

Les performances du portefeuille au 30/03/2019

Direction Performance Sociale

Nombre du client

	Janvier	Février	Mars	Evolution	Poids
Nombre de client	10134	10161	10390	2%	
Client(e) femme	6572	6567	6713	2%	65%
C Moins 25 ans	477	486	650	34%	6%
I Plus 60 ans	1037	1029	1052	2%	16%
i Rural	864	887	906	2%	9%
e Client PS	1480	1442	1 629	13%	16%
n Client PI	6876	6922	7 098	3%	68%
t Fidélisation	1002	1014	1 042	3%	10%
Logement	429	428	438	2%	4%
Elevage	347	355	359	1%	3%

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

- Une évolution de 2% du nombre de client, en passant de 10161 en Février à 10390 en Mars
- Le nombre des clientes à connu une hausse de 2% avec un poids de 65% du nombre des clients globaux
- Le nombre des client(e)s ayant moins 25 ans à connu une évolution de 34% avec un poids de 6% du portefeuille.
- Les bénéficiaires des produits de fidélisation « NOUJOUME ATTADAMOUNE »; présentent 10% des client(e)s d'ATTADAMOUNE MICRO FINANCE; avec une évolution de 3% par rapport à Février
- Les client(e)s du produit Individuel Investissement constituent une majorité du portefeuille; ils représentent 65% avec une évolution de 3% par rapport au mois de février
- Les produits logement et élevage sont moins commercialisés ils représentent respectivement 4% et 3% du portefeuille client.
- Le nombre des clients issu du rural à connu une évolution de 2% par rapport à février mais ca reste au dessous de nos objectifs

Encours

	Janvier	Février	Mars	Evolution	Poids
E Global	77 841 800	79 492 523	83 157 856	5%	
n Femme	50 353 610	49 325 960	52 553 768	7%	63%
c Moins 25 ans	3 282 293	3 467 987	4 932 846	42%	6%
o plus 60 ans	8 199 092	8 270 177	8 461 412	2%	10%
u Rural		9 149 982	9 439 389	3%	11%
r Solidaire	7 884 829	7 886 705	8 132 882	3%	10%
s Individuel Invest	49 394 700	50 460 649	53 126 329	5%	64%
Fidélisation(Noujoum)	12204281	12242859	13 086 095	7%	16%
Logement	2 950 972	3 081 177	3 247 475	5%	4%
Elevage	5 407 018	5 564 087	5 565 075	0%	7%

- L'encours global a connu une évolution remarquable en passant de 79 492 à 83 175 KMAD; soit une évolution de 5% par rapport à Février 2019.
- L'encours octroyé au femme a connu une évolution de 7%; il représente 63% de l'encours global
- L'encours des client(e)s ayant plus 60 ans représente 10% de l'encours globale contre un encours des jeunes ayant moins de 25 ans qui 'est de 6%; il est a noté que l'encours octroyé aux jeunes à connu une évolution de 42% par rapport au mois de Février 2019.
- Une concentration forte de l'encours affecté au produit individuel avec un taux de 64% et une évolution de 5% par rapport à Février
- L' encours du produit solidaire constitue 10% de l'encours global avec une évolution de 3% par rapport au mois de Février
- L'encours affecté aux produits de fidélisation(Noujoum ATTADAMOUNE) représente 16% de l'encours global avec une évolution de 7% en mois de Mars

Nos chiffres/secteur

indicateurs	ATTADAMOUNE Micro Finance Mars 2019	Secteur au 30/02/2019
Salarié	200	8059
Salarié réseau	163	7251
Salarié siège	37	808
Encours	83 157 856	6 828 803 199
encours/client	8 004	7 692
encours /salarié Réseau	510 171	941 744
Nbre Clt/salarié Réseau	64	122
Solidaire	12 126 295	1 709 412 625
Individuel	74 559 168	5 005 995 842
Encours urbain	73 718 467	4 754 529 106
encours rural	9 439 389	2 074 274 093
PAR+30 JOURS	4,53%	3,16%
taux de renouvellement		71%

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

- ❑ L' encours moyen/client est sensiblement supérieur à celui du secteur; soit 8004 contre 7692, alors que l'encours moyen/salarié du réseau sont au dessous de ce qui enregistre le secteur ; 510 KMAD réalisé contre 941 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 sortent de la règle s'explique par la nature du produit des fidélisation qui représentent 16% de l'encours et 10% du nombre de client et qui supposent des octrois de grand montant.
- ❑ Financement souple qui répond aux besoins ponctuel soulevé par les Micro Entrepreneurs via le rachat des crédits; un encours de 7 000 KMAD est affecté à cette option.

Axes d'améliorations

- Améliorer le nombre de client moyen par salarié réseau
- Améliorer l'encours moyen par salarié réseau

Recommandations

Pour être en phase avec la tendance du marché et l'évolution de l'environnement de la Microentreprise, il est recommandé de:

- Développer une offre dédiée à la TPE
- Améliorer et commercialiser le produit coopérative
- Revoir l'objectif relatif au poids du produit solidaire qui est défini à 65%, en le ramenant à celui du secteur qui est de 25%, sachant que le produit solidaire ne représente que 14,5% poids de l'encours et 15% du nombre client du portefeuille actuel.