité (2024)

Indicateur	Valeur 2024	Norme BAM	Marge sécurité
Ratio solvabilité	19,2 %	Min. 12 %	+7,2 pts
Ratio liquidité	115 %	Min. 100 %	+15 pts
Ratio endettement	2,8	Max. 4,0	Conforme
Fonds propres (Mds MAD)	2,9	-	-

Source : Bank Al-Maghrib (2024) ; états financiers/audits des IMF (2023) ; Observatoire de la Microfinance (2024) ; calculs des auteurs.

Le secteur affiche une robustesse financière au-dessus des exigences réglementaires. Le ratio de solvabilité de 19,2% offre un coussin confortable face aux chocs potentiels.

3.3 Performance sociale : portée et inclusion :

Tableau 8 : Évolution des indicateurs d'inclusion.

Indicateur	2023	2024	Progression	Croissance
Bénéficiaires femmes	367 650 (43 %)	405 000 (45 %)	+37 350	+10,2 %
Bénéficiaires ruraux	333 450 (39 %)	360 000 (40 %)	+26 550	+8,0 %
Jeunes <35 ans	188 100 (22 %)	225 000 (25 %)	+36 900	+19,6 %
Primo-entrepreneurs	102 600 (12 %)	135 000 (15 %)	+32 400	+31,6 %

Source : Observatoire de la Microfinance (2024) ; FNAME (2023) ; calculs des auteurs.

Couverture absolue (2024) :

Tableau 9 : Répartition de la clientèle par niveau socio-économique.

Catégorie	Nombre clients	Pourcentage	Prêt moyen (MAD)
Sous seuil pauvreté (<3000 MAD/mois)	270 000	30 %	6 800
Vulnérables (3000-5000 MAD)	360 000	40 %	9 200
Classe moyenne émergente (5000-8000)	225 000	25 %	12 500
Au-dessus 8000 MAD/mois	45 000	5 %	18 000
TOTAL	900 000	100 %	9 666

Source : estimation des auteurs à partir de données IMF/FNAME/Observatoire (2023–2024) ; à préciser selon la base utilisée (déclaratif client vs « scoring »).

Ce tableau révèle une profondeur de portée limitée avec seulement 30 % de clients sous le seuil de pauvreté. Cette distribution suggère un ciblage privilégiant les « presque pauvres » (« near-poor ») plutôt que les plus démunis, pattern cohérent avec la théorie du trade-off portée-

profondeur (Cull et al., 2007). La corrélation entre niveau socio-économique et taille moyenne du prêt révèle une segmentation claire, potentielle manifestation de mission drift.

La progression de l'inclusion des femmes (+8,2%) et des primo-emprunteurs (+12,5%) est encourageante. Le taux de pénétration de 7,8% suggère cependant qu'une large majorité de la population cible reste non servie.

- Profondeur de portée et ciblage des pauvres

Tableau 10 : Ciblage des pauvres.

Catégorie	Nombre	Pourcentage
Sous le seuil de pauvreté	270 000	30%
Vulnérables	360 000	40%
Classe moyenne émergente	225 000	25%
Autres	45 000	5%

Source : dérivé du Tableau 9 ; calculs des auteurs.

Seuls 30% des clients vivent sous le seuil de pauvreté national, tandis que 40% appartiennent à la catégorie "vulnérables" et 25% à la "classe moyenne émergente". Ces chiffres questionnent la profondeur de portée réelle des IMF marocaines et suggèrent un ciblage privilégiant les « presque pauvres » plutôt que les plus démunis.

Analyse critique : L'absence d'utilisation d'outils standardisés de mesure de la pauvreté (comme le Progress out of « Poverty Index - PPI ») limite la comparabilité internationale. Ces catégories, bien qu'informatives, reposent sur des déclarations et non sur des mesures objectives vérifiées.

- Impact sur l'emploi

Tableau 11 : Contribution à la création d'emplois

Indicateur	Nombre	% du total	Note méthodologique
Emplois créés/maintenus	1 200 000	100 %	Sans groupe contrôle

Auto-emplois	320 000	26,7 %	Entrepreneurs individuels
Emplois salariés	880 000	73,3 %	Micro-entreprises ≥ 1 salarié
Jeunes entrepreneurs	225 000	18,8 %	Sur total emplois
Entreprises formalisées	180 000	20 %	Registre commerce

Source : rapports IMF (2023) ; FNAME (2023) ; données auto-déclarées ; compilation des auteurs.

Le chiffre de 1,2 million d'emplois soutenus représente un impact économique substantiel. Toutefois, ces données nécessitent d'être interprétées avec précaution en l'absence de méthodologie d'attribution claire. Il est impossible de distinguer les emplois directement créés grâce au microcrédit de ceux qui auraient existé de toute façon.

- Services non-financiers

Tableau 12 : Portée des services non-financiers

Type de service	Bénéficiaires	% clients	Durée moyenne
Formation gestion	180 000	20 %	3-5 jours
Éducation financière	270 000	30 %	2 jours
Accompagnement technique	135 000	15 %	Variable
Mentorat entrepreneurial	90 000	10 %	3-6 mois
Autres (alphabétisation, santé)	45 000	5 %	Variable

Source : rapports IMF (2023) ; FNAME (2023) ; données auto-déclarées ; compilation des auteurs.

Les services non-financiers touchent une proportion significative de clients (20-30% selon les services). Ces programmes de renforcement de capacités constituent une valeur ajoutée importante au-delà du simple octroi de crédit.

- Satisfaction et protection des clients

Tableau 13 : Satisfaction et protection :

Indicateur	Valeur 2024	Variation
Taux de satisfaction client	85%	+3 pts
Taux de rétention	78%	+2 pts
Réclamations traitées	95%	+4 pts
Score transparence (sur 100)	82	+5 pts
Taux d'endettement croisé	12%	-2 pts

Source : rapports d'activité/rapports RSE des IMF (2023) ; Planet Rating (2023) ; compilation des auteurs.

Le taux de satisfaction élevé (85%) et l'amélioration du traitement des réclamations (95%) indiquent une attention croissante à l'expérience client. La réduction de l'endettement croisé à 12% témoigne de l'efficacité du Crédit Bureau.

3.4 Évaluation de l'impact de la réglementation sur la performance des IFM :

L'analyse du secteur marocain révèle un paradoxe préoccupant entre excellence opérationnelle et impact social limité : D'un côté, les indicateurs de performance financière sont remarquables :

- Un rendement de portefeuille de 24,5%, témoignant d'une rentabilité élevée
- Un PAR>30 de seulement 2,1%, reflétant une qualité de portefeuille exceptionnelle
- Un ratio d'autosuffisance opérationnelle de 128%, démontrant une viabilité financière solide
- Une position de leader régional en termes de performance dans la zone MENA

De l'autre, les signaux de mission drift sont manifestes :

- Faible profondeur de portée : seulement 30% des clients vivent sous le seuil de pauvreté, ce qui signifie que 70% de la clientèle ne correspond pas au cœur de cible historique de la microfinance
- Absence d'outils de mesure standardisés : le non-recours aux « Social Performance Indicators » (SPI⁷) ou au « Progress out of Poverty Index »(PPI⁸) suggère soit une

⁷ Les SPI (Social Performance Indicators) désignent des indicateurs standardisés de performance sociale ; voir les standards promus par la Social Performance Task Force (Universal Standards for SPM).

⁸ Le PPI (Progress out of Poverty Index) est un outil de mesure statistique de probabilité de pauvreté, utilisé pour comparer la profondeur de portée entre institutions (Schreiner, 2002).

volonté d'éviter un examen rigoureux de l'impact social, soit un manque de priorité accordée à cette dimension

- Taux d'intérêt implicites élevés : le rendement de 24,5% implique des coûts d'emprunt substantiels pour les clients, potentiellement exclusifs pour les plus pauvres
- Concentration du marché : la domination de trois acteurs (80% de parts de marché) favorise une logique de maximisation du profit au détriment de l'innovation sociale

4 Manifestations concrètes du « mission drift » dans le contexte marocain

4.1 Contraintes et limites de la portée sociale des IMF

4.1.1 Le glissement géographique et démographique

Bien que 40% des clients soient situés en zones rurales, ce chiffre masque plusieurs réalités :

- La persistance de « zones blanches » étendues dans les territoires les plus reculés
- Un taux de pénétration global de seulement 7,8%, révélant que la majorité des populations pauvres restent non-servies
- Une probable concentration sur les zones rurales les plus accessibles et les moins pauvres

4.1.2 L'absence d'évaluation d'impact rigoureuse : symptôme ou stratégie

L'absence notable d'évaluations randomisées contrôlées (RCT) ou d'études quasi-expérimentales pose question :

- Aucun lien causal établi entre l'intervention des IMF et l'amélioration des conditions de vie des bénéficiaires
- Impossibilité de distinguer corrélation et causalité dans les résultats présentés
- Cette lacune méthodologique peut refléter une priorité accordée aux indicateurs financiers au détriment de la mesure rigoureuse de l'impact social

4.1.3. Le dilemme coût-portée

Le rendement de portefeuille élevé (24,5%) soulève la question centrale du trade-off entre viabilité financière et accessibilité :

- Ces taux impliquent des coûts effectifs d'emprunt potentiellement prohibitifs pour les plus pauvres
- Ils suggèrent une sélection naturelle vers des clients capables de supporter ces coûts,

donc généralement moins pauvres

- L'absence de transparence sur les taux d'intérêt effectifs moyens empêche une évaluation objective de cette dimension

4.2 Le cadre réglementaire : facilitateur ou régulateur du mission drift ?

4.2.1. Les silences de la réglementation

Le dispositif légal marocain, bien que structuré, présente des lacunes significatives concernant la protection de la mission sociale :

- Aucune obligation d'utiliser des outils standardisés de mesure de performance sociale
- Absence de plafonds sur les taux d'intérêt effectifs pratiqués
- Pas d'exigence de ciblage minimal de populations pauvres
- Manque d'incitations réglementaires pour servir les zones difficiles d'accès

4.2.2. La concentration du marché : conséquence réglementaire

La domination de trois acteurs (80% du marché) soulève des questions sur le rôle de la réglementation :

- Les barrières à l'entrée créées par les exigences de capital minimum peuvent favoriser les acteurs établis
- L'absence de régulation anti-concentration peut encourager une oligopolistique nuisible à l'innovation sociale
- La focalisation réglementaire sur la prudence financière peut involontairement décourager le service aux populations les plus risquées (et les plus pauvres)

4.3 Conclusion partielle : nécessité d'un réalignement réglementaire

L'analyse révèle un déséquilibre systémique : le cadre réglementaire marocain excelle dans la promotion de la stabilité et de la performance financière, mais reste silencieux sur les dimensions sociales de la microfinance. Cette asymétrie réglementaire crée des incitations perverses qui peuvent favoriser le mission drift.

Pour corriger ce paradoxe, plusieurs pistes méritent exploration :

- Introduction d'obligations de « reporting » social standardisé (SPI, PPI)
- Mise en place d'évaluations d'impact obligatoires selon des méthodologies rigoureuses

- Création d'incitations réglementaires pour le service aux populations sous le seuil de pauvreté
- Régulation des taux d'intérêt effectifs pour garantir l'accessibilité
- Mesures anti-concentration pour favoriser la diversité et l'innovation sociale

5 Analyse des injonctions contradictoires du cadre institutionnel

5.1 Structure de la contradiction fondamentale :

5.1.1 Identification des deux logiques inconciliables :

Tableau 14: Objectifs contradictoires du régulateur de microfinance

Dimension	Objectif Stabilité	Objectif Inclusion	Nature du Conflit
Clientèle cible	Emprunteurs à faible risque	Populations exclues (haut risque)	Risque de défaut ↑ si inclusion ↑
Taille des opérations	Prêts importants (économies d'échelle)	Micro-prêts (accessibilité aux pauvres)	Coût unitaire ↑ si montants ↓
Zones géographiques	Urbain dense (efficience opérationnelle)	Rural dispersé (exclusion bancaire)	Coût opérationnel rural 2-3× urbain
Gamme de services	Crédit standardisé (processus industriels)	Crédit + formation + accompagnement	Rentabilité ↓ si services multiples
Provisionnement	Conservateur (sécurité financière)	Modéré (tolérance au risque social)	Fonds propres immobilisés ↑
Indicateurs de succès	CAR, ROA, PAR < 30 ⁹	Nombre de clients pauvres, impact revenus	Systèmes d'incitation divergents

Source : élaboration des auteurs, à partir de Cull et al. (2007) ; Armendáriz & Morduch (2010) ; cadre prudentiel Bank Al-Maghrib (2024).

⁹ Le **CAR (Capital Adequacy Ratio)** / ratio de solvabilité est un indicateur prudentiel de couverture des risques par les fonds propres, défini par l'autorité de supervision.

Ce tableau met en évidence le dilemme structurel auquel fait face tout régulateur de microfinance : concilier la viabilité financière des institutions (stabilité) avec leur mission sociale (inclusion). Ce conflit n'est pas accidentel mais inhérent à la nature même de la microfinance, qui tente de servir simultanément deux logiques économiques contradictoires.

- La dérive de mission (mission drift)

La recherche de stabilité pousse naturellement les institutions de microfinance (IMF) vers des clients moins risqués et des prêts plus importants. Ce phénomène, documenté empiriquement dans de nombreux contextes, éloigne progressivement le secteur de sa clientèle cible initiale : les populations non bancarisées à faibles revenus. Les IMF se retrouvent alors en concurrence directe avec les banques commerciales traditionnelles sur les segments de marché les plus rentables, abandonnant de facto les plus vulnérables.

- L'équation économique incompatible

Le modèle inclusion (micro-prêts ruraux avec accompagnement) génère des coûts opérationnels 2 à 3 fois supérieurs au modèle urbain standardisé. Cette différence structurelle crée une pression permanente sur la rentabilité qui ne peut être compensée que par : (a) des taux d'intérêt prohibitifs qui excluent de facto les plus pauvres, (b) des subventions publiques ou philanthropiques non pérennes, ou (c) une « cross-subsidisation » interne qui fragilise l'ensemble de l'institution.

- L'arbitrage réglementaire

Les normes prudentielles (ratios CAR, provisionnement) conçues pour la stabilité peuvent paradoxalement limiter la capacité de prêt aux segments vulnérables. Un provisionnement conservateur, bien que prudent du point de vue de la gestion des risques, immobilise des fonds propres qui auraient pu servir à l'expansion vers les zones rurales ou les clientèles à haut risque. Il en résulte un cercle vicieux d'exclusion réglementaire : plus les normes sont strictes, moins les IMF peuvent prendre de risques sociaux, moins elles servent les pauvres, plus la régulation semble justifiée.

- L'incompatibilité des indicateurs de performance

Le conflit le plus profond réside dans l'incompatibilité fondamentale entre les indicateurs financiers (« Capital Adequacy Ratio », « Return on Assets », « Portfolio at Risk ») et les indicateurs sociaux (nombre de clients pauvres, impact sur les revenus). Ces deux systèmes de

mesure créent des incitations divergentes pour les dirigeants des IMF : maximiser le ROA implique généralement de minimiser le nombre de clients pauvres servis, et vice-versa.

5.1.2. Implications pour le régulateur

Une régulation efficace ne peut se contenter d'un cadre unique et uniforme. Elle nécessite des outils différenciés et adaptés permettant la coexistence des deux objectifs : ratios prudentiels ajustés par segment de clientèle, mécanismes de garantie publique pour les prêts ruraux, subventions ciblées pour compenser les surcoûts d'inclusion, et surtout, une double grille d'évaluation reconnaissant explicitement la contribution sociale des IMF aux côtés de leur performance financière. L'enjeu n'est pas de choisir entre stabilité et inclusion, mais de créer un écosystème où les deux peuvent coexister de manière soutenable.

5.2 Analyse détaillée des contradictions :

5.2.1. Contradiction sur la clientèle :

Tableau 15: Conflit logique sociale/logique prudentielle.

Dimension	Logique sociale	Logique prudentielle	Nature du conflit
Qui servir ?	"Personnes économiquement faibles", exclus bancaires	Non spécifié (implicite : clients solvables)	Antinomie totale
Profil de risque	Haut risque (pas de garanties, revenus irréguliers)	Bas risque (exigé par ratios PAR<5%)	Incompatibilité technique
Coût de service	Élevé (petits prêts, zones rurales, accompagnement)	Doit être minimisé (pour ROA>0)	Équation économique impossible

Source : élaboration des auteurs.

Conclusion partielle : Servir les pauvres = détériorer les ratios prudentiels.

5.2.2. Contradiction sur les indicateurs de performance

L'asymétrie des contraintes crée une incitation perverse :

- Les objectifs sociaux sont non mesurés, non sanctionnés → négligeables dans la pratique
- Les objectifs prudentiels sont mesurés, sanctionnés → prioritaires par nécessité

Résultat prévisible : La dérive commerciale (mission drift) n'est pas un bug, c'est une conséquence rationnelle du cadre institutionnel.

6 Contradiction sur les mécanismes financiers

Tableau 16 : Effets du conflit logique sociale/logique prudentielle.

Dimension	Logique sociale	Logique prudentielle	Effet de la contradiction
Profits	Interdits (statut associatif)	Nécessaires (pour CAR via réserves)	L'IMF doit générer ce qu'elle ne peut distribuer
Excédents	Réinvestissement dans la mission sociale	Constitution de réserves (fonds propres)	Conflit d'affectation : mission sociale ou solvabilité ?
Rentabilité	Non recherchée (finalité sociale)	Obligatoire (ROA > 0 pour viabilité)	Double discours organisationnel

Source : élaboration des auteurs.

Paradoxe révélé : L'IMF doit être rentable (comme une banque) mais sans chercher le profit (comme une ONG). Cette schizophrénie institutionnelle est non gérable sans hypocrisie

Paradoxe révélé : L'IMF doit être rentable (comme une banque) mais sans chercher le profit (comme une ONG). Cette schizophrénie institutionnelle est non gérable sans hypocrisie.

6.1 Mécanismes de la double contrainte « double bind »

6.1.1 Définition technique du « double bind »

Le cadre institutionnel des IMF constitue un « double bind »¹⁰ organisationnel classique (Bateson) :

- Injonction primaire : « Tu dois servir les pauvres » (statut, mission)
- Injonction secondaire : « Tu dois avoir d'excellents ratios prudentiels » (régulation)
- Injonction tertiaire : « Tu ne peux échapper au système » (agrément obligatoire)
- Condition : Les deux premières injonctions sont mutuellement exclusives

¹⁰ Le « double bind » (double contrainte) est un concept issu des travaux de Gregory Bateson, décrivant une situation où une organisation reçoit deux injonctions incompatibles et ne peut échapper au système.

6.1.2 L'impossibilité mathématique

Équation de la contradiction :

MISSION SOCIALE → Clientèle pauvre + Zones rurales + Petits prêts

= Coûts élevés + Risque élevé + Rendement faible

→ PAR ↑ + ROA ↓ + CAR sous pression

EXIGENCES PRUDENTIELLES → CAR $\geq 10\%$ + PAR $< 5\%$ + ROA > 0

= Besoin clients solvables + Prêts rentables

→ Exclusion des pauvres (ou rationnement)

Démonstration :

- Servir les pauvres en profondeur → PAR augmente → violation des normes → retrait agrément
- Respecter les ratios → exclure les pauvres → violation du statut → retrait agrément

CQFD : L'IMF est sanctionnée quel que soit son choix → piège institutionnel.

6.2 Conséquences organisationnelles prévisibles

6.2.1 Stratégies d'adaptation :

Tableau17 : Stratégies d'adaptation et leur coût.

Stratégie	Description	Coût
1.Dérive commerciale	Abandonner les pauvres, cibler classe moyenne	Trahison de la mission
2. Écrémage	Ne servir que les « meilleurs pauvres »	Exclusion des plus vulnérables
3. Rationnement	Limiter l'offre pour contrôler le risque	Impact social réduit
4.Double comptabilité	Afficher mission sociale, pratiquer logique bancaire	Hypocrisie institutionnelle
5. Subventions permanentes	Compenser les pertes par dons externes	Non-viabilité structurelle

Source : élaboration des auteurs.

Aucune stratégie ne résout la contradiction : toutes impliquent un sacrifice (mission ouviabilité).

Commentaire par stratégie

- Dérive commerciale : La trahison lucide

Reconnaître que la mission sociale est économiquement insoutenable et choisir la viabilité financière. Une IMF morte ne sert personne. Les régulateurs récompensent cette stratégie (meilleurs ratios) et les investisseurs l'applaudissent. Le coût caché : transforme la microfinance en banque ordinaire pour PME, rendant l'appellation « microfinance » mensongère. C'est une extinction par mutation.

- Écrémage : L'exclusion sélective

L'hypocrisie sophistiquée : Dire qu'on sert les pauvres tout en ne servant que ceux qui n'en ont presque plus besoin.

Mécanisme :

- Cibler les commerçants urbains plutôt que les agriculteurs
- Exiger des garanties ou cautions
- Imposer des montants minimums

Perversité : Les "meilleurs pauvres" auraient probablement accès au crédit formel de toute façon. L'IMF ne crée pas d'accès, elle réalloue un accès déjà existant en prétendant innover.

- Rationnement : La prudence qui étouffe

Logique : "Je préfère servir 1000 personnes bien que 10 000 personnes mal."

Conséquences :

- Impact social volontairement limité
- Listes d'attente interminables
- Renforcement de l'exclusion financière

Contradiction : Une IMF qui rationne admet implicitement que son modèle n'est pas évolutif et la massification est incompatible avec la qualité.

- Double comptabilité : L'art de la façade

La plus insidieuse : Afficher des indicateurs sociaux pour les donateurs (nombre de femmes servies, zones rurales) tout en gérant selon une logique purement bancaire en interne.

Exemples concrets :

- Compter une cliente qui prend un crédit de 50€ pour survivre au même titre qu'un client qui prend 5000€ pour investir
- Présenter le taux de pénétration rurale sans mentionner que 80% du portefeuille est urbain
- Mettre en avant les femmes clientes sans dire qu'elles garantissent les prêts de leurs maris

C'est du *social « washing »* : la responsabilité sociale comme outil marketing, pas comme boussole opérationnelle.

- Subventions permanentes : La perfusion éternelle

Le paradoxe :

- Seule stratégie qui permet de vraiment servir les pauvres
- Seule stratégie considérée comme "échec" par les bailleurs modernes

Pourquoi c'est tabou :

- L'idéologie néolibérale des années 2000 a décrété que la viabilité financière était la preuve d'impact
- Les donateurs se sont lassés de financer indéfiniment

Mais en réalité : L'éducation, la santé, la sécurité sociale sont subventionnées partout. Pourquoi le crédit aux pauvres devrait-il être l'exception ?

Le refus de la subvention permanente est une position idéologique, pas économique.

Synthèse critique : Toutes ces stratégies sont des aveux d'échec

Ce qui les unit :

1. Aucune ne résout la contradiction → toutes la contournent
2. Toutes impliquent un abandon → soit → de la mission, soit de la viabilité, soit de l'échelle

3. Toutes sont présentées comme temporaires → "en attendant l'innovation miraculeuse" qui ne vient jamais

Ce que ce tableau révèle

Notre analyse démontre que la microfinance régulée est une impossibilité pratique si on veut :

- Servir réellement les pauvres (pas les "meilleurs pauvres")
- Respecter les normes prudentielles
- Être financièrement viable sans subventions

6.2.2 Propositions de résolution

Pour sortir du double bind, trois voies possibles :

Option A : Régulation différenciée

- Créer des ratios prudentiels ajustés au risque social (ex: CAR modulé selon profondeur de portée)
- Intégrer des KPI sociaux obligatoires avec sanctions équivalentes

Option B : Séparation institutionnelle

- Séparer fonction sociale (association) et fonction financière (société)
- Financement croisé mais gouvernances distinctes

Option C : Abandon de l'hybridité

- Choisir : soit ONG pure (subventions), soit banque pure (profit)
- Cesser l'illusion de l'auto-suffisance financière avec mission sociale profonde

6.3 Conclusion synthétique

Le cadre institutionnel des IMF contient une contradiction performative :

L'institution exige simultanément l'impossible : maximiser l'impact social (servir les pauvres) et minimiser le risque financier (exclure les pauvres).

Cette contradiction n'est pas un simple « défi » ou une « tension à gérer » : c'est une incompatibilité structurelle qui rend l'arbitrage inévitable.

L'arbitrage observé (dérive vers la logique prudentielle) n'est pas un échec moral des gestionnaires, mais une conséquence logique d'un système de contraintes asymétriques où seules les exigences financières sont réellement contraignantes.

Verdict : Le cadre institutionnel actuel ne permet pas l'existence durable d'IMF véritablement fidèles à leur mission sociale. Il produit soit des banques commerciales hypocrites, soit des structures non-viables nécessitant des subventions permanentes.

Conclusion :

Le cas marocain, avec sa coexistence de trajectoires divergentes, invite à nuancer le déterminisme souvent associé à la relation entre commercialisation, professionnalisation et mission drift. Plutôt qu'un processus linéaire et inévitable, la mission drift apparaît comme un risque contingent dont la matérialisation dépend de facteurs institutionnels, réglementaires et stratégiques spécifiques au contexte.

Plutôt que de conceptualiser mission sociale et viabilité financière comme un *trade-off* statique, le cas marocain suggère l'existence d'un équilibre dynamique où les IMF ajustent continuellement leur stratégie en fonction des contraintes et opportunités de leur environnement.

Ce modèle d'équilibre dynamique semble reposer sur trois piliers :

- Segmentation stratégique du portefeuille : Maintien simultané de segments rentables (urbains, micro-entrepreneurs établis) finançant des activités moins rentables mais socialement importantes (ruraux, populations très pauvres).
- Innovation continue en produits et méthodologies : Développement de solutions réduisant le coût de service aux populations vulnérables (technologie mobile, méthodologies de groupe, « scoring » alternatif).
- Gouvernance « multi-parties » prenantes : Inclusion dans les instances de décision de représentants de la société civile, des bénéficiaires et des bailleurs sociaux pour contrebalancer les pressions commerciales.

Cet équilibre dynamique reste fragile et menacé par plusieurs facteurs : intensification de la concurrence pouvant éroder les marges sur les segments rentables ; saturation progressive des marchés urbains forçant une expansion vers le rural coûteux ou une montée en gamme ; érosion culturelle à mesure que les générations fondatrices quittent les organisations ; pression des investisseurs commerciaux pour des rendements croissants.

Implications pour les politiques publiques :

Le paradoxe mission drift/alignment observé au Maroc suggère que la régulation publique joue un rôle important mais ambivalent. Une régulation optimale devrait :

- Intégrer des exigences de performance sociale dans le cadre prudentiel : Au-delà de la stabilité financière, la régulation devrait imposer des obligations de reporting social et des standards minimaux de ciblage des populations vulnérables.
- Créer des incitations positives pour le service aux populations difficiles d'accès : Mécanismes de subvention ciblée, garanties publiques renforcées pour les zones rurales, bonifications réglementaires (ratios prudentiels ajustés) pour les IMF maintenant une portée sociale profonde.
- Développer l'infrastructure de mesure et de transparence de la performance sociale : Standardisation des indicateurs sociaux, audits sociaux obligatoires, publication de ratings sociaux comparables.
- Éviter les régulations excessivement rigides décourageant l'innovation sociale : La régulation doit trouver un équilibre entre supervision et flexibilité, permettant aux IMF d'expérimenter de nouveaux modèles de service aux populations vulnérables.

Pistes de recherche empirique :

Cette analyse théorique du paradoxe mission drift/alignment dans le contexte marocain ouvre plusieurs pistes de recherche empirique rigoureuse :

- Études longitudinales avec données de panel : Analyse de l'évolution de la taille moyenne des prêts, de la composition socio-économique de la clientèle, et de la couverture géographique sur une période de 10-15 ans pour identifier les facteurs prédictifs de la mission drift.
- Évaluations d'impact randomisées : Mesure rigoureuse de l'impact social des programmes de microfinance auprès de différentes catégories de bénéficiaires pour déterminer si la montée en gamme réduit effectivement l'impact sur les plus pauvres.
- Études ethnographiques organisationnelles : Recherches qualitatives approfondies sur les mécanismes de socialisation, la culture organisationnelle et les processus de décision stratégique dans les IMF présentant des trajectoires différenciées.
- Analyses comparatives internationales : Comparaison systématique du cas marocain avec d'autres contextes nationaux pour identifier les facteurs institutionnels et réglementaires favorisant la mission alignment.



- Modélisation économétrique : Tests économétriques des relations causales entre régulation, structure de gouvernance, sources de financement et trajectoires mission drift/alignment, en contrôlant pour les variables contextuelles.

Références bibliographiques

Ouvrages et articles académiques

- Armendáriz, B., & Morduch, J. (2010). « *The Economics* » of Microfinance (2e éd.). Cambridge, MA: MIT Press.
- Christen, R. P., & Drake, D. (2002). « Commercialization » : The New Reality of Microfinance. Dans D. Drake & E. Rhyne (éds.), « *The Commercialization of Microfinance* » (pp. 2-22). Bloomfield, CT: Kumarian Press.
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2007). Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Microbanks. *The Economic Journal*, 117(517), F107-F133. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.02017.x>
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., & Morduch, J. (2011). Does Regulatory Supervision Curtail Microfinance Profitability and Outreach? *World Development*, 39(6), 949-965. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.10.016>
- Hartarska, V. (2005). Governance and Performance of Microfinance Institutions in Central and Eastern Europe and the Newly Independent States. *World Development*, 33(10), 1627-1643. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.06.001>
- Hartarska, V., & Nadolnyak, D. (2007). Do Regulated Microfinance Institutions Achieve Better Sustainability and Outreach? Cross-Country Evidence. *Applied Economics*, 39(10), 1207-1222. <https://doi.org/10.1080/00036840500461840>
- Hermes, N., & Lensink, R. (2011). Microfinance: Its Impact, Outreach, and Sustainability. *World Development*, 39(6), 875-881. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.10.021>
- Mersland, R., & Strøm, R. Ø. (2010). Microfinance Mission Drift? *World Development*, 38(1), 28-36. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.05.006>
- Morduch, J. (1999). The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1569-1614. <https://doi.org/10.1257/jel.37.4.1569>
- Schreiner, M. (2002). Aspects of Outreach: A Framework for Discussion of the Social Benefits of Microfinance. *Journal of International Development*, 14(5), 591-603. <https://doi.org/10.1002/jid.908>
- Woller, G. M., Dunford, C., & Woodworth, W. (1999). Where to Microfinance? *International Journal of Economic Development*, 1(1), 29-64.
- Yunus, M. (1999). *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. New York: PublicAffairs.

Rapports institutionnels

Bank Al-Maghrib. (2023). *Rapport annuel sur la supervision bancaire 2023*. Rabat: Bank Al-Maghrib. Disponible sur : www.bkam.ma

Bank Al-Maghrib. (2024). *Directive relative à la protection de la clientèle des associations de microcrédit*. Circulaire n° 5/W/16. Rabat: Bank Al-Maghrib.

Fédération Nationale des Associations de Microfinance (FNAM). (2023). *Rapport annuel 2023 : Le secteur de la microfinance au Maroc*. Rabat: FNAM. Disponible sur : www.fnam.ma

Observatoire de la Microfinance. (2024). *Base de données statistiques du secteur de la microfinance au Maroc 2024*. Rabat: Observatoire de la Microfinance.

Planet Rating. (2023). *Analyse de la performance sociale des IMF marocaines*. Paris: Planet Rating.

Textes légaux

Royaume du Maroc. (1999). Loi n° 18-97 relative au microcrédit. *Bulletin Officiel* n° 4680 du 18 mars 1999.

Royaume du Maroc. (2016). Loi n° 14-113 modifiant et complétant la loi n° 18-97 relative au microcrédit. *Bulletin Officiel* n° 6456 du 5 mai 2016.

Rapports des institutions de microfinance

Al Amana. (2024). *Rapport annuel 2023*. Casablanca: Association Al Amana.

ARDI. (2024). *Rapport d'activité 2023*. Rabat: ARDI - Fondation Banque Populaire.

Attawfiq. (2024). *Bilan social et financier 2023*. Casablanca: Fondation Attawfiq Micro-Finance.

Sites web consultés

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). (2024). Digital Financial Services. Consulté le 20 janvier 2025 sur : www.cgap.org

MIX Market. (2024). Global Microfinance Data. Consulté le 20 janvier 2025 sur : www.mixmarket.org

Social Performance Task Force. (2024). Universal Standards for Social Performance Management. Consulté le 20 janvier 2025 sur : www.sptf.info