

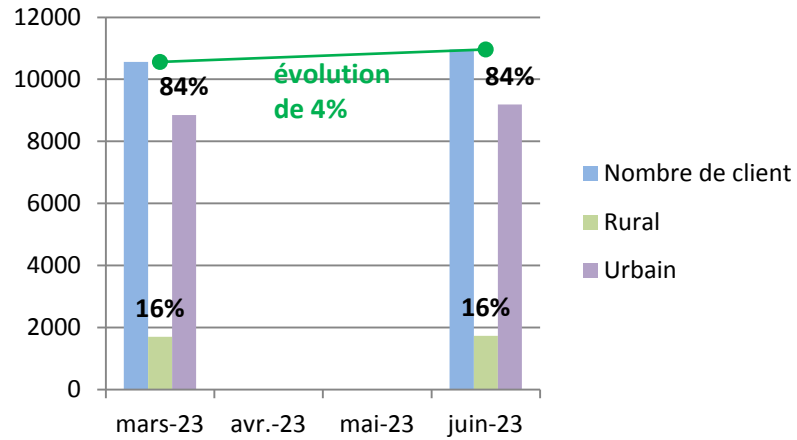
# Les performances du portefeuille Juin 2023

Direction Performance Sociale

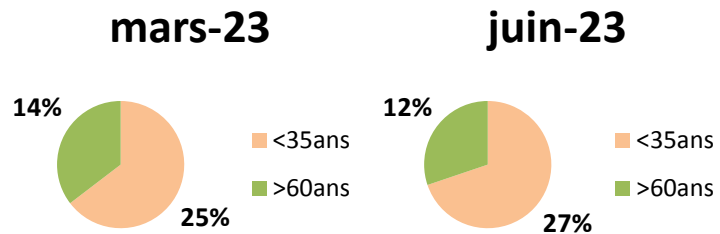
## Le nombre des clients en 2023:

			mars-23	Evolution	Poids	juin-23	Evolution	Poids
Clients		Nombre total des clients	10558	-12%	100%	10960	4%	100%
	Genre:	Clientes femmes	6083	-12%	58%	6273	3%	57%
		Clients hommes	4475	-11%	42%	4687	5%	43%
	Age:	Moins 35ans	2633	-13%	25%	2976	13%	27%
		Plus 60 ans	1442	-11%	14%	1287	11%	12%
	Zone:	Rurale	1705	-13%	16%	1736	2%	16%
		Urbaine	8853	-11%	84%	9185	4%	84%
	Produits:	Client PS	922	-23%	9%	942	2%	9%
		Client PI	8906	-11%	84%	9341	5%	85%
		Fidélisation	2629	-10%	25%	1899	-28%	17%
		Logement	195	-5%	2%	204	5%	2%
		TPE FORMEL	27	-53%	0%	31	15%	0%
		COOPERATIVE	12	-45%	0%	13	8%	0%
		P.Profilé	497	-10%	5%	527	6%	5%

## L'analyse de la fluctuation du nombre des clients en 2023:



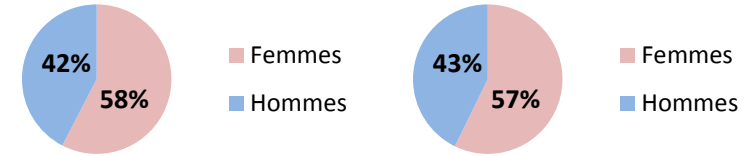
- Augmentation du nombre de client de **4%**, en passant de **10558** en Mars 2023 à **10960** en Juin 2023.
- Le nombre des clients issu du rural a connu **une évolution de 2%** par rapport à mars et représente **16%** des clients d'ATADAMOUNE, contre **84%** des clients urbains dont le nombre a augmenté de **4%**.



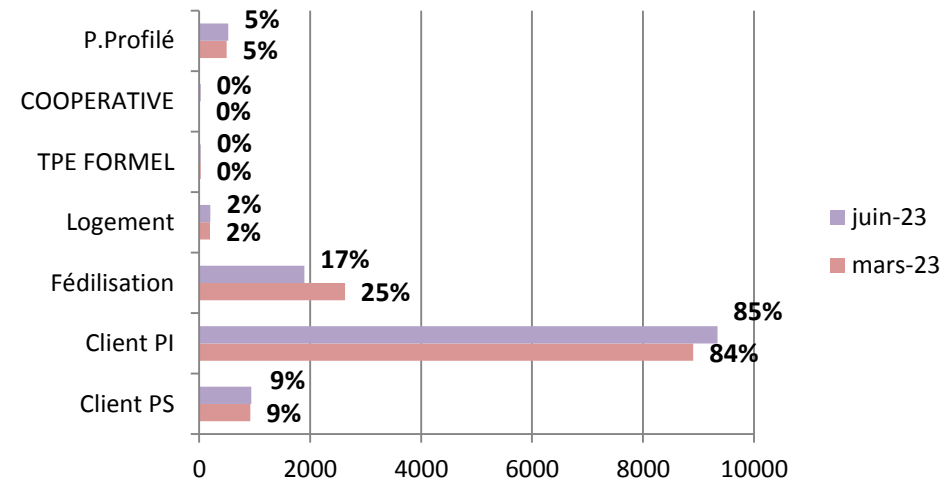
- Le nombre des clients âgés de -35ans a évolué de **13%** avec un poids de **27%**, tandis que le nombre des clients âgés de +60ans représentent **12%** avec **une hausse de 11%** en Juin.

mars-23

juin-23



- Le nombre des clientes femmes a connu une **augmentation de 3%**, en Juin 2023 par rapport à Mars 2023.



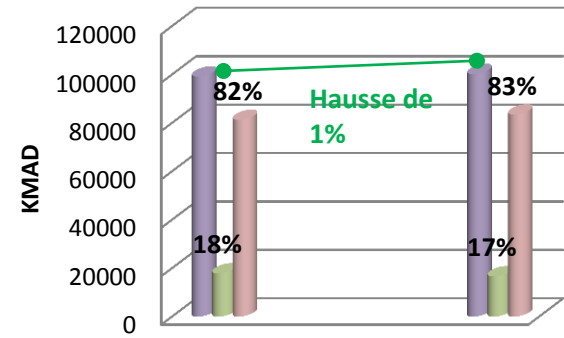
- Les clients du produit Individuel Investissement constituent une majorité du portefeuille, ils représentent **85%** avec une **augmentation de 5%**.
- Les clients du produit solidaire représentent **9%** de nos clients avec une évolution de cette population de **2%** depuis Mars 2023.
- Les bénéficiaires des produits de fidélisation « NOUJOUME ATTADAMOUNE » représentent **17%** de nos clients avec **une baisse de 28%** par rapport à mars 2023.
- Malgré la **hausse de 5 %** des produits logement en mois de Juin sauf qu'il ne représente que **2%** du portefeuille.
- Le nombre des clients bénéficiaires des produits profilés a **évolué de 6 points** avec un poids de **5%** du portefeuille client.
- Le nombre des bénéficiaire du produit coopérative a passé de **12** en Mars 2023 à **13** en Juin 2023 et celui des TPE a passé de **27** à **48**.

Encours en KMAD:

			mars-23	Evolution	Poids	juin-23	Evolution	Poids	PAR+30
<b>Encours</b>		Global	99222	-8%		100 224	1%		11,7%
	<b>Genre:</b>	Femmes	56419	-9%	57%	57 514	2%	57%	5,4%
		Hommes	42803	-7%	43%	42 709	0%	43%	
	<b>Age:</b>	Moins 35 ans	22184	-10%	22%	24 557	11%	25%	3,4%
		Plus 60 ans	14631	16%	15%	12458	-2%	12%	1,0%
	<b>Zone:</b>	Rurale	17882	-7%	18%	16 686	-7%	17%	2,9%
		Urbaine	81340	-8%	82%	83538	3%	83%	
	<b>Produits:</b>	Solidaire	8054	-18%	8%	8 205	2%	8%	1,1%
		Individuel Invest	81099	-7%	82%	84 389	4%	84%	9,7%
		Fidélisation(Noujour)	35946	-10%	36%	25 939	-28%	26%	3,8%
		Logement	1 696	-7%	2%	1 708	1%	2%	0,1%
		TPE FORMEL	938	19%	1%	1 311	40%	1%	0,1%
		COOPERATIVE	434	-54%	0%	459	6%	1%	0,5%
		P.Profilé	7 826	-8%	8%	6842	-13%	6%	6,8%

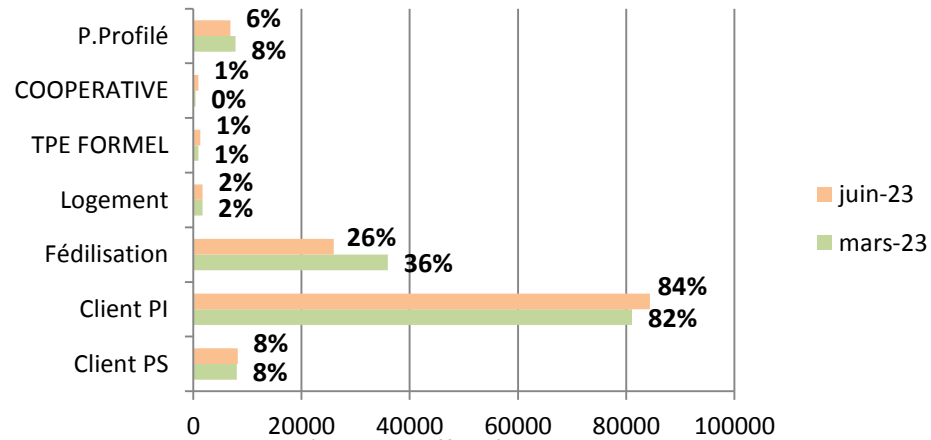
## Encours par zone

## Analyse de la fluctuation des encours en KMAD:

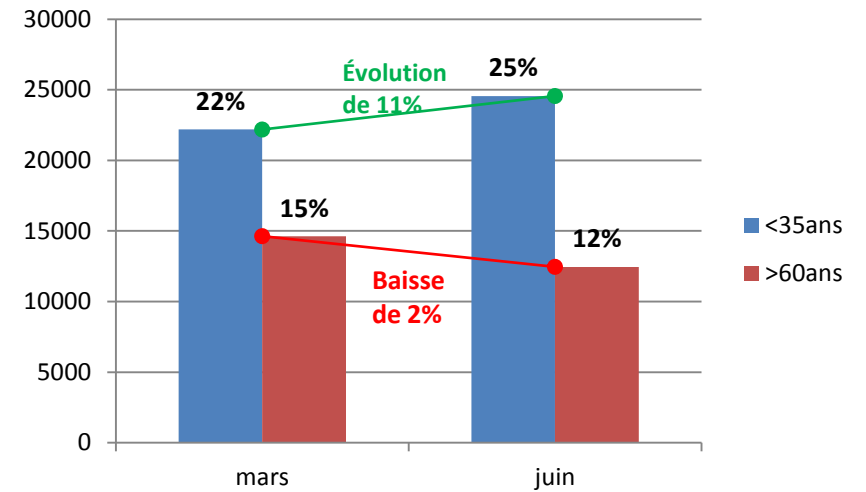


- L'encours global a connu une hausse de **1%** en passant de **99 222** à **100 224 KMAD** par rapport à Mars 2023.
- L'encours octroyé au client ruraux a connu une baisse de **7%** en juin par rapport à mars et représente **17%** de l'encours global, contre **83%** des clients urbains qui a augmenté de **3%**.

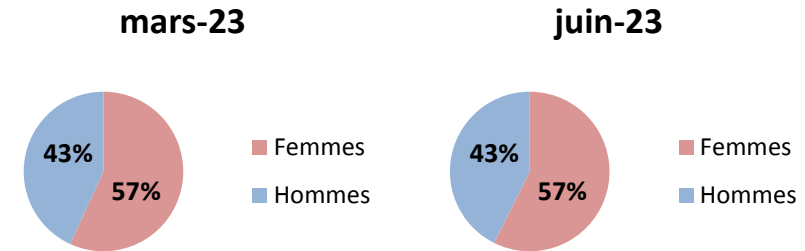
	mars-23	juin-23
Global	99222	100224
Rural	17882	16686
Urbaine	81340	83538



- Forte concentration de l'encours affecté au produit individuel avec un taux de **84%** et **une hausse de 4%** par rapport à Mars 2023.
- L'encours affecté aux produits de fidélisation (Noujoume ATTADAMOUNE) représente **26%** de l'encours global avec **une baisse de 28%**.
- L'encours du produit solidaire constitue **8%** de l'encours global avec **une hausse de 2%**, alors que le produit profilé a diminué de **24%**.
- L'encours des produits de logement, TPE et coopérative ne représentent que **4%** de l'encours global avec une évolution de **28%**.



- L'encours des clients ayant +60 ans représente **12%**, avec **une baisse de 2%** en Juin 2023 par rapport à Mars, contre un encours des jeunes ayant -35 ans qui a augmenté de **11%** en représentant **25%** de l'encours global.

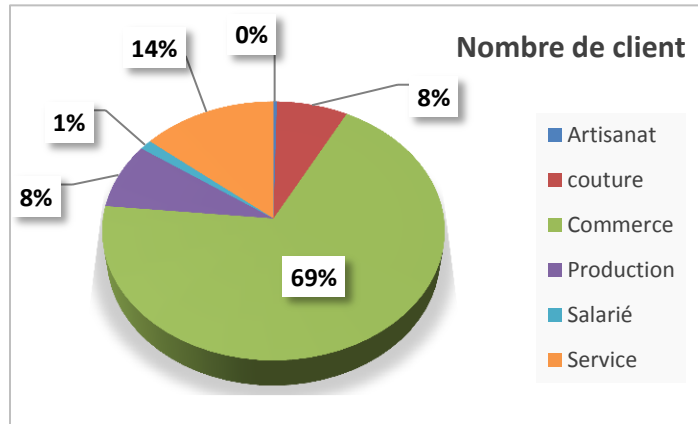


- L'encours octroyé aux femmes a évolué de **2%** et représente actuellement **57%** de l'encours global. Contrairement à celui octroyé aux hommes qui n'a pas évolué depuis Mars 2023.

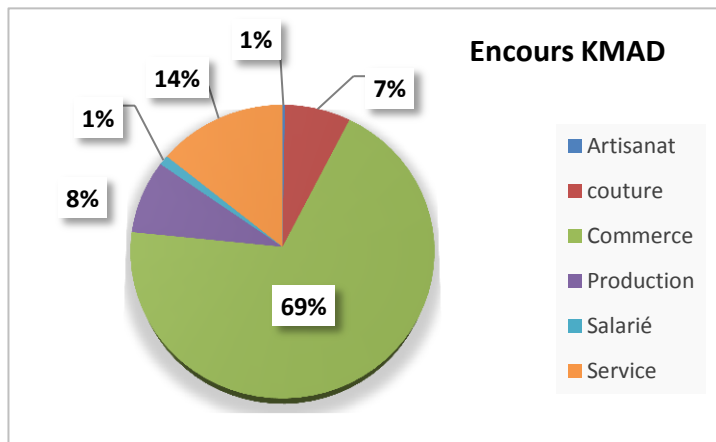
### Concentration par secteur d'activité ; encours moyen et PAR:

Activités	Nbre clt	Encours KMAD	Poids	PAR 30 (encours)	%PAR30/encours Produit
Artisanat	36	250	0,2%	51	20%
couture	764	6 729	6,7%	623	9%
Commerce	7139	64 401	64,3%	7 099	11%
Production	850	7 578	7,6%	798	11%
Salarié	131	1 029	1,0%	88	9%
Service	1450	13 188	13,2%	1 688	13%

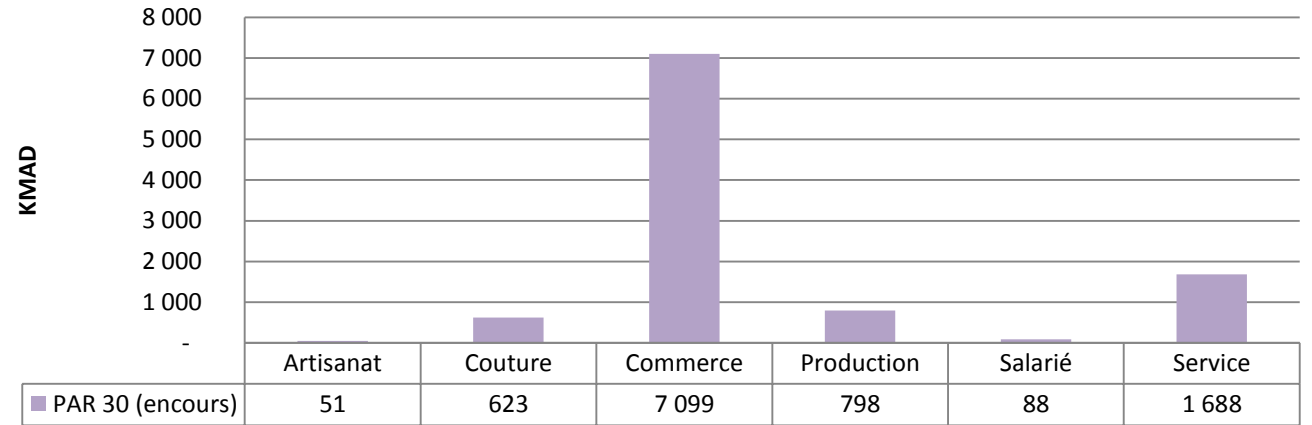
## Analyse du portefeuille à risque par secteur d'activités:



- Le nombre des clients et les encours octroyés au secteur commercial représente la majorité du portefeuille.

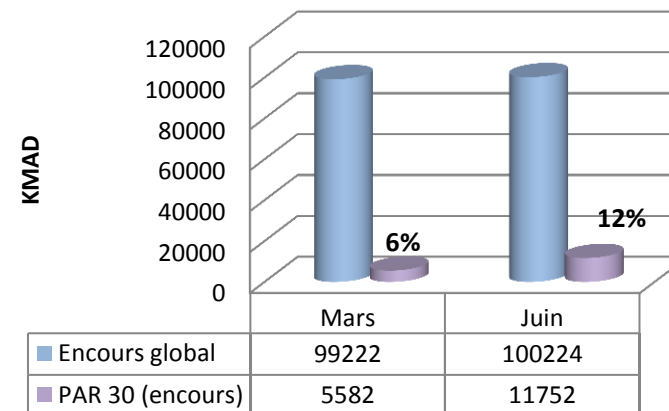


### PAR 30 (encours)



- Les activités du secteur commercial représente le plus de risque vu qu'elles enregistrent un montant de **7099KMAD** en terme de PAR
- Les activités de service prennent la 2<sup>ème</sup> place à savoir **1688KMAD**

### PAR30 Juin-23 et Mars-23



- Le PAR du mois de mars 2023 a enregistré un taux de **6%** de l'encours global, tandis que celui de Juin 2023 qui a atteint **12%**.

## Poids du portefeuille à risque par segments:

		PAR 30/E G	PAR30/E P
<b>Genre</b>	Femmes	5,4%	9,5%
<b>Zone</b>	Urbaine	8,8%	10,5%
	Rurale	2,9%	17,6%
<b>Age</b>	<35 ans	3,4%	13,7%
	>35ans	8,4%	11,1%
	>60ans	1,0%	8,1%
<b>Produits</b>	Solidaire	1,1%	13,3%
	Ind Investissement	9,7%	11,5%
	TPE	0,1%	4,3%
	Cooperative	0,1%	5,0%
	Ind logement	0,5%	13,7%
	Produits profilés	3,8%	20,1%
	Produit de fidélisation	3,8%	14,8%
<b>Cycles</b>	cycle 1-2	5,0%	10,9%
	cycle 3-5	4,6%	13,0%
	6 et plus	2,2%	11,3%

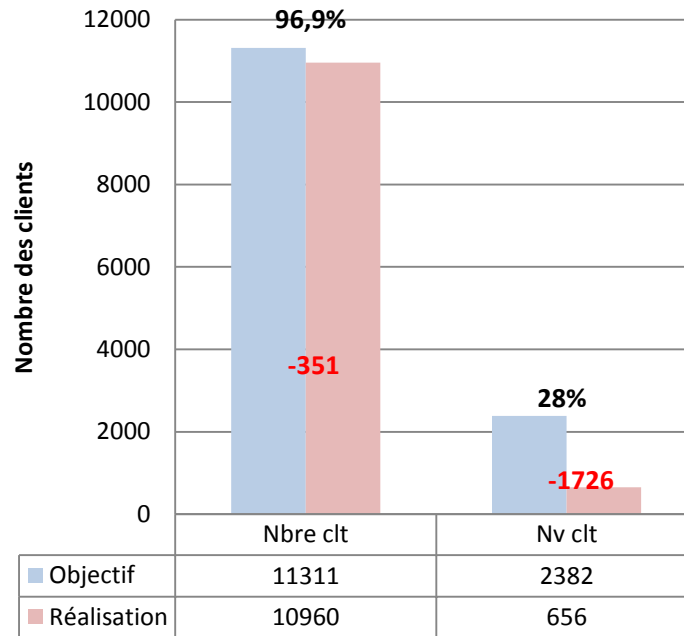
L'analyse du PAR sur l'encours des segment analysés montre que:

- La zone urbaine est exposée à plus de risque puisque le risque représente **8,8%** du PAR/encours global alors que celui de la zone rurale ne représente que **2,9%**.
- Les octrois affectés aux clients ayant <35 ans sont les plus exposés au risque d'impayé durant le 2<sup>ème</sup> trimestre, ils représentent **13,7%** du PAR/encours du produit.
- Les octrois relatifs au produit Individuel investissement sont les plus exposés à des défaillances de remboursement puisqu'ils enregistrent **9,7%** du PAR/encours global et 11% de l'encours du produit ainsi le produit de fidélisation.

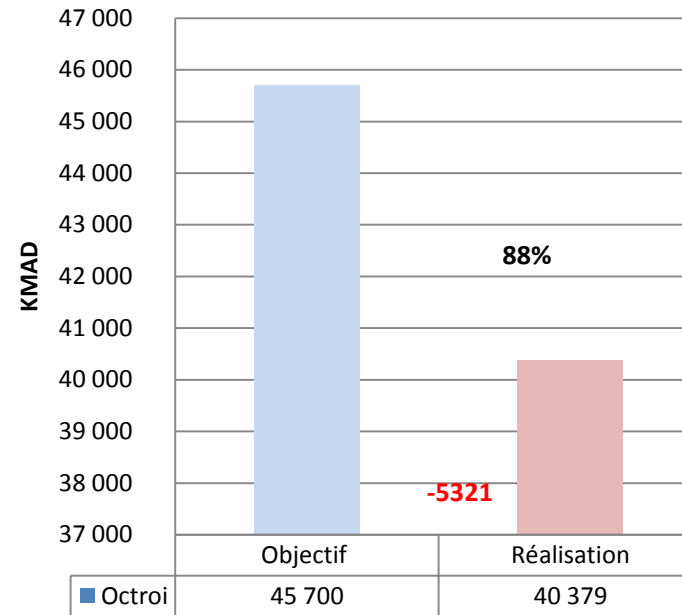


## Comparaison des réalisations par rapport aux objectifs:

Les réalisations par rapport aux objectifs



Octroi



- Le rapport d'activité du mois Juin 2023, ressorte la réalisation cumulée de **96,9%** des objectifs en termes de nombre client , **28%** de nouveau client et **88%** d'octroi .

A noté que, les réalisations relatives aux indicateurs de PS ne sont pas communiquées dans le rapport d'activités.

## Nos chiffres/secteur:

	ATTADAMOUNE Micro Finance Juin-23	Secteur Juin 2023	Poids
Salarié	205	7564	2,71%
Salarié réseau	165	7341	2,25%
Salarié siège	40	823	4,86%
Encours KMAD	100 224	8 789 641	1,140%
Nbre clt	10960	809 177	1,35%
Encours/client	9,145	10,862	84,18%
Encours /salarié réseau	607,418	1 197,336	50,73%
Nbre Clt/salarié réseau	66	110	60,26%
Clt Solidaire	1 199	218 678	0,55%
Clt Individuel	9 977	668 937	1,49%
clt rural	1 963	298 367	0,66%

La comparaison de nos chiffres avec ce qui enregistre le secteur au Maroc , selon chiffre de secteur affichés par la FNAM de Juin 2023, ressorte ce qui suit:

- ❑ L'encours /client est au-dessous de celui du secteur qui est de **11** alors que celui de ATTADAMOUNE MF est **9**.
- ❑ l'encours moyen/ salarié du réseau est au-dessous de ce qui enregistre le secteur ; soit **607 KMAD** réalisé contre **1197 KMAD** affiché dans le secteur .
- ❑ Le nombre de client moyen par salarié de Réseau et inférieur à celui enregistré dans le secteur soit **66** clients par salarié de réseau chez ATTADAMOUNE MF contre **110** enregistré dans le secteur.
- ❑ Le PAR +30 enregistre **11,73 %** en juin 2023 contre **8,08%** enregistré dans le secteur en septembre 2022.

## Performances de nos chiffres par rapport au secteur de la MF:

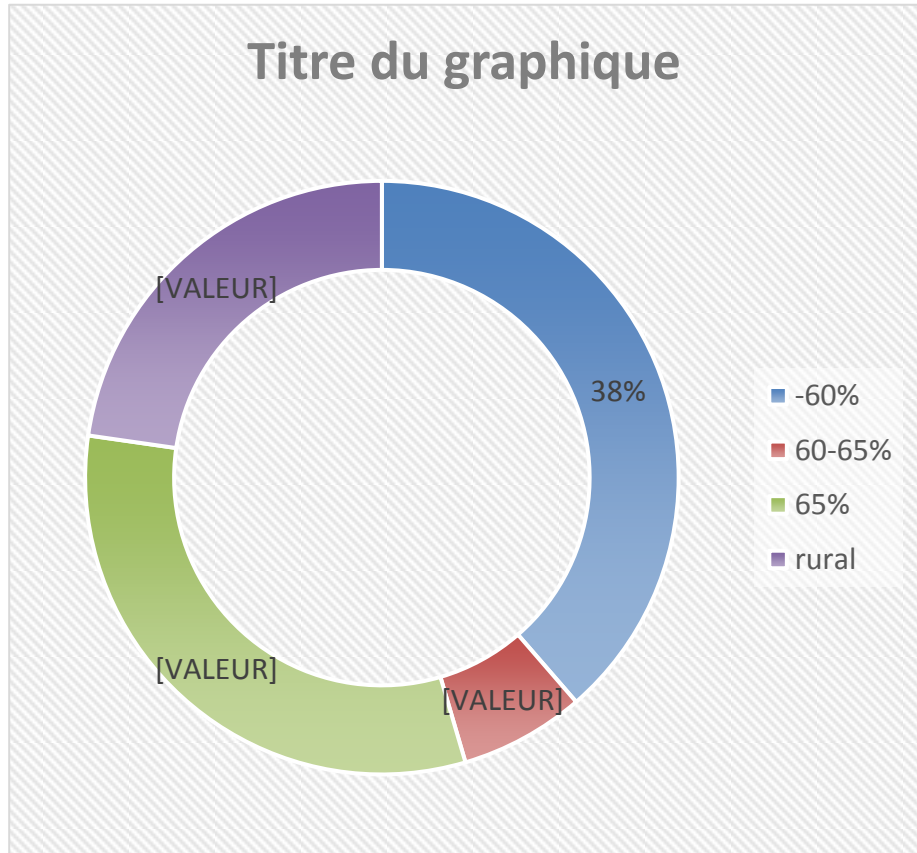
	Poids ATTADAMOUNE	Poids secteur
Salarié siège	20%	10,88%
Femme	59%	50,00%
Solidaire	9%	27,02%
Individuel	88%	82,67%
clt rural	16%	36,87%

En comparaison avec les performances du secteur nous pouvons conclure ce qui suit:

- ✓ En termes de ressources humaines; le taux d'effectif affecté au réseau est inférieur à ce qui emploie le secteur; nous sommes à 82% contre 89,93%; ceci dit que notre siège fonctionne avec plus d'effectif.
- ✓ En termes de produit; le produit individuel enregistre une forte dominance par rapport aux autres produits,
- ✓ En termes de zones d'intervention ; l'Encours de ATTADAMOUNE Micro-Finance est plus concentré à l'urbain qu'au rural. Il est de 16% contre 36,88% .

Pour une analyse plus efficace il est souhaitable que certains éléments liés à la GRH soient communiqués tel que:  
 (Formation des collaborateurs - Turnover & départ - Partenariat et avantages sociaux - Satisfaction du personnel...

# Analyse de l'objectif: clientes



- En absence des données sur le taux de femme par agent; l'analyse porte sur la réalisation de l'objectif global des clientes au niveau des entités . À l'exclusion des 10 entités implantées dans le rural auxquelles les clientes ne représentent que 29% des clients du rural; l'analyse ressorte ce qui suit:
- 32% des Entités enregistrent plus de 65% des taux de femme
- 7% des Entités enregistrent entre 60 et 65% des clientes femmes
- 38% Entités enregistrent un taux de moins de 60% des clientes



## Point sur l'engagement écologique

- Une contribution positive pour la protection de l'environnement manifestée par la baisse de la consommation d'eau; électricité; gasoil.
- Baisse de production des déchets (fourniture)
- Baisse de la consommation des toners et papiers;

	Jan-Mar 2023	Avril-Juin 2023	variation
<b>Eau &amp; Elec</b>	89 000,00	36 193,00	-59%
<b>Tonner</b>	129 900,00	5 370,00	-96%
<b>Fourniture</b>	49 300,00	47 181,00	-4%
<b>Déplacement</b>	1 570 400,00	309 671,00	-80%
<b>Chiffre en DH</b>			

## Axes d'améliorations

- ❖ Assurer un suivi et la communication des réalisations en termes des indicateurs de PS des portefeuilles par Agents et Agences;
- ❖ Améliorer la qualité de ciblage et activer au niveau du réseau le processus de recouvrement préventif;
- ❖ Assurer une communication régulière de plaintes et satisfaction des clients;
- ❖ Améliorer l'encours et le nombre de client moyen par salarié réseau;
- ❖ Promouvoir l'encours et le nombre de client du produit solidaire et logement;
- ❖ Développer le portefeuille des AGRs structurées ;TPE formelle; coopératif..( créneau moins risqué);
- ❖ Équilibrer les octrois par secteur d'activité(forte concentration des octrois dans le commerce);
- ❖ Développer des produits permettant l'encouragement de l'entrepreneuriat féminin;