



// Interview **Ghali Chraïbi, DG de Cafpi Maroc**

«Un des critères les plus importants pour une banque est **LE TAUX D'ÉCOULEMENT**»

Le fait de passer par un courtier immobilier augmente-t-il ses chances d'obtenir un crédit à des conditions plus avantageuses ?

Absolument. Chez CAFPI, nous proposons justement des solutions comme le rachat de crédit, en l'intégrant dans le crédit immobilier par exemple. Nous travaillons la dette pour pouvoir proposer une capacité d'endettement plus importante. Je vous donne un exemple: s'il vous reste 70.000 dirhams à payer pour votre crédit auto, et vous avez économisé, mettons la même somme pour régler le notaire, nous vous invitons à rembourser intégralement votre crédit auto avec la somme réservée au notaire. De notre côté, nous optimisons votre endettement de sorte que vous puissiez emprunter plus et mieux, et même de régler votre notaire à travers votre crédit immo !

Je reviens au 2e point que je voulais clarifier. Dans une simulation, il est également intéressant de se pencher sur le coût du crédit. Car entre un crédit sur 20 ans pour lequel la mensualité est de 7.000 dirhams et un crédit sur 25 ans pour lequel la mensualité est de 5.000 dirhams, l'écart en termes de coût du crédit est énorme. Il faut vraiment se demander si cela est opportun et nécessaire d'avoir une durée d'emprunt plus longue pour économiser 2.000 dirhams par mois. Une «économie» qui, sur la durée du crédit, finira par vous coûter 500.000 dirhams de plus. Il y a vraiment une sérieuse réflexion à mener quant à l'opportunité ou non de plafonner ses durées.

Troisième point, il faudra savoir qu'il y a deux éléments qui interviennent dans la proposition de taux que fait la banque au client et qui peuvent expliquer le différentiel entre le taux affiché et le taux appliqué. Il y a d'abord la CSP à laquelle appartient le client qui entre en compte. Pour les CSP supérieures, les taux appliqués sont inférieurs à 5%, pour la classe moyenne, ces taux varient entre 5% et 6%, et pour les «low-income», ils se situent au-dessus des 6%. Évidemment, dans le détail, il est clair qu'un salarié est moins risqué qu'un libéral, qu'un client qui dispose d'un apport va obtenir un meilleur taux, et qu'un ménage qui



souhaite faire financer des travaux ou ses frais de notaires va obtenir un taux moins intéressant. Il y a dans chaque catégorie une marge de négociation entre 0,5 et 0,75 points. D'ailleurs, c'est une des raisons pour lesquelles nous proposons des rachats de crédits à des profils qui peuvent prétendre à des taux de 4, 5% et moins, mais qui sont ressortis de chez leur banquier avec un 5,5% par méconnaissance. Aucun banquier ne baisse son prix si on ne le lui demande pas !

Et pour vos cas de figure ?

Concernant le niveau de taux auquel peut prétendre un ménage dont le revenu se situe entre 15.000 et 18.000

dirhams, il peut être inférieur à 4,5% s'il passe par un courtier. Car nous sommes dans une catégorie intéressante pour les banques, vu qu'elle dispose d'une certaine capacité d'épargne. Toutefois, il faut savoir qu'un des critères les plus importants pour une banque est «le taux d'écoulement», c'est à dire la manière dont s'écoule l'argent sur le compte d'un client. C'est là un véritable enjeu pour la banque.

Qu'est-ce que cela signifie concrètement ?

Eh bien, si un client perçoit un revenu de 20.000 dirhams mensuellement, et que dans la semaine il l'utilise complètement, son profil n'intéressera pas vraiment les banques. Du moins, elles lui préféreront un profil qui perçoit 10.000 dirhams par mois, mais sur le compte duquel l'argent s'écoule lentement. L'enjeu pour la banque est de savoir si elle peut utiliser les fonds pour les prêter à quelqu'un d'autre. Pour savoir si elle peut disposer de «son argent» et pendant combien de temps elle peut en disposer, elle calcule donc le taux d'écoulement de l'argent sur le compte du client. C'est la raison pour laquelle nous conseillons à nos clients de veiller à avoir un bon taux d'écoulement sur les six mois précédant leur demande de crédit. C'est d'ailleurs ce même taux d'écoulement qui va faire qu'une banque va «se battre» pour garder un client plutôt qu'un autre. Car in fine, le taux est un prix commercial, il est le seul levier qui permet à la banque (si on met de côté la