

Philippe Tabet, directeur général adjoint de Cafpi France

« Nous ne voyons pas de crise de l'immobilier au Maroc »

Certaines banques de la place, en collaboration avec Cafpi, le courtier en crédit immobilier, sont en train de réfléchir à de nouvelles formules de crédit.

Challenge Hebdo : vous êtes le premier courtier en crédit immobilier à avoir pris place, depuis seulement quelques mois, au Maroc. Quel bilan dressez-vous ?

Philippe Tabet : tout d'abord, nous faisons état d'une forte réceptivité des interlocuteurs vis-à-vis du courtage en crédit immobilier. Les résidents au Maroc se réjouissent du dialogue avec un interlocuteur ayant une bonne connaissance des arcanes du crédit immobilier, et capable de leur présenter des offres particulièrement attractives. Pour les résidents à l'étranger, marocains ou non, le rôle d'accompagnement prend tout son sens, le client recherchant plus un réel gain en temps et en procédures, qu'un besoin de conditions particulièrement avantageuses. Les banques, de leur côté, voient les débuts d'un métier qui a fait ses preuves en France et en Europe dont elles attendaient l'apparition au Maroc.

Les professionnels immobiliers trouvent dans Cafpi un partenaire commercial efficace et compétent pour accompagner leurs ventes dans l'intérêt financier des clients. Depuis notre démarrage effectif au mois de septembre, nous sommes en phase avec les objectifs que nous nous sommes assignés. Cela nous pousse à croire que nous aboutirons à une croissance intéressante en 2009.

C.H. : même si la crise mondiale pourrait impacter notre marché ?

P.T. : au Maroc, il y a moins de raisons de s'inquiéter car une réelle dynamique est enclenchée. Il existe un double marché : celui des nationaux mais aussi celui des étrangers. Le déficit en logement se fait encore ressentir. Le marché existe donc bel et bien.

C.H. : les banques pourraient-elles malgré tout devenir plus restrictives en matière d'octroi de crédit ?

P.T. : ce sont des messages véhiculés çà et là. C'est ce qui crée la morosité. En France par exemple, le marché a été euphorique jusqu'en 2006. Nous avons eu des moments d'excès. Nous revenons maintenant à plus de raison. Les acteurs font



« La hausse des prix sur certains segments reflète la qualité des produits »

les mêmes choses, mais différemment. Les banques proposent toujours des crédits à hauteur de 110%, des durées d'emprunt à 40 ans... mais elles le font avec plus de distinction.

C.H. : les Marocains devraient en faire de même ?

P.T. : il est fort à parier qu'on va faire les choses différemment. C'est dans ces moments que Cafpi peut davantage apporter sa touche. Au-delà de la recherche de clients à proposer aux banques en termes de volume, nous allons chercher des clients plus solvables, même si le montant du crédit est faible, pour faire accepter leur dossier auprès d'une banque donnée. Notre action de courtier, c'est aussi d'apporter des solutions pour faire correspondre les besoins des consommateurs aux propositions des banques.

C.H. : quelles sont ces nouvelles solutions ?

P.T. : à titre d'exemple, le marché d'occasion est amené à se développer. Il faudra trouver des solutions de relais. Nous sommes en train de réfléchir

avec les banques à rassembler des formules pour répondre aux besoins de la clientèle.

C.H. : Cafpi pourra-t-il se pencher sur la problématique du financement du « noir » ?

P.T. : cette spécificité du marché marocain est difficilement abordable. Nous devons d'abord intégrer et comprendre cette notion. Au vu de nos relations avec les banques, nous constatons que certaines utilisent et adaptent par exemple leurs offres en conséquence alors que d'autres ne le font pas. Nous allons essayer d'avoir des options pour chaque typologie de client. Lorsque nous assimilerons tout cela, nous pourrions être une force de propositions pour apporter des solutions.

C.H. : les promoteurs immobiliers commencent à élever leurs prix. Ne pensez-vous pas que ceci pourrait aggraver la crise psychologique déjà en place ?

P.T. : en effet, nous constatons des hausses sur certains produits, mais elles concernent des produits de qualité. En France par exemple, nous entendons dire que les prix de l'immobilier sont en train de chuter. Je peux vous assurer que du côté de Paris, les prix n'affichent pas cette tendance. C'est donc uniquement un problème de régionalisation. Nous ne pouvons pas généraliser. Ceci est valable aussi pour le cas marocain. C'est une réponse logique de l'offre et de la demande qui ne doit pas inquiéter les emprunteurs. De nouvelles formules pourraient leur être proposées pour les soulager dans le financement de leur transaction immobilière. Ceci peut être accompagné par une baisse des taux d'intérêt.

C.H. : les banques doivent-elles alors faire le premier pas ?

P.T. : ce n'est pas de leur seul ressort. Mais je pense qu'elles peuvent faire davantage. Nous avons commencé à travailler avec elles au-delà des formules de crédit en vigueur qui facilitent l'obtention de crédit. A l'image des formules ayant rencontré des succès en France (plan épargne logement...), le Maroc pourrait à son tour adopter certaines de ces formules.

Propos recueillis par Saloua Mansouri