



---

CAISSE DES DÉPÔTS ET CONSIGNATIONS

# **Mobilisation et transformation de l'épargne au Maroc**

## **L'épargne logement**

Jean-Pierre Schaefer  
Hocine Tandjaoui

Avril 2004

# Plan du document

- **Rappel des termes de la mission**

- **Eléments de diagnostic**

1. L'épargne logement, une démarche à engager en partenariat
2. Le contexte bancaire au Maroc
3. L'épargne logement au CIH
4. L'épargne logement à la SGMB

- **Eléments pour des recommandations**

Eléments de définition d'un produit d'épargne logement

- **Proposition de méthodologie de mise en place**

- **Comparaisons internationales**

1. Résumé
2. L'épargne logement en France et son évolution
  - En 30 ans un nombre très important de PEL et CEL
  - Un crédit différé mutualisé
  - Les alea d'un système efficace
  - Un coût budgétaire jugé élevé en 2003 comme en 1994
  - Un outil puissant pour le financement du logement à piloter avec prudence
3. Références internationales sur l'épargne logement
4. L'épargne logement est-elle souhaitable pour les économies en transition
5. Dix ans d'évolution du financement du logement
  - Un démarrage lent
  - Les évolutions possibles du financement de l'immobilier en Europe de l'Est
  - Répertoire des mesures en faveur de l'accession à la propriété en Europe Centrale
6. Le financement du logement dans les économies en transition
  - L'épargne logement un outil efficace
  - Recommandations pour créer une épargne logement
7. L'épargne logement en Pologne
8. Résoudre le problème du logement
  - Quels enseignements à tirer de la Pologne et de la Hongrie ?
9. L'épargne logement en Slovaquie et en République Tchèque
  - Les enseignements en terme financier
  - Les enseignements en terme de politique de l'habitat

## ▪ Rappel des termes de la mission

La déclaration commune signée par Francis Mer et Fathallah Oualalou le 17 juillet 2003, à Paris, mandate la CDC et la Direction du Trésor marocaine pour concrétiser une assistance technique sur la mobilisation de l'épargne et le développement de l'épargne longue. Cette coopération concerne tant l'épargne domestique que les transferts des résidents marocains en France.

A l'issue des premières réunions avec nos partenaires marocains, il est décidé que cette mission portera en priorité sur l'épargne logement, les questions relatives à la mobilisation de l'épargne des migrants étant considérées comme moins urgentes.

Suite aux entretiens avec d'une part la Direction du Trésor, d'autre part les directions du ministère de l'urbanisme et de l'habitat, ainsi que plusieurs opérateurs du secteur du logement, il est apparu nécessaire, compte tenu des besoins de financement du programme de logement annoncé par les pouvoirs publics marocains, de focaliser notre mission une offre de produit d'épargne logement destinée aux acquéreurs.

Notre travail a d'abord consisté à prendre connaissance des travaux menés antérieurement, notamment sous coordination de la Direction du Trésor, de la DGI sur la fiscalité de l'épargne, de la Commission Epargne Retraite, de la CDG et de Barid Al Maghrib (développement de l'épargne institutionnelle). Nous avons également pris connaissance des travaux de la Banque Mondiale sur le financement du logement, ainsi que ceux de l'USAID, en particulier sur le micro-crédit appliqué au logement.

Il s'est poursuivi par l'organisation d'entretiens avec les principaux acteurs du secteur de l'habitat et de l'épargne. Nos remerciements vont en particulier à toutes les personnes rencontrées

- au ministère de l'urbanisme et de l'habitat (M. Tahiri),
- ministère des finances (Me Zaaboul et M. Bedrane),
- Bank Al Maghrib ( Ms Benabdallah et Al Jai),
- à la CDG (Ms Bakkoury, Abouddrar, Boubrik, Bensouda, Fazouane),
- à la Mission Economique et Financière de l'Ambassade de France (Ms Derrac et Choblet)
- à la Banque Mondiale (M. Chiquier),
- au CIH (M. Guichard),
- au GPBM (M. Chaïbainou),
- au sein du Groupe Banques Populaire ( à Rabat M. El Wardi, à Paris M. Khyar),
- au Crédit agricole (M. Ben El Ahmar),
- à la SGMB ( Mme Combaud ) ,
- Al Amana (M. Abdelmoumni) ,
- la CIFM (M. Saidi),
- au groupe Addoha (M. Ben Bachir).

Sans leur bienveillante attention, nous n'aurions pu accéder à toute l'information, ni être en mesure de faire la synthèse des différents points de vue.

## ▪ **Éléments de diagnostic**

### **1. L'épargne logement, une démarche à engager en partenariat**

#### ***Répondre à la demande de logement***

Dans un projet global d'une mobilisation de l'épargne, les réflexions ont été engagées au Maroc sur les outils de financement du logement en vue de résorber le déficit de production en matière de logement.

L'objectif quantitatif est d'atteindre une production annuelle de l'ordre de 100 000 unités et de trouver les moyens d'aider les ménages à accéder à ces logements.

Des initiatives sont envisagées par les établissements bancaires et suivies de très près par la CDG pour les réseaux qu'elle centralise.

*En début 2004, les prêts courants pour le logement sont proposés à un taux de 6% sur des durées de 10 à 15 ans, des durées plus longues montant le taux à plus de 9%. Le dispositif public de bonifications des intérêts pour l'accession sociale ayant été suspendu à partir de 2004, il est actuellement mis en place de nouvelles mesures, notamment des fonds de garantie des accédants, correspondants aux divers statuts (secteur public, secteur privé, enseignants).*

#### ***Des premières simulations financières***

Reprenant des réflexions antérieures, et compte tenu des informations communiquées par les experts de la Banque Mondiale et des références de pays voisins, notamment la Tunisie, la CDG a cherché à simuler la mise en place d'un système d'épargne logement dans le cadre des réseaux dont elle centralise les fonds (Caisse d'épargne et Caisse d'épargne postale).

*La phase d'épargne commence par une mise de fonds allant de 3500 à 15000 DH et des versements mensuels de 400 à 2000 DH sur une durée de 3 à 5 ans. La phase d'emprunt durerait 8 à 15 ans. La difficulté de l'exercice est dans l'estimation des clients potentiels. Le problème, déjà signalé dans les analyses des expériences étrangères est qu'un tel dispositif après une phase de trésorerie excédentaire devient très fortement déficitaire à moyen terme et cette tendance s'accélère à long terme.*

#### ***Estimer la clientèle potentielle***

Ces simulations incitent la CDG à reposer la question en terme d'opportunité commerciale. Le marché marocain est-il prêt pour recevoir un PEL si le secteur bancaire offre des prêts compétitifs sans constitution d'épargne préalable ? Cette question prend un sens particulier en 2004 dans la mesure où le budget de l'Etat n'a plus prévu de bonifier les taux des prêts à l'accession sociale.

La CDG reste convaincue que le PEL peut trouver une clientèle, notamment à revenus moyens ou modestes pour des produits classés sociaux (coût inférieur à 120 k DH). Si cette conviction

est maintenue, il convient de recalculer le produit en lui trouvant un équilibre financier viable sur le long terme.

Les paramètres de simulation sont-ils à reprendre ?

*La clientèle cible peut être de l'ordre de 120 000 ménages, sachant que le taux de demande de prêt peut être de l'ordre de 80% si on se réfère au cas tunisien, avec une période d'épargne de 5 ans et une durée de remboursement sur 10 ans. La quotité du prêt est de 80% et l'apport en fonds propres de 20%*

*Avec un SMIG de 2 000 DH, et un salaire de référence de 3 500 DH soit 1,7 SMIG, un loyer de 1 000 DH, épargner 400 DH pendant 4 à 5 ans est un exercice difficile pour un ménage.*

*Si ces critères reflètent les conditions probables du marché marocain, le système risque de commencer à être déficitaire au bout de 6 ans, aussi convient-il soit d'imaginer des solutions de financement soit de changer les paramètres du produit.*

La notion d'épargne préalable est-elle un élément indispensable pour définir un financement immobilier et ne risque-t-elle pas de bloquer le décollage d'un grand nombre de projets ?

Il semble souhaitable de reprendre les simulations et les conditions d'équilibre d'un dispositif et de retravailler les principes fondamentaux qui pourraient être débattu entre les divers intervenants financiers et la puissance publique en considérant :

- les recommandations de la Banque Mondiale ;
- les objectifs poursuivis en matière d'habitat et les moyens financiers définis pour 2004 ;
- resituer la question de l'épargne logement dans le cadre plus général de la mobilisation de l'épargne.

## **2. Le contexte bancaire au Maroc**

### **Passer du court terme au long terme**

Pour le GPBM, le problème bancaire principal au Maroc reste celui de la transformation, comment financer le long terme avec des ressources courtes.

Le secteur financier marocain reste handicapé par la situation des anciens organismes spécialisés, BNDE, CIH, et CNCA qui se sont endettés en ressources longues à des taux élevés. La baisse régulière des taux d'intérêt, qui devrait être bénéfique au marché, rend en fait leur situation plus difficile.

L'épargne locale reste une ressource encore mal connue et mal drainée, le faible taux de bancarisation résonnant à la fois comme une cause et comme un effet de la faible collecte d'épargne. Un programme de bancarisation est nécessaire: proximité, segmentation de la clientèle, diversité des produits, viser les TPE et PME...

Les instruments dont disposent les banques restent les outils traditionnels: DAT, CAT, CSC (Comptes sur carnets), et marché financier (OPCVM) et c'est bien dans cette perspective que l'épargne logement doit être reconnue comme une nécessité.

Dans le cadre de la mise en place de fond de garantie pour l'habitat, le Groupement des Professionnels des Banques du Maroc a signé une convention avec la Fondation Mohamed VI qui couvre le risque pour les personnels de l'Education Nationale. En décembre 2003 signature avec la Caisse Centrale de Garantie pour les fonds FOGALOGÉ et FOGARIM.

## **Aller vers le client, avec des produits variés et une fiscalité attractive**

Le développement de l'épargne au Maroc et son intégration dans un système financier moderne nécessitent de redéfinir les produits au niveau technique et leurs modalités de mise en place. Si l'adaptation aux réalités locales, notamment aux différences entre monde urbain et monde rural est une évidence, elle doit être rappelée et passer dans les faits en terme de communication vers le client. Il faut par ailleurs agir sur toute la palette des produits en développant conjointement le marché financier (épargne en actions, les OPCVM...)

L'Etat a un rôle déterminant à jouer en établissant d'une part des conditions fiscales raisonnablement attractives. Les incitations devraient être modulables en fonction des produits, des revenus de l'épargnant, de la durée de l'épargne afin d'éviter la spéculation et dérivées. Les décisions en ce domaine devraient pouvoir être prises rapidement, car elles sont le socle de toute évolution nouvelle.

## **3. L'épargne logement au CIH**

### ***Un recentrage sur son cœur d'activité***

Le CIH, banque de statut public spécialisée sur l'immobilier et l'hôtellerie sort d'une période de turbulences qui l'amène à se recentrer sur ses métiers de base, l'immobilier, avec une clientèle de promoteurs (y compris les établissements de statut public) et une ouverture accrue vers les particuliers.

Si la demande nouvelle en logements est évaluée à près de 140 000 unités par an, la production réelle de logement se situe aux environs de 80 000, dont 80% à caractère social (en dessous du seuil de 120 000 DH) et 20% haut de gamme. Les besoins en logement sont illustrés aussi par l'existence de bidonvilles dont l'éradication est l'objet des politiques nationales.

A l'instar des autres banques, le CIH constate le faible taux de bancarisation au Maroc, concernant essentiellement une clientèle urbaine. La production bancaire est de l'ordre de 2 à 3 Md DH avec 10 000 à 15 000 prêts annuels. L'encours de créances sur les particuliers est de 12 Md DH et la clientèle est évaluée à près de 200 000 clients.

### ***Un dispositif ancien, à faire évoluer***

Le CIH a mis en place de longue date un produit d'épargne logement « Iskane » composé d'une phase d'épargne préalable de 3 à 5 ans, avec possibilité de retrait et versement initial de 5 000 DH (soit 3 SMIG). Le taux de rémunération des dépôts, initialement très attractif, a été ramené à celui des comptes sur carnet (2,45% début 2004) augmenté de 0,5%. Le taux du prêt immobilier semble se situer dans la fourchette haute du marché vers 9%. Les taux du marché sont proches de 6,5% et à 8% pour des prêts à 10/15 ans.

Ces éléments sont à comparer avec des comptes sur carnets rémunérés à 2,45% (plafonné à 300 k DH) et les carnets d'épargne CNE défiscalisés.

Le CIH s'interroge sur l'opportunité de remettre en place un nouveau produit d'épargne logement véritablement attractif.

Ces caractéristiques pourraient en être un dépôt préalable très faible et une formule mensuelle de versements réguliers sur une durée de 3 à 5 ans, avec sommes bloquées. Pour la phase de prêt, le coefficient multiplicateur correspondrait à 3 ou 4 fois le capital épargné.

A l'instar de la CDG, le CIH souligne la difficulté pour des ménages locataires de mener de front le paiement d'un loyer et la constitution de l'épargne préalable. Cela se retrouve dans les attentes de la clientèle qui souhaite une très forte quotité de financement souvent proche de 100%.

#### **4. L'épargne logement à la SGMB**

##### ***Un produit à redéfinir financièrement et commercialement***

La Société Générale a mis en place depuis 1998 un plan **Logépargne** défini comme un plan d'épargne logement comportant :

- Une phase d'épargne préalable de 5 ans, prolongeable, avec une mise de fond préalable de 500 Dh et des versements mensuels de 500 Dh bloqués. La rémunération des fonds est celle des taux sur carnet augmenté de 0,5%, les intérêts sont quotidiens et la fiscalité sur les intérêts est de 30% selon régime général.
- Le droit à prêt, d'une durée de 1 à 15ans est calculé en appliquant la règle intérêt de la phase de prêts = 1,5 intérêts de la phase d'épargne, le taux d'intérêt étant défini dans une fourchette tenant compte du meilleur taux du moment et de son écart avec le taux de rémunération de la phase épargne.
- Un versement initial de 5 000 DH et des versements de 500 DH pendant 5 ans produisent une épargne plus intérêts de 39 000 DH et donnent droit à un prêt sur 5 ans de 73 000 DH. En cas d'allongement de la durée du prêt, à l'horizon de 10 ans, le montant du prêt représente 1,4 fois l'épargne constituée.

##### ***Optimiser le produit, entre épargne préalable ou versements réguliers***

Ce plan d'épargne logement n'a pas connu de réel succès. Sa commercialisation nécessitait une formation complexe. Pour la clientèle, c'est moins le versement initial qui s'est révélé un obstacle que le niveau des versements mensuels. En outre l'application de la règle de proportionnalité entre intérêts perçus et intérêts payés a conduit, pour des durées de prêts longues, à un prêt d'un montant jugé très faible.

*Ce Plan est dans son mécanisme technique très proche du modèle français, conduisant à un rapport capital emprunté sur épargne variant de 1,5 à 2 mais sans bénéficier de bonification ni de primes et dans un contexte économique et financier différent.*

La Société générale estime souhaitable de reconfigurer ce dispositif dont l'écho n'est pas à l'échelle de sa part de marché dans les prêts aux particuliers.

Elle attire l'attention d'une part sur les blocages techniques inhérents au dispositif mis en place, mais aussi sur les spécificités de la clientèle marocaine face au crédit. La notion d'épargne préalable n'est pas usuelle et les financements immobiliers sont fréquemment demandés pour 100 % du projet. Une suggestion serait d'imaginer des produits pouvant faire appel à la solidarité familiale, les plans d'épargne logement pouvant être multipliés au sein de la famille. L'expérience des plans d'épargne pour l'éducation des enfants peut être un indice de cette priorité familiale, susceptible de changer les comportements vis-à-vis de l'épargne.

## ▪ **Éléments pour des recommandations**

- **Des essais non concluants** : des dispositifs d'épargne logement ont été testés par plusieurs banques marocaines, chacune de son côté, mais ont rencontré peu de succès. Les montants initiaux sont trop élevés. Les incitations publiques manquent tant en terme financier qu'en terme de communication. La transposition trop rigide de modèles étrangers aboutit à des droits à prêts jugés faibles dans le contexte marocain pour une acquisition.
- **Peux-t-on transposer des modèles étrangers ?** L'expérience internationale semble précieuse car les mécanismes économiques sont les mêmes partout. En revanche les situations initiales, les contraintes sociales et économiques doivent être chaque fois resituées dans le pays considéré. Les experts recommandent d'étudier les expériences étrangères mais de bien repartir des problématiques du pays concerné. Il est important d'apprécier si un dispositif a été mis en place dans le but de servir les politiques du logement ou bien s'il ne s'est pas inscrit, de fait, dans d'autres perspectives.
- **L'intérêt des comparaisons avec l'Europe Centrale et orientale** : quoique le contexte de ces pays puisse apparaître comme assez éloigné de la situation du Maroc, quelques ratios sont à rapprocher. Le taux de bancarisation des ménages se situait entre 20 et 25%, les clivages monde urbain et monde rural sont forts, le rapport entre le coût d'un logement et le salaire moyen met hors de portée le logement neuf « standard » pour de très nombreux ménages. Les différences existent bien sûr, et avant tout la variable démographique qui est en forte croissance au Maroc, faible voire en décroissance en Europe de l'Est.
- **Un effet de levier limité, ou alors déficit en vue** : des réflexions sont en cours pour un modèle adapté au contexte marocain mais l'application d'un ratio « généreux » pour le rapport prêt sur épargne préalable (3 à 4 contre 1,5 à 2 dans le modèle français, et 1 à 1,5 dans le modèle allemand) conduit le dispositif à être déficitaire au bout de quelques années et très déficitaire à long terme.
- **L'épargne logement est utile** : les analyses de la Banque mondiale sur de nombreux pays, dans l'Union européenne comme dans les économies en transition concluent formellement à l'intérêt de dispositifs d'épargne logement. Ceux-ci ne jouent certes pas de rôle exclusif dans le financement du logement en finançant entre le tiers et la moitié d'une acquisition. Ils peuvent jouer un rôle significatif dans l'amélioration du parc existant, car les sommes en jeu sont dans des ordres de grandeur correspondant
- **Financer 50%, 80% ou 100% ?** Il faudra trancher entre donner beaucoup à certains, au risque d'assécher le dispositif, ou un peu à tout le monde, au risque de ne pas atteindre de clientèle sociale.

- **Le modèle « ouvert » un modèle dynamique!** Le modèle « ouvert » d'épargne logement a nécessité en France un pilotage précis, selon les contraintes du marché. Il a bien fonctionné grâce à des bonifications d'intérêts lui donnant une forte attractivité dans le marché financier surtout dans des contextes d'inflation décroissante. Il a néanmoins connu des périodes difficiles quand les règles n'évoluaient pas assez vite face au marché, obligeant quelques années après son lancement à rallonger la durée de la phase d'épargne. Ce système « ouvert » a bénéficié d'une forte attractivité, ainsi à son pic de demande, la moitié des épargnants ne demandait pas de prêts immobiliers. Cette attractivité est devenue tellement forte que dans les années récentes il est devenu un outil de refinancement des autres secteurs de l'immobilier, ne jouant qu'un rôle d'appoint dans l'accession sociale.
- **Le système « ferme », un dispositif sécurisé :** Le modèle dit « fermé » des Bausparkasse a été appliqué à des degrés divers dans les pays d'Europe Centrale. Il avait été un outil important dans l'Allemagne de la reconstruction et dans un contexte d'inflation faible. Il ne semble pas que le principe de « devoir attendre son tour » ait posé un problème ou ait abouti à des durées plus longues que la période d'attente de l'épargne logement « ouverte » (4 à 5 ans). L'intérêt du dispositif fermé est qu'il est sécurisé, il ne peut pas créer des déficits récurrents, ce qui est le cas du système ouvert si tout le monde demande des prêts finançant 100% de leurs acquisitions.
- **Mais dans les deux cas un pilotage précis des taux et des bonifications ou primes.** L'épargne logement doit voir ses conditions évoluer selon l'état du marché. Cette adaptation a été régulière en France. L'exemple de la République Tchèque montre une approche inverse, la rigidité des conditions d'aide a transformé l'épargne logement en un produit d'épargne, et pas du tout un produit logement. Inversement changer les conditions de prêt en cours de contrat, comme en Slovaquie, décrédibilise un système qui a besoin de confiance.
- **Développer un financement de l'habitat ouvert à divers groupes sociaux.** Dans le débat sur le rôle de l'épargne logement, il semble nécessaire de bien savoir ce que l'on souhaite mettre en place. Une véritable épargne logement, que ce soit le modèle allemand ou français (« fermé » ou ouvert) est à la base un « crédit mutuel différé »<sup>1</sup>. Cette idée de la mutualisation est-elle à mettre en exergue dans le contexte marocain ? La possibilité de coupler plusieurs PEL dans le cadre familial, importante dans le contexte français, peut être un facteur favorable. Mais l'exemple tchèque montre qu'il faut aussi des limites pour éviter les dérives.
- **Cibler les classes modestes et moyennes ?** Dans les dispositifs mis en place en Europe, les montants initiaux sont délibérément bas, de même que les versements mensuels. Les produits proposés au Maroc semblent partir avec des conditions excluant beaucoup de ménages. Or les PEL d'un montant faible peuvent jouer un rôle dans le domaine de l'amélioration de l'habitat. Ce point n'entre pas dans le champ du développement de la production neuve, mais fait aussi partie des points évoqués dans le cadre de la politique nationale de l'habitat.

---

<sup>1</sup> Cf Lea & Renaud (1995) qui citent Thomas dans « Observateur de l'Immobilier » (1994)

- **Aide publique, confiance et consensus de place.** Des incitations d'ordre public semblent nécessaires pour lancer une épargne logement. Il faut régler le niveau d'aide, et les exemples étrangers montrent bien les limites à la fois d'une aide excessive et coûteuse et d'une absence totale d'aide. Il faut créer la confiance, proposer un dispositif simple et compréhensible par les vendeurs comme par les acheteurs. Généraliser le produit à un grand nombre d'établissements bancaires, avec des régimes d'emploi des fonds et un dispositif de contrôle peut créer une véritable dynamique chez les professionnels et auprès du public. Il faut sans doute partir de la structuration bancaire du pays, considérée à la fois comme une donnée et un atout. Le consensus de place est un argument fort pour le succès de l'épargne logement.

L'épargne logement, condition sans doute nécessaire mais non suffisante pour le développement du financement de l'habitat doit prendre sa place dans l'ensemble des éléments d'une politique nationale de l'habitat. Elle peut être mise au point en arbitrant entre les divers paramètres de l'effort en fonds publics, de l'intérêt des établissements financiers et des efforts d'épargne et de remboursements que devront faire les ménages.

## Eléments de définition d'un produit d'épargne logement

Phase épargne	Hypothèse	remarques issues des comparaisons internationales
versement initial	5000 DH	soit 2,5 SMIG. Les exemples étrangers n'indiquent pas de seuil initial aussi élevé. Les montants usuels sont de l'ordre de 0,5 * salaire minimum de référence. Un seuil élevé correspond à un ciblage vers des ménages pouvant s'engager vers l'accession. Il exclut le PEL pour l'amélioration du logement existant (version compte épargne logement)
versement mensuel	500 à 600 DH	soit 0,3 SMIG. Ce montant est une référence pour simulation. S'il devait constituer un plancher, il exclut nombre de ménages.
durée de l'épargne	3 à 5 ans	la fourchette des durées va de 4 à 6 ans pour les PEL. La version Compte Epargne Logement est plus courte 2 ans
Taux de rémunération	DAT 3 mois 5% compte sur carnet + 0,5 %	quelque soit le niveau adopté, la rémunération doit être indexée sur une référence du marché (pour éviter les dérives observées en Rep. Tchèque) avec un plancher prenant en compte l'inflation, le taux des livrets et la non liquidité du PEL
Bonification et statut fiscal	exonération des intérêts	C'est un point majeur à définir par l'Etat avec ses partenaires. Fiscalité des intérêts perçus et bonification ou prime accordées en fin d'épargne. Selon les exemples internationaux, le montant et les modalités de l'aide éventuelle conditionnent le flux de capitaux récoltés par le PEL et son utilisation pour l'habitat. Les bonifications, de 25 à 45 % doivent suivre les taux et être liées à un projet habitat

Phase prêt	Hypothèses	remarques issues des comparaisons internationales
montant du prêt	2 fois total épar. + intérêt ou int. du prêt = 1,5 fois int. de l'épargne	les exemples internationaux montrent des coefficients entre 1 et 1,5. Le coefficient 2 serait celui de référence en Tunisie (?). Il n'y a pas d'exemple de coefficient supérieur à 3. Le calcul du prêt en liant intérêt du prêt avec l'intérêt de l'épargne favorise les durées 7/8 ans, le prêt sur 15 ans est alors très réduit
durée du prêt	15 ans	les durées des prêts de type PEL/Bausparkasse sont rarement supérieurs à 15 ans
taux d'intérêt du prêt	7% = BTN 15 ans + 1,08% 9,75 épargne + 2%	ce taux d'intérêt doit être attractif par rapport au marché. Le lien à la rémunération de l'épargne est généralement recommandé. Cela oblige à distinguer des cohortes de prêts correspondant à des taux variés durant la phase épargne. Pour l'emprunteur cela peut faire 5 prêts si les taux ont bougé annuellement.
mécanismes de garantie et frais		cf nouveaux dispositifs de garantie mis en place au Maroc. Les frais prélevés pour le PEL doit être optimisés, de même que les règles de sortie et d'interruption du contrat. Des commissions raisonnables sont un bon moyen d'intéresser l'ensemble des banques au produit.
traitement fiscal	10 % revenu imposable et déductible	la déductibilité des intérêts de l'emprunt dans le cas du PEL est à étudier dans le cadre général de la fiscalité. Les exemples étrangers proposent peu de déductibilité fiscale des intérêts.

### Remarques

Autres variables à étudier :

- droit au transfert de prêt et au cumul de plans sur un projet
- analyse de la clientèle concernée : le taux de locataires varie selon les secteurs urbain/rural selon les revenus et probablement le taux d'épargne
- évolution de l'équilibre entre dépôts et prêts : prévoir un délai d'attente éventuel pour l'obtention du prêt conduit à proposer un prêt intermédiaire (système Bausparkasse)
- hypothèses à faire sur le nombre de ménages ne demandant pas le prêt, un taux de 80 à 100 % de demandeurs obligera à imposer une régulation face à la pénurie de capitaux
- la version compte épargne logement, à durée brève et contraintes légères, reste à simuler pour la perspective amélioration et extension de l'existant.











































