

nonétaire obligatoire (RMO). Et plus ce pourcentage est élevé, plus il peut y avoir une hausse de la tension sur le marché monétaire interbancaire. C'est ce qui fait qu'en cas de besoin important sur une longue période, Bank Al Maghrib fait baisser la RMO. Le taux de RMO est passé de 16% à 8%, après plusieurs baisses successives entre 2008 et 2010.11 est clair que la Banque des banques ne peut la faire baisser de manière continue, du fait de la nécessité de constituer un matelas convenable pour les établissements bancaires. Et de toute manière, la limite d'une RMO à 0% est une barrière naturelle. Il reste les avances à 7 jours et si les besoins augmentent, la Banque Centrale pourrait orienter les banques vers les avances au jour le jour, qui sont beaucoup plus chères par nature. Actuellement, de toute évidence, tant que le contexte de crise internationale se déteindra sur l'économie marocaine, les barrages mis en place par l'Emetteur central, auront de plus en plus de mal à résister. Ils finiront par céder. On se dirige donc vers une période de hausse des taux, contre laquelle Bank Al Maghrib pourrait se montrer impuissante. La hausse devrait durer un demi-cycle économique avant de connaître une baisse pour le demi-cycle suivant. Alors, on est dans une perspective de l'ordre de quatre à cinq ans de hausse. Mais pour le moment, on est loin de ce scénario pessimiste. La correction opérée en révisant les taux de 65 à 70 points de base ne doit pas être une source de panique générale pour les clients. Dans les douze mois à venir, il pourrait y avoir une nouvelle hausse, mais elle ne sera certainement pas de l'ordre de cette première. Alors, autant garder la tête froide. Ceux qui ont raté les taux fixes autour de 5,5%, peuvent encore se contenter de leur taux variable qui est aujourd'hui autour de 5,8%. Il n'empêche que ceux qui n'aiment pas du tout la prise de risque, peuvent toujours revenir à un taux fixe qui sera de l'ordre de 6,13%. Cependant, le choix du changement du taux dépend essentiellement de la période pendant laquelle on se trouve. En effet, ceux qui sont dans les dernières années de leur crédit peuvent opter pour le taux fixe sachant que de toute manière, sur les cinq années à venir, la hausse est nettement plus probable que la tendance baissière. En revanche, les clients à qui il reste encore une quinzaine, voire une vingtaine d'années de crédit, peuvent être sûrs qu'après la hausse, il y aura encore une longue phase de baisse dont ils peuvent encore bénéficier. ■

► VIS D'EXPERT

YOUSSEF CH RAI BI, directeur pôle Analyse, Cafpi Maroc

"PRENDRE ACTUELLEMENT UN TAUX VARIABLE N'A PAS DE SENS"

Le courtier en prêt immobilier a une vue d'ensemble sur le secteur qui lui permet de se prononcer sur les changements qui s'opèrent sur le volet du financement du bien immobilier. Eclairage.

Challenge. Existe-t-il une réelle concurrence des offres entre les différentes banques ? Pourquoi ?
Youssef Chraïbi. Oui, il y a une vraie concurrence entre les offres bancaires, et cela, à deux niveaux. Tout d'abord en termes de nature d'offres. Par exemple, les prêts In Fine, les prêts Relais, sont des produits bancaires très différents d'une banque à l'autre (voire inexistant chez certaines). Ensuite, il y a la compétitivité des offres à un instant «T». En effet, en fonction de la liquidité disponible, de l'agressivité, de la politique commerciale, et des recommandations édictées par le département des Risques, les offres peuvent être plus ou moins compétitives en termes de : taux d'intérêts, taux d'assurance, indemnités de remboursement anticipées, endettement admissible, durée de prêt admissible, apport nécessaire... Ce sont la réponse à ces critères qui font la compétitivité d'une offre, et au regard de ces critères, elles sont très différentes.

C. Quel est le taux le plus bas qu'un client peut négocier avec une banque? Comment peut-il y arriver?

YC. Cela dépend du profil du client. En général, les taux les plus bas sont accordés par la banque selon la force de négociation de l'interlocuteur. Un promoteur immobilier par exemple, a un important levier de négociation du fait du volume qu'il peut traiter avec la banque. Mais en principe, en taux fixe, pour un résident, les taux vont varier entre 5,15 % à 7,5 % en fonction de la qualité du dossier. Pour un non résident, cela varierait entre 5,30 % et 7,5 %. Mais un taux facial est trompeur. L'assurance peut varier du simple au double en fonction de la banque. Donc attention à ne pas tomber dans le piège du taux. Maintenant, je ne peux m'empêcher de vous dire que c'est en passant par un grossiste, expert, CAFPI, que l'on obtient les meilleures conditions.

C. Concernant la réforme sur le taux de calcul des taux d'intérêts (indexation sur le taux interbancaire

au lieu des bons du Trésor), que va-t-elle concrètement impliquer chez un nouveau client ? Et chez un client qui a contracté un crédit avant l'entrée en vigueur de cette réforme?



YC. Chez un nouveau client qui prendrait un prêt à taux variable, celui-ci serait indexé sur le taux interbancaire. Pour les anciens, ils ont été contactés par leur banque qui leur a soumis trois alternatives selon la circulaire de Bank Al Maghrib. Il peut conserver son taux variable indexé sur les bons du trésor (cette option est extrêmement risquée pour le client du fait des perspectives haussières prévues sur ce marché par les analystes). Ou bien, il peut conserver son taux variable avec «la nouvelle indexation», dans ce cas, attention aux interventions de la Banque Centrale quant à l'évolution prévue de l'inflation et donc, de son taux directeur. L'emprunteur peut enfin passer du taux variable au taux fixe.

C. Que conseillerez-vous aujourd'hui à un client : un taux fixe ou un taux variable?

YC. Franchement, je dirai que prendre un taux variable actuellement n'a pas de sens. Il faut garder en mémoire qu'il y a 10 ans, les taux étaient à 11,5%. Aujourd'hui, ils sont entre 5% et 6%, et ils ne peuvent structurellement pas descendre en dessous de 4,75% (taux directeur + marge minimale de la banque). Alors qu'au contraire, ils pourraient monter à 7% ou 8% dans les années à venir. De plus, en cas de baisse significative dans le cas d'un taux fixe, on peut en profiter en faisant un rachat. Donc, sans d'hésitation, je conseillerai de prendre un taux fixe, et comptez sur nous pour vous aider à le négocier au mieux de vos intérêts. ■