

# Les performances du portefeuille au 30/06/2019

Direction Performance Sociale

# Nombre du client

	Janvier	Mars	Juin	Evolution	Poids
Nombre de client	10134	10 390	10619	4,6%	
Cliente femme	6572	6 713	6877	4,4%	65%
C Moins 25 ans	477	650	461	-3,5%	4%
l Plus 60 ans	1037	1 052	1262	17,8%	12%
i Rural	864	906	944	8,5%	9%
e Client PS	1480	1 629	1448	-2,2%	14%
n Client PI	6876	7 098	7 169	4,1%	68%
t Fidélisation	1002	1 042	1 214	17,5%	11%
Logement	429	438	426	-0,7%	4%
Elevage	347	359	353	1,7%	3%

L'analyse du nombre des clients ressort ce qui suit:

- Une évolution de 4,6% du nombre de client, en passant de 10134 en Janvier à 10619 en Juin
- Le nombre des clientes à connu une hausse de 4,4% avec un poids de 65% du nombre global des clients
- Le nombre des client(e)s ayant moins 25 ans à connu une reflux de -3,5% depuis janvier; cette catégorie du client représente 6% du portefeuille.
- Les bénéficiaires des produits de fidélisation « NOUJOUME ATTADAMOUNE »; présentent 11% des client(e)s d'ATTADAMOUNE MICRO FINANCE; avec une évolution de 17,5% par rapport à Janvier
- Les client(e)s du produit Individuel Investissement constituent une majorité du portefeuille; ils représentent 65% avec une évolution de 17,5% par rapport au mois de Janvier
- Les produits logement et élevage représentent respectivement 4% et 3% du portefeuille client; ils n'ont pas connu de changement remarquable depuis janvier .
- Le nombre des clients issu du rural a connu une évolution de 8,5% par rapport à janvier, ils représentent 9% des clients d'ATADAMOUNE MICRO FINANCE.
- Les clients du produit solidaire représente 14% de nos clients avec une régression de cette population de 2,2% depuis janvier; alors que les client du produit Individuel représentent 68% de notre clientèle avec une évolution de 4,1%.

# Encours

	Janvier	Mars	Juin	Evolution	Poids
E Global	77 841 800	83 157 856	86 767 106	10,3%	
n Femme	50 353 610	52 553 768	55 571 771	9,4%	64%
c Moins 25 ans	3 282 293	4 932 846	3 555 385	7,7%	4%
o plus 60 ans	8 199 092	8 461 412	10 392 680	21,1%	12%
u Rural		9 439 389	8 486 843	-11,2%	10%
r Solidaire	7 884 829	8 132 882	10 931 014	27,9%	13%
s Individuel Invest	49 394 700	53 126 329	68 315 254	27,7%	79%
Fidélisation(Noujoum)	12204281	13 086 095	17 348 239	29,7%	20%
Logement	2 950 972	3 247 475	3 424 079	13,8%	4%
Elevage	5 407 018	5 565 075	4 096 759	-32,0%	5%

- L'encours global a connu une évolution remarquable en passant de 77 841 à 86 767 KMAD; soit une évolution de 10,30% par rapport à Janvier 2019.
- L'encours octroyé au femme a connu une évolution de 9,4%; il représente 64% de l'encours global
- L'encours des client( e)s ayant plus 60 ans représente 21,1% contre un encours des jeunes ayant moins de 25 ans qui 'est de 7,7% de l'encours globale
- Une concentration forte de l'encours affecté au produit individuel avec un taux de 79% et une évolution de 27% par rapport à Janvier
- L' encours du produit solidaire constitue 13% de l'encours global avec une évolution de 27,7% par rapport au mois de Janvier
- L'encours affecté aux produits de fidélisation(Noujoum ATTADAMOUNE) représente 20% de l'encours global avec une évolution de 29,7% par rapport à Janvier.

# Nos chiffres/secteur

indicateurs	ATTADAMOUNE Micro Finance Juin 2019	Secteur au juin 2019
Salarié	210	7939
Salarié réseau	164	7137
Salarié siège	46	802
Encours	86 767 106	7 211 370 380
encours/client	8 171	7 981
encours /salarié Réseau	529 068	1 010 420
Nbre Clt/salarié Réseau	65	127
Solidaire	8 431 421	1 736 005 891
Individuel	53 453 948	5 287 677 314
Encours urbain	78 280 263	4 983 424 694
encours rural	8 486 843	2 169 309 421
PAR+30 JOURS	5,41%	4,14%

La comparaison de nos chiffres avec ce qui enregistre le secteur au Maroc , selon le dernier TDB de Juin 2019, ressort ce qui suit:

- ❑ L' encours moyen/client est sensiblement supérieur à celui du secteur; soit 8171 contre 7981, alors que l'encours moyen/ salarié du réseau sont au dessous de ce qui enregistre le secteur ; 529 KMAD réalisé contre 1 010 KMAD affiché dans le secteur .
- ❑ Le nombre de client moyen par salarié de Réseau n'ont pas connu d'évolution depuis janvier.

# Performances de nos chiffres/secteur

	Poids ATTADAMOUNE	Poids secteur
Salarié réseau	81,50%	89,97%
Salarié siège	18,50%	10,03%
Solidaire	14,58%	25,03%
Individuel	89,66%	73,31%
Encours urbain	88,65%	69,62%
encours rural	11,35%	30,38%

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 81,5% contre 89,97%; 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.

# Points de forces

- ❑ Une évolution remarquable du nombre de client et Encours
- ❑ L'analyse des indicateurs de performance du portefeuille permet de ressortir une proportionnalité entre les encours et nombre des clients pour la majorité des produits et catégories, le cas qui sort de la règle s'explique par la nature du produit: produit de fidélisation qui représente 20% de l'encours et 11% du nombre de client et qui suppose des octrois avec des montants importants.
- ❑ Financement souple qui répond aux besoins ponctuel soulevé par les Micro Entrepreneurs via le rachat des crédits; un encours de 7 900 KMAD est affecté à cette option.

## Axes d'améliorations

- Améliorer le nombre de client moyen par salarié réseau
- Améliorer la qualité de portefeuille