
GUIDE PRATIQUE POUR LA MICROFINANCE DU LOGEMENT AU MAROC



Redigé par:

CHF International

8601 Georgia Avenue, Suite 800 Silver Spring, MD 20910 USA

Contactez:

Elissa McCarter

Directeur du Département de Développement Financier

emccarter@chfinternational.org

(T) (301) 587-4700 / (F) (301) 587-7315

www.chfinternational.org

Ce rapport a été préparé par Monsieur Richard Shumann, Consultant à CHF, avec le support des personnes suivantes qui ont apporté la direction technique: Madame Elissa McCarter, Directeur du Département du Développement Financier au siège de CHF; Monsieur Bryan Winston, Directeur du Bureau de CHF au Honduras; Monsieur Alaa Sisalem, Directeur du Programme Logement de la Cisjordanie et la Bande de Gaza; Directeur de Microfinance pour CHF au Liban; Monsieur Adil Sadoq, Ancien Directeur Régional à Zakoura et Consultant Indépendant actuellement, qui a apporté un appui contextuel a ce rapport. Madame Neda Timraz, Candidat au PhD à l'université américaine, a exécuté l'analyse statistique.

Le financement a été fourni par Research Triangle Institute et l' Agence Americaine de Développement International (USAID). En plus, Al Amana, Zakoura, FONDEP, et la Fondation Banque Populaire pour le microcrédit, ainsi que CHF, ont contribué pour l'exécution de l'étude de marché.

Traduction par Geller Translations

Contactez:
Paula Cukier
Business Manager
9251 Burdine #369
Houston, TX 77096
713-592-8376



GELLER
TRANSLATIONS
When it has to be right!

GUIDE PRATIQUE POUR LA MICROFINANCE DU LOGEMENT AU MAROC

TABLE DES MATIERES

Sommaire

I.	Antécédents	1
A.	Indicateurs macroéconomiques.....	1
B.	Informations sur les logements	1
C.	Secteur de la microfinance.....	2
II.	Principales questions dans le domaine de la microfinance	2
A.	Garanties	3
B.	Exploitation.....	3
C.	Assistance technique	5
D.	Systèmes d'information de gestion (SIG)	6
E.	Financement.....	6
F.	Alliances	6
G.	Zones non réglementaires (bidonvilles)	8
III.	Etude de marché sur le crédit au logement.....	8
IV.	Résultats de l'étude	9
A.	Caractéristiques de l'échantillon.....	9
B.	Demande de prêts.....	11
C.	Résumé des caractéristiques des prêts souhaités.....	18
D.	Analyse de la capacité financière.....	18
V.	L'offre de crédit au logement	20
VI.	Principales caractéristiques des prêts.....	23
A.	Admissibilité	23
B.	Montant.....	23
C.	Durée	24
D.	Taux d'intérêt.....	25
E.	Technique d'évaluation	26
F.	Fréquence des remboursements	26
G.	Garanties	26
VII.	Produits de prêt de microcrédit au logement	28
A.	Petits travaux d'amélioration de l'habitat.....	29
B.	Gros travaux d'amélioration	31
C.	Raccordement aux services publics.....	32
D.	Prêt coordonné par l'employeur.....	33
E.	Acquisition de terrain	35
F.	Achat de maison.....	36
G.	Alliances	36
VIII.	Test pilote	37
IX.	Projections financières génériques.....	37
X.	Conclusions	40

SOMMAIRE

Le microcrédit au logement se définit par des prêts offerts pour aider à la construction et à l'achat de logements, l'achat de terrains, l'amélioration de structures existantes, l'installation de services publics et autres services de base et la délivrance des titres de propriété. Bien que nouveau au Maroc, le microcrédit au logement a pourtant des antécédents qui ont contribué à l'émergence d'un ensemble croissant des « meilleures pratiques ». Dans ce rapport, CHF décrit les résultats principaux d'un aperçu quantitatif il a conduit dans six villes marocaines et fournit des directives sur des finances de logement pour MFIs basé sur ses plus de 50 années expérience du logement et du développement urbain.

Lorsque les institutions offrent des produits de crédit au logement, elles doivent parfois modifier leurs politiques de garantie ou obtenir des garanties matérielles plus importantes, comme des hypothèques. Les prêts au logement sont accordés au cas par cas et exigent un personnel expérimenté et une méthode d'évaluation pour calculer avec précision la capacité de remboursement d'un client. Le système d'information de gestion (SIG) doit pouvoir gérer de nouveaux produits de prêt au logement avant que ceux-ci ne puissent être offerts. Des alliances avec le gouvernement, des promoteurs, entreprises de construction et groupes de ciment peuvent aider une IMF à toucher un plus grand nombre de personnes et/ou un plus grand financement pour les prêts au logement.

Certaines IMF choisissent d'offrir une assistance technique aux clients dans le cadre de l'attribution de crédit. Les raisons à cela comprennent notamment la gestion des risques grâce à une analyse soignée du budget relatif aux coûts de construction, la réputation institutionnelle (assurer une construction de grande qualité et l'utilisation de bons matériaux de construction) et l'offre d'un service à valeur ajoutée pour promouvoir une plus grande satisfaction du client.

Actuellement deux MFs (Al Amana et Zakoura) offrent des produits de prêt de logement, bien que ces produits ne soient pas encore offerts dans toutes les antennes. L'Association Marocaine de Solidarité Sans Frontières (AMSSF) prévoit pour lancer un produit pilote de logement en mai 2005, et plusieurs d'autres associations ont montré leur disponibilité de développer tels crédits. Les prêts actuels sont pour l'amélioration plutôt que de construction ou achat de maison.

Une étude de marché sur le crédit au logement a été réalisée dans six villes marocaines entre la fin 2004 et le début 2005, sur un échantillon de 2000 personnes. Une grande proportion des personnes interrogées appartenait à un niveau socio-économique au-dessus de celui des clients actuels des IMF au Maroc. Les IMF qui souhaitent offrir des prêts au logement aux clients cibles actuels doivent accorder plus d'attention aux deux quartiles les plus bas de l'étude alors que des IMF qui souhaitent s'attaquer à un marché plus élevé s'intéresseront plutôt aux résultats des deux quartiles de revenus les plus élevés.

La plupart des personnes interrogées ont entrepris des travaux de rénovation au cours des cinq dernières années, pour un coût moyen de 9.239 DH. Seulement 5 % des réparations ont été financées à l'aide de prêts. 43 % des personnes interrogées ont dit être intéressées

par l'obtention d'un prêt pour améliorer leur logement. La moyenne des personnes interrogées a indiqué avoir des plans pour 2,1 projets d'amélioration, indiquant ainsi avoir plusieurs projets pour lesquels elles pourraient avoir besoin de financement.

Le prêt type que souhaitent les personnes interrogées est de 25.799 DH, sur une durée de 50 mois et avec un remboursement mensuel de 576 DH, ce qui donne un taux d'intérêt annuel de 5,3 % sur le dégressif. L'analyse de capacité financière indique que les clients de microfinance type ne peuvent rembourser de tels prêts qu'avec des prêts à long terme, des intérêts bas ou une combinaison des deux. Si le montant du prêt est ramené à 10.000 DH, le taux d'intérêt passe à 24 % par an sur le dégressif, et avec un remboursement mensuel de 500 DH, la durée du prêt est alors de 26 mois.

Pour offrir des prêts importants sur de longues périodes, les IMF doivent étudier la construction progressive. Cette approche propose une série de prêts à court terme, souvent de 12 à 18 mois chacun, permet de garder les modalités et les remboursements gérables, tout en permettant aux clients d'achever leurs travaux d'amélioration sur plusieurs cycles. Les institutions devront promouvoir les prêts progressifs pour que leurs clients puissent construire par phase en fonction de la capacité de remboursement de leur foyer.

Avec l'accroissement de la taille des prêts, les institutions devront étudier leurs politiques de garantie pour réduire leurs risques, tout en ayant des garanties matérielles qui peuvent être facilement saisies en cas de défaut de paiement.

D'après le contexte local, les résultats de l'étude et l'offre actuelle de crédit au logement, six produits spécifiques de prêt au logement sont proposés, à savoir :

- Ø Petits travaux d'amélioration de l'habitat
- Ø Grands travaux d'amélioration de l'habitat
- Ø Raccordement aux services de base
- Ø Produits de prêt coordonnés par l'employeur
- Ø Acquisition de terrain
- Ø Achat de logement

Ces produits ne sont pas tous applicables à toutes les institutions et sont présentés à des fins d'illustration pour alimenter la discussion.

Des projections financières génériques pour un seul prêt au logement (petits travaux d'amélioration de l'habitat) ont été préparées. La productivité du responsable des prêts a le plus grand impact sur la rentabilité du produit, suivie par la taille du prêt, puis par le taux d'intérêt. Le produit peut être rentabilisé en moins d'un an si les agents de crédit réalisent dix nouveaux prêts par mois, la taille moyenne des prêts étant de 10.000 DH avec un taux d'intérêt de 2,5 % par mois (30 % par an) sur le dégressif. Si les agents de crédit réalisent cinq nouveaux prêts par mois, avec une taille moyenne de 7.500 DH et un taux d'intérêt de 2,5 % par mois, le produit atteindra un seuil de rentabilité le dernier trimestre de la troisième année.

Les principales conclusions concernant le crédit au logement au Maroc sont :

La construction progressive est parfaitement adaptée au Maroc où les clients souhaitent obtenir des prêts plus importants et à plus long terme que ce que les IMF ne souhaitent accorder. Une série de petits prêts permet aux clients de réaliser les travaux d'amélioration sur plusieurs cycles.

Les garanties matérielles physiques sont utiles pour limiter les défauts de remboursement pour les prêts plus importants et à plus long terme. Les IMF doivent soigneusement évaluer les coûts et les avantages des types de garanties afin d'offrir un prêt au logement qui puisse attirer les personnes démunies et contribuer à un faible taux de prêts non remboursés.

Une assistance technique doit être soigneusement évaluée par chaque IMF et doit être élaborée sur mesure pour répondre aux réalités du marché en fonction du contexte de travail local de l'institution.

Des listes de prix indiquant les coûts des projets de construction les plus courants doivent être préparées par chaque institution. Cela aide les agents de crédit à déterminer les montants des prêts dont les clients ont besoin pour réaliser leurs projets.

Des tests pilotes sont préconisés pour chaque nouveau produit, y compris le logement, afin de s'assurer qu'il sera accepté sur le marché et que l'IMF dispose des ressources et systèmes nécessaires pour le prendre en charge. Un cadre de test pilote est inclus dans ce document.

Pour l'heure, il est prévu que les prêts au logement ne représentent qu'une petite partie du portefeuille des IMF. Par exemple, Al Amana prévoit d'avoir 11.000 prêts au logement d'ici la fin de l'année, soit environ 5 % de la totalité de ses prêts. Même si cela est un bon début, ces chiffres n'auront pas un impact significatif sur la qualité de vie des pauvres en milieu urbain au Maroc. Les résultats de la phase pilote devront démontrer qu'il existe un vaste marché profitable pour les prêts au logement. CHF publiera les résultats des premières expériences réalisées pour encourager toutes les IMF au Maroc à faire des prêts au logement un élément important de leur portefeuille et de leur plan stratégique. Si les associations s'engagent à offrir des micro-prêts au logement, ces produits pourront alors réaliser leur potentiel pour améliorer les vies de centaines de milliers de familles marocaines.

I. Antécédents

A. Indicateurs macroéconomiques

Trente millions de personnes vivent au Maroc et le revenu national par tête est de 1.310 \$, ce qui place le royaume parmi les pays à revenus intermédiaires.¹ Comme dans de nombreux pays en développement, la population urbaine s'est accrue rapidement au cours des quarante dernières années pour passer de 29 % en 1960 à 57 % de la population en 2002,² contribuant ainsi à une forte demande de logements urbains.

Les taux de pauvreté se sont accrus dans les années 1990 et sont passés de 13 % à 19 % de la population. Une grande partie de cette population provient des zones rurales où le taux de pauvreté était de 27 % de la population en 2001. Le taux correspondant est de 12 % pour les zones urbaines. Le seuil de pauvreté au Maroc en 2002 se situait à 3.922 DH³ (452 \$) par habitant et par an dans les zones urbaines et à 3.037 DH (350 \$) dans les zones rurales. Le SMIG de 1.826 DH par mois permet à un seul employé de maintenir une famille urbaine type de 5,5 personnes juste au-dessus du seuil de pauvreté. Les salaires mensuels moyens en zones urbaines sont de 2.867 DH.

B. Informations sur les logements

Les taux de propriété se sont accrus au Maroc pendant les années 1990 pour passer de 65 % en 1995 à 74 % en 2001, ce qui reflète un plus grand taux de propriété en zones urbaines qui est passé de 53 % en 1995 à 62 % en 2001. Presque tous les foyers en zones rurales sont propriétaires de leur logement.⁴

L'infrastructures des logements en ville est meilleure que celle des logements en zones rurales — 94 % des logements en ville ont l'eau courante et 85 % sont raccordés aux égouts contre 20 % et 2 % respectivement en zones rurales. Dans les villes, 92 % des logements ont l'électricité. Les chiffres au niveau national indiquent que les logements sont composés d'une moyenne de trois pièces, avec 1,9 personne par pièce.

Une étude récente réalisée par PlaNet Finance⁵ a évalué l'impact du microcrédit pour les clients. Parmi les clientes d'IMF pendant plus de trois ans, 51 % ont indiqué que leurs conditions de logement s'étaient améliorées au cours des deux dernières années. Par comparaison, parmi les clientes d'IMF depuis moins de six mois, 46 % d'entre elles ont indiqué une amélioration des conditions de logement au cours des deux dernières années. La faible différence entre les anciens clients et les nouveaux montre que les prêts d'entreprise ne semblent pas être utilisés pour le logement à grande échelle et la microfinance semble n'avoir qu'un petit impact positif sur le logement au Maroc.

¹ Chiffres de 2003, Banque mondiale, Indicateurs du développement dans le monde 2005.

² Royaume du Maroc, Haut Commissariat du Plan, Direction de la Statistique, Indicateurs Sociaux 2002.

³ Le taux de change en avril 2005 était de 8,682 dirhams (DH) pour un dollar US.

⁴ Royaume du Maroc, Haut Commissariat du Plan, Direction de la Statistique, Indicateurs Sociaux 2002.

⁵ PlaNet Finance, Évaluation de l'impact du microcrédit au Maroc, 2004.

C. Secteur de la microfinance

Une loi a été approuvée en 2000 au Maroc, autorisant l'existence des institutions de microcrédit. Leurs activités étaient limitées aux prêts pour les personnes économiquement faibles de « créer ou de développer leur propre activité de production ou de service en vue d'assurer leur insertion économique ». Les prêts au logement n'étaient pas autorisés, sauf pour agrandir un logement qui était aussi utilisé à une activité génératrice de revenu. En 2002, la loi sur la microfinance a changé tout cela pour permettre aux emprunteurs d'utiliser les prêts pour « acquérir, construire ou améliorer leur logement » ou « de se doter d'installations électriques ou d'assurer l'alimentation de leurs foyers en eau potable ». Les prêts de microcrédit ne peuvent dépasser 30.000 DH.

Les institutions de microcrédit doivent travailler comme associations à but non lucratif, mais cette forme juridique n'a pas empêché la plupart des associations de devenir financièrement rentables. Elles doivent être membres de la Fédération nationale des Associations de microcrédit (FNAM), qui représente ce secteur. Les IMF ne peuvent pas mobiliser des dépôts directement du public. Le ministère des finances, en collaboration avec le Conseil consultatif national de microcrédit, supervise les institutions de microcrédit au Maroc.

Au cours des cinq dernières années, le secteur de la microfinance s'est rapidement développé au Maroc. La FNAM est composée de 12 institutions membres travaillant auprès de 403.950 clients actifs au mois de septembre 2004.⁶ Les plus grandes institutions, Zakoura et Al Amana, ont chacune plus de 180.000 clients actifs. Le secteur s'est rapidement développé car il répond aux besoins financiers d'un grand nombre de micro-entrepreneurs qui avaient été jusque-là exclus du système financier officiel.

Plus de 95 % des prêts en cours sont de la modalité du groupe solidaire. Les plus grandes institutions, particulièrement Al Amana, Zakoura et la Fondation Banque Populaire (FBP), ont mis sur pied des programmes de prêt individuel. Les institutions qui offrent des produits de prêt au logement sont Al Amana, Zakoura, Fondation pour le Développement Local et le Partenariat (FONDEP), et l'Association marocaine de Solidarité sans Frontière (AMSSF). Une étude d'impact⁷ récente a révélé que 68 % des clients étaient des femmes, mais cinq associations (Al Karama, Ismaila, Amos, AMSSF et Zakoura) ciblent presque exclusivement les femmes. Pour les autres associations, 49 % de leurs clients sont des femmes.

II. Principales questions dans le domaine de la microfinance

Bien que nouveau au Maroc, le microcrédit au logement a pourtant des antécédents. Le microcrédit au logement se définit par des prêts offerts pour aider à la construction et à l'achat de logements, l'achat de terrains, l'amélioration de structures existantes, l'installation de services publics et autres services de base et la délivrance des titres de propriété. Les prêts pour acheter des biens tels que des meubles et des équipements

⁶ Site Web de la FNAM, www.fnam.ma

⁷ PlaNet Finance, Évaluation de l'impact du microcrédit au Maroc, 2004.

électroménagers sont considérés être des prêts à la consommation plutôt que du microcrédit au logement.

Comme avec l'introduction de tout nouveau produit, les institutions doivent bien connaître leurs marchés et les contextes juridiques avant de lancer des programmes de crédit au logement, particulièrement lorsqu'elles travaillent avec des garanties telles que les hypothèques et les nantissements, puisque les facteurs juridiques et réglementaires varient entre les régions, les pays, et même au sein des pays.

A. Garanties

Toutes les institutions offrant des services de microcrédit au logement exigent une forme de garantie qui peut comprendre une garantie matérielle. Les petits prêts individuels peuvent être garantis par des garants, des nantissements, l'épargne forcée ou une combinaison de ces éléments. Au Maroc, les garants et les reconnaissances de dette sont les types les plus courants de garanties de prêts individuels. Lorsque les prêts sont plus importants, les institutions doivent souvent réduire leurs risques en prenant des biens et/ou propriétés comme garanties matérielles. Pour le financement d'une maison tout entière, les IMF doivent étudier la possibilité de prêts hypothécaires. Cependant, les saisies peuvent être coûteuses ou parfois impossibles à appliquer. Les circonstances locales jouent également un rôle important. Par exemple, PRODEM en Bolivie, offre des prêts hypothécaires pour l'achat de maisons. Si l'emprunteur ne rembourse pas le prêt, l'institution prend les dispositions nécessaires pour organiser une vente privée de la maison du client de façon à ce que l'IMF puisse récupérer les montants à rembourser sans aller aux tribunaux. Mettre sur pied des moyens innovants pour faire appliquer les garanties en l'absence d'un système juridique efficace exige une excellente connaissance des marchés locaux. Les institutions qui ne disposent pas d'expérience préalable dans le domaine des prêts hypothécaires se doivent d'entreprendre une analyse exhaustive du cadre juridique, de l'applicabilité des hypothèques et des coûts de ces garanties avant d'utiliser les hypothèques comme garanties matérielles. Ces mêmes arguments s'appliquent à l'étude des options juridiques pour l'applicabilité des garanties fournies pour toute forme de prêt non remboursé.

B. Exploitation

Avant d'introduire un produit de prêt au logement, les institutions doivent se concentrer sur les questions d'exploitation, comme offrir des prêts solidaires plutôt que des prêts individuels, apporter des ajustements à la méthode d'évaluation des prêts, assurer un contrôle une fois le prêt octroyé, étudier le profil du personnel requis et la capacité du personnel actuel, avoir des systèmes d'encouragement, étudier la place des prêts au logement au sein de la structure organisationnelle et du système d'information de gestion (SIG).

D'après l'expérience que nous avons aujourd'hui, presque tous les prêts au logement sont des prêts individuels. Le fait que les personnes soient attachées à leur logement les rend plus prédisposées à rembourser les prêts, mais des prêts relativement plus importants

peuvent les rendre moins désireuses de payer les montants en retard d'un membre du groupe. Les institutions doivent avoir une bonne méthode d'évaluation des prêts individuels en place pour soigneusement mesurer la capacité de remboursement de l'emprunteur avant d'accorder des prêts au logement.

Etant donné les durées de prêt plus longues et les montants plus élevés, de nombreuses institutions qui offrent des prêts au logement en plus d'autres produits appliquent des taux d'intérêt plus bas pour les prêts au logement. En conséquence, certains clients peuvent être tentés de faire une demande de prêt au logement pour profiter du faible taux d'intérêt, puis utiliser ces fonds à d'autres fins. Bien que le détournement de fonds de prêts au logement soit moins courante que le détournement de prêts aux entreprises, les IMF envoient souvent un responsable des prêts visiter la maison du client quatre ou six semaines après le décaissement pour s'assurer du bon usage du prêt. Si le prêt n'est pas utilisé pour le logement, l'institution peut stipuler dans l'accord de prêt qu'un taux d'intérêt plus élevé sera appliqué. Ces visites peuvent également servir à rappeler aux clients qu'ils doivent rembourser le prêt, et collecter des informations sur les coûts de construction et la satisfaction du client.

En ce qui concerne les ressources humaines, le profil des agents de crédit, la façon dont ils sont supervisés et la conception des systèmes d'encouragement sont tous des éléments importants. Les IMF qui emploient des agents de crédit qui maîtrisent bien les prêts individuels aux entreprises ont souvent recours à des agents de crédit polyvalents qui vendent aussi bien des prêts aux entreprises que des prêts au logement. Cela renforce la relation entre le responsable des prêts et le client et réduit les coûts d'introduction des prêts au logement. Cependant, si des agents polyvalents mettent principalement l'accent sur le prêt aux entreprises, il est possible qu'ils ne poussent pas les prêts au logement très activement, sauf si un système d'encouragement spécifiant des objectifs pour les prêts aux entreprises et les prêts au logement est mis en place.

Si l'IMF n'a que peu d'expérience avec les prêts individuels, elle devra engager de nouveaux agents de crédit et les former. Les agents de crédit solidaires n'ont bien souvent pas les compétences financières et analytiques nécessaires pour évaluer l'entreprise d'un client. Les placer dans un point central, comme une agence importante dans une ville, permet de leur accorder une plus grande attention de gestion, à condition que les distances à parcourir pour rendre visite aux clients n'exigent pas de longues périodes de déplacement. Si ces responsables sont en poste dans des agences, leurs directeurs peuvent leur apporter suffisamment de soutien et de supervision.

Au sien de l'IMF, le logement exige un « chef de produit » avec un produit bien défini, dont il a la charge au siège. Dans les IMF plus importantes, le « chef de produit » peut être un employé à plein temps, mais dans les institutions moins importantes, un employé déjà en poste peut prendre ce rôle en charge à temps partiel. Si les agents de crédit travaillent avec un seul produit, ils seront alors subordonnés au chef de produit.

Les systèmes d'encouragement doivent être conçus de manière à encourager la croissance du produit de prêt au logement, particulièrement si vendre un prêt au logement demande

beaucoup de travail, comme cela peut être le cas pendant la phase pilote. Cela est particulièrement important pour les responsables de prêts et les chefs d'agences. Par exemple, la FAMA au Nicaragua a accordé aux agents de crédit un bonus en espèces plus important que leurs encouragements habituels pour chaque nouveau prêt au logement qu'ils vendaient pendant les six premiers mois de lancement du produit.

C. Assistance technique

Certaines IMF choisissent d'offrir une assistance technique (comme une aide à la construction) au client dans le cadre du crédit. Les raisons à cela comprennent notamment la gestion des risques par le biais

d'une analyse minutieuse du budget relatif aux coûts de construction, la réputation institutionnelle (assurer une construction de grande qualité et de bons matériaux de construction) et l'offre d'un service à valeur ajoutée pour promouvoir une plus grande satisfaction du client.

L'assistance technique est divisée en deux grandes catégories : l'aide préalable au prêt qui comprend souvent la construction, l'élaboration du budget, l'éducation du client (directives concernant les matériaux à utiliser, où les acheter, la main d'œuvre

nécessaire, une formation sur la construction à faire soi-même et comment atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés grâce à une approche de construction par étapes [progressive]), et l'aide postérieure au prêt, qui comprend un suivi de la construction ou de l'achat des matériaux de construction (par exemple, grâce à un système de récépissés plutôt que de décaissements en espèces). L'expérience dans le monde entier montre que les IMF doivent soigneusement évaluer les avantages et les inconvénients de l'assistance technique et doivent concevoir leur aide en fonction des réalités du marché dans le contexte local.

La clé pour toute offre d'assistance technique, si elle fait partie d'un produit, est d'assurer sa rentabilité. Par exemple, au lieu d'engager des ingénieurs ou des architectes à plein temps, de nombreuses IMF forment des agents de crédit aux principes de base de la construction. D'autres peuvent engager un ingénieur du bâtiment pour vérifier les plans de construction pour de gros projets ou sous-traiter les services d'un architecte plutôt que d'engager quelqu'un à plein temps. Quelle que soit l'approche choisie, cette aide doit

Encadré 1 : Assistance technique au logement

La filiale de microcrédit de CHF, Fundación para la Vivienda Progresiva (FVP) à Nuevo Laredo, Mexique, emploie un architecte dans ses bureaux pour aider les agents de crédit à estimer les coûts de construction et pour conseiller les clients qui souhaitent effectuer des travaux importants dans leur logement (comme ajouter une pièce et apporter d'autres modifications structurales à une maison). De cette façon, le client bénéficie du point de vue d'un expert sur les modifications à apporter, les coûts correspondants, et peut ainsi éviter tout endommagement de la structure pour que son logement reste sûr. En supposant que le candidat est admissible et que toute la documentation est en ordre, le client verse des frais d'architecte de 20 \$ à la banque, après quoi l'architecte se rend sur place pour voir les travaux du client. En travaillant sur une base contractuelle avec FVP, l'architecte évalue les besoins d'architecture, conçoit les améliorations et utilise un programme informatique pour déterminer le budget nécessaire pour les améliorations.

toujours rester aussi simple que possible pour rester rentable au niveau institutionnel, sans mettre en danger le bien-être du client.⁸

D. Systèmes d'information de gestion (SIG)

Les IMF doivent vérifier que leurs SIG peuvent prendre en charge un nouveau produit, utiliser des fréquences de remboursements différents, tels que mensuels ou hebdomadaires, servir les clients avec plus d'un prêt en cours à n'importe quel moment donné, et prendre en charge des durées de prêt plus longues. Certains clients peuvent souhaiter réduire le montant de leurs remboursements lorsque les « affaires sont lentes » et que leurs revenus sont plus faibles. Cependant, peu de systèmes sont capables de prendre en charge des paiements variables. Si une IMF rencontre de sérieux problèmes avec son SIG, elle ne devrait pas ajouter un nouveau produit de prêt au logement avant que ces problèmes soient résolus, car le SIG devra être aussi utilisé pour contrôler le test pilote et le produit de prêt au logement de manière rapide et précise.

E. Financement

Construction progressive : Les durées des prêts pour les microcrédits au logement sont généralement de 12 à 24 mois, avec un maximum de trois ans. Des durées de prêt plus longues donnent lieu à des implications financières plus importantes pour l'IMF, particulièrement pour l'achat ou la construction d'une maison qui exige alors des prêts d'une durée de cinq ans ou plus. Beaucoup d'IMF font face à des difficultés d'appel au passif avec des durées supérieures à deux ans pour financer les portefeuilles de prêts au logement. Pour résoudre ce problème, la plupart des IMF décomposent le montant initial qu'un client souhaite emprunter en plusieurs étapes, par le biais d'une approche de construction progressive, ce qui rend le financement plus abordable pour les IMF et leurs clients. Une série de petits prêts accordés aux clients permet de gérer les durées tout en permettant aux clients de réaliser les travaux d'amélioration sur plusieurs cycles. Pour les prêts plus importants nécessaires pour acheter ou construire une maison, les autorités publiques peuvent disposer de sources de financement qui peuvent être utilisées pour compléter le financement de l'IMF. Au Maroc, les plus grandes IMF ont accès au financement de banques commerciales, dont des durées pouvant atteindre sept ans, si bien que la structure de leur passif ne représente pas une préoccupation majeure.

F. Alliances

Des alliances avec le gouvernement, des promoteurs, entreprises de construction et groupes de ciment peuvent aider une IMF à toucher un plus grand nombre de personnes et/ou un plus grand financement pour les prêts au logement. Les constructeurs concentrent souvent leurs efforts sur les logements pour les riches, mais les programmes gouvernementaux de logement social peuvent encourager de nouvelles constructions pour des groupes à faibles revenus. Cependant, de nombreux programmes gouvernementaux ne ciblent que les « personnes peu démunies » et excluent les entrepreneurs indépendants.

⁸ De plus amples détails sur l'assistance technique pour les prêts au logement sont disponibles dans l'article de Kimberly Tilock publié dans *Housing Microfinance*, Daphnis & Ferguson, eds., 2004.

Les IMF qui connaissent bien leur marché peuvent donner des références pour leurs clients afin qu'ils puissent avoir accès à l'aide financière du gouvernement pour l'achat ou la construction d'une nouvelle maison, à condition bien sûr que les programmes gouvernementaux acceptent les clients des IMF. Plusieurs institutions, comme Mibanco au Pérou, dont les programmes de financement de prêt au logement sont très réussis, ont mis sur pied de telles alliances, bien souvent après que les prêts initiaux aient été accordés. Ce type de collaboration est un moyen pour offrir des opportunités de croissance à long terme que les institutions devraient étudier.

Encadré 2 : Microcrédit au logement et croissance de l'industrie de la construction

L'organisme de microcrédit de CHF au Pérou, PROGRESO, propose des microcrédits aux foyers dans les secteurs urbains marginaux de Cajamarca et Baños del Inca pour commencer la construction ou pour améliorer, agrandir et/ou finir un logement. PROGRESO a été créé grâce au capital initial d'une compagnie minière dans l'idée d'améliorer ou de construire des maisons pour les employés de la compagnie et leurs familles. Le produit comprend une assistance technique qui consiste à concevoir et établir, en fonction de leurs besoins et avec les membres de la famille, les priorités de construction du nouveau logement ou des améliorations, agrandissements ou finitions. Cette assistance comprend également la préparation des budgets et des plans.

Grâce à sa connaissance du marché de la construction, le personnel de PROGRESO offre également une assistance aux clients dans le choix des matériaux à utiliser, en mettant l'accent sur la qualité des produits, les prix compétitifs et les livraisons dans les meilleurs délais.

En conséquence, un avantage secondaire de la stratégie de PROGRESO, et qui fait partie intégrante de sa mission, est le renforcement d'une industrie de construction locale capable de mettre en œuvre, dans le cadre des normes de performance et de qualité correspondantes, des activités de construction et d'amélioration de l'habitat. La disponibilité de l'assistance technique et du crédit sont les facteurs nécessaires pour mettre sur pied une industrie locale de la construction viable et compétitive, qui puisse contribuer au développement économique de la région.

Les quatre types d'alliances sont les suivants :

- Ø Les prêts pour apport, lorsque les institutions accordent des prêts à leurs clients pour qu'ils puissent faire un apport pour un logement neuf proposé par des programmes de logement social.
- Ø Les programmes de logement social sont souvent destinés aux employés salariés démunis, mis à part les entrepreneurs indépendants. Grâce à leur expérience avec les entrepreneurs indépendants et l'évaluation de leur solvabilité, les IMF peuvent travailler avec le gouvernement pour assurer que leurs clients bénéficient des nouveaux logements.
- Ø Les IMF peuvent aussi travailler avec les services publics locaux pour étendre la couverture du réseau électrique, de l'eau courante et des égouts. L'institution peut accorder des fonds aux services publics pour couvrir le coût de la nouvelle installation, faire un apport ou les deux. Le client rembourse l'IMF pour ce prêt et non pas le service public. Zakoura et Al Amana offrent déjà ce type de prêts.
- Ø Les prêts à l'amélioration de l'habitat avec des entreprises de construction ou des quincailleries peuvent améliorer les ventes des entreprises privées. Une entreprise

de construction peut accepter de fournir le matériau pour une amélioration de base, comme une pièce de 9 m², à un taux d'escompte pour des clients choisis de l'IMF. L'entreprise accroît ses ventes au comptant. L'institution gagne de nouveaux clients. Le client reçoit les matériaux à un meilleur prix. Utiliser une entreprise donnée ne devrait jamais être une condition *sine qua non* pour recevoir un prêt à l'amélioration de l'habitat. Si l'IMF et l'entreprise jouissent d'une bonne réputation sur le marché et travaillent bien ensemble, elles peuvent offrir des options intéressantes à leurs clients. Les institutions doivent contacter plusieurs entreprises pour trouver celles qui sont prêtes à travailler en partenariat.

Encadré 3 : Récépissés pour acheter des matériaux de construction

Le partenaire microcrédit de CHF, FUNHAVI à Juarez, Mexique, utilise un système de récépissés pour les clients qui achètent des matériaux de construction auprès de fournisseurs spécifiques. (Pour encourager les fournisseurs à promouvoir le prêt, ceux qui ont envoyé le client à FUNHAVI sont récompensés en devenant le vendeur exclusif de matériaux pour ce client.) FUNHAVI a des arrangements avec des fournisseurs grâce auxquels FUNHAVI achète les matériaux au prix de gros, mais ces matériaux sont revendus aux clients de FUNHAVI aux prix du marché de vente au détail. En exigeant que les clients achètent auprès de fournisseurs spécifiques, FUNHAVI peut générer des revenus supplémentaires, ne provenant pas des intérêts, mais qui représentent 11 % de ses revenus totaux et FUNHAVI peut ainsi assurer que les clients utilisent des matériaux de construction de qualité.

Cependant, les IMF qui souhaitent étudier ce système doivent d'abord faire des recherches approfondies. D'après l'expérience de FVP, les clients préfèrent acheter leurs propres matériaux auprès du fournisseur qu'ils choisissent, plutôt que d'être restreints à un fournisseur avec un système de récépissés. Il est aussi important de préserver la concurrence pour ces matériaux car les prix varient beaucoup et peuvent en fait être désavantageux pour l'institution et le client.

G. Zones non réglementaires (bidonvilles)

Les IMF peuvent prêter à des personnes vivant dans des zones non réglementaires si les institutions connaissent le contexte local et savent que les maisons ne seront pas détruites. Elles doivent aussi savoir que les propriétaires disposent de droits relatifs à leur logement, même s'il ne s'agit pas d'un titre foncier complet. Dans certains pays, les personnes vivant dans des zones non réglementaires bénéficient d'une protection de fait contre l'expulsion ou de droits quelconques concernant leur logement, et elles peuvent bénéficier de prêts au logement. Au Maroc, où les bidonvilles sont sur la liste des endroits à raser, il n'est pas recommandé d'accorder des prêts à l'amélioration de l'habitat pour les logements des bidonvilles. Accorder des prêts pour améliorer les logements dans des zones non réglementaires ou des logements n'appartenant pas aux emprunteurs pourrait créer des problèmes sociaux et juridiques pour l'institution.

III. Etude de marché sur le crédit au logement

À la fin 2004, CHF a élaboré une étude quantitative fondée sur une méthode standardisée précédemment utilisée dans plusieurs pays pour obtenir des données de base sur les entrepreneurs et salariés urbains à faibles revenus afin de déterminer la demande

potentielle pour des produits de prêt au logement au Maroc. L'étude s'est particulièrement intéressée aux caractéristiques des foyers, sources et montants des revenus, usage de services financiers formels et informels, souhait d'obtenir un prêt à l'amélioration du logement, améliorations du logement réalisées ou planifiées, et perception concernant les coûts de projets.

Un échantillon de 2000 personnes a été utilisé pour s'assurer que les données étaient représentatives de la population cible. L'échantillon était réparti entre six zones urbaines au Maroc avec de fortes concentrations d'institutions de microcrédit : Rabat (25 %), Casablanca (30 %), Marrakech (15 %), Fez (15 %), Benguerri (7,5 %) et Azrou (7,5 %). Les personnes interrogées pour l'étude ont été choisies au hasard, par promenade aléatoire, selon des paramètres établis pour chaque ville. Les secteurs économiques et le sexe des personnes interrogées ont été pris en compte dans le processus de sélection de l'échantillon. Même si les institutions de microcrédit ont collaboré avec l'équipe d'étude pour le processus de sélection de l'échantillon, les associations n'ont cependant pas fourni d'informations spécifiques, telles que des listes de clients, pour s'assurer que des personnes particulières étaient interrogées.

L'étude a été réalisée entre la dernière semaine de décembre 2004 et le 28 février 2005. Vingt-et-un enquêteurs ont travaillé sur cette étude.⁹ Ils étaient tous étudiants universitaires et ont reçu une formation de quatre jours avant de commencer l'étude de marché. Un jour supplémentaire de formation a été donné à chaque groupe sur le lieu de l'enquête. Pendant la formation, l'étude a été pré-testée, ce qui a permis d'apporter quelques modifications à la façon dont étaient rédigées certaines questions.

IV. Résultats de l'étude

A. Caractéristiques de l'échantillon

L'étude a été réalisée sur un échantillon de 2000 adultes âgés de 21 à 68 ans répartis dans six villes : Rabat (25 %), Casablanca (30 %), Marrakech (15 %), Fez (15 %), Benguerri (7,5 %) et Azrou (7,5 %). Dans cet échantillon, 53 % des personnes interrogées étaient des salariés, 47 % étaient des entrepreneurs et 0,3 % était le deux. Les hommes représentaient 66 % des personnes interrogées.

Juste un peu plus d'un tiers des personnes interrogées ont indiqué que leur logement leur appartenait. 30 % ont indiqué qu'elles ne payaient pas de location. En supposant que ces personnes vivent avec un membre de la famille propriétaire de son logement, cela amène le taux de propriété à 64 %, chiffre proche des 62 % mentionnés pour les zones urbaines dans les statistiques de 2001 du gouvernement. Une faible majorité des propriétaires (51 %) a indiqué être en possession d'un titre foncier enregistré, 28 % possèdent un contrat de vente enregistré, et 21 % ont déclaré n'avoir aucun document de propriété. Sur le reste de l'échantillon, 25 % étaient locataires, 11 % locataires *pas de porte* et 4 % vivaient dans les bidonvilles. D'après les résultats obtenus, 37 % des femmes ont indiqué être propriétaires, par rapport à 32 % des hommes, ce qui suggère que les IMF qui ciblent

⁹ Neuf à Casablanca, trois à Rabat, deux à Fez, deux à in Marrakech, trois à Benguerri et deux à Azrou.

les femmes ne devraient pas avoir de difficultés à offrir leurs services aux clientes actuelles ou potentielles pour des prêts au logement.

L'échantillon pour cette étude a indiqué avoir des niveaux d'éducation plus élevés que ceux relevés dans d'autres études ou chez les clients actuels d'IMF.¹⁰ Seulement 9 % de l'échantillon, et 13 % des femmes, ont déclaré être analphabètes ou ne connaître que les chiffres. Les statistiques officielles déclarent que 46 % des femmes urbaines et 21 % des hommes urbains, âgés de plus de dix ans, sont analphabètes. PlaNet Finance a relevé des taux d'analphabétisme de 45 % chez les clients de microcrédit en 2002.¹¹

Pour les revenus des foyers, l'échantillon correspond plus ou moins au profil du Maroc urbain. La plupart des personnes interrogées ont indiqué percevoir des revenus plus élevés que ceux des clients types des IMF.¹² L'étude fait état d'un revenu mensuel moyen de 4.502 DH, toutes sources confondues, dont 2.989 DH provenant d'une source principale de revenu. Le salaire mensuel total médian était de 4.100 DH. Le salaire mensuel moyen au Maroc était de 2.867 DH en 2002.¹³ La Direction de la Statistique ne cite pas les revenus moyens, mais indique que les dépenses mensuelles des foyers urbains étaient de 4.732 DH en 1998. L'étude a révélé que les dépenses annuelles moyennes par foyer sont de 3.552 DH.

L'étude a été décomposée en quartiles de revenus mensuels totaux pour mieux comprendre les segments du marché potentiel. Le premier quartile (le plus faible) s'échelonnait entre 700 DH et 3.000 DH, le deuxième entre 3.001 DH et 4.100 DH, le troisième entre 4.101 DH et 5.500 DH et le quatrième entre 5.501 DH et 32.000 DH. La plage totale de l'échantillon allait de 700 DH à 32.000 DH.

Tableau 1 : Distribution de l'échantillon par revenus mensuels

Source de revenu <i>Moyennes en DH/mois</i>	Quartiles de revenus			
	1er	2e	3e	4e
Grande entreprise ou emploi	2022	2810	3045	4164
Autres revenus	100	222	334	514
Revenus de l'époux (épouse)	87	340	827	1743
Autres sources de revenus	99	272	604	1034
Revenus totaux	2309	3643	4810	7445

Le quartile le plus faible, dont les revenus s'échelonnent entre 700 DH et 3.000 DH par mois, a un revenu mensuel moyen de 2.309 DH, montant supérieur au seuil de pauvreté de 1.798 DH par mois.¹⁴ Du côté des dépenses, la médiane de l'échantillon de 3.318 DH

¹⁰ Royaume du Maroc, Haut Commissariat du Plan, Direction de la Statistique, Indicateurs Sociaux 2002, et PlaNet Finance, Évaluation de l'impact du microcrédit au Maroc, 2004.

¹¹ PlaNet Finance, Évaluation de l'impact du microcrédit au Maroc, 2004.

¹² D'après PlaNet Finance, ces revenus sont d'environ 2.500 DH par mois.

¹³ Royaume du Maroc, 2002, op. cit.

¹⁴ Le seuil de pauvreté en milieu urbain en 1998 était défini comme la somme d'argent nécessaire pour couvrir les besoins de première nécessité, y compris les 2.000 calories quotidiennes. Ce seuil était de 3.922

par mois est supérieure aux chiffres mentionnés par PlaNet Finance pour les clients d'IMF pour qui la médiane est de 2.500 DH. Cet échantillon est en moyenne moins pauvre que les clients types de prêts si l'on en croit PlaNet Finance.

Il est important de noter qu'une grande partie des personnes interrogées, abordées en suivant la méthode de la promenade aléatoire, et d'après les données collectées, appartiennent à un niveau socio-économique supérieur à celui des clients d'IMF au Maroc, et les résultats de l'étude devraient par conséquent être examinés en gardant ce point à l'esprit. Les IMF qui souhaitent offrir des prêts au logement aux clients cibles actuels doivent prêter attention aux deux quartiles les plus bas de l'étude alors que des IMF qui souhaitent s'attacher à un marché plus élevé s'intéresseront plutôt aux résultats des deux quartiles de revenus les plus élevés.

Tableau 2 : Distribution de l'échantillon par dépenses mensuelles moyennes par foyer

Source de dépenses (DH/mois)	Quartiles de revenus			
	1er	2e	3e	4e
Location ou hypothèque	460	604	792	1075
Electricité, eau et téléphone	166	243	259	351
Transport	66	147	211	373
Nourriture	1031	1378	1754	1979
Habillement	114	217	296	366
Education	63	96	168	408
Santé	60	96	139	190
Contributions à d'autres membres de la famille	51	88	102	219
Remboursement de dettes en cours	148	373	381	505
Autres dépenses	140	222	301	623
Total des dépenses	1919	3020	3924	5472
Revenu net du foyer	390	622	887	1975
Capacité de remboursement (25 % du revenu total)	577	911	1201	1862
Capacité de remboursement (80 % du revenu net)	312	504	706	1396

Dans cette étude, ceux qui avaient des dépenses liées au logement ont déclaré qu'une moyenne de 21 % des dépenses du foyer étaient des dépenses liées au logement. Ce pourcentage est le même que celui indiqué dans les enquêtes nationales.¹⁵ Le quartile le plus faible consacre 24 % des revenus au logement, alors que le quartile supérieur ne consacre en moyenne que 20 % de ses revenus¹⁶ au logement.

B. Demande de prêts

DH par personne et par an. En multipliant chaque foyer par 5,5 personnes, le seuil de pauvreté est de 21.571 DH par an ou 1.789 DH par mois.

¹⁵ Royaume du Maroc, Haut Commissariat du Plan, Direction de la Statistique, Indicateurs Sociaux 2002..

¹⁶ Royaume du Maroc, Haut Commissariat du Plan, Direction de la Statistique, Indicateurs Sociaux 2002.

L'étude indique une forte demande et un recours important au crédit formel et informel . Les entrepreneurs ont indiqué avoir recours aux sources informelles: amis (38 %), famille (38 %), collègues (21 %) et prêteurs (3 %). Seulement 0,7 % des personnes interrogées ont indiqué avoir été refusées pour un prêt officieux. Le montant moyen des prêts était de 3.423 DH, sur une durée de 115 jours, et des intérêts de 0,5 % de la valeur du prêt, ce qui signifie que ces crédits étaient quasiment gratuits.

Quasiment un tiers des personnes interrogées ont déclaré avoir demandé un prêt auprès d'une source formelle (IMF/association,¹⁷ banque, société de crédit à la consommation ou ONG), avec un taux légèrement plus élevé de femmes par rapport aux hommes (34 % par rapport à 33 %) demandant un tel crédit. Une des principales raisons pour laquelle les personnes ne demandent pas de prêt est la disponibilité d'autres sources de crédit, raison mentionnée par 20 % de celles n'ayant pas fait de demande. D'autres raisons importantes comprennent notamment le manque de garantie matérielle (18 %), la peur de l'incapacité de rembourser les crédits (17 %), le manque de relations avec les banques (14 %) et des intérêts et frais élevés (12 %). 56 participants ont signalé que les institutions formelles ont refusé leurs demandes de prêts, pour les motifs suivants : manque de collatéral (54%), mauvaise historique de crédit (13%), faute de relations avec les banques (9%) et manque de documents financiers (7%).

En décomposant l'échantillon, on s'aperçoit que les femmes citent plus souvent que les hommes le manque de garantie matérielle, la disponibilité d'autres sources de crédit, la peur de ne pas pouvoir payer les traites et le manque de relations avec les banques. En ce qui concerne les niveaux de revenus, les quartiles les plus faibles mentionnent plus souvent que la moyenne le manque de garantie matérielle, la peur de ne pas pouvoir payer les traites et la difficulté des procédures. Comme on s'en doute, les clients potentiels les plus riches ont mentionné d'autres sources de crédit et les coûts élevés comme obstacles à la demande de prêt.

¹⁷ Les institutions de microcrédit au Maroc sont enregistrés en tant qu'associations et sont souvent connues comme telles sur le marché. Dans ce document, les termes « associations » et « IMF » sont interchangeables et utilisés comme synonymes.

Tableau 3 : Raisons pour ne pas faire de demande de prêt formel

Caractéristique	Total	1er quartile	2e quartile	3e quartile	4e quartile
Autres sources de crédit disponibles	20 %	17 %	20 %	21 %	23 %
Manque de garantie matérielle	18 %	21 %	17 %	16 %	18 %
Peur de ne pas pouvoir payer les traites	17 %	19 %	18 %	16 %	13 %
Manque de relations avec les banques	14 %	16 %	15 %	14 %	13 %
Taux d'intérêt et frais élevés	12 %	10 %	12 %	12 %	14 %
Croyances religieuses	9 %	8 %	12 %	8 %	9 %
Difficultés et longueur des procédures	6 %	7 %	3 %	6 %	7 %
Manque de documents financiers	3 %	2 %	4 %	5 %	2 %
Autre	1 %	1 %	1 %	1 %	2 %

Pour les prêts en cours, la source la plus courante était la banque (42 %), suivie par les associations (30 %), les sociétés de crédit à la consommation (23 %) et les ONG (5 %). En s'intéressant à la décomposition, on s'aperçoit que les associations sont plus souvent utilisées par le quartile des plus faibles revenus, avec 41 %, comparé à 36 % pour les banques, mais les banques et les sociétés de crédit à la consommation sont plus prisées lorsque les revenus augmentent.

Tableau 4 : Sources de prêt par quartile de revenus

Source de prêt	Quartiles de revenus			
	1er	2e	3e	4e
Associations (IMF)	41 %	28 %	28 %	28 %
Banques	36 %	48 %	40 %	42 %
Sociétés de crédit à la consommation	19 %	20 %	26 %	24 %
ONG	4 %	4 %	5 %	6 %

Comme on peut s'en douter, les prêts officiels reçus sont plus importants que les crédits de trésorerie à court terme accordés par les IMF. Le montant moyen du prêt reçu est de 29.687 DH, sur une durée de 39 mois, et avec un remboursement mensuel moyen de 987 DH, ce qui donne un taux d'intérêt effectif annuel de 16,4 %. Les prêts sont garantis par différentes formes de garanties matérielles, principalement par des comptes bancaires (43 %), un garant (15 %), une licence commerciale (6 %) et des terrains (5 %). La valeur moyenne de la garantie matérielle représente environ 54 % de la valeur du prêt. Les prêts sont principalement utilisés pour la consommation (64 %), puis pour des fonds de roulement (25 %) et des immobilisations (11 %). 70 % des prêts sont accordés à des personnes individuelles. Quand on leur a demandé si elles seraient intéressées par un prêt

individuel, 53 % des personnes interrogées ont indiqué qu'elles le seraient. Seulement 12 % de l'échantillon ont dit être intéressés par des prêts solidaires, autrement dit 88 % des personnes interrogées ont déclaré ne pas être intéressées par des prêts solidaires.

1. Travaux d'amélioration de l'habitat réalisés

En ce qui concerne les améliorations de l'habitat, la plupart des personnes interrogées ont indiqué en entreprendre au moins des cinq dernières années. Les propriétaires étaient évidemment plus enclins à le faire, avec 61 %, mais de façon assez surprenante, 57 % des locataires et 59 % des locataires avec des dépôts de garantie ont indiqué avoir entrepris des travaux d'amélioration au cours des cinq dernières années. Les propriétaires dépensent plus pour les travaux d'amélioration moyens que les locataires, avec 10.874 DH comparés à 7.948 DH.

Tableau 5 : Travaux d'amélioration de l'habitat réalisés au cours des cinq dernières années, par statut

	Tous	Propriétaire	Locataire	Locataire <i>pas de porte</i>	A titre gratuit
Ayant entrepris des travaux d'amélioration de l'habitat	58 %	62 %	57 %	59 %	54 %
Type d'amélioration					
Peinture	69 %	68 %	71 %	70 %	68 %
Réparations des murs et sols	27 %	31 %	25 %	24 %	26 %
Fenêtres	27 %	30 %	26 %	26 %	26 %
Installations d'eau	27 %	28 %	25 %	28 %	26 %
Portes	26 %	29 %	25 %	28 %	22 %
Installations électriques	20 %	21 %	20 %	21 %	17 %
Réparations des plafonds	14 %	16 %	15 %	12 %	11 %
Pièce supplémentaire	13 %	15 %	12 %	12 %	10 %
Construction de salle de bains	12 %	12 %	9 %	8 %	15 %
Construction de cuisine	6 %	8 %	5 %	2 %	6 %
Appartement supplémentaire	2 %	3 %	3 %	1 %	2 %
Construction de maison	2 %	2 %	1 %	1 %	1 %
Coût moyen de l'amélioration (DH)	9.239	10.874	7.948	7.143	9.071

Les travaux d'amélioration les plus courants sont la peinture du logement, suivie par la réparation des sols, des fenêtres et les installations d'eau. Aucune différence majeure n'a été relevée dans les préférences entre les catégories de location, même si les locataires *pas de porte* sont légèrement plus enclins à faire des travaux d'amélioration des installations d'eau et des portes. Très peu de personnes ont ajouté des pièces ou

appartement supplémentaires—seulement 15 % des personnes interrogées—ce qui peut indiquer que ces travaux d’amélioration sont trop chers.

Tableau 6 : Source de financement pour les travaux d’amélioration passés

	Tous	Propriétaire	Locataire	Locataire avec dépôt de garantie	A titre gratuit
Economies	59 %	59 %	58 %	68 %	55 %
Prêt officieux	2 %	2 %	4 %	0 %	2 %
Prêt officiel	3 %	4 %	3 %	2 %	2 %
Aide de la famille	5 %	5 %	6 %	5 %	0 %
Plus d’une source	31 %	30 %	30 %	26 %	37 %

Le tableau ci-dessus indique que des prêts sont rarement utilisés pour financer les travaux d’amélioration de l’habitat au Maroc. Presque trois cinquièmes de ceux qui ont réalisé des travaux d’amélioration ont compté exclusivement sur leurs économies pour leurs projets. Seulement 5 % ont eu recours à des prêts de sources formelles ou informelles . Cela montre un écart important dans le financement au logement que les associations de microcrédit peuvent combler. En outre, certains clients économisent déjà pour des travaux d’amélioration de l’habitat. Pour ceux qui ont des économies, un prêt à l’amélioration de l’habitat pourrait être accordé pour un montant inférieur au coût total du projet.

2. Travaux d’amélioration de l’habitat prévus

Seulement 43 % de l’échantillon ont déclaré être intéressés par l’obtention d’un prêt pour améliorer leur logement, un chiffre bas comparé aux résultats d’autres enquêtes.¹⁸ Moins de la moitié des propriétaires est intéressée par ce type de prêt, mais il est fascinant de noter que 43 % des locataires et 36 % des locataires *pas de porte* sont intéressés par un prêt à l’amélioration de l’habitat.

Une liste des travaux d’amélioration spécifiques souhaités est présentée dans le Tableau 6. L’amélioration la plus souvent citée est l’achat de meubles et d’équipements électroménagers, qui tombent généralement dans les prêts à la consommation, et non à l’amélioration de l’habitat.¹⁹ D’autres projets comprennent notamment refaire la peinture, réparer les murs et les sols et améliorer une pièce. En outre, l’étude montre que 15 % des propriétaires, mais seulement 10 % des locataires et 7 % des locataires avec dépôt de garantie, sont intéressés par l’ajout d’une pièce. En regardant les coûts estimés de travaux

¹⁸ Les taux de réponse à cette question, d’après l’expérience de l’auteur, s’échelonnent entre 75 et 90 % pour les propriétaires de logement en Amérique latine et en Afrique.

¹⁹ Ces prêts ne sont peut-être pas légaux pour les IMF en vertu de la loi actuelle qui limite les prêts aux activités générant des revenus ou à des travaux d’amélioration de l’habitat.

d'amélioration, les projets les moins chers, tels que la réparation des murs et des plafonds, sont les plus prisés.

L'étude permettait aux personnes interrogées de mentionner plusieurs projets d'amélioration. La moyenne des personnes interrogées a énuméré 2,1 projets d'amélioration, indiquant ainsi que les personnes ont souvent plusieurs projets qu'elles pourraient souhaiter financer.

Tableau 7 : Intérêt dans des travaux spécifiques d'amélioration de l'habitat, par type de propriété

Caractéristiques	Propriétaire	A titre gratuit	Locataire	Locataire avec dépôt de garantie
Intéressés par un prêt à l'amélioration de l'habitat	48 %	38 %	43 %	36 %
Meubles et équipements électroménagers	42 %	44 %	47 %	32 %
Peinture	28 %	27 %	25 %	21 %
Réparations des murs et sols	27 %	15 %	19 %	22 %
Amélioration d'une pièce	17 %	14 %	13 %	11 %
Pièce supplémentaire	15 %	12 %	10 %	7 %
Construction de maison	14 %	16 %	26 %	20
Réparations des plafonds	14 %	7 %	9 %	10
Portes	12 %	13 %	14 %	10
Fenêtres	12 %	12 %	13 %	7 %
Installations électriques	10 %	9 %	15 %	7 %
Enregistrement du logement	10 %	8 %	9 %	11 %
Installations d'eau	9 %	9 %	14 %	6 %
Appartement supplémentaire	7 %	6 %	4 %	6 %
Construction de salle de bains	5 %	4 %	5 %	7 %
Construction de cuisine	2 %	4 %	2 %	1 %

L'étude s'est également intéressée aux coûts des travaux d'amélioration. Le montant moyen dépensé pour des travaux réalisés au cours des cinq dernières années s'élève à 9.239 DH, avec les dépenses des propriétaires en moyenne de 10.874 DH. Avec les travaux d'amélioration souhaités, le montant moyen exigé pour couvrir les coûts de matériaux et de main d'œuvre sont de 29.520 DH, indiquant ainsi que les personnes souhaiteraient dépenser plus pour les travaux futurs que ce qu'elles n'ont dépensé pour les travaux déjà réalisés.

En examinant les utilisations spécifiques des prêts, et d'après les perceptions de l'échantillon, le montant moyen exigé pour réaliser des travaux d'amélioration est de

22.189 DH, même si les projets passés ont été réalisés à bien moindre coût, 9.239 DH. Certains des travaux les plus cités — notamment la réparation des plafonds, des murs et des sols, et l'amélioration d'une pièce — sont moins chers, avec une moyenne de 14.367 DH et 12.606 DH, respectivement. L'étude a révélé que les personnes disposent d'économies moyennes de 3.721 DH pour contribuer à leurs projets. Par conséquent, certains des petits projets pourraient être réalisés avec des prêts de 8.885 DH à 10.646 DH d'après les estimations de coûts des personnes interrogées.

Le coût relativement élevé des travaux d'amélioration, tel que l'a exprimé l'échantillon, suggère que les IMF devraient avoir une liste des prix de base pour les types de projets les plus courants dans leur région.²⁰ Ces listes devraient être basées sur une estimation des coûts réels donnée par des experts locaux dans la construction de base pour pouvoir être utilisées par les agents de crédit afin de déterminer la valeur réaliste des travaux d'amélioration planifiés par le client. Le personnel des prêts peut aussi expliquer le fonctionnement des prêts progressifs. Par exemple, un responsable des prêts peut expliquer à un client, qui souhaite obtenir un prêt pour faire réparer sa toiture et faire installer l'électricité, qu'avec un prêt à la fois, il peut d'abord faire réparer la toiture, puis faire installer l'électricité avec un prêt ultérieur.

La durée moyenne des prêts demandés par les personnes interrogées est de 50 mois. Cette durée varie en fonction des revenus, de 44 mois pour le quartile le plus faible à 55 mois pour le troisième quartile et 49 mois pour le quatrième. Il est intéressant de noter que les paiements mensuels moyens ne varient pas énormément entre les groupes de revenu. Lorsqu'on leur a demandé combien ils souhaitent rembourser par mois pour des prêts au logement, la réponse moyenne pour l'étude est 576 DH. Le quartile le plus faible est prêt à payer 505 DH par mois, soit 22 % de ses revenus, alors que le quartile supérieur souhaite un remboursement mensuel moyen de 623 DH, soit 8 % de ses revenus.

L'étude ne demandait pas spécifiquement quels étaient les coûts de prêt souhaités. Cependant, en prenant un prêt moyen de 25.799 DH (29.520 DH pour le coût du projet, moins 3.721 DH d'économies), sur 50 mois, avec un remboursement mensuel de 576 DH et aucun frais, le taux d'intérêt annuel effectif est de 5,3 %, bien plus bas que ceux pratiqués par les IMF et les banques commerciales au Maroc.

Bien que les estimations de la demande potentielle pour le crédit au logement (ou le microcrédit en général) ne soient pas souvent fiables, certains ordres de grandeur peuvent cependant être calculés. D'après des statistiques officielles, on a recensé 3.181.000 foyers urbains au Maroc.²¹ En supposant que la moitié d'entre eux se trouvent dans le groupe cible des IMF et que 43 % de cette moitié (21,5 % du total) sont intéressés par un prêt au logement, alors 683.915 personnes sont des clients potentiels des IMF pour des prêts au logement. Ce chiffre est de 1,7 fois supérieure au nombre de clients actifs des IMF au Maroc, indiquant ainsi la possibilité, pour les IMF, d'offrir des prêts au logement aux

²⁰ Al Amana, Zakoura, FONDEP et AMSSF ont déjà dressé des listes de prix pour les améliorations et matériaux courants, de sorte que leurs agents de crédit puissent évaluer les budgets de leurs clients.

²¹ Royaume du Maroc, Haut Commissariat du Plan, Direction de la Statistique, Indicateurs Sociaux 2002.

personnes démunies qui travaillent et qui ne souhaitent pas ou ne peuvent pas recevoir un prêt à l'entreprise.

C. Résumé des caractéristiques des prêts souhaités

Admissibilité	Adultes, propriétaires et locataires Améliorations principales : meubles, peinture, réparations des sols et des murs, certains pour la construction de maison
Montant	20.000 DH à 30.000 DH. Certaines améliorations pour 9.000 à 12.500 DH
Durée	Moyenne de 50 mois
Taux d'intérêt / frais	5,3 % TAP
Technique d'évaluation	Individuelle
Fréquence des remboursements	Mensuelle
Garanties	Garant, nantisements, combinaison de plusieurs types.

D. Analyse de la capacité financière

Les prêts au logement, comme tout autre produit de prêt, doivent être abordables. En mettant l'accent sur les deux quartiles les plus faibles, on peut identifier deux segments principaux : celui avec des revenus mensuels moyens par foyer de 2.300 DH (plage entre 700 DH et 3.000 DH) et celui avec des revenus moyens de 3.600 DH (plage entre 3.001 DH et 4.100 DH). En prenant un remboursement mensuel maximum de 25 % des revenus du foyer, les remboursements maximum seraient de 575 DH et 900 DH, respectivement. En analysant les résultats pour les revenus nets par foyer (revenus totaux moins les dépenses principales), le quartile le plus faible dispose de revenus nets de 390 DH et le quartile au-dessus dispose de revenus nets de 622 DH. En supposant un remboursement maximum de 80 % des revenus nets du foyer, les remboursements maximum seraient de 312 DH et 504 DH, respectivement.

Dans les cas où les clients ont d'autres dettes en cours, les remboursements mensuels totaux peuvent représenter jusqu'à 40 % des revenus mensuels. D'après l'étude, les remboursements moyens de la dette représentent 7,75 % des revenus moyens du foyer. Cela montre qu'une famille consacrant un quart de ses revenus au remboursement d'un prêt au logement ne fera alors pas face au surendettement.

Pour les taux d'intérêt, on a utilisé trois scénarios : 3 % constant par mois, souvent utilisé au Maroc pour les prêts solidaires, 2 % constant par mois, utilisé pour certains des prêts individuels et 1 % constant par mois, comme taux d'intérêt le plus bas. Certaines institutions, comme Al Amana, prélèvent des intérêts basés sur un taux dégressif pour les prêts au logement. En utilisant la méthode du taux dégressif, les durées des prêts sont réduites, en supposant que les remboursements restent constants. Le montant du prêt s'élève à 25.799 DH, le montant moyen souhaité de l'étude.

Tableau 8 : Durées des prêts en années pour un prêt de 25.799 DH à divers taux d'intérêt mensuels

	1 % constant	1 % TD	2 % constant	2 % TD	3 % constant	3 % TD
Échéance mensuelle						
312	39,8	14,7	*	*	*	*
504	8,8	6,0	*	*	*	*
575	6,8	5,0	36,4	9,6	*	*
900	3,4	2,8	5,6	3,6	17,1	5,5

* Le remboursement du prêt ne couvre pas les intérêts débiteurs.

Tout d'abord, avec un taux d'intérêt constant de 2 %, les intérêts débiteurs à eux seuls s'élèvent à 516 DH, donc ceux qui paient 312 DH ou 504 DH par mois ne couvriront jamais les intérêts débiteurs avec cette méthode ou n'effectueront jamais le paiement du premier mois avec la méthode du taux dégressif. Si le taux d'intérêt passe à 3 % par mois, ce qui est plus élevé que les taux types au Maroc, seuls ceux qui remboursent 900 DH par mois seront admissibles pour des prêts. Avec la méthode du taux constant, il faudrait plus de 17 ans pour rembourser le prêt si le client versait 900 DH par mois. Si les intérêts sont calculés sur un taux dégressif, la durée du prêt pour ce même remboursement ne sera que de 5,5 ans. Si les taux d'intérêt sont abaissés à 1 % constant par mois, la durée d'un prêt de 25.799 DH s'échelonne entre 3,4 ans à presque 40 ans, selon l'échéance.

Cet exercice montre que les montants des prêts souhaités par l'échantillon, ainsi que les taux d'intérêt pratiqués par les IMF, mènent à des remboursements mensuels que ne peuvent pas payer les segments actuels du marché cible. Même les clients les plus aisés exigent des durées plus longues que celles actuellement proposées.

La personne interrogée moyenne a mentionné 2,1 travaux d'amélioration par prêt, indiquant ainsi qu'il existe une demande pour des prêts progressifs avec lesquels une IMF accorde un premier crédit pour réaliser un seul type de travaux d'amélioration. Si le premier prêt est remboursé sans retard, l'IMF accorde un prêt ultérieur jusqu'à ce que les travaux d'amélioration soient achevés. Cela réduit le montant moyen du prêt, rend les remboursements plus abordables et sur de plus courtes durées que pour des prêts plus importants. En prenant un prêt de 10.000 DH, qui couvrirait le coût moyen des travaux d'amélioration passés, à divers taux d'intérêt et remboursements, les durées de prêt seraient :

Tableau 9 : Durées des prêts en années pour un prêt de 10.000 DH à divers taux d'intérêt mensuels

	1 % constant	1 % TD	2 % constant	2 % TD	3 % constant	3 % TD
Paiement						
312	4,0	3,2	7,5	4,3	69,5	9,2
504	2,1	1,9	2,8	2,1	4,2	2,5
575	1,8	1,6	2,3	1,8	3,1	2,1
900	1,1	1,0	1,3	1,1	1,4	1,1

Le Tableau 9 montre qu'un prêt à l'amélioration de 10.000 DH pour un client de microcrédit relativement pauvre n'est accessible qu'à un taux d'intérêt relativement bas. Même à un taux de 2 % constant par mois, il faudra 7,5 années à cette famille pour rembourser son emprunt. Si les intérêts sont calculés sur le dégressif, il lui faudra plus de 4 ans pour le rembourser. Un client type, remboursant 504 DH par mois, peut rembourser son emprunt en 2,8 ans (constant) ou 2,1 ans (dégressif).

V. L'offre de crédit au logement

Le tableau suivant présente les principales caractéristiques des produits de prêt au logement au Maroc à partir des informations fournies par les IMF en mai. AMSSF et FBPMC ont défini leurs produits, mais n'avaient toujours pas décaissé des prêts au moment de la rédaction de ce rapport.

	Al Amana	Zakoura	FONDEP	AMSSF-MC	FBPMC
Etat	Lancé en juillet 04, 16 antesses Casa	Projet pilote pour améliorations lancé en sept. 04	Lancé en mars 05, 4 succursales	40 demandes, 1er décaissement prévu en mai	Prévu fin mai
Objet du prêt	Améliorations, achat	Amélioration, raccordement, construction rurale, achat de logement social	Améliorations, achat	Améliorations,	Améliorations, achat
Prêts actifs (avril 05)	876 (300 Fès)	400 améliorations, 1.000 raccordements, 97 constructions rurales, 30 achats	20 (est.)	0	0
Portefeuille	7,5 M DH	6.000.000 DH (est.) 1,6 M achats, 800 K améliorations, 1,3 constructions rurales, 2,3 eau et électricité	En attente des résultats	0	0
Montants	3.000 – 30.000 DH	2.000 – 5.000 DH ; eau et électricité jusqu'à 10.000 DH ; achats jusqu'à 30.000 DH	3.000 – 30.000 DH	3.000 – 30.000 DH	3.000 DH - 30.000 DH améliorations ; jusqu'à 50.000 DH pour achats
Montant moyen	10.500 DH	4.050 DH améliorations, 2.300 DH raccordements, 13.412 DH constructions rurales, 26.833 DH achats	En attente des résultats	10.000 DH demandés	0
Durée	6 – 36 mois	Améliorations : 6 – 18 mois ; raccordements jusqu'à 36 mois ; achats jusqu'à 60 mois	6 – 24 mois	6 – 24 mois	6 – 36 mois pour les améliorations, jusqu'à 60 mois pour les achats
Fréquence de	28 jours ; 14 jours	Mensuelle	Mensuelle	30 jours	28 jours

	Al Amana	Zakoura	FONDEP	AMSSF-MC	FBPMC
remboursement					
Taux d'intérêt	29 % DB <6000 ; 27 % DB > 6000	18 % fixe pour améliorations et raccordement jusqu'à 5.000 DH, autres 12 % fixe	24 % pour améliorations, 20 % pour extension, 15 % pour achats, fixe	18 – 24 % fixe	14,4 % fixe pour améliorations, ou 12 % DB pour achat
Commissions	2 % de fonds de garantie, frais de 150 DH, 20 DH pour les nouveaux clients	Aucune	A déterminer	A déterminer	2,5 % de fonds de garantie, frais de 20 DH
Garanties	Contrat, rec. dette, billet à ordre ; NFDC ou hypothèque pour les entrepreneurs > 6.000	Contrat, rec. dette, pas de garant	Garant, rec. dette, hypothèque en cas d'achat	Cosignataire, époux/épouse, membre de la famille. Jusqu'à 3 garants, billet à ordre	Lettre d'engagement
Nouveaux clients / Clients actuels	Les deux (pour l'heure, 75 % sont nouveaux)	Clients actuels, pendant au moins 2 ou 3 cycles ; les prêts pour raccordement peuvent amener de nouveaux clients	Les deux	Les deux	Les deux, avec l'accent sur les clients existants
Agents de crédit	Lancement avec 4 nouveaux agents de crédit au logement et 3 agents travaillant déjà pour l'institution.; moyenne de 4-5 nouveaux prêts par semaine	Idem à SG. Pense à engager des agents de crédit dans les succursales enregistrant une demande élevée	1 par succursale, spécialisé, engagé auprès des agents de crédit déjà existants	1 nouvel agent de crédit spécialisé ; pense à former des agents déjà existants	Produit multi-plan
TA aux clients	Vérification budgétaire, liste de prix	Vérification budgétaire, liste de prix	Vérification budgétaire, liste de prix t	Vérification budgétaire, liste de prix	Vérification budgétaire
Montant financé	80 % si < 10.000 DH; 70 % si > 10.000 DH	100 %	90 %	90 – 95 %	80 % améliorations, 90 % achats

Les produits de prêt au logement offerts par les différentes institutions ont des similitudes. Toutes les institutions ont ou prévoient d'avoir un produit pour l'amélioration de l'habitat à court terme. Zakoura propose le montant maximal de prêt le plus bas de 5.000 DH. La durée du prêt peut aller jusqu'à 18 mois pour Zakoura, 36 mois pour Al Amana et 24 mois pour les autres IMF. Une garantie ne sera pas exigée pour les prêts à l'amélioration de l'habitat, même si Al Amana exige un nantissement sur le fonds de commerce pour les prêts supérieures aux 6.000 DH accordés aux entrepreneurs. Toutes les institutions, à l'exception de Zakoura, exigent que le client verse entre 10 et 20 % du coût des améliorations, que ce soit en liquide, en nature ou en main d'œuvre. Zakoura financera la totalité du coût du projet, à condition toutefois que les clients respectent toutes les autres exigences.

Une différence clé entre les institutions est le recours à des agents de crédit pour la préparation des prêts au logement. Al Amana a recours à une combinaison d'agents nouvellement engagés et du personnel actuel, FONDEP a choisi d'utiliser du personnel existant et l'a formé en interne, AMSSF a engagé un agent de crédit spécialisé qui travaillera aussi sur les prêts individuels. Chez Zakoura, bien que les prêts au logement soient accordés sur une base individuelle, des agents de crédit existants sont chargés de promouvoir les prêts au logement. Toutes les IMF ont dressé des listes de prix pour aider les agents de crédit à évaluer les budgets des projets.

Toutes les institutions offrent des prêts à l'amélioration de l'habitat. Amana et Zakoura travaillent au niveau national et ont des programmes actifs de prêt au logement, même si ces produits ne sont pas offerts dans toutes les agences. AMSFF est principalement implantée à Fez et Fondep se concentre sur le centre et le nord du Maroc. Seule Zakoura exclue les nouveaux clients pour ses produits de prêt à l'amélioration de l'habitat ; FBPMC et AMSSF se concentreront cependant sur leurs clients existants, au moins pendant la phase pilote

VI. Principales caractéristiques des prêts

En comparant les principaux résultats de l'étude aux produits offerts ou prévus par les IMF, les principales caractéristiques des prêts au logement se dessinent nettement.

A. Admissibilité

Les usages les plus souvent cités dans l'étude pour les prêts sont les travaux d'amélioration de l'habitat. La construction d'une maison est l'usage le moins souvent cité. Al Amana n'offre pas des prêts à la construction et AMSFF ne prévoit pas de le faire non plus. Cependant, les résultats de l'étude confirment que ces IMF ne sont pas pour autant exclues d'une part importante du marché.

B. Montant

Dans l'étude, les montants moyens cités par les personnes interrogées s'échelonnent entre 20.000 et 30.000 DH, des montants plus élevés que les montants de prêt moyens offerts par toutes les associations. Les prêts à l'amélioration de l'habitat sont en moyenne de 10.000 DH pour Al Amana et 5.000 DH pour Zakoura, qui sont les associations avec les programmes pilotes les plus évolués. Les montants des prêts d'Al Amana sont similaires à ceux prévus dans l'analyse de viabilité financière présentée ci-dessus. Toutes les IMF ont pris en compte les revenus des clients et leurs capacités à rembourser pour concevoir leurs produits.

Dans d'autres enquêtes sur le microcrédit, les montants de prêt souhaités par les personnes interrogées sont souvent supérieurs à ce qu'elles sont véritablement en mesure de rembourser et elles accepteront souvent des prêts moins élevés. Cependant, le montant final du prêt accordé doit au moins couvrir le coût minimum des travaux d'amélioration de l'habitat souhaités. Si ce n'est pas le cas, le client ne sera pas satisfait et/ou fera plusieurs emprunts auprès d'IMF (et se surendettera). Les IMF doivent avoir des listes de prix de base pour les types de projets les plus courants dans leur région de sorte que les montants empruntés puissent couvrir les coûts des projets. En outre, l'étude de la capacité financière indique que les clients types de microcrédit ne peuvent assumer des prêts aussi importants que si les taux d'intérêt sont bas, les durées longues, ou une combinaison de ces deux facteurs.

Les personnes interrogées peuvent aussi être intéressées par d'importants prêts pour finir plusieurs travaux d'amélioration. Des prêts progressifs d'environ 10.000 DH à 15.000 DH chacun leur permettraient d'apporter des modifications tangibles à leur logement. Les institutions devront donc promouvoir les prêts progressifs de façon à ce que leurs clients puissent construire leur logement par étape, en fonction de la capacité de remboursement du foyer.

C. Durée

Le microcrédit, qu'il soit commercial ou pour le logement, implique généralement des durées de prêt plus courtes que pour les autres produits financiers. Dans cette étude, la durée moyenne de prêt demandée par l'échantillon est de 50 mois, et la durée la plus longue pour les crédits d'amélioration est proposée par Zakoura et Al Amana, avec 36 mois chacune. En règle générale, les montants des prêts sont un facteur beaucoup plus important pour les clients potentiels que les durées proposées, et les personnes qui souhaitent obtenir un prêt important souhaitent également des durées plus longues pour que le prêt soit plus abordable. Les IMF de par le monde, ainsi qu'au Maroc, ne peuvent pas offrir des prêts à long terme à cause de l'équilibre bilanciel (ou *équilibre financier*), les défis que posent les méthodes d'évaluation des prêts et la limitation des garanties disponibles.

Ajouter les prêts au logement au portefeuille des IMF dominé par les crédits de trésorerie entraîne des montants et durées moyens de prêt plus importants. Cette situation devient plus prononcée à mesure que l'IMF octroie de plus en plus de prêts au logement. Les prêts progressifs à l'amélioration de l'habitat peuvent avoir des durées de 12 à 18 mois.

Les IMF disposent des ressources financières et des méthodes d'évaluation pour répondre à ces demandes de prêts, mais pas pour les prêts plus longs.

Toutes les institutions financières doivent s'assurer que les durées de leurs prêts (actif) correspondent aux durées de leurs sources de financement (passif). Une institution qui doit couvrir un passif à court terme avec des prêts à long terme ne sera pas en mesure de répondre à ses obligations et finira par s'effondrer. Cela n'est cependant pas un problème majeur au Maroc, même si les associations ne peuvent pas mobiliser les économies, parce qu'elles ont accès à des prêts à long terme des banques commerciales, de leur propre chef ou par le biais du programme de garantie DCA de l'USAID.

La deuxième préoccupation que soulèvent les prêts à plus long terme est l'usage d'une méthode d'évaluation qui assure que les clients seront en mesure de procéder à des remboursements réguliers. Ceci est encore plus difficile à obtenir avec des entrepreneurs dont les revenus varient. Les micro-entrepreneurs changent souvent de secteur et d'endroit, et une mauvaise décision commerciale pourrait réduire leurs revenus et accroître les risques de défaut de remboursement. Les méthodes actuelles ont prouvé être adaptées aux durées de prêts pouvant atteindre trois ans, mais les prêts plus longs sont plus risqués.

D. Taux d'intérêt

L'étude ne posait pas de question spécifique sur les coûts des prêts souhaités. Le taux d'intérêt moyen demandé de 5,3 % par an sur un taux dégressif a été déduit des montants de prêts souhaités, des durées et des remboursements mensuels, et ne peut par conséquent pas être un indicateur fiable de la demande.

Les associations ont établi les taux d'intérêt au même niveau ou à un niveau légèrement inférieur à ceux des crédits de fonds de roulement à court terme. Cela leur permet de s'assurer que les prêts sont abordables pour les clients. La plupart des institutions n'ont pas d'expérience dans la détermination des coûts de produit parce qu'elles travaillent avec un seul produit principal et ne disposent pas des systèmes de comptabilité requis pour générer les informations nécessaires. Des estimations de la rentabilité des prêts au logement devraient être effectuées après un an pour en évaluer la viabilité.

Dans de nombreux marchés de microcrédit, les taux d'intérêt deviennent plus significatifs à mesure que les clients et les institutions deviennent plus sophistiqués. Lorsque le microcrédit fait son entrée sur le marché, les clients ont tendance à accorder plus de valeur à l'accès aux prêts, à l'importance des montants et à la rapidité des décaissements plutôt qu'au coût du crédit. Peu de clients ont le choix entre plusieurs institutions dans leur région. À mesure que le secteur croît, le coût devient un facteur plus important. Les institutions qui atteignent des économies d'échelle sont également en mesure d'abaisser leurs taux d'intérêt tout en continuant à faire des bénéfices. Les politiques actuelles en matière de taux d'intérêt au Maroc n'ont pas entravé la croissance rapide de ce secteur au cours des dix dernières années, et il n'est pas prévu qu'elles entravent les prêts au

logement. Pour les clients actuels de microcrédit, les coûts des crédits ne seront probablement pas un facteur majeur. Cependant, les IMF qui souhaitent atteindre des clients plus aisés feront face à une concurrence féroce des banques commerciales et des sociétés de crédit à la consommation. L'étude montre que ce sont là d'importantes sources de financement.

Déterminer le coût et le prix des prêts est un des plus grands défis auxquels sont confrontées les institutions de microcrédit. Les IMF doivent établir leurs taux d'intérêt et leurs frais pour un produit de prêt au logement en se basant sur des analyses détaillées de leur position financière, de la structure de coût existante et planifiée et de la rentabilité prévue du produit. Les taux d'intérêt pour de nouveaux produits doivent aussi prendre en compte les coûts des produits existants, les prix pratiqués par les sources de financement concurrentes, officielles et officieuses, et l'impact sur la capacité financière. En plus, l'étude de marché a montré que les clients cibles ont besoin des échéances accessibles. Plusieurs méthodes pour déterminer le coût des services financiers, telles que Microfin et les kits d'outils de Microsave, sont disponibles.

E. Technique d'évaluation

L'étude a révélé que la demande de prêts individuels est plus importante que celle de prêts solidaires. Toutes les institutions offrent ou prévoient d'offrir des prêts individuels au logement.

F. Fréquence des remboursements

Actuellement, les quatre IMF proposent des remboursements mensuels, ce que préfère la majorité de l'échantillon. Les clients d'Al Amana peuvent aussi choisir un remboursement quinzénal en plus du remboursement mensuel. Certaines institutions exigent que les remboursements soient effectués tous les 28 jours, ce qui peut entraîner des difficultés pour les salariés qui devront alors occasionnellement effectuer deux remboursements en un mois, le 2 et le 30, par exemple.

G. Garanties

La principale garantie demandée est celle d'un garant, suivie par une bâtisse et diverses autres formes de garanties matérielles. Toutes les institutions, sauf Zakoura, ont recours aux garants comme garanties. Fondep et Zakoura ont également recours aux reconnaissances de dette pour garantir ces prêts, même si celles-ci n'ont pas de valeur de revente. Dans l'étude, le « manque de garantie matérielle » est un facteur qui décourage certains clients, particulièrement les femmes, à faire une demande de prêt.

Aucune IMF au Maroc ne pratique les prêts hypothécaires parce que les procédures de saisie sont longues et coûteuses. Très peu de clients sont propriétaires de leur logement et disposent d'un titre concernant ce logement. Seulement 18,6 % des personnes interrogées ont indiqué posséder leur logement et en avoir le titre. Exiger une hypothèque pour tous

les types de prêt au logement limiterait énormément le marché potentiel pour ces produits au Maroc.

Al Amana exige un nantissement sur le fonds de commerce pour les prêts plus importants, ce qui implique des délais et des frais juridiques supérieurs pour les clients. Al Amana cible la couche supérieure du marché du microcrédit. D'après l'étude, les politiques de garantie pratiquées par les IMF n'entrent pas vraiment en conflit avec celles que demande la population urbaine marocaine. Les institutions de microcrédit au Maroc ont d'excellents taux de remboursement. Elles ont recours à la pression sociale pour s'assurer que les prêts sont remboursés à temps. En développant des méthodes d'évaluation solides, en ne tolérant pas les retards dans les remboursements et en ayant recours à la pression sociale, même pour les prêts individuels, les associations devraient être en mesure de conserver la qualité de leur portefeuille sans avoir recours aux garanties réelles. Cependant, lors de l'étude de nouveaux produits et l'évaluation des produits existants, les associations doivent soigneusement évaluer les coûts et avantages des types de garantie pour offrir un produit de prêt accessible aux personnes démunies et qui contribue à de faibles taux de défaut de remboursement.

Il existe deux grands types de garanties en microcrédit :

1. La meilleure garantie de remboursement est une méthode d'évaluation qui fonde les décisions de crédit sur la capacité et la volonté du client à rembourser le prêt. Si les clients ont des emprunts qu'ils peuvent rembourser et rembourseront, les défaillances, et par conséquent le recours aux garanties matérielles, seront limitées. Pour les clients existants, l'historique indique leurs capacités à rembourser les prêts. Pour les nouveaux clients, une évaluation rigoureuse est beaucoup plus importante.
2. Les garanties sont utilisées pour accroître la pression sur les clients pour qu'ils remboursent, et non pas comme source secondaire de recouvrement des prêts en cours. Peu d'institutions financières font des bénéfices sur les saisies si l'on prend en compte les efforts de recouvrement et les frais juridiques. Les biens vendus après une saisie le sont souvent à une valeur moindre que la juste valeur du marché, limitant ainsi le recouvrement par l'institution.

Encadré 4 : Adapter les garanties matérielles aux prêts au logement

Le programme de crédit au logement de CHF en Palestine, appelé « Palestinian Economic Opportunity Program for Lending and Economic Development » [PEOPLED], est un de ses programmes les plus importants. Avec une aide de 9,6 M\$ de l'USAID à HILP et ses extensions, CHF a dépensé plus de 30,5 millions de dollars en prêts accordés à quelque 6.600 familles à faibles revenus de la Cisjordanie et de la Bande de Gaza, tout en maintenant un taux de remboursement de 98 %. L'objectif de PEOPLED est d'accroître l'accessibilité aux prêts à l'amélioration de l'habitat pour les Palestiniens à faibles revenus ou à revenus moyens habitant dans des régions cibles. Comme de nombreuses familles ne peuvent pas nommer deux garants, le produit modifié de prêt à l'amélioration de l'habitat n'exige qu'un seul garant avec un virement du salaire à l'une des banques participantes. Le programme exige actuellement deux garants salariés avec des virements de salaire à l'une des banques partenaires du programme.

- Etant donné le besoin de montants de prêt plus importants, la durée maximale de prêt est passée de 36 à 42 mois, faisant ainsi augmenter le montant que le client peut rembourser d'environ 17 %. Si la durée du prêt est fixée à 36 mois, le montant du prêt sera 10 fois supérieur au salaire de la personne obtenant le prêt. Si la durée du prêt est fixée à 42 mois, le montant du prêt sera 11,7 fois supérieur au salaire.
- Le montant maximum du prêt est fixé à 15.000 \$, ce qui rend les prêts plus accessibles aux familles qui se situent dans une plage de revenus légèrement supérieurs et qui ont également besoin de faire des travaux d'amélioration de base dans leur logement.
- Les critères clés d'admissibilité, comme une preuve de propriété et de capacité de remboursement d'après les revenus totaux actuels de la famille, seront similaires à ceux du produit PEOPLED proposé aujourd'hui.

Une réalisation secondaire mais cependant importante du programme PEOPLED est la création de partenariats solides avec le secteur bancaire privé palestinien. Le programme travaille en partenariat avec plusieurs banques commerciales qui œuvrent en Cisjordanie et dans la Bande de Gaza et qui fournissent en moyenne 25 % de la valeur de chaque prêt individuel et assument tous les risques pour leur part. En outre, les banques locales ont pu bénéficier de la grande expérience locale et internationale de CHF dans ce domaine. Un des principaux objectifs de CHF est de transférer le savoir-faire au personnel des banques locales grâce à une formation, des produits de microcrédit et l'élaboration de systèmes d'exploitation.

VII. Produits de prêt de microcrédit au logement

En se basant sur les informations concernant le contexte marocain, l'étude de marché et l'offre de crédit au logement, six produits spécifiques de prêt au logement sont proposés. Il s'agit de produits pour :

- Ø Les petits travaux d'amélioration de l'habitat
- Ø Les gros travaux d'amélioration de l'habitat
- Ø Le raccordement aux services de base
- Ø Le prêt coordonné par l'employeur
- Ø L'acquisition de terrain
- Ø L'achat de maison

Il est important de noter que tous ces produits ne sont peut-être pas disponibles auprès de toutes les institutions et sont présentés à des fins d'illustration dans ce rapport pour alimenter la discussion. Al Amana, Zakoura et FONDEP offrent déjà des prêts pour les petits travaux d'amélioration de l'habitat. Les deux derniers produits énumérés ne sont pas offerts par les institutions marocaines.

A. Petits travaux d'amélioration de l'habitat

Les prêts pour petits travaux d'amélioration de l'habitat seront probablement les plus populaires car les montants, la durée et les taux d'intérêt permettent d'avoir des remboursements abordables. En n'exigeant pas de garantie matérielle physique, ce produit doit être accessible à la plupart des personnes démunies. Les produits offerts par les cinq associations sont similaires à ce service générique.

Admissibilité

- Ø Adultes avec revenus, d'une entreprise, d'un emploi ou les deux. Zakoura ne prêtera qu'aux clients actuels avec un excellent historique des remboursements.
- Ø Propriétaires de logement avec documents à l'appui (titre de propriété, contrat de vente enregistré, contrat de vente) ou preuve de stabilité de la résidence si les personnes ne vivent pas dans des bidonvilles non réglementaires.
- Ø Le prêt financera tous les travaux d'amélioration effectués sur la structure du logement, y compris, sans toutefois s'y limiter, l'ajout de pièces, l'installation de services publics, la peinture, la réparation des murs, des plafonds ou des sols, et le remplacement de la toiture.

Montant

- Ø Déterminé en fonction de la volonté et de la capacité de remboursement des clients, d'après l'évaluation effectuée et le coût estimé des travaux d'amélioration ou projets souhaités.
- Ø D'un minimum de 3.000 DH à un maximum de 20.000 DH, avec une moyenne prévue de 10.000 DH. Le montant maximum pour Zakoura est de 5.000 DH.

Durée

- Ø D'un minimum de six mois à un maximum de deux ans, avec une durée moyenne cible de 12 à 18 mois.

Taux d'intérêt

- Ø Les frais seront déterminés par chaque institution après analyse de leur position financière, de la structure des coûts, de la rentabilité prévue du produit, des coûts des produits actuels et de la concurrence.
- Ø Si un client obtient un prêt au logement dont les frais sont inférieurs à ceux d'autres prêts offerts par l'IMF et que ce client n'utilise pas les fonds du prêt pour son logement, l'institution se réserve le droit d'appliquer un taux d'intérêt plus élevé.

Technique d'évaluation

- Ø Prêt individuel, basé sur la capacité et la volonté prouvées du client de rembourser le prêt, tel que l'analyse détaillée de la situation financière du client peut permettre de le déterminer. Cette évaluation doit au moins comprendre les composantes suivantes :
 - L'information commerciale, y compris le nombre de mois/années en exploitation, le lieu, la propriété, les antécédents du propriétaire, les ventes, les dépenses, les mouvements de trésorerie, le caractère saisonnier, l'inventaire, l'actif, le passif, la situation des ventes à crédit et la concurrence.
 - La capacité de remboursement, y compris les revenus du foyer par source, les montants, ainsi que la fréquence et la stabilité des sources de revenu et les dépenses du foyer.
 - L'engagement, y compris un plan pour l'utilisation des fonds du prêt, une coopération avec le responsable des prêts et une ouverture pour la fourniture d'informations.
 - Le caractère, y compris des références de voisins, clients et fournisseurs.
 - Une garantie matérielle, y compris une preuve de propriété des biens ou de la propriété cautionnant le prêt, la capacité de remboursement du garant, le caractère et la relation avec le client, la preuve que le garant possède les biens utilisés pour la caution aux institutions.

Octroi

- Ø Directement au client.

Fréquence de remboursement

- Ø Une ou deux fois (quinzénal) par mois, selon ce que le client choisit.

Cautions et garanties matérielles

- Ø Prêt garanti par une combinaison de reconnaissances de dette, garants et comptes bloqués dans des banques.

Ressources humaines

- Ø Des agents de crédit individuels expérimentés doivent être formés aux prêts au logement, particulièrement si une assistance technique ou à la construction est aussi proposée. Les agents de crédit doivent être formés à l'estimation des coûts de construction en se basant sur les prix locaux pratiqués. Un format est présenté à l'Annexe A.
- Ø Les agents de crédit individuels doivent être séparés des agents de crédit solidaires. Les IMF qui ne disposent pas de agents de crédit individuels peuvent en former en recrutant de nouvelles personnes ou en ayant recours à des agents de crédit solidaires qui font preuve d'excellentes compétences en analyse financière.
- Ø Si une assistance à la construction est proposée, l'institution doit avoir un ingénieur pour s'assurer que les travaux d'amélioration proposés respectent les normes d'habitabilité et de sécurité. L'ingénieur peut former et superviser le personnel assigné au crédit pour que ce dernier puisse effectuer les études techniques de base pour les demandes de prêt.

Prêts simultanés

- Ø Les clients peuvent avoir d'un prêt au logement et se voir octroyer un autre prêt à condition que les remboursements totaux ne dépassent pas 40 % des revenus du foyer.²²
- Ø Dans ce cas, une analyse plus détaillée des sources de revenu, du commerce et du caractère devra être entreprise.
- Ø Les institutions peuvent limiter l'octroi de prêts simultanés aux clients qui ont un dossier impeccable et prouvé de remboursement.

SIG

- Ø Chaque IMF doit s'assurer que son système d'information de gestion, ou SIG, peut prendre en charge plusieurs produits, des durées de prêt plus longues et des clients avec plusieurs prêts. Le service du SIG doit participer au processus d'élaboration du projet et à la phase de test pilote.

B. Gros travaux d'amélioration

Ce prêt permet aux clients avec un historique de crédit exemplaire auprès de l'institution d'obtenir des sommes plus importantes sur des durées plus longues. La moyenne des montants des prêts peut tourner autour de 25.000 DH. Les IMF doivent exiger une garantie matérielle pour se protéger contre les défauts de paiement même si, dans la réalité, il ne s'agit en fait que d'une pression psychologique. La plupart des institutions ont l'intention de proposer des prêts plus importants sous le couvert d'un large produit de prêt à l'amélioration de l'habitat, et FBPMC prévoit de proposer un sous-produit pour les produits à la construction plus importants.

Admissibilité

- Ø La même que pour les prêts pour petits travaux d'amélioration, mais les clients doivent aussi avoir un historique de crédit d'au moins un an sans aucun paiement en souffrance avec l'IMF.

Montant

- Ø Déterminé en fonction de la volonté et de la capacité de remboursement des clients, d'après l'évaluation effectuée et le coût estimé des travaux d'amélioration ou projets souhaités.
- Ø D'un minimum de 15.000 DH à un maximum de 30.000 DH, avec une moyenne prévue de 25.000 DH.

Durée

- Ø D'un minimum de six mois à un maximum de 36 mois, avec une durée moyenne cible de 24 mois.

Taux d'intérêt

²² Le remboursement total de la dette plafonné à 40 % des revenus du foyer se base sur l'expérience de CHF. Voir CHF International, *So You Want to Do Housing Microfinance*, pour plus de détails.

- Ø Légèrement plus bas que pour les prêts pour petits travaux d'amélioration, selon l'analyse des coûts détaillée réalisée.
- Ø Commission exigée pour couvrir l'enregistrement de la garantie matérielle et les frais de l'ingénieur.
- Ø Si les fonds du prêt ne sont pas utilisés aux fins déterminées, l'institution se réserve le droit d'appliquer un taux d'intérêt plus élevé.

Technique d'évaluation

- Ø Evaluation de prêts individuels.

Octroi

- Ø Directement au client.

Fréquence de remboursement

- Ø Mensuel.

Cautions et garanties matérielles

- Ø Prêt garanti par une combinaison de reconnaissances de dette, garants, comptes bloqués dans des banques et garanties matérielles.
- Ø Garantie matérielle, appuyée par une hypothèque ou un privilège sur les biens, exigée pour protéger l'institution contre les défauts de paiement des montants plus élevés de prêt.

Ressources humaines

- Ø Identiques à celles pour les prêts pour petits travaux d'amélioration, sauf que les plans de construction doivent être approuvés par un ingénieur choisi par l'institution. Cette personne peut travailler comme sous-traitant ou employé.
- Ø L'ingénieur donnera des conseils concernant le budget du projet et la qualité de la construction, selon les besoins.

Prêts simultanés

- Ø Identique aux prêts pour petits travaux d'amélioration.

SIG

- Ø Chaque IMF doit s'assurer que son système d'information de gestion, ou SIG, peut prendre en charge plusieurs produits, des durées de prêt plus longues et des clients avec plusieurs prêts. Le service du SIG doit participer au processus d'élaboration du projet et à la phase de test pilote.

C. Raccordement aux services publics

Ce produit ne peut être utilisé que pour l'installation de services de base. Le service public déterminera le prix de ces raccordements et les effectuera. Aucune assistance technique n'est donc nécessaire de la part de l'IMF. Le montant du prêt est versé au service public. Zakoura a conçu un produit spécifique pour ce service, mis en œuvre en conjonction avec les compagnies locales d'eau et d'électricité.

Admissibilité

- Ø Adultes avec revenus, d'une entreprise, d'un emploi ou les deux.
- Ø Propriétaires de logement avec documents à l'appui (titre de propriété, contrat de vente enregistré, contrat de vente) ou preuve de stabilité de la résidence si les personnes ne vivent pas dans des colonies de peuplement réglementaires.
- Ø Le prêt financera tous les travaux d'installation de l'eau, l'électricité ou les égouts au domicile du client.
- Ø Le logement doit se situer dans une zone desservie par une compagnie de services publics.

Montant

- Ø Déterminé en fonction de la volonté et de la capacité de remboursement des clients, d'après l'évaluation effectuée.
- Ø Jusqu'à 80 % du coût de l'installation du service, plus tout autre acompte exigé par la compagnie de service public.

Durée

- Ø De six à 18 mois, avec une durée moyenne cible de 12 mois.

Taux d'intérêt

- Ø Identique à ceux des prêts pour petits travaux d'amélioration.

Technique d'évaluation

- Ø Identique à celle des prêts pour petits travaux d'amélioration.

Octroi

- Ø Directement à la compagnie de service public, pour le compte du client.

Fréquence de remboursement

- Ø Une ou deux fois par mois, selon ce que le client choisit.

Cautions et garanties matérielles

- Ø Prêt garanti par une combinaison de reconnaissances de dette, garants et comptes bloqués dans des banques.
- Ø Evaluation de l'usage de la garantie physique (biens) par les IMF.

Ressources humaines

- Ø Identiques à celles pour les prêts pour petits travaux d'amélioration, sauf qu'aucune assistance à la construction ou budgétaire n'est nécessaire.

Prêts simultanés

- Ø Identique aux prêts pour petits travaux d'amélioration.

D. Prêt coordonné par l'employeur

Ce nouveau produit est similaire à un prêt pour petits travaux d'amélioration, mais les remboursements sont garantis par des prélèvements directs sur le salaire du client. Avant d'accorder ces prêts, l'institution doit obtenir l'accord de l'employeur pour que le montant du remboursement du prêt soit prélevé sur le salaire, envoyé à l'IMF, et pour que les indemnités qui sont dues au salarié puissent être utilisées comme garantie partielle. L'évaluation du prêt est simple. Puisque le responsable des prêts doit obtenir une confirmation du salaire, et que le remboursement mensuel maximum ne doit pas dépasser 25 % de ce salaire, il n'est donc pas nécessaire d'évaluer un commerce. La concurrence est féroce au Maroc pour les prêts aux salariés, particulièrement pour la couche supérieure du marché. Cependant, il semble que les petits fonctionnaires ne soient pas bien desservis par les sociétés de crédit existantes. Ces salariés pourraient être un marché prometteur pour les prêts au logement.

Admissibilité

- Ø Les employés de sociétés privées avec un grand nombre d'employés²³, une stabilité financière prouvée et un accord signé avec l'IMF pour prélever les remboursements du prêt directement sur le salaire.
- Ø Les employés doivent avoir travaillé dans la société pendant plus d'un an.
- Ø Les clients doivent aussi être propriétaires de leur logement.
- Ø Le prêt servira à financer tout projet d'amélioration de la structure du logement, y compris, sans toutefois s'y limiter, l'ajout de pièces, l'installation de services publics, la peinture, la réparation de murs, plafonds ou sols, et le remplacement de la toiture.

Montant

- Ø D'un minimum de 3.000 DH à un maximum de 20.000 DH, avec une moyenne prévue de 10.000 DH.
- Ø Remboursements du prêt pouvant atteindre 25 % du salaire net du client.

Durée

- Ø D'un minimum de six mois à un maximum de 24 mois, avec une durée moyenne cible de 12 à 18 mois.

Taux d'intérêt

- Ø Plus ou moins le même que pour les prêts pour petits travaux d'amélioration, selon l'analyse des coûts réalisée.

Technique d'évaluation

- Ø Prêt individuel, basé sur l'analyse de l'employeur et la permanence de l'emploi du client. Cette évaluation est plus simple que celle proposée pour les travaux d'amélioration de l'habitat.

Octroi

- Ø Directement au client.

²³ En Amérique latine, les grandes sociétés sont définies comme celles employant plus de 500 personnes.

Fréquence de remboursement

- Ø Mensuel, prélevé sur le salaire.

Cautions et garanties matérielles

- Ø Salaire de l'employé.
- Ø Les garanties secondaires sont les indemnités dues à l'emprunteur et un garant travaillant dans la même société.

Ressources humaines

- Ø Agents de crédit coordonnés par l'employeur, travaillant au siège social de l'IMF ou une de ses agences régionales, chargé des relations avec les employeurs.

Prêts simultanés

- Ø Interdits.

SIG

- Ø Chaque IMF doit s'assurer que son système d'information de gestion, ou SIG, peut prendre en charge plusieurs produits, des durées de prêt plus longues et des clients avec plusieurs prêts. Le service du SIG doit participer au processus d'élaboration du projet et à la phase de test pilote.

E. Acquisition de terrain

Si des terrains peuvent être achetés pour moins de 30.000 DH, et que les terrains peuvent servir de garanties matérielles, ces prêts pourraient aider les personnes démunies à réaliser la première étape vers la construction d'un logement. Une fois le prêt pour l'acquisition du terrain remboursé, les clients peuvent ensuite faire une demande de prêt progressif à l'amélioration de l'habitat pour commencer à construire leur logement. Les fonds du prêt sont versés au vendeur du terrain. Le client devra verser un acompte, proposé à 30 % du prix d'achat.

Admissibilité

- Ø Adultes avec revenus, d'une entreprise, d'un emploi ou les deux.
- Ø Offre de vente écrite du vendeur.

Montant

- Ø Jusqu'à 70 % du coût ou de la valeur du terrain, le montant le plus bas prévalant.
- Ø Jusqu'à 30.000 DH.

Durée

- Ø De un à cinq ans.

Taux d'intérêt

- Ø Similaire à ceux des prêts pour gros travaux d'amélioration.

Technique d'évaluation

- Ø Prêt individuel, basé sur la capacité et la volonté prouvées du client de rembourser le prêt, tel que l'analyse détaillée de la situation financière du client peut permettre de le déterminer.

Octroi

- Ø Montant du prêt versé au vendeur.

Fréquence de remboursement

- Ø Mensuel.

Cautions et garanties matérielles

- Ø Hypothèque enregistrée pour le terrain en question.

Ressources humaines

- Ø Les agents de crédit individuels doivent effectuer l'évaluation.
- Ø Les institutions devront avoir recours à un expert-estimateur indépendant pour estimer la valeur du terrain et à du personnel juridique pour s'assurer que l'hypothèque est enregistrée.

Prêts simultanés

- Ø Les remboursements totaux des prêts ne doivent pas dépasser 40 % des revenus du foyer.

F. Achat de maison

Il sera impossible aux institutions de microcrédit au Maroc d'offrir des prêts pour le financement entier d'une maison, y compris la construction ou l'achat d'une maison. Les maisons neuves les plus simples au Maroc coûtent entre 150.000 DH et 200.000 DH, bien plus que le montant de prêt maximum de 30.000 DH autorisé par la loi sur la microfinance. Les institutions devront aussi élaborer des procédures claires sur les garanties matérielles, les saisies, et la capacité à évaluer les clients à long terme, pour pouvoir offrir des prêts pour l'achat ou la construction de maison. Zakoura a accordé des prêts à des clients pour acheter des logements sociaux pour moins de 30.000 DH, mais c'est un cas particulier qui ne peut pas être généralisé au reste du Maroc.

G. Alliances

Les IMF doivent aussi étudier la possibilité de former des alliances avec d'autres partenaires, comme décrit à la section II. F., page 6. Ces arrangements sont particulièrement efficaces lorsque le produit sort de la phase pilote et commence à se développer.

VIII. Test pilote

Avant de lancer n'importe quel nouveau produit, les institutions doivent réaliser des tests pilotes pour s'assurer que le produit va être accepté sur le marché et que l'IMF dispose des ressources et systèmes nécessaires pour le gérer. Les tests pilotes sont importants pour éviter l'erreur coûteuse d'investir du temps et de l'argent dans le lancement d'un produit dans toutes les agences de l'IMF pour ensuite le voir échouer.²⁴

Les tests pilotes doivent être réalisés dans un nombre limité d'agences, souvent deux ou trois. Divers aspects de la performance du produit doivent être contrôlés, mesurés et analysés, dont les ressources financières et humaines, de façon à pouvoir prendre rapidement les mesures correctives nécessaires. Les tests pilotes pour les prêts au logement doivent durer au moins six mois afin de s'assurer que le produit est accepté sur le marché et fonctionne au sein de l'institution.²⁵

Selon MicroSave, le processus de test pilote est décomposé en dix étapes qui, si elles sont correctement suivies, peuvent réduire les risques de perte de contrôle sur le test et fournir de précieuses informations pour améliorer le produit. Après avoir procédé à toutes ces étapes, l'IMF sera en mesure de prendre la décision adéquate concernant le lancement du produit sous sa forme finale. Si les résultats du test sont pires que ce qu'on avait espéré, l'institution peut modifier le produit, prolonger le test, ou même abandonner le produit.

Ces dix étapes sont :

1. Constitution de l'équipe de test pilote
2. Elaboration du protocole de test
3. Préparation de tous les systèmes
4. Modélisation des projections financières
5. Formalisation des objectifs
6. Documentation des définitions et des procédures du produit
7. Formation du personnel concerné
8. Elaboration du matériel de marketing à l'intention des clients
9. Lancement du test pilote
10. Evaluation du test

IX. Projections financières génériques

Des projections financières génériques initiales sont incluses dans ce rapport en se basant sur les résultats clés obtenus de l'étude. Ces projections sont élaborées pour une IMF « type » et pour illustrer certains faits concernant un programme potentiel de microcrédit

²⁴ Les paragraphes suivants s'inspirent de l'Introduction à l'outil de planification, Effectuer et contrôler des tests pilotes pour les IMF, de MicroSave, disponibles en français et en anglais à www.microsave.org.

²⁵ Certains tests pilotes sont réalisés sur deux cycles complets de prêt, mais pour les prêts au logement avec des durées de 12 à 18 mois, cela entraînerait une phase de test pilote de deux ou trois ans, ce qui est beaucoup trop long.

au logement. Ces résultats ne sont donnés qu'à titre indicatif. Il est recommandé que chaque institution offrant des produits ou prévoyant d'offrir des prêts au logement fasse sa propre analyse financière.

Les principales hypothèses sont les suivantes : les agents de crédit sont ceux qui travaillent actuellement aux prêts individuels et ils consacrent 20 % de leur temps au logement ; la productivité varie entre cinq nouveaux prêts par responsable des prêts travaillant à plein temps, par mois, et dix nouveaux prêts par responsable des prêts travaillant à plein temps, par mois ; le montant moyen des prêts est soit de 10.000 DH, soit de 7.500 DH, avec une durée moyenne de 15 mois ; les taux d'intérêt ont été testés selon trois scénarios : 2 % par mois, constant, 2,5 % par mois, constant, et 3 % par mois, constant.

Les hypothèses clés concernant les coûts sont les suivantes : les salaires des agents de crédit s'élèvent à 2.500 DH par mois, plus un bonus égal à 25 % du salaire comme encouragement. Les directeurs d'agence touchent 4.500 DH par mois, plus un bonus égal à 15 % de leur salaire comme encouragement. Chaque agence dispose de cinq agents de crédit, d'un directeur et d'un administrateur qui touche 2.000 DH par mois. Le prêt au logement a été introduit dans deux agences lors du test pilote, puis dans cinq agences après six mois d'existence (le lancement de la forme finale).

Dans le domaine financier, le coût moyen pondéré du capital a été calculé à 6 % et les pertes sur prêt représentent 1 % du portefeuille, taux légèrement plus élevé que les taux actuels de défaillance.

Les résultats couvrent neuf scénarios basés sur les taux d'intérêt (2 %, 2,5 % et 3 % par mois), le montant du prêt (10.000 DH ou 7.500 DH) et la productivité du responsable des prêts (10 nouveaux prêts par mois ou cinq nouveaux prêts par mois et par responsable). Il est clair que les prêts avec le taux d'intérêt le plus élevé, le montant le plus important et le scénario de la meilleure productivité sont les plus avantageux pour l'institution, avec de nouveaux produits atteignant le seuil de la rentabilité à partir du septième mois et une autosuffisance financière de 245 % dès la troisième année. Le taux d'intérêt le plus bas, le montant du prêt le plus bas et la plus faible productivité ne permettent pas d'être rentable, même la troisième année, avec une autosuffisance financière de seulement 79 %. Cependant, dans ces petits calculs, le montant du prêt et la productivité des responsables sont bien plus importants que les taux d'intérêt. Réduire le montant du prêt de 10.000 DH à 7.500 DH ramène l'autosuffisance financière à l'Année 3 de 245 % à 202 %. A des taux d'intérêt plus élevés, avec une plus faible productivité et des montants de prêt plus petits, le produit est à peine rentable à la troisième année en couvrant seulement 118 % de la totalité de ses coûts.

Un résumé plus détaillé est présenté à l'Annexe B.

Le nombre de mois nécessaires pour atteindre le seuil de rentabilité pour les divers scénarios étudiés est donné dans le tableau suivant :

Tableau 10 : Seuils de rentabilité, en mois, pour les produits de prêt au logement

Intérêt/mois	Montant du prêt, en DH	Prêt/AC /Mois	Seuil de rentabilité opérationnelle	Seuil de rentabilité financière
2,0 %	10.000	10	7	8
2,5 %	10.000	10	6	7
3,0 %	10.000	10	4	7
2,0 %	7.500	10	8	10
2,5 %	7.500	10	7	8
3,0 %	7.500	10	7	8
2,0 %	7.500	5	53	-
2,5 %	7.500	5	16	33
3,0 %	7.500	5	13	15

Si la productivité est la plus forte, à dix nouveaux prêts par mois et par responsable, le seuil de rentabilité pour ce produit est atteint dès la première année, quel que soit le montant du prêt ou le taux d'intérêt. Si la productivité est la plus faible, avec seulement cinq nouveaux prêts par responsable, le seuil de rentabilité est atteint dès le début de la deuxième année si les taux d'intérêt sont de 3 % constants par mois. Si le taux d'intérêt est de 2 %, le produit couvre ses coûts d'exploitation à partir de quatre ans et demi et ne couvre pas ses coûts financiers pendant les cinq premières années d'exploitation. Par conséquent, la capacité du personnel à obtenir de nouveaux clients est un élément essentiel pour que le programme de prêt au logement soit rentable.

Ces projections étudient les prêts au logement octroyés, pas nécessairement les nouveaux clients de l'institution. Si une institution n'offre des prêts au logement qu'à ses clients actuels, son produit ne contribuera pas à l'accroissement du nombre total de clients. Le crédit au logement est une occasion pour les institutions de prêter à ceux qui ne font pas de demande ou ne sont pas admissibles pour des prêts d'entreprise, et par conséquent d'élargir leur base de clientèle.

X. Perspectives d'avenir

Les prêts au logement permettent aux institutions de microcrédit de limiter leurs risques des prêts aux entreprises détournés au logement, de maintenir les taux d'impayés à un niveau bas et d'étendre leurs marchés. Ces produits répondent aussi à la demande des clients et renforcent les liens entre une association et les emprunteurs, facteurs qui permettent à l'institution de mieux faire face à la concurrence croissante. Les prêts au logement doivent faire partie de la stratégie à long terme des IMF marocaines pour qu'elles puissent continuer à croître et rester viables.

D'après les résultats de l'étude de marché et de l'analyse des produits de prêts offerts et prévus, le financement au logement au Maroc a bien commencé. Il a le potentiel d'améliorer les conditions de vie de milliers de familles. L'étude a révélé une demande élevée des prêts dans les villes, pour tous les groupes socio-économiques. Des méthodes de crédit progressif sont adaptées au contexte marocain.

Répondre à la demande ne sera pas chose simple pour les IMF marocaines qui devront innover et adapter leurs services pour mieux répondre aux besoins des clients. Les prêts au logement permettent également aux IMF d'étendre leurs marchés au-delà des entrepreneurs pour se tourner vers les salariés, diversifiant ainsi leur base de clientèle. Ces points deviendront plus importants à mesure que la concurrence entre institutions deviendra plus intense. Les IMF qui seront en mesure de lancer avec succès un nouveau produit de prêt auront de plus grandes chances d'étendre leurs offres pour couvrir des produits comme les prêts individuels, les prêts pour immobilisations, les crédits professionnels et le financement des investissements. Lorsque l'environnement politique se modifiera, les associations pourront étendre leurs services au crédit-bail (leasing), la location, l'assurance et même la mobilisation de l'épargne.

Les trois plus grandes associations au Maroc font partie des plus grandes institutions de financement au logement. Elles ont plus de chances d'avoir les fonds, le SIM, le personnel et les structures de gestion nécessaires pour lancer de nouveaux produits. Avant d'étudier de nouveaux produits, toutes les IMF devraient tout d'abord s'assurer qu'elles sont financièrement viables, que leur SIM fonctionne et que le personnel est motivé et bien géré. Les IMF plus petites pourront utiliser leurs connaissances spécialisées dans un domaine particulier ou un créneau spécifique pour proposer des prêts plus attrayants que ceux offerts par la concurrence.

Ajouter ou modifier un produit peut présenter des risques d'échec, mais si une IMF contrôle le produit et y apporte des modifications appropriées, ces risques peuvent être évités. Les testes pilotes sont une étape essentielle du développement d'un produit. CHF prévoit de travailler avec toutes les institutions pour contrôler leur plan pilote et offrir une aide en cas de besoin. Les résultats des phases pilotes seront analysés et présentés aux institutions plus tard dans le courant de l'année 2005.

Pour l'heure, il est prévu que les prêts au logement ne représentent qu'une petite partie du portefeuille des IMF. Par exemple, Al Amana prévoit d'avoir 11.000 prêts au logement d'ici la fin de l'année, soit environ 5 % de la totalité de ses prêts. Même si cela est un bon début, ces chiffres n'auront pas un impact significatif sur la qualité de vie des pauvres en milieu urbain au Maroc. Les résultats de la phase pilote devront démontrer qu'il existe un vaste marché profitable pour les prêts au logement. CHF publiera les résultats des premières expériences réalisées pour encourager toutes les IMF au Maroc à faire des prêts au logement un élément important de leur portefeuille et de leur plan stratégique. Si les associations s'engagent à offrir des micro-prêts au logement, ces produits pourront alors réaliser leur potentiel pour améliorer les vies de centaines de milliers de familles marocaines.

X. Conclusions

Les principales conclusions concernant le crédit au logement au Maroc sont les suivantes :

La construction progressive est parfaitement adaptée au Maroc où les clients souhaitent obtenir des prêts plus importants et à plus long terme que ce que les IMF ne souhaitent accorder. Une série de petits prêts pourra permettre aux clients de réaliser les travaux d'amélioration sur plusieurs cycles.

Les garanties matérielles sont utiles pour limiter les défauts de remboursement pour les prêts plus importants et à plus long terme. Les IMF doivent soigneusement évaluer les coûts et les avantages des types de garanties afin d'offrir un prêt au logement qui puisse attirer les personnes démunies et contribuer à un faible taux de prêts non remboursés.

Une assistance technique doit être soigneusement évaluée par chaque IMF et doit être élaborée sur mesure pour répondre aux réalités du marché en fonction du contexte de travail local de l'institution.

Des listes de prix indiquant les coûts des projets de construction les plus courants doivent être préparées par chaque institution. Cela aide les agents de crédit à déterminer les montants des prêts dont les clients ont besoin pour réaliser leurs projets.

Des tests pilotes sont préconisés pour chaque nouveau produit, y compris le logement, afin de s'assurer qu'il sera accepté sur le marché et que l'IMF dispose des ressources et systèmes nécessaires pour le prendre en charge.

Les prêts au logement permettent aux institutions de microcrédit de limiter leurs risques pour les fonds de prêts commerciaux appliqués au logement, de maintenir les taux d'impayés à un niveau bas et d'étendre leurs marchés. Ces produits répondent aussi à la demande des clients et renforcent les liens entre une association et les emprunteurs, facteurs qui permettent à l'institution de mieux faire face à la concurrence croissante. Les prêts au logement doivent faire partie de la stratégie commerciale à long terme des IMF marocaines pour qu'elles puissent continuer à croître, rester viables, et améliorer les vies de centaines de milliers de familles marocaines.

À propos de CHF

CHF International a plus de 20 ans d'expérience dans la conception et l'offre de services financiers dans les environnements en transition ou qui sortent d'un conflit. Depuis son bureau de financement au développement (Office of Development Finance-ODF), CHF supervise actuellement 12 programmes de microcrédit dans 11 pays (Irak, Jordanie, Liban, Cisjordanie/Gaza, Afghanistan, Bosnie, Roumanie, Colombie, Honduras, Mexique et Pérou), contrôle et gère plus de 49 millions de dollars US d'actif de microcrédit avec un risque du portefeuille mondial (PAR > 30 jours) de 2 %. Cinq programmes de CHF ont été transformés en institutions locales de financement du développement (deux à but lucratif et trois à but non lucratif), qui offrent des prêts à des micro et petites/moyennes entreprises, des prêts au logement et des prêts à la consommation. Outre les institutions de financement du développement, CHF a aussi offert une assistance technique dans l'élaboration et la gestion de produits de crédit au logement et aux entreprises à plus de 200 coopératives locales d'épargne et de crédit, IMF, coopératives, organisations non gouvernementales et banques commerciales. L'équipe technique de CHF (au siège social et sur le terrain) est composée de 24 experts en microfinance qui travaillent sur divers projets de par le monde, ainsi que de 10 consultants à long terme contactés pour enrichir l'expertise interne de CHF.

ANNEXE A : LISTE DES PRIX DE MATÉRIAUX

ASSOCIATION DE MICROFINANCE
Crédit Logement
Liste des Prix des Matériaux

Matériel	Unité	Prix DH
Murs, blocs		
Bloc de ciment, 150 mm	M2	85
Bloc de ciment, 230	M2	150
Brique	M2	45
Barre de fer		
Toit		
Ciment	M2	
Plafond	M2	
Tuile	M2	
Barre de fer		
Portes		
2.1 x 0.9 M, extérieur, métallique	Unité	
2.1 x 0.9 M extérieur, bois	Unité	
2.1 x 0.9 M intérieur, bois	Unité	
Cadre	Unité	
Serrure	Unité	
Cadres de fenêtres		
1.08 m2 bois	Unité	
1.47 m2 bois	Unité	
2.16 m2 bois	Unité	
1.08 m2 fer	Unité	
1.47 m2 fer	Unité	
2.16 m2 fer	Unité	
Fenêtres		
Verre	M2	
Fer	M2	
Bois	M2	
Sol		
Ciment	M2	
Carreau	SM	
Carreau B		
Peinture		

	Qualité A	M2	
	Qualité B	M2	
Cuisine			
	Évier	Unité	
	Tuyaux A	M	
	Tuyaux B	M	
Salle de bains			
	Toilette	Unité	
	Bain	Unité	
	Douche	Unité	
	Évier	Unité	
	Tuyaux A	M	
	Tuyaux B	M	
Installation d'eau			
	Branchement	Unité	
	Tuyaux A	M	
	Tuyaux B	M	
Installation d'égouts			
	Branchement	M	
	Tuyaux A	M	
	Tuyaux B		
Installation électrique			
	Branchement	Unité	
	Contacteur	Unité	
	Fil	Unité	
	Main d'oeuvre	25%	coût matériaux
	Transport	5%	coût matériaux

ANNEXE B : RESUME DES PROJECTIONS FINANCIERES

Intérêts bas, montant de prêt élevé, grande productivité

Intérêts	2,0 %	Mois	Prêt moy.	10.000	Nouv. prêts/LO/Mois		10
	T1	T2	T3	T4	A1	A2	A3
Prêts réalisés	60	90	150	150	450	694	801
Montant décaissé	600.000	900.000	1.500.000	1.515.000	4.515.000	7.556.376	9.740.398
Prêts en cours	60	150	300	450	450	844	999
Encours	476.754	1.101.920	2.284.329	3.191.700	3.191.700	5.348.545	6.805.386
Autosuffisance op.	38 %	73 %	101 %	159 %	110 %	226 %	251 %
Autosuffisance fin.	36 %	60 %	79 %	115 %	85 %	153 %	165 %

Intérêts moyens, montant de prêt élevé, grande productivité

Intérêts	2,5 %	Mois	Prêt moy.	10.000	Nouv. prêts/LO/Mois		10
	T1	T2	T3	T4	A1	A2	A3
Prêts réalisés	30	45	75	75	225	347	403
Montant décaissé	225.000	337.500	562.500	568.125	1.693.125	2.833.641	3.675.964
Prêts en cours	30	75	150	225	225	422	502
Encours	179.375	416.493	865.701	1.214.623	1.214.623	2.044.636	2.625.363
Autosuffisance op.	22 %	41 %	57 %	89 %	62 %	127 %	141 %
Autosuffisance fin.	21 %	38 %	51 %	78 %	56 %	107 %	118 %

Intérêts élevés, montant de prêt élevé, grande productivité

Intérêts	3,0 %	Mois	Prêt moy.	10.000	Nouv. prêts/LO/Mois		10
	T1	T2	T3	T4	A1	A2	A3
Prêts réalisés	60	90	150	150	450	694	801
Montant décaissé	600.000	900.000	1.500.000	1.515.000	4.515.000	7.556.376	9.740.398
Prêts en cours	60	150	300	450	450	844	999
Encours	478.332	1.110.647	2.308.535	3.238.994	3.238.994	5.452.363	6.947.393
Autosuffisance op.	58 %	110 %	151 %	238 %	165 %	339 %	376 %
Autosuffisance fin.	54 %	89 %	118 %	171 %	127 %	228 %	245 %

Intérêts bas, montant de prêt bas, grande productivité

Intérêts	2,0 %	Mois	Prêt moy.	7.500	Nouv. prêts/LO/Mois		10
	T1	T2	T3	T4	A1	A2	A3
Prêts réalisés	60	90	150	150	450	694	801
Montant décaissé	450.000	675.000	1.125.000	1.136.250	3.386.250	5.667.282	7.305.299
Prêts en cours	60	150	300	450	450	844	999
Encours	357.566	826.440	1.713.247	2.393.775	2.393.775	4.011.409	5.104.039
Autosuffisance op.	29 %	55 %	76 %	119 %	82 %	170 %	188 %
Autosuffisance fin.	27 %	47 %	63 %	92 %	67 %	125 %	135 %

Intérêts moyens, montant de prêt bas, grande productivité

Intérêts	2,5 %	Mois	Prêt moy.	7.500	Nouv. prêts/LO/Mois		10
	T1	T2	T3	T4	A1	A2	A3
Prêts réalisés	60	90	150	150	450	694	801

Montant décaissé	450.000	675.000	1.125.000	1.136.250	3.386.250	5.667.282	7.305.299
Prêts en cours	60	150	300	450	450	844	999
Encours	358.166	829.748	1.722.406	2.411.638	2.411.638	4.050.511	5.157.504
Autosuffisance op.	36 %	69 %	95 %	149 %	103 %	212 %	235 %
Autosuffisance fin.	34 %	59 %	78 %	115 %	84 %	155 %	168 %

Intérêts élevés, montant de prêt bas, grande productivité

Intérêts	3,0 %	Mois	Prêt moy.	7.500	Nouv. prêts/LO/Mois		10
	T1	T2	T3	T4	A1	A2	A3
Prêts réalisés	60	90	150	150	450	694	801
Montant décaissé	450.000	675.000	1.125.000	1.136.250	3.386.250	5.667.282	7.305.299
Prêts en cours	60	150	300	450	450	844	999
Encours	358.749	832.985	1.731.401	2.429.245	2.429.245	4.089.272	5.210.545
Autosuffisance op.	43 %	82 %	114 %	179 %	123 %	254 %	282 %
Autosuffisance fin.	41 %	70 %	94 %	138 %	101 %	186 %	202 %

Intérêts bas, montant de prêt bas, faible productivité

Intérêts	2,0 %	Mois	Prêt moy.	7.500	Nouv. prêts/LO/Mois		5
	T1	T2	T3	T4	A1	A2	A3
Prêts réalisés	30	45	75	75	225	347	403
Montant décaissé	225.000	337.500	562.500	568.125	1.693.125	2.833.641	3.675.964
Prêts en cours	30	75	150	225	225	422	502
Encours	178.783	413.220	856.623	1.196.887	1.196.887	2.005.704	2.571.908
Autosuffisance op.	14 %	27 %	38 %	60 %	41 %	85 %	94 %
Autosuffisance fin.	14 %	25 %	34 %	52 %	37 %	72 %	79 %

Intérêts moyens, montant de prêt bas, faible productivité

Intérêts	2,5 %	Mois	Prêt moy.	7.500	Nouv. prêts/LO/Mois		5
	T1	T2	T3	T4	A1	A2	A3
Prêts réalisés	30	45	75	75	225	347	403
Montant décaissé	225.000	337.500	562.500	568.125	1.693.125	2.833.641	3.675.964
Prêts en cours	30	75	150	225	225	422	502
Encours	179.083	414.874	861.203	1.205.819	1.205.819	2.025.255	2.598.743
Autosuffisance op.	18 %	34 %	47 %	74 %	51 %	106 %	118 %
Autosuffisance fin.	17 %	32 %	43 %	65 %	46 %	90 %	98 %

Intérêts élevés, montant de prêt bas, faible productivité

Intérêts	3,0 %	Mois	Prêt moy.	7.500	Nouv. prêts/LO/Mois		5
	T1	T2	T3	T4	A1	A2	A3
Prêts réalisés	30	45	75	75	225	347	403
Montant décaissé	225.000	337.500	562.500	568.125	1.693.125	2.833.641	3.675.964
Prêts en cours	30	75	150	225	225	422	502
Encours	179.375	416.493	865.701	1.214.623	1.214.623	2.044.636	2.625.363
Autosuffisance op.	22 %	41 %	57 %	89 %	62 %	127 %	141 %
Autosuffisance fin.	21 %	38 %	51 %	78 %	56 %	107 %	118 %