

BILAN DE L'ACTIVITE DU FGAS POUR LA **GENERATION 2006**

1	SYNTHESE DES OPERATIONS GARANTIES EN METROPOLE POUR LA	
	GENERATION 2006.....	2
2	BILAN STATISTIQUE DES PRETS GARANTIS EN METROPOLE POUR LA	
	GENERATION 2006.....	15
2.1	LES PAS DE LA GENERATION 2006	15
2.2	LES PRÊTS A 0% GARANTIS DE LA GENERATION 2006.....	34
3	BILAN STATISTIQUE DES PRETS GARANTIS DANS LES DEPARTEMENTS	
	D'OUTRE MER POUR LA GENERATION 2006	47
3.1	PAS DOM DE LA GENERATION 2006	47
3.2	PTZ DOM GARANTIS DE LA GENERATION 2006	48
4	ANNEXES.....	50

1 SYNTHÈSE DES OPÉRATIONS GARANTIES EN METROPOLE POUR LA GÉNÉRATION 2006

65 211 opérations financées à l'aide de prêts garantis pour la génération 2006¹

Avertissement :

En vertu de l'accord intervenu entre l'Etat et les établissements de crédit consécutif à la liquidation de l'actif du FGAS à la fin de l'année 2005, la génération 2006 se voit conférer un statut particulier. Elle est en effet composée des prêts garantis mis en force en 2006 mais aussi des prêts simplement émis au cours de cette année (les générations précédentes étaient composées des seuls prêts mis en force au cours de l'année de rattachement).

Ce statut particulier de la génération 2006 se traduit par une augmentation sensible des effectifs en comparaison des générations précédentes, les données en proportion ou en moyenne demeurant toutefois stables.

Le présent bilan suit l'évolution de la notion de génération au sens conventionnel, ne serait-ce que parce que sur le plan du risque, la génération 2006 sera traitée comme les générations de l'ancien FGAS, c'est à dire que l'Etat assumera seul le coût des sinistres (hormis les cas où la sinistralité entrera dans la zone de malus).

A deux séries d'exceptions près:

¹ Estimations : le système d'information du FGAS ne permettant pas de relier entre elles les déclarations de PAS et de PTZG, les données relatives à une même opération financée par deux prêts garantis (un PAS et un PTZG) sont reconstituées en exploitant la base des prêts à 0% déclarés garantis avec un PAS comme prêt principal, avec un redressement sur le nombre de prêts à 0% réellement garantis au FGAS. Par ailleurs, certains établissements font deux déclarations distinctes à la SGFGAS lorsque le prêt PAS est à taux révisable avec une partie fixe (prêt mixte), ce qui a pour effet d'augmenter artificiellement le nombre de prêts dans le système d'information, et par voie de conséquence la production des établissements concernés.

-
- 1) *Pour les évolutions en volume, les évolutions des mises en force, seules pertinentes pour une comparaison avec les générations antérieures, sont indiquées en italique*
 - 2) *dans les autres cas, une étude parallèle portant sur les seuls prêts garantis mis en force en 2006, a été réalisée en interne. Seules les différences significatives relevées à l'occasion de cette étude sont mentionnées en italique dans le texte.*

Le nombre d'opérations financées avec un prêt garanti dépasse en 2006 65 000² unités. *En ne considérant que les mises en force intervenues avant le 31/12/2006, le nombre d'opérations garanties est en baisse de 20% et atteint 52 400.* Depuis 1993, le total cumulé avoisine 800 000 opérations, soit plus de 1 240 000 prêts garantis mis en force pour un montant prêté total de 56 milliards d'euros.

Nombre d'opérations garanties	Avec prêt à 0% garanti	Sans prêt à 0% garanti	Ensemble
Avec PAS	42 297	19 713	62 010
Sans PAS	3 201	-	3 201
Ensemble	45 498	19 713	65 211

La proportion d'opérations avec PAS et PTZ garanti est toujours dominante et poursuit sa croissance (65% en 2006, contre 60% en 2005 et 51% en 2004). Cette hausse se fait aux dépens des opérations financées par un PAS seul qui ne représentent plus que 30% en 2006 (soit 6 points de moins par rapport à 2005) alors que les opérations avec un PTZ garanti et sans PAS restent marginales mais continuent de gagner en proportion et atteignent désormais 5% des opérations garanties (+1 point). *Les mêmes constats sont valables pour les seules mises en force de l'année 2006.*

Dans ce bilan de la génération 2006, **la mention prêts à 0% désignera les Nouveaux Prêts à 0%** (extension du PTZ à l'ancien sans quotité de travaux).

² Le bilan statistique 2006 étant rédigé à partir de la base de données actualisée en 2007, les résultats affichés pour les années précédentes peuvent différer légèrement de ceux qui ont été publiés en juillet 2006 dans le cadre du Bilan statistique du FGAS en 2005.

➤ **Logement neuf**

En 2006, les logements neufs représentent 56% des opérations garanties par le FGAS, soit 2 points de plus qu'en 2005, mais de toute façon largement inférieur à la proportion du neuf du temps de l'ancien dispositif de PTZ lorsque celle ci représentait environ deux-tiers de l'ensemble de la production garantie. Ce secteur comptabilise en 2006, 36 720 opérations financées à 70% par un PTZ garanti associé à un PAS. *Sur les seules mises en force de l'année 2006, la proportion du neuf est plus faible (52%) avec 27 000 opérations. Cette différence provient certainement du délai moyen du déblocage des fonds (donc de la mise en force) plus long pour des opérations dans le neuf, comparativement à l'ancien. Ainsi les mises en force intervenues au-delà du 31/12/2006 concernent proportionnellement plus les opérations dans le neuf.*

Opérations neuves garanties	Nombre	Montant moyen opération (€)
PAS avec Prêt à 0%	25 553	140 800 €
PAS sans Prêt à 0%	10 112	164 000 €
Prêt à 0% sans PAS	1 055	142 200 €
Ensemble	36 720	147 300 €
<i>Rappel : ensemble prêts à 0% mis en force dans le neuf</i>	<i>77 140</i>	<i>144 800 €</i>

Le montant moyen de l'opération dans le neuf est de 147 300 €, soit 9% de plus en un an. Il demeure plus élevé dans le secteur du neuf que dans celui de l'ancien. *S'agissant des seules mises en force de l'année 2006, le coût moyen d'opération est plus faible de 2 000 €, tandis que le coût des opérations les plus récentes, financées par des prêts non encore mis en force, est à l'inverse plus élevé.*

➤ **Acquisition avec amélioration**³

L'acquisition-amélioration représente 6 974 opérations soit 11% de l'ensemble (-2 points par rapport à 2005). Ces presque 7 000 opérations se répartissent à 62% pour un financement PTZG+PAS, à 34% pour un PAS seul et à 4% pour un PTZG seul (contre respectivement 47%, 47% et 7% en 2005). *En ne conservant que les mises en force intervenues avant le 31/12/2006, le nombre d'opérations garanties dans ce type d'opération est de 6 200. Les proportions listées ci-avant restent valables.*

Opérations d'acquisition amélioration garanties	Nombre	Montant moyen opération (€)
PAS avec Prêt à 0%	4 337	125 200 €
PAS sans Prêt à 0%	2 361	126 100 €
Prêt à 0% sans PAS	276	112 400 €
Ensemble	6 974	125 000 €
<i>Rappel : ensemble Prêts à 0% mis en force acquisition-amélioration</i>	<i>40 865</i>	<i>117 800 €</i>

Le coût moyen de l'opération dans l'acquisition amélioration augmente de 7% par rapport à 2005 et atteint 125 000 € en 2006. Cette hausse plus faible que dans le neuf accroît légèrement l'écart entre ces 2 catégories, le montant d'opération dans le neuf étant désormais supérieur de 22 300 € à celui dans l'acquisition amélioration. *S'agissant des seules mises en force de l'année 2006, l'évolution du coût moyen d'opération est similaire à celle de la génération 2006.*

³ La répartition des effectifs entre acquisition-amélioration et acquisition seule étant brouillée à la suite d'erreurs commises par certains établissements de crédit dans leurs déclarations de prêts garantis, les effectifs de ces deux catégories ont été redressés au prorata de la répartition des prêts à 0% garantis déclarés dans le système d'information spécifique au PTZ.

➤ **Autres opérations dans l'ancien**

Les acquisitions seules représentent en 2006 19 932 opérations soit 31% de l'ensemble des opérations garanties (soit 1 point de plus qu'en 2005), dont 62% sont financées par un PAS et un PTZG, 28% par un PAS seul et 9% par un PTZG seul (contre respectivement 49%, 45% et 6% en 2005). *En ne considérant que les mises en force intervenues en 2006, les acquisitions seules représentent 17 714 opérations soit 34% des opérations garanties.*

Les opérations d'amélioration seule représentent 2% des opérations garanties, soit une baisse de 1 point par rapport à 2005, *3% pour les seules mises en force de 2006.*

Autres opérations garanties		Nombre	Montant moyen (€)
Acquisition seule	PAS avec Prêt à 0%	12 408	135 100 €
	PAS sans Prêt à 0%	5 655	202 500 €
	Prêt à 0% sans PAS	1 869	130 300 €
	Ensemble	19 932	153 800 €
	<i>Rappel : ensemble PTZ mis en force en acquisition seule</i>	<i>112 450</i>	<i>139 500 €</i>
Amélioration seule		1 584	119 200 €

Le montant moyen d'opération est en hausse de 20% pour l'acquisition seule et atteint 153 800 €. S'agissant de l'amélioration seule, le montant moyen d'opération continue son augmentation et atteint 119 200 € (soit 12% de plus qu'en 2005).

➤ Caractéristiques des emprunteurs

L'étude du revenu mensuel⁴ moyen de l'année N par type d'opération fait ressortir les statistiques suivantes :

Revenu mensuel moyen des emprunteurs bénéficiant de prêts garantis (PAS+PTZG) (€)	Neuf	Acquisition - amélioration	Acquisition seule	Ensemble
2005	2 116 €	1 945 €	1 918 €	2 030 €
2006	2 139 €	1 756 €	1 559 €	1 934 €
Rappel : ensemble PTZ mis en force en 2006	2 300 €	2 100 €	2 200 €	2 200 €

S'agissant du revenu mensuel moyen des emprunteurs dans le neuf, il atteint un niveau similaire aux années 2003 à 2005 (2 116€). Le revenu mensuel moyen reste supérieur dans le neuf, comparativement à l'ancien. Le revenu mensuel moyen des ménages réalisant des opérations garanties dans le neuf est de 160 euros en moyenne plus faible que celui des ménages accédant avec un prêt à 0% dans le neuf (2 300 €) compte tenu des plafonds de ressources des PAS qui restent inférieurs à ceux des prêts à 0%. *Les conclusions restent valables si on considère seulement les PAS mis en force au 31 décembre 2006.*

Dans le secteur du neuf et tout comme l'année passée, la hausse du montant moyen d'opération et la baisse du revenu augmentent le poids financier de ces opérations pour les ménages, et ceci quelle que soit la combinaison de prêts concourant au financement de l'opération garantie : désormais l'opération garantie par le FGAS dans le neuf équivaut en moyenne à 6 ans et 2 mois de revenu, soit 10 mois de plus qu'en 2005 (ratio plus faible pour les PTZG seuls à 5 ans et 9 mois et plus élevé pour les PAS seuls avec 6 ans et 7 mois). *Ce constat est similaire sur les seuls prêts mis en force en 2006.*

⁴ Le calcul du revenu mensuel moyen de l'année N a été effectué, de fait, sur un échantillon de taille relativement réduite (seulement 30% des déclarations), en raison du caractère facultatif de cette variable dans la base FGAS. Il y a toutefois lieu de faire remarquer qu'on observe également une évolution à la baisse du revenu fiscal de référence entre 2005 et 2006 mais dans une moindre proportion puisqu'elle est d'un peu moins de 1%

Equivalent en années de revenu du coût de l'opération pour un logement neuf

Opérations neuves	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PAS avec Prêt à 0%	4.4	4.5	4.5	4.7	5.0	5.3	6.0
PAS sans Prêt à 0%	4.6	4.9	5.1	5.2	5.5	5.7	6.7
Prêt à 0% sans PAS	4.4	4.7	4.4	4.4	4.4	4.8	5.9
Ensemble	4.4	4.6	4.6	4.8	5.1	5.4	6.2
<i>Rappel : ensemble prêts à 0% mis en force dans le neuf</i>	4.1	4.2	4.3	4.5	4.7	5.1	5.2

Le revenu mensuel moyen diminue de 9.7% par rapport à 2005 dans l'acquisition avec amélioration. Il est par ailleurs sensiblement inférieur à celui relatif à l'ensemble des PTZ (1 756 € contre 2 100 €). *De la même manière, sur les seules mises en force de l'année 2006, le revenu mensuel suit la même tendance.*

Le ratio du coût moyen de l'opération sur le revenu moyen continue d'augmenter en 2006 dans l'acquisition amélioration et atteint 6 années en moyenne (soit 1 an de plus qu'en 2005). Cet accroissement du ratio s'explique non seulement par la hausse du montant moyen d'opération mais encore et surtout par la baisse du revenu moyen. Cette augmentation est plus marquée pour les opérations financées par un PAS sans Prêt à 0% (6 années et 2 mois). *En s'en tenant aux prêts mis en force au 31/12/2006, il n'y a pas de différence significative.*

Equivalent en années du coût de l'opération (acquisition avec amélioration) garantie.

Opérations d'acquisition-amélioration garanties	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
PAS avec Prêt à 0%	3.9	3.9	4.0	4.3	4.6	5.1	5.9
PAS sans Prêt à 0%	2.9	3.4	4.1	4.2	4.5	5.0	6.2
Prêt à 0% sans PAS	3.6	3.9	3.7	3.7	4.2	4.3	4.9
Ensemble	3.7	3.8	4.0	4.2	4.6	5.0	6.0
<i>Rappel : ensemble prêts à 0% mis en force en acquisition amélioration</i>	3.3	3.3	3.4	3.6	3.9	4.5	4.6

Enfin, le revenu mensuel moyen des ménages en 2005 est en baisse de 18.7% dans l'acquisition seule.

Comme pour les acquisitions avec amélioration, la diminution du revenu doublée par la montée des prix moyens d'opération dans ces secteurs entraîne une forte hausse du ratio du coût moyen de l'opération sur le revenu moyen qui atteint 7 années et 5 mois de revenus dans l'acquisition seule.

Sur les seules mises en force de l'année 2006, les résultats relatifs aux coût moyen d'opération, revenu mensuel moyen et coût moyen de l'opération en année de revenus, demeurent inchangés.

Equivalent en années du coût de l'opération (acquisition ou amélioration) garantie

<u>Autres opérations</u> <u>garanties</u>		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Acquisition seule	PAS avec Prêt à 0%						5.7	6.7
	PAS sans Prêt à 0%	4.3	4.7	4.6	4.8	5.3	5.9	8.8
	Prêt à 0% sans PAS						4.9	6.7
	Ensemble						5.7	7.4
	<i>Rappel : ensemble PTZ mis en force en acquisition seule</i>						5.1	5.3

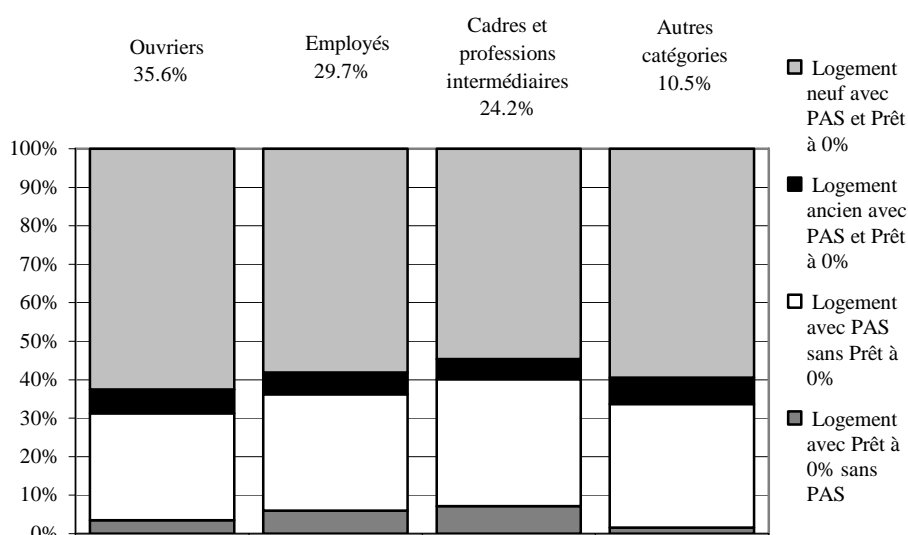
Il n'y a pas de changements marquants par rapport à l'année précédente dans la répartition par CSP des emprunteurs. Les ouvriers représentent 36% de l'ensemble des emprunteurs (38% pour les opérations financées par un PAS et un PTZG et 25% pour les opérations financées par un PTZG seul), les employés 30% (36% pour les opérations financées par un PTZG seul). Les cadres et professions intermédiaires ont une proportion de près d'un quart de l'ensemble (avec une proportion plus forte pour les opérations financées par un PTZG seul à 35%). *En réduisant la génération 2006 aux seules mises en force de l'année 2006, les résultats selon la CSP de l'emprunteur ne font pas ressortir de différence significative.*

En croisant avec le type d'acquisition, les ouvriers investissent relativement plus dans le neuf (64% contre 58% pour l'ensemble) et moins dans l'acquisition et amélioration seule (respectivement 23% et 1.8% contre 29% et 2.5% pour l'ensemble). S'agissant des employés

et des cadres et professions intermédiaires, ils accèdent relativement plus souvent dans l'acquisition seule (respectivement 33% et 31% contre 29% pour l'ensemble). Les autres CSP sont proportionnellement plus présentes dans les secteurs de l'acquisition-amélioration et de l'amélioration (respectivement 13% et 4% contre 11% et 2.5% pour l'ensemble) mais moins présentes dans le secteur du neuf (53% contre 58% pour l'ensemble).

Les opérations financées par un PAS et un PTZ garanti sont majoritaires (de 60% pour les cadres et professions intermédiaires à 69% pour les ouvriers) quelle que soit la CSP de l'emprunteur.

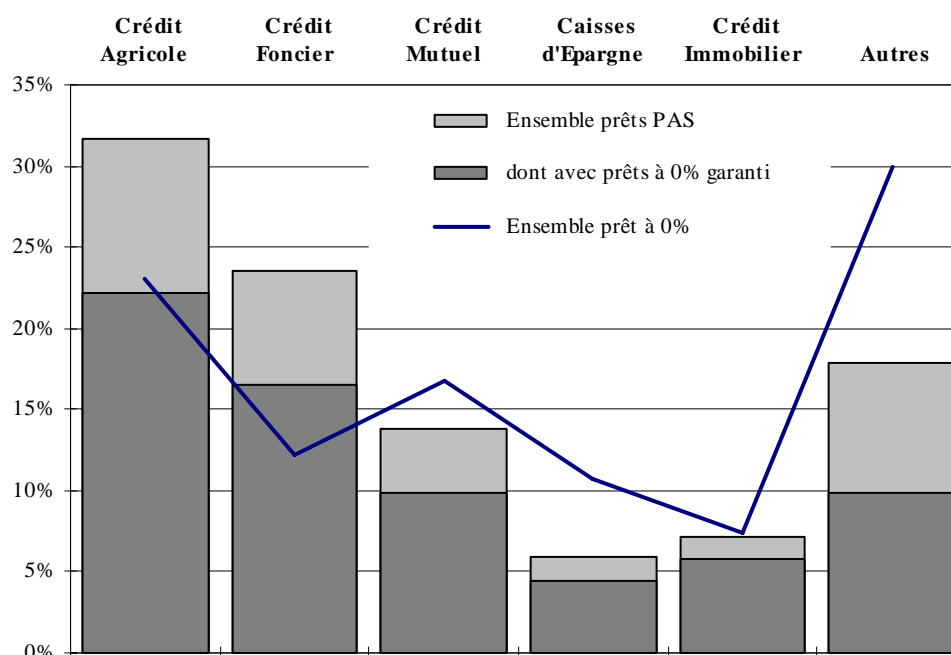
Répartition des opérations garanties par catégorie socioprofessionnelle et type de financement de l'opération



➤ **Etablissements de Crédit**

Le Crédit Agricole, malgré une légère baisse en 2006, demeure le principal réseau distributeur avec 32% des opérations garanties (34% en 2005). Cette diminution se fait essentiellement au profit du Crédit Foncier qui gagne 6 points par rapport à 2005. Les autres principaux réseaux conservent leur part de marché. *Ces remarques restent valables si l'on ne conserve que les mises en force de l'année 2006.*

Répartition par réseau des opérations garanties et de l'ensemble des PTZ (garantis ou non) selon le financement de l'opération.



Le graphique ci-dessus montre que le Crédit Agricole est le plus gros distributeur de PAS, de PTZG associés à un PAS et également de PTZ (garantis ou non). Le Crédit Foncier garde sa deuxième place en part de marché pour les prêts garantis, mais se place derrière le Crédit mutuel pour la distribution de PTZ. On constate que les établissements de crédit regroupés au sein de la catégorie « Autres » c'est-à-dire le Crédit Lyonnais, le groupe CIC, les Banques Populaires, la Société Générale, le Crédit du Nord, BNP Paribas, l'UCB, distribuent 30% des PTZ, mais relativement moins de prêts garantis (moins de 20%).

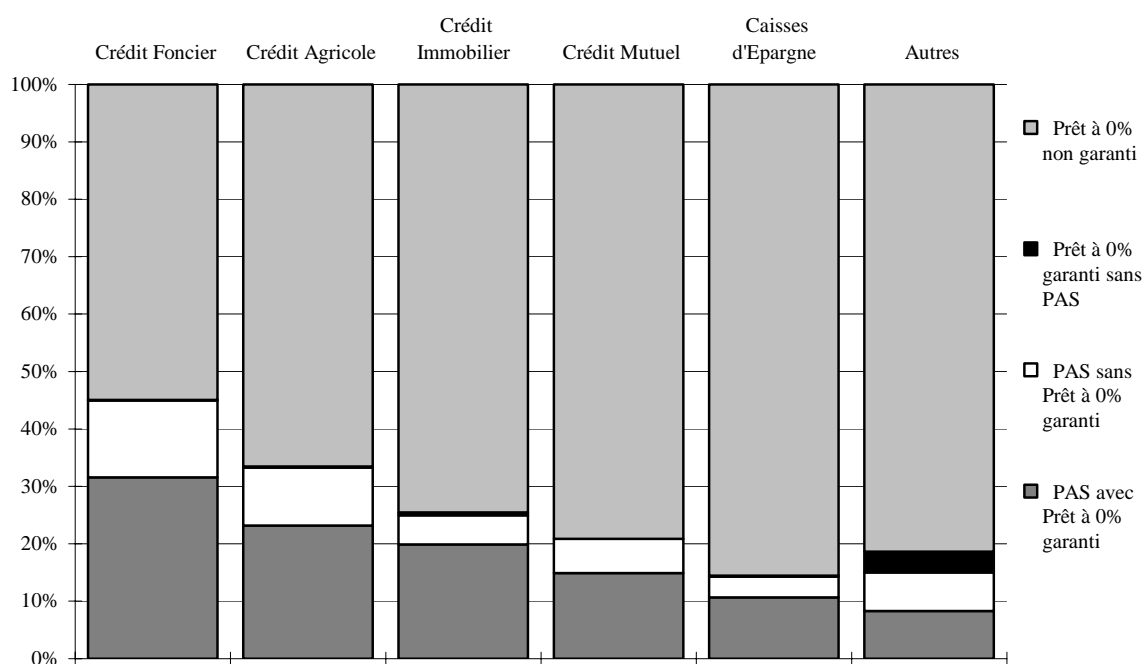
Pour mesurer l'évolution dans le temps et par réseau du poids relatif des opérations garanties par le FGAS (à savoir PAS ou prêt à 0% garanti), ces opérations ont été rapportées à l'ensemble des opérations financées par des prêts réglementés et enregistrées à la SGFGAS (donc y compris les prêts à 0% non garantis par le FGAS). En calculant cet indicateur pour chaque réseau depuis 1996 le classement suivant est obtenu :

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Crédit Foncier	80%	66%	64%	66%	47%	55%	62%	62%	54%	37%	45%
Crédit Agricole	52%	55%	58%	57%	57%	49%	58%	59%	57%	35%	33%
Ensemble	50%	50%	52%	53%	48%	46%	52%	52%	48%	26%	26%
Crédit Immobilier	75%	73%	74%	73%	61%	57%	43%	38%	29%	21%	25%
Crédit Mutuel	47%	47%	49%	49%	46%	45%	53%	53%	46%	22%	21%
Autres	20%	23%	29%	36%	30%	32%	42%	47%	45%	22%	19%
Caisses d'Epargne	40%	42%	43%	46%	44%	40%	47%	45%	37%	16%	14%

Le tableau ci-dessus permet de constater que la part de la production garantie, qui baisse depuis l'an 2000 se stabilise en 2006, après avoir chuté pour tous les établissements en 2005 (-22 points dans l'ensemble) en raison du doublement de la production de nouveaux prêts à 0% du fait de l'ouverture à l'ancien sans travaux, et qui sont très majoritairement non garantis. Le Crédit Foncier et le Crédit Agricole restent les établissements qui ont le plus recouru à la garantie FGAS avec une part garantie de respectivement 45% et 33% (respectivement 37% et 35% en 2005). Pour tous les autres groupes bancaires, la part des prêts garantis dans leur production de prêts réglementés est inférieure ou égale à 25%, soit au mieux un quart. *En ôtant de la génération 2006 les prêts seulement émis et non mis en force au 31/12/2006, les résultats obtenus restent similaires.*

Le graphique suivant montre que le PTZ non-garanti est toujours privilégié par la totalité des établissements de crédit en 2006. *De la même manière, l'analyse limitée aux seules mises en force intervenues en 2006 conduit aux mêmes résultats.*

Répartition par type de prêts pour les principaux réseaux



Dans la catégorie autres, sont représentés : Le Crédit Lyonnais, CIC, BNP Paribas, UCB, Société Générale et Banques Populaires.

2 BILAN STATISTIQUE DES PRETS

GARANTIS EN METROPOLE POUR LA

GENERATION 2006¹

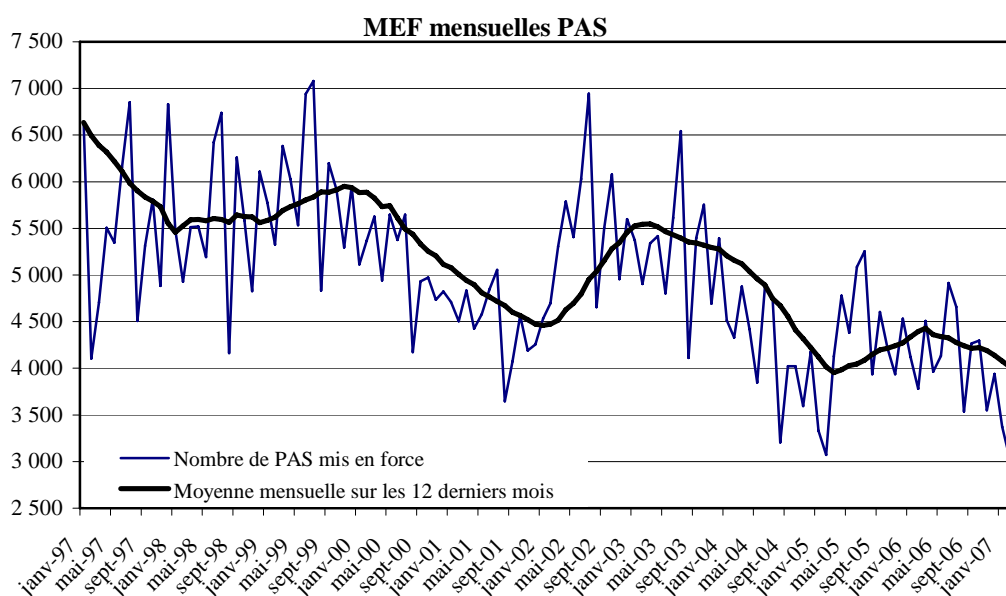
2.1 LES PAS DE LA GENERATION 2006

La génération 2006 compte 62 010 PAS métropolitains pour un montant prêté global de 5.7 milliards d'euros. Fin 2006, le FGAS comptait 775 680 PAS Métropole pour un montant total de crédits de 48.7 milliards d'euros (informations parvenues à la SGFGAS au 31 mars 2007).

Génération	Nombre de prêts	Montant garanti (M€)
1993	8 837	342.2
1994	39 380	1 553.1
1995	36 445	1 493.8
1996	78 645	3 435.7
1997	66 642	3 181.7
1998	66 731	3 529.4
1999	71 256	4 209.6
2000	61 351	3 710.3
2001	53 678	3 422.0
2002	65 485	4 679.7
2003	63 332	4 881.9
2004	50 633	4 111.4
2005	51 255	4 425.0
2006	62 010	5 675.8
Total	775 680	48 652

¹ Le bilan statistique 2006 étant rédigé à partir de la base de données actualisée en 2007, les résultats affichés pour les années précédentes peuvent différer légèrement de ceux qui ont été publiés en juillet 2006 dans le cadre du Bilan statistique du FGAS en 2005.

Après avoir connu un pic en 2002 avec 65 500 PAS, le nombre des mises en force a décliné jusqu'en 2004 (50 700) et l'année 2005 interrompt cette baisse avec une légère reprise des déclarations. La hausse importante constatée en 2006 s'explique intégralement par la définition particulière de la génération 2006 qui englobe aussi les PAS simplement émis. *En effet, seulement 49 668 unités (soit -3% en un an) pour un montant prêté de 4 633€ (+5%), appartenant à la génération 2006 ont été mises en force au 31/12/2006.*



La moyenne mensuelle en 2006 est de 4 139 prêts PAS mis en force (contre 4 271 en 2005) avec un maximum de 4 915 en juillet. Cette statistique ne tient, en revanche, pas compte des PAS mis en force au-delà du 31/12/2006 et qui viennent s'ajouter à la génération 2006.

En 2006, le montant moyen d'un PAS est de 91 500 €(+6% par rapport à 2005) pour financer une opération en moyenne de 143 500 €(soit +9% par rapport à 2005), et donc une quotité de financement qui continue de baisser à 64% contre 65% en 2005, 66% en 2004 et 67% en 2003. *En ne conservant que les mises en force intervenues avant le 31/12/2006, le montant moyen du PAS est encore plus élevé et atteint 93 300 €. Le montant moyen d'opération augmentant dans les mêmes proportions que l'ensemble de la génération 2006, la quotité se stabilise par rapport à 2005 à 65%.*

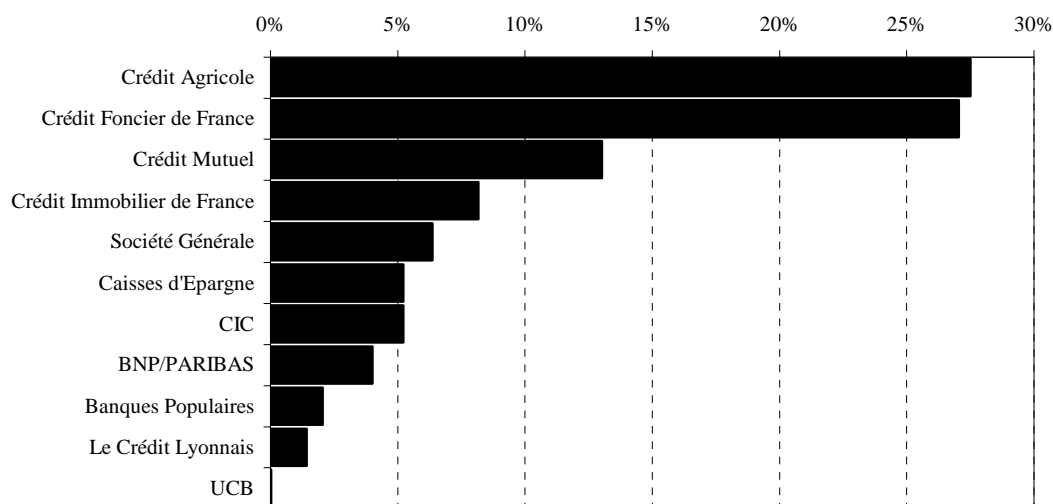
Par ailleurs, les emprunteurs ont un revenu mensuel moyen de 1 930 €(soit une baisse de 5% par rapport à 2005), c'est le niveau historiquement bas atteint depuis 2002 inclus. *En ôtant les*

mises en force intervenues après le 31/12/2006, la baisse sensible du revenu reste toujours vraie.

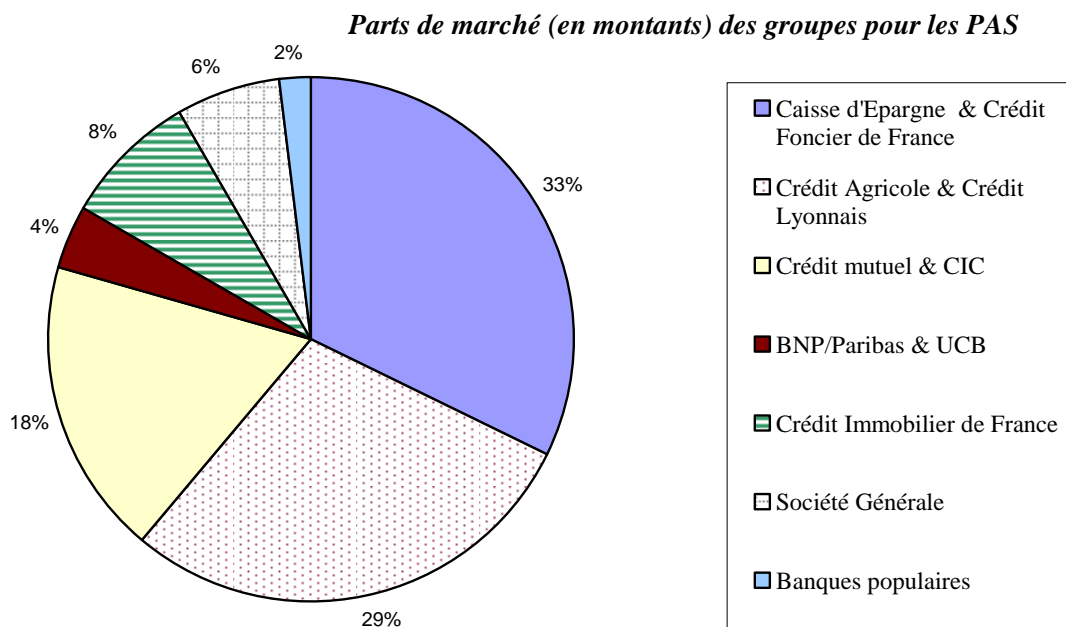
Répartition des PAS par établissements

Mise à part une nette augmentation de la part de marché du Crédit Foncier de France qui passe de 21% à 27% de 2005 à 2006 (au détriment de la majorité des autres groupes), une relative homogénéité est observée dans l'évolution des mises en force de PAS selon les établissements de crédits en 2006. Le Crédit Agricole demeure le premier distributeur de prêts PAS avec une part de marché de 28% (similaire à 2005) mais partage dorénavant son rang avec le Crédit Foncier. Ces deux établissements distribuent à eux seuls plus de la moitié de la production si on considère les montants prêtés. Une autre évolution remarquable cette année est la hausse de la part de marché du Crédit Immobilier qui devient le 4^{ème} réseau distributeur derrière le Crédit Mutuel. *Sur les seules mises en force de l'année 2006, la hausse de la part de marché du Crédit Foncier est moins forte : +4 points à 25%.*

Parts de marché (en montants) des établissements de crédit



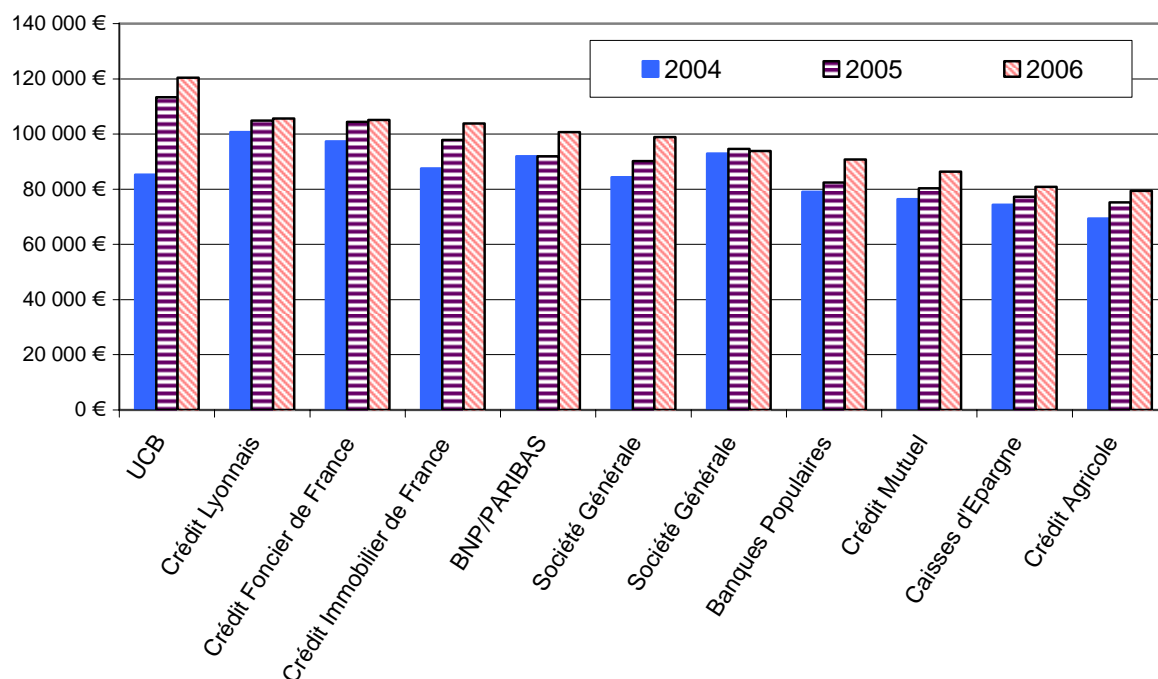
Ci-dessous sont présentées les parts de marché (en montants) par groupe, par ordre décroissant dans le sens des aiguilles d'une montre :



Le groupe constitué des Caisses d'Epargne et du Crédit Foncier distribue 33% des PAS (soit 6 points de mieux par rapport à 2005) contre 29% pour le groupement composé du Crédit Agricole et Le Crédit Lyonnais qui perd 4 points. La part de marché du groupe Crédit Mutuel/CIC gagne 1 point avec 18% de PAS distribués en France métropolitaine. *Tout comme pour le paragraphe précédent, si seules les mises en forces de l'année 2006 sont comptabilisées, la principale différence provient de la part moins importante du groupe Caisses d'Epargne et Crédit Foncier (seulement 30%).*

Le montant moyen d'un PAS varie de 105 600 € pour Le Crédit Lyonnais (voire même 120 400 € pour UCB, ce montant étant à relativiser compte tenu de la faiblesse en effectif) à 79 300 € pour le Crédit Agricole. Il est en augmentation de 6% par rapport à l'année précédente, hausse constatée pour l'ensemble des établissements (de +1% pour Le Crédit Lyonnais et le Crédit Foncier à +10% pour la Société Générale) à l'exception de BNP Paribas (-1%). Cinq établissements ont désormais, en 2006, un montant prêté moyen supérieur à 100 000 €, le Crédit Agricole et la Caisse d'Epargne conservant un montant moyen de PAS inférieur ou égal à 80 000 €. *L'élimination de la génération 2006 des prêts non mis en force au 31/12/2006, n'entraîne pas de changements significatifs des observations précédentes.*

Montant moyen d'un prêt PAS par établissement de Crédit



Répartition géographique des PAS

La structure régionale des mises en force de PAS en 2006 est stable par rapport à 2005.

La région Rhône-Alpes reste la région où le PAS est le plus distribué avec près de 9 000 en 2006, soit 15% du territoire national. Les 3 autres régions importantes par leur production que sont les Pays de Loire, l'Île de France et la Bretagne représentent respectivement 14%, 10% et 10% de l'ensemble des PAS distribués au titre de la génération 2006. Les baisses, en proportion, les plus sensibles sont observées pour la Franche Comté et la Champagne qui ont une part respective de 2% et 1%. *Les seules mises force de l'année 2006 ne font pas apparaître de différence significative par rapport aux observations constatées.*

En 2006, les régions Rhône-Alpes, Pays de la Loire, Île de France et Bretagne cumulées représentent 48% de l'ensemble des PAS (stable depuis 2004).

Evolution des PAS mis en force par région en 2006

Région	Effectifs	Part de la région
Alsace	772	1,2%
Aquitaine	3 485	5,6%
Auvergne	1 472	2,4%
Basse Normandie	1 641	2,6%
Bourgogne	1 817	2,9%
Bretagne	5 875	9,5%
Centre	3 222	5,2%
Champagne	667	1,1%
Corse	336	0,5%
Franche Comté	1 032	1,7%
Haute Normandie	1 687	2,7%
Ile de France	6 211	10,0%
Languedoc Roussillon	2 830	4,6%
Limousin	593	1,0%
Lorraine	1 356	2,2%
Midi Pyrénées	2 824	4,6%
Nord	1 864	3,0%
Pays de la Loire	8 601	13,9%
Picardie	1 623	2,6%
Poitou Charentes	2 358	3,8%
Provence Côte d'Azur	2 773	4,5%
Rhône Alpes	8 971	14,5%
Ensemble	62 010	100%

La répartition géographique pour les montants est sensiblement la même que celle observée pour les effectifs, à l'exception de l'Île de France qui perd 3 points au profit des Pays de la Loire (+2 points) et de la Bretagne (+1 point).

Quant au prêt moyen, il est considérablement différent d'une région à l'autre, allant de 71 235 € en Auvergne jusqu'à atteindre 116 479 € en Île de France. Le coût moyen des opérations varie de 119 238 € dans le Limousin à 162 079 € en Île de France.

En isolant les seules mises en force intervenues avant le 31/12/2006, les différentes observations selon les régions sont conservées.

Caractéristiques des opérations

Le montant moyen de l'opération est de 143 500 € pour la génération 2006, soit une augmentation de 9% en un an. *Ce montant est similaire sur les seules mises en force intervenues avant le 31/12/2006.*

La répartition des prêts en fonction du type d'acquisition a été bouleversée en 2005 suite à la mise en place du Nouveau Prêt à 0%, le neuf ayant décliné de 12 points cette année-là au profit de l'ensemble des autres types d'opérations. L'étude de la génération 2006 voit le neuf gagner légèrement en proportion et repasser à 58% au détriment du reste. La hausse en effectif constatée entre 2005 et 2006, en raison du caractère particulier de la génération 2006, est plus marquée dans le neuf et, à l'inverse, se ressent moins dans l'acquisition avec amélioration. *En raisonnant sur les mises en forces intervenues jusqu'au 31/12/2006, la part du neuf est nettement moins importante à 53%, au profit de l'acquisition amélioration à 12% et de l'acquisition seule à 32%. Cette différence provient certainement du délai moyen du déblocage des fonds (donc de la mise en force) plus long pour des opérations dans le neuf, comparativement à l'ancien, ainsi les mises en force intervenues au-delà du 31/12/2006 concernent proportionnellement plus les opérations dans le neuf.*

Structure de répartition des PAS mis en force par type d'opération

	2004		2005		2006		Evolution	
							04/05	05/06
Construction ou acquisition d'un logement neuf	33 749	66.7%	28 103	54.8%	35 665	57.5%	-16.7%	26.9%
Acquisition avec amélioration	4 272	8.4%	6 293	12.3%	6 698	10.8%	47.3%	6.4%
Acquisition sans amélioration	11 816	23.3%	15 382	30.0%	18 063	29.1%	30.2%	17.4%
Amélioration	796	1.6%	1 477	2.9%	1 584	2.6%	85.6%	7.2%
Ensemble	50 633	100%	51 255	100%	62 010	100%	1.2%	21.0%

D'après l'annexe – 3, le montant moyen d'opération augmente globalement de manière similaire quelque soit le type d'acquisition (de +7% pour l'acquisition amélioration à +12% pour l'amélioration seule). Ainsi, le neuf demeure la catégorie la plus chère avec 147 400 € en 2006, suivi de très près par l'acquisition seule à 144 900 €. Les acquisitions avec amélioration et l'amélioration seule ont un montant moyen d'opération respectif de 125 500 € et 119 200 €.

S'agissant de la différenciation selon l'Île de France et la province, l'augmentation en effectif entre 2005 et 2006 est légèrement moins franche dans l'Île de France (+18% contre +22% en

province). En revanche, concernant la répartition des opérations selon le type d'acquisition, les mêmes observations que par le passé sont valables. C'est-à-dire qu'en Île de France, les acquéreurs se tournent aux deux tiers vers l'ancien alors qu'en province, près de deux tiers des opérations sont effectuées dans le neuf. *En prenant les PAS mis en force jusqu'au 31/12/2006, l'ensemble des observations constatées précédemment et celles qui suivent selon l'Île de France et la province, restent valables.*

Structure des PAS mis en force par zone et par type d'opération en 2006

	Île-de-France		Province		Ensemble	
Construction ou acquisition d'un logement neuf	1 924	31.0%	33 741	60.5%	35 665	57.5%
Acquisition avec amélioration	301	4.8%	6 397	11.5%	6 698	10.8%
Acquisition sans amélioration	3 592	57.8%	14 471	25.9%	18 063	29.1%
Amélioration	394	6.3%	1 190	2.1%	1 584	2.6%
Ensemble	6 211	100%	55 799	100%	62 010	100%

Le coût moyen d'opération et le montant moyen de PAS demeurent nettement plus importants en Île de France qu'en province respectivement de 23% et de 31%. Concernant l'évolution de 2005 à 2006 en Île de France, le montant moyen d'opération augmente de 8% dans l'ensemble. Cette hausse est plus faible dans l'amélioration seule avec 3.3%. S'agissant du montant moyen du PAS, il augmente de 3.7% dans l'ensemble. Cependant, une baisse est observée dans l'amélioration seule (-2.3%) et une stabilisation dans le neuf. En Province, le montant moyen d'opération augmente de manière similaire à l'Île de France (+8.8%), hausse plus sensible dans l'amélioration seule (+14.9%). S'agissant du montant moyen du PAS, il augmente de 6.4% en un an, hausse là-aussi plus importante dans l'amélioration seule avec +14.4%.

Coût moyen d'opération et montant du PAS par Zone d'opération en 2006

	Ile-de-France		Province		Ensemble	
	Opération	PAS	Opération	PAS	Opération	PAS
Construction ou acquisition d'un logement neuf	193 954	129 113	144 929	89 846	147 363	91 965
Acquisition avec amélioration	166 201	103 779	123 604	80 946	125 505	81 972
Acquisition sans amélioration	163 334	112 636	140 474	91 100	144 915	95 383
Amélioration	159 214	99 532	106 110	71 167	119 174	78 222
Ensemble	172 316	116 479	140 487	88 753	143 544	91 530

La baisse de la quotité (-1.6 points pour l'ensemble de PAS de la génération 2006) est plus importante en Île de France (-3 points) mais elle y demeure plus élevée qu'en province sauf pour l'acquisition amélioration (-3 points qu'en province) et l'amélioration seule (-4.5 points qu'en province).

En distinguant par type d'opération, il s'avère que la baisse de la quotité du PAS est plus importante dans le neuf aussi bien en Île de France (-6 points) qu'en province (-2.5 points). Elle est revanche en hausse dans l'amélioration seule (+1 point) en province uniquement.

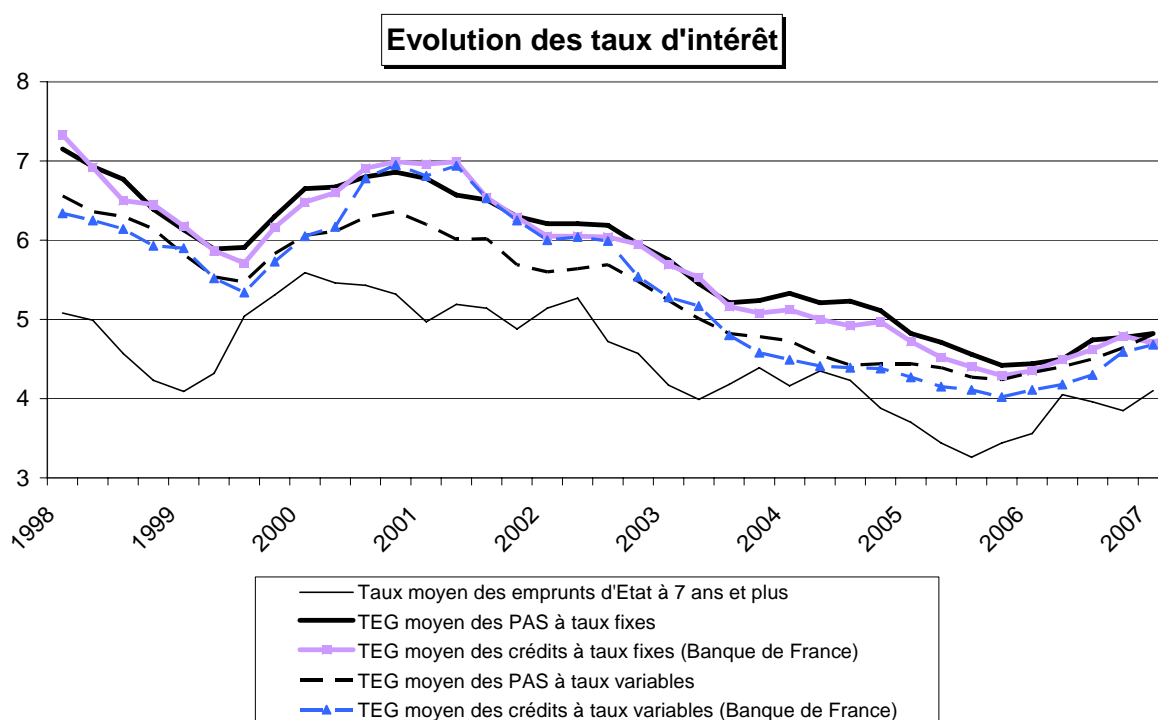
Quotité moyenne du montant du PAS dans le coût d'opération en 2006

	Ile-de-France	Province	Ensemble
Construction ou acquisition d'un logement neuf	66.6%	62.0%	62.4%
Acquisition avec amélioration	62.4%	65.5%	65.3%
Acquisition sans amélioration	69.0%	64.9%	65.8%
Amélioration	62.5%	67.1%	65.6%
Ensemble	67.6%	63.2%	63.8%

Caractéristiques du prêt PAS

Le montant moyen d'un PAS est en hausse de 6% par rapport à l'année 2005 pour une hausse du coût moyen d'opération de 8.5%. Leurs évolutions ne suivent pas la même tendance selon le type d'opération. En effet, pour les opérations dans le neuf et dans l'acquisition améliorée, la hausse du PAS y est moins significative (+4.5%). A l'inverse, la hausse du montant du PAS en acquisition sans amélioration et en amélioration seule est plus importante (+9%). Enfin, le coût moyen d'opération augmente davantage dans l'amélioration seule (+11.6%). *En se tenant aux mises en forces intervenues durant l'année 2006, la hausse du montant moyen du PAS est plus marquée puisqu'elle est de 8%, le coût moyen d'opération augmentant de manière similaire à l'ensemble de la génération 2006.*

Le graphique ci-après montre que l'évolution des taux d'intérêt des PAS a été parallèle à celle des taux des prêts immobiliers libres. Il en ressort que le mécanisme du FGAS a permis à la clientèle « sociale » du PAS de bénéficier de conditions de taux globalement aussi avantageuses que l'ensemble des bénéficiaires de crédit immobilier :

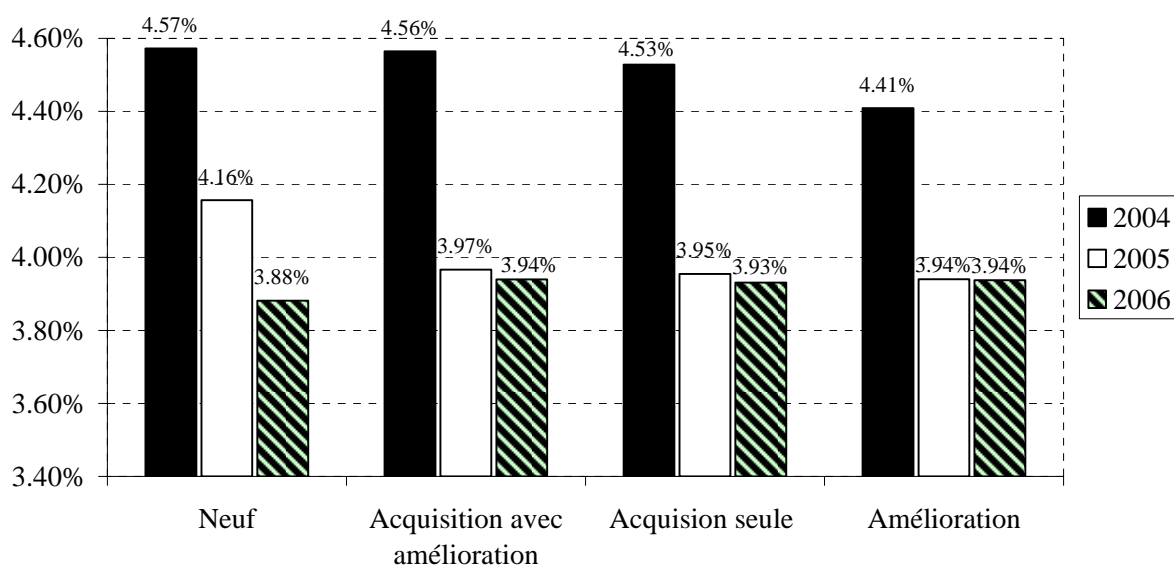


En 2006, le taux nominal constant moyen des PAS a, dans l'ensemble, continué sa baisse (-0.16 point en un an) et passe de 4.07% en 2005 à 3.90% en 2006 (après 4.56% en 2004). En revanche, le taux nominal constant moyen ne décroît que dans le neuf de 0.28%, se stabilisant

dans les autres types d'acquisition. *En ôtant les PAS non mis en force au 31/12/2006, il apparaît que le taux nominal moyen est en baisse plus marquée, ce qui est logique étant donné que les mises en force intervenues en 2007 au titre de la génération 2006 se situent dans un contexte de reprise à la hausse des taux.*

Au regard du type d'acquisition, les taux étaient jusqu'en 2005 plus élevés pour les acquisitions dans le neuf. Cette tendance s'inverse en 2006 car c'est précisément dans le neuf que les taux sont les plus faibles (3.88%) contre 3.94% dans les autres types d'acquisition. *S'agissant des mises en force de l'année 2006, cette supériorité du taux nominal moyen dans l'ancien sur le neuf est encore plus accentuée, en raison d'un nombre proportionnellement plus fort d'opérations dans le neuf qui sont intervenues en 2007 au titre de la génération 2006 avec donc un taux nominal plus élevé.*

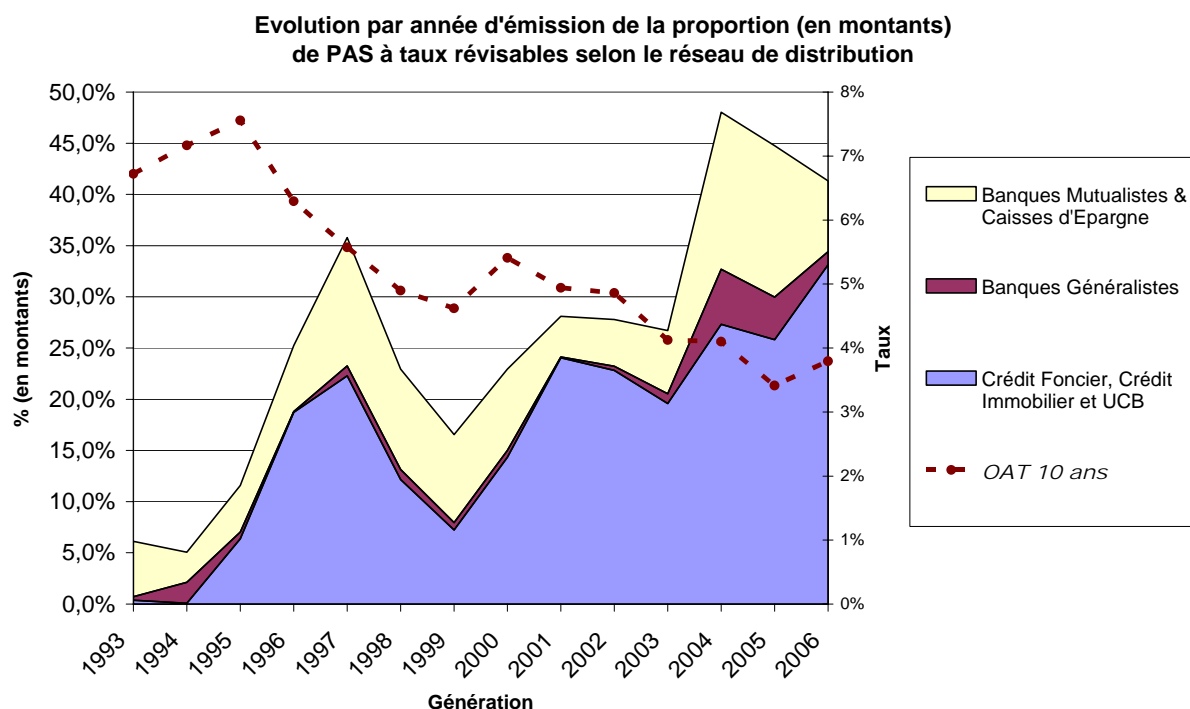
Évolution du taux nominal moyen des PAS (à taux fixe)



L'évolution de la proportion de PAS à taux révisable par année d'émission⁵ comparée à l'évolution de la courbe OAT 10 ans au cours du temps selon les principaux réseaux de distribution (cf. graphique ci-dessous) laisse apparaître une nette augmentation jusqu'en 2004

⁵ Les émissions ont été préférées aux mises en force afin de pouvoir comparer l'évolution de la proportion des PAS à taux révisables vis-à-vis des taux longs, la situation étant appréciée généralement à l'émission du prêt et non pas à sa mise en force.

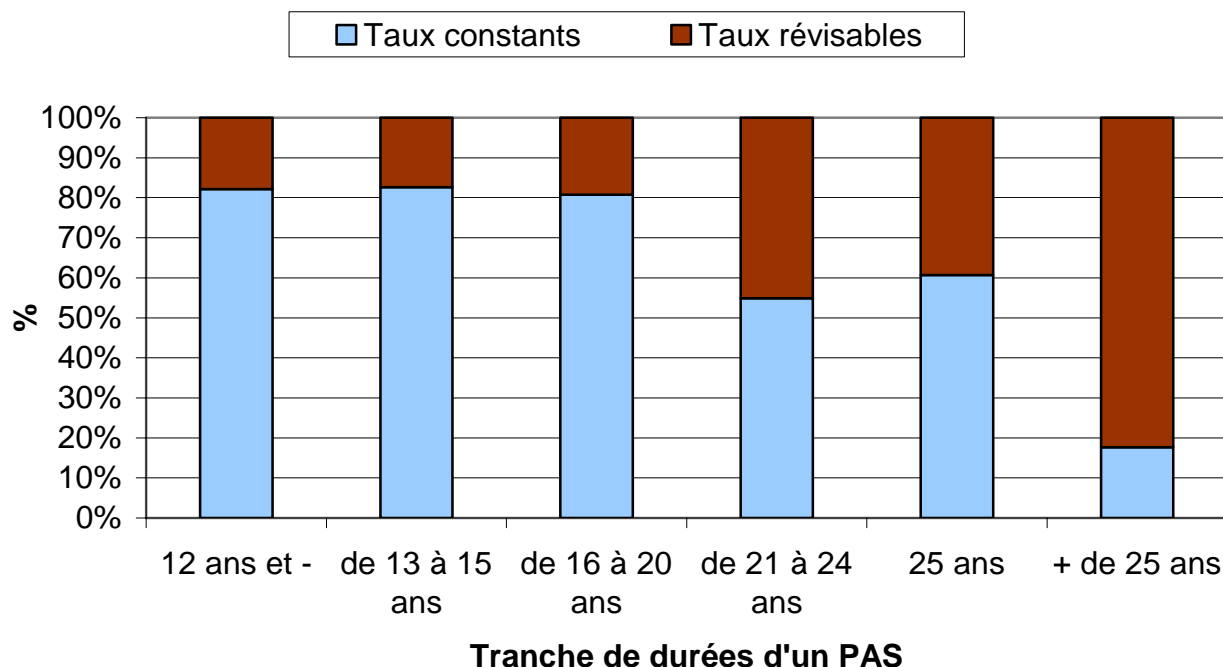
puis une relative stagnation les deux années suivantes de la proportion de prêts à taux révisables au cours de ces dernières années.



La part des PAS à taux révisable a connu deux phases ascendantes depuis 1993 : d'une part, entre 1996 et 1998 où la hausse remarquable de la part des PAS à taux révisable (avec un pic à 36% en 1997) s'est accompagnée d'une forte baisse des taux longs et d'autre part, une progression graduelle depuis 1999 (17% des opérations financées par un PAS) avec une forte accélération pour atteindre le point le plus haut en 2004 avec 48% de l'ensemble alors que la diminution des taux rend l'endettement à taux fixe logiquement plus avantageux pour les emprunteurs. L'année 2005 a vu la proportion des PAS à taux révisable diminuer à 45%, les taux atteignant dans le même temps le niveau historiquement le plus bas avec 3.41%. La part des PAS à taux variable émis en 2006 continue à diminuer et n'est plus que de 41% alors que les taux repartent à la hausse (en moyenne 3.79% pour l'OAT 10 ans en 2006). Cependant, cette tendance s'inverse pour les Banques Généralistes et surtout le groupe composé du Crédit Foncier, du Crédit Immobilier et de l'UCB qui voient leur proportion de PAS à taux révisable s'accroître fortement et dépasser pour chacun leur point le plus haut atteint en 2004.

Par ailleurs, la part des PAS à taux révisables augmente sensiblement avec la durée du prêt.

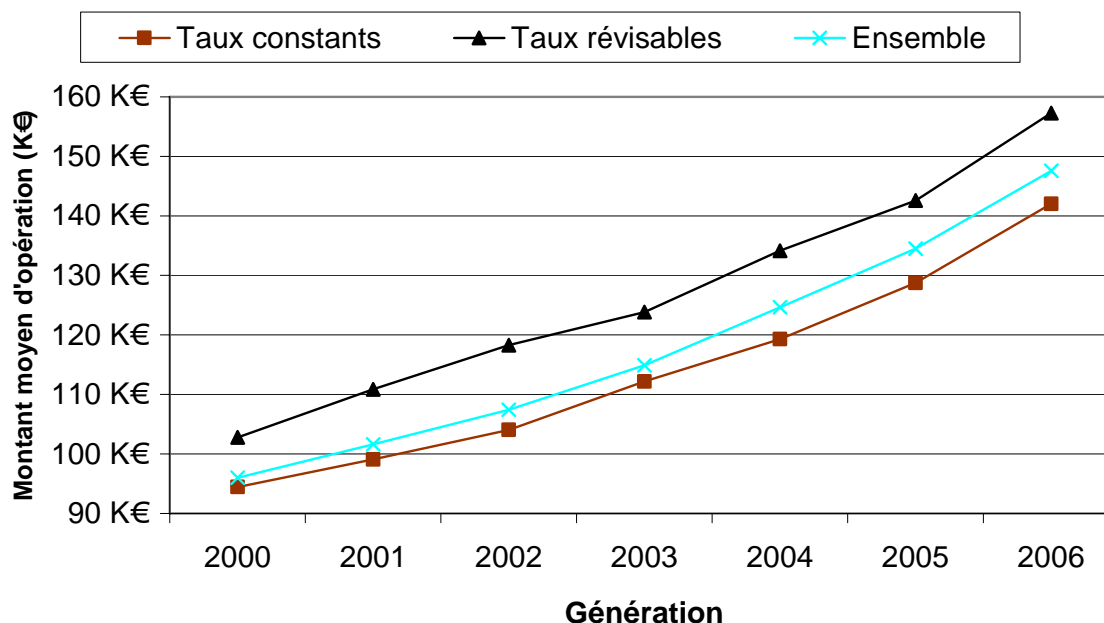
Part des taux constants/ taux révisables par tranche de durée sur les PAS mis en force en 2006



En effet, la proportion moyenne de taux révisables est de 43% sur la génération 2006. Cette part évolue de 18% pour les PAS à durée inférieure ou égale à 12 ans, jusqu'à 82% pour les prêts de durée supérieures à 25 ans.

Rappelons que si le taux fixe reste stable tout au long de la durée du prêt, le taux variable évolue selon un indice public. Ainsi, une diminution du taux serait favorable à l'emprunteur (coût du prêt plus faible) alors qu'une augmentation accroîtrait les intérêts à rembourser. La remontée des taux actuels aura donc pour effet la fragilisation des emprunteurs ayant contracté des PAS à taux variable qui seront contraints de voir la durée de leurs PAS se rallonger ou leurs mensualités augmenter, dans la limite des plafonds réglementaires. Cette fragilisation est accentuée par la présence beaucoup plus importante des taux révisables parmi les prêts de longue durée car, dans ce cas, la durée plafond sera atteinte plus rapidement et la répercussion de la hausse des taux se fera donc sur la mensualité. Ce constat est d'autant plus inquiétant que les taux révisables impactent les montants d'opération les plus importants, comme visible sur le graphique suivant.

Evolution du montant moyen d'opération selon le type de taux

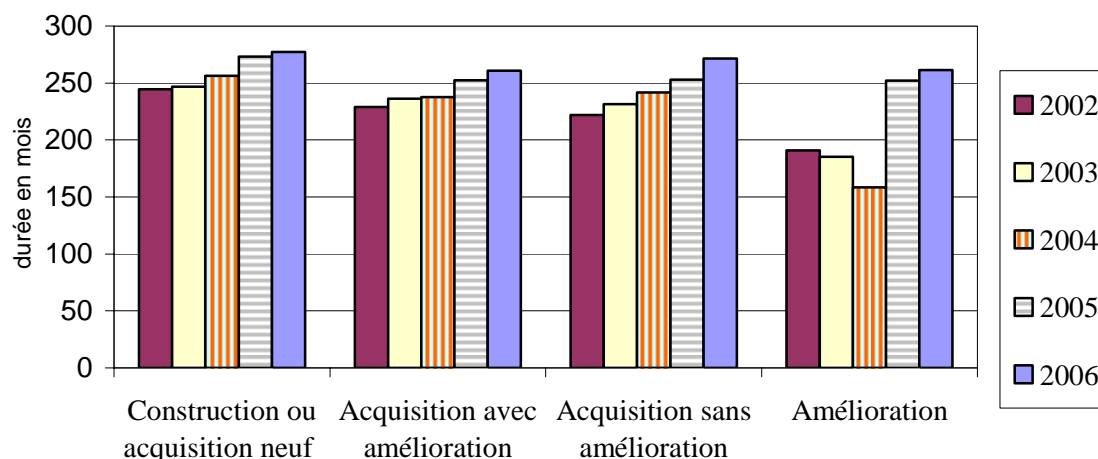


Par ailleurs, la durée des PAS continue à s'allonger passant de 223 mois (soit 18.5 ans) en 2002 à 264 mois (soit 22 ans) en 2006 parallèlement à l'accroissement du montant prêté pour compenser l'augmentation des prix avec des revenus de ménages restant stables. En un an, la durée moyenne s'est accrue de 14 mois. *Sur les seuls PAS mis en force dans l'année 2006, l'ensemble des conclusions précédentes et qui suivent sur la durée des PAS restent vraies.*

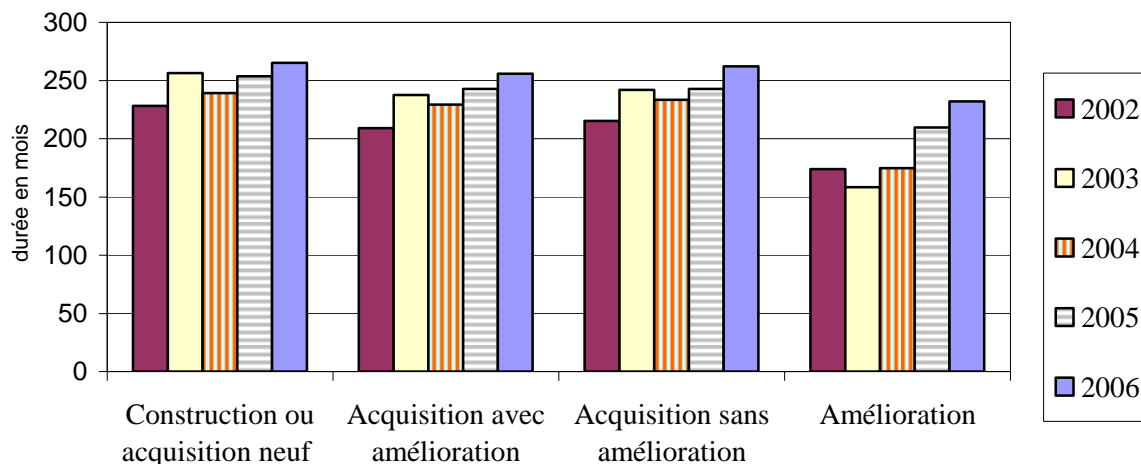
Comme visible sur les graphiques ci-après, s'agissant de la durée selon la zone géographique, l'augmentation globale constatée entre 2005 et 2006 est similaire que ce soit en Île de France ou en province, la durée moyenne demeure donc plus longue en Île de France avec 22.7 ans contre 21.9 ans en Province.

En distinguant la durée moyenne d'emprunt selon le type d'opération, la hausse est plus importante dans l'acquisition sans amélioration et l'amélioration seule (respectivement +1.6 et 1.7 ans) et moins marquée dans le neuf (+0.9 an). En 2006, le neuf demeure tout de même le type d'opération avec la durée moyenne d'emprunt la plus longue (22.2 ans) suivi de près par l'acquisition seule (22.0 ans), puis vient l'acquisition amélioration avec 21.4 ans et l'amélioration seule avec 20 ans.

Durée d'un PAS en Ile de France



Durée d'un PAS en Province



Caractéristiques des ménages

Le revenu mensuel moyen de l'année N⁶ des ménages bénéficiaires d'un PAS en 2006 diminue de 5% à 1 930 €, après être resté stable depuis 2002 autour de 2 000 €. Cette observation reste toute aussi valable sur les seules mises en forces intervenues durant l'année 2006.

⁶ Le calcul du revenu mensuel moyen de l'année N a été effectué, de fait, sur un échantillon de taille relativement réduite (seulement 30% des déclarations), en raison du caractère facultatif de cette variable dans la base FGAS. Il y a toutefois lieu de faire remarquer qu'on observe également une évolution à la baisse du revenu fiscal de référence entre 2006 et 2005 mais dans une moindre proportion puisqu'elle est d'un peu moins de 1%.

Revenu mensuel moyen des bénéficiaires d'un PAS en euros

	2004	2005	2006	Evolution	
				04/05	05/06
Construction ou acquisition d'un logement neuf	2 081	2 116	2 139	1.7%	1.1%
Acquisition avec amélioration	1 929	1 945	1 756	0.8%	-9.7%
Acquisition sans amélioration	1 932	1 918	1 559	-0.7%	-18.7%
Amélioration	2 011	2 175	1 797	8.2%	-17.4%
Ensemble	2 034	2 030	1 934	-0.2%	-4.7%

En distinguant la variation des revenus par type d'opération, les ménages ayant réalisé des opérations dans le neuf ont vu leur revenu légèrement augmenter, les autres types d'opérations voient le revenu moyen des ménages diminuer fortement (10% dans l'acquisition amélioration et 18% dans l'acquisition seule et l'amélioration seule). Le revenu moyen des ménages réalisant des opérations dans le neuf reste ainsi largement supérieur aux revenus moyens des ménages finançant leur acquisition dans un autre type d'opération.

La structure de répartition des emprunteurs PAS selon leur CSP reste stable sur les cinq dernières années observées et sans changement significatif entre 2005 et 2006. *Sur les seules mises en forces intervenues durant l'année 2006, la répartition par CSP est inchangée par rapport à 2005.*

Évolution de la CSP des emprunteurs bénéficiaires d'un PAS

	2004		2005		2006		Evolution	
							04/05	05/06
Agriculteurs	1 221	2.4%	1 160	2.3%	1 340	2.2%	-5.0%	15.5%
Artisans, commerçants	1 718	3.4%	1 647	3.2%	1 985	3.2%	-4.1%	20.5%
Cadres	2 602	5.1%	2 590	5.1%	2 926	4.7%	-0.5%	13.0%
Prof. Intermédiaires	9 314	18.4%	9 642	18.8%	11 743	18.9%	3.5%	21.8%
Employés	14 656	28.9%	15 133	29.5%	18 218	29.4%	3.3%	20.4%
Ouvriers	18 576	36.7%	18 353	35.8%	22 392	36.1%	-1.2%	22.0%
Retraités	548	1.1%	536	1.0%	694	1.1%	-2.2%	29.5%
Inactifs	1 998	3.9%	2 194	4.3%	2 712	4.4%	9.8%	23.6%
Ensemble	50 633	100%	51 255	100%	62 010	100%	1.2%	21.0%

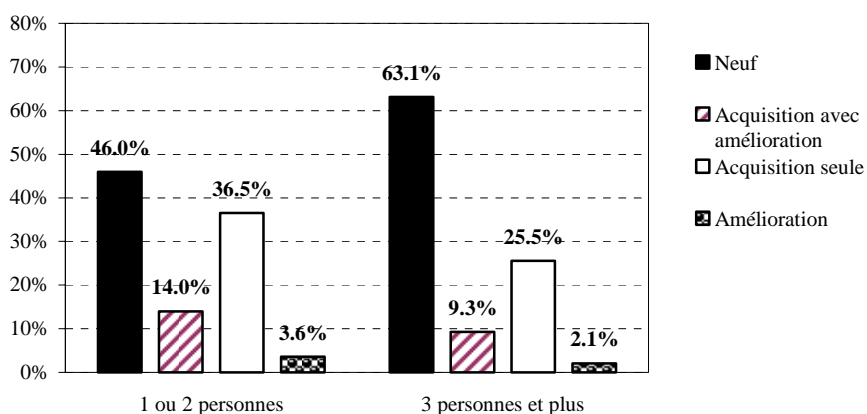
En effet, la hausse en effectifs en raison du caractère particulier de la génération 2006, se retrouve dans toutes les CSP. En 2006, près de deux-tiers des opérations sont réalisées par des ouvriers ou des employés, plus de 85% en y ajoutant les professions intermédiaires.

Alors que le revenu de l'ensemble des emprunteurs diminue en 2006 (-4.7%), celui des ouvriers augmente légèrement (+1.7%) tandis que celui des artisans, commerçants ainsi que celui des cadres diminue sensiblement (respectivement -13.5% et -15.9%).

En ce qui concerne la composition du ménage, la proportion des ménages composée de deux personnes et moins est stable à 33% de l'ensemble (dont 16% pour les personnes seules), la proportion des ménages à 3 personnes et plus conservant 67% des opérations. *Sur les seules mises en forces intervenues durant l'année 2006, les caractéristiques des opérations selon la composition du ménage ne varient pas.*

Les petits ménages (1 et 2 personnes) préfèrent, en proportion, investir dans l'ancien (54%) alors que les familles (3 personnes et plus) concentrent 63% de leurs opérations dans le neuf.

Opérations réalisées par taille de ménage en 2006



En affinant l'analyse, on constate que les ménages d'une seule personne achètent pour 42% un logement ancien sans amélioration (contre 29% pour l'ensemble). Les autres ménages se portent plus majoritairement sur une acquisition neuve : la proportion variant de 51% pour les ménages de 6 personnes et plus à 66% pour les ménages de 4 personnes (contre 58% dans l'ensemble). *Ces observations restent valables en ôtant de la génération 2006 les PAS non mis en force en 2006.*

La décomposition de l'évolution du coût moyen d'opération, du montant moyen de PAS et du revenu mensuel moyen entre 2005 et 2006 par taille de ménage montre que, à l'exception des personnes seules, le revenu décroît avec la taille de ménage, c'est-à-dire que plus le ménage est grand, plus la baisse de revenu est importante, renversement total de situation par rapport

aux années précédentes. S'agissant du coût moyen d'opération, plus le ménage est petit et plus le coût moyen augmente. Au regard du montant moyen du PAS, les évolutions à la hausse se situent de +3.6% pour les ménages de 2 personnes à +7.7% pour les 6 personnes et plus.

Évolution entre 2005 et 2006 du coût moyen d'opération, du montant moyen et des revenus

	Coût moyen d'opération	Montant moyen du PAS	Revenu mensuel moyen
Personne seule	10.4%	7.5%	-11.7%
2 personnes	8.9%	3.6%	-3.2%
3 personnes	8.5%	6.0%	-3.7%
4 personnes	8.8%	6.7%	-1.2%
5 personnes	7.5%	5.2%	-6.3%
6 personnes et +	7.3%	7.7%	-15.5%
Ensemble	8.5%	6.0%	-4.7%

La quotité du PAS augmente avec la taille du ménage (de 58.1% pour une personne seule à 70.1% pour 6 personnes et plus). Ces diverses évolutions sont confirmées sur les seuls PAS mis en force en 2006.

La répartition des PAS selon la situation familiale en 2006 est dans la continuité de 2005, les couples mariés continuent à perdre en proportion (-3 points supplémentaires en 2006) au profit des célibataires et des couples vivant maritalement. Sur un plus long terme, depuis 1997, même si la part des emprunteurs mariés est toujours dominante (45.4% en 2006), elle continue de diminuer régulièrement (-21 points depuis 1997) alors que celle des emprunteurs vivant maritalement ne cesse d'augmenter (+11 points depuis 1997). Par ailleurs, la part des couples (mariés ou vivant maritalement) passe de 81% de 1997 à 2001 à 71% en 2006 essentiellement au profit des célibataires qui passent de 14% en 1997 à 22% en 2006. Là encore, sur les seules mises en forces intervenues durant l'année 2006, la situation familiale est stable par rapport à l'ensemble de la génération 2006.

Situation familiale des bénéficiaires d'un PAS

	2004		2005		2006	
Marié	27 145	53.6%	24 881	48.5%	28 144	45.4%
Veuf	346	0.7%	370	0.7%	488	0.8%
Divorcé ou séparé	2 586	5.1%	3 074	6.0%	4 057	6.5%
Célibataire	8 467	16.7%	10 332	20.2%	13 374	21.6%
Vivant maritalement	12 089	23.9%	12 598	24.6%	15 947	25.7%
Ensemble	50 633	100%	51 255	100%	62 010	100%

La hausse du coût moyen d'opération et du montant prêté est quasiment indépendante de la situation familiale de l'emprunteur. En revanche, le revenu des ménages est en baisse plus importante pour les veufs et les célibataires (-16%).

2.2 LES PRÊTS A 0% GARANTIS DE LA GENERATION 2006

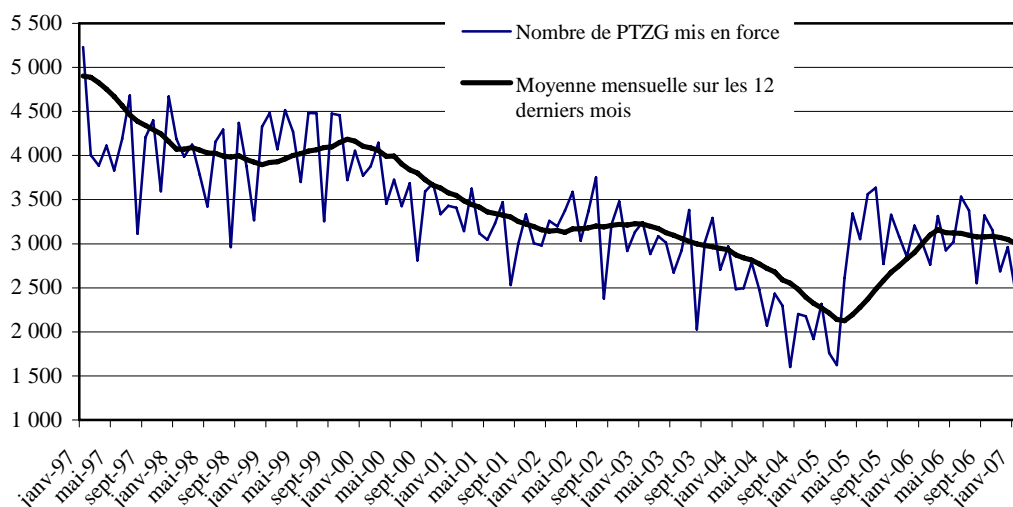
On recense 45 498 prêts à 0% garantis pour la génération 2006, ils représentent 42% en effectifs et 12% en montant de la production totale des prêts garantis de la génération 2006 et 25% de l'ensemble des prêts à 0% de 2006. Tout comme pour les PAS, la définition particulière de la génération 2006 s'est traduite par une forte augmentation de la production.

La forte hausse de la production de Prêts à 0% garantis, qui fait suite à l'augmentation constatée en 2005 grâce à l'ouverture du prêt à 0% à l'ancien sans quotité de travaux, s'explique bien entendu par le caractère particulier de la génération 2006. *En effet, en parlant des seuls prêts mis en force jusqu'au 31/12/2006, on dénombre 36 600 PTZG pour un montant prêté de 632 M€ (soit +5% en effectifs et +8% en montants).*

Génération	Nombre de prêts	Montant garanti (M€)
1995	3 799	60.5
1996	57 218	876.1
1997	49 926	796.6
1998	46 757	758.8
1999	49 973	826.6
2000	42 946	711.5
2001	37 886	638.8
2002	38 703	652.9
2003	35 214	595.8
2004	27 269	463.5
2005	34 823	587.3
2006	45 498	792.8
Total	470 012	7 761

La moyenne mensuelle des mises en force en 2006 est de 3 051 prêts (contre 2 902 en 2005) avec un maximum de 3 534 prêts en juillet 2006.

MEF mensuelles PTZG

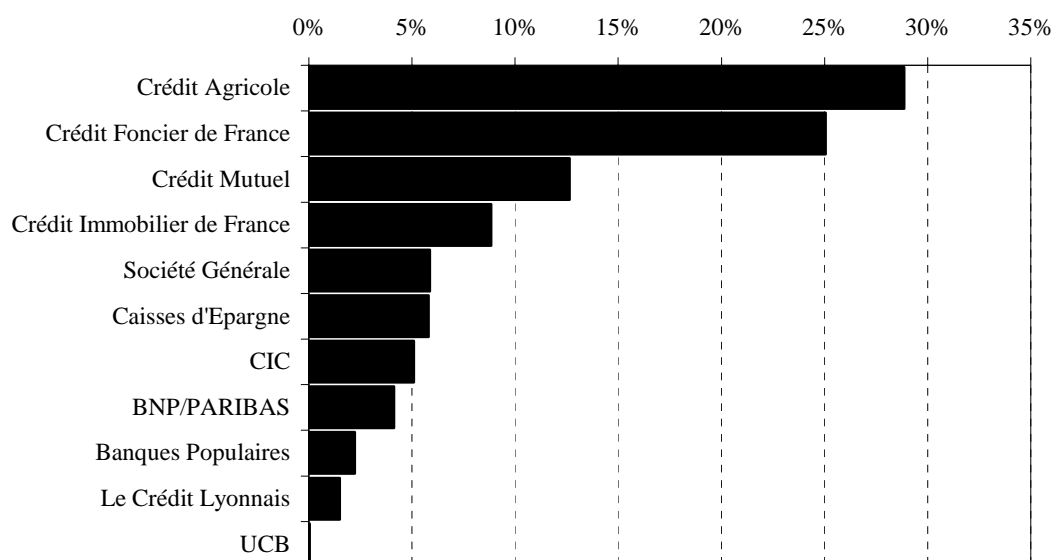


En 2006, le montant moyen d'un prêt à 0% garanti est de 17 430 €, en hausse de 3% par rapport à 2005, pour financer une opération de 136 200 € (soit +8% par rapport à 2005), les emprunteurs ayant un revenu mensuel moyen de 1 930 €, en diminution de 6% par rapport aux générations 2005 à 2002. *En ne conservant que les mises en force de l'année 2006, le montant moyen du PTZG et le coût moyen d'opération sont légèrement plus faibles, en revanche le revenu moyen reste similaire. Les faibles différences s'expliquent par une proportion plus importante d'opérations plus onéreuses comptabilisées dans les mises en force intervenues après le 31/12/2006 au titre de la génération 2006.*

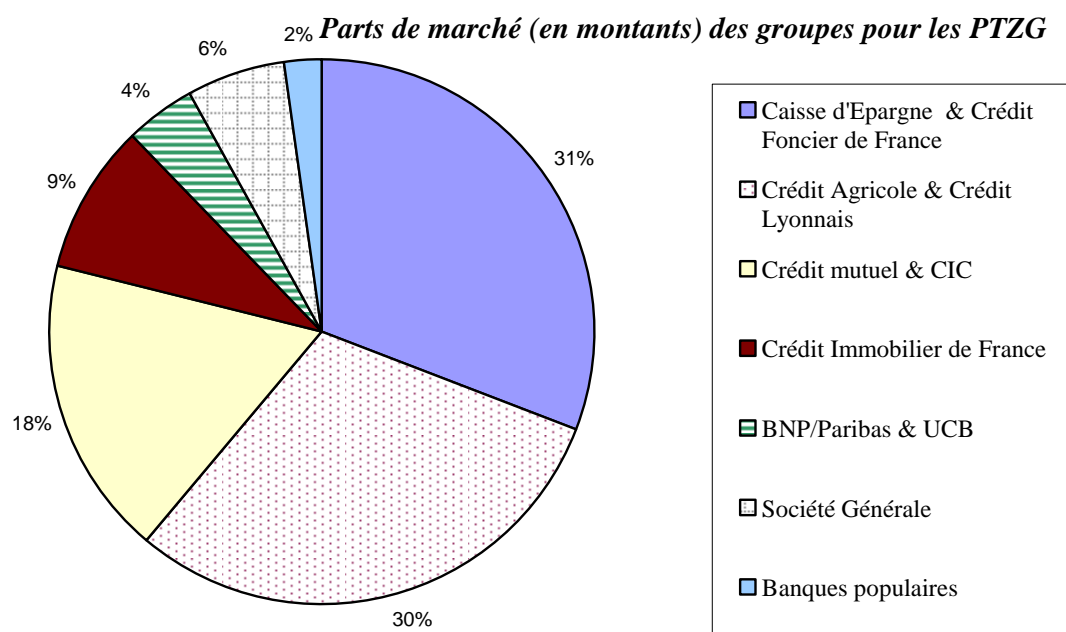
Répartition par établissements

La répartition des montants de prêts à 0% garantis par distributeur et son évolution est très similaire à celle des PAS. Deux établissements distribuent à eux seuls plus de la moitié des prêts à 0% garantis : le Crédit Agricole (stable à 29%) et le Crédit Foncier (qui gagne 4 points à 25%). En ajoutant le Crédit Mutuel (qui perd 2 points à 13%) à ces deux établissements, ils comptabilisent deux tiers des prêts à 0% garantis. En termes d'évolution, la hausse du Crédit Foncier se fait au détriment de BNP Paribas (-1%), des Caisses d'Epargne (-2%) et du Crédit Mutuel (-2%). *En ôtant les mises en forces intervenues après le 31/12/2006, la part du Crédit Agricole est en baisse à 26%, alors que celle du Crédit Foncier augmente de manière moins significative à 24%.*

Parts de marché (en montants) des établissements de crédit en 2006



Le graphique suivant donne les parts de marché des groupes en ordre décroissant dans le sens des aiguilles d'une montre.



En organisant les réseaux en groupes, le groupe constitué des Caisses d'Epargne et du Crédit Foncier retrouve le premier rang avec une part de marché de 31% (+2%). Il est suivi de près par l'ensemble constitué du Crédit Agricole et du Crédit Lyonnais avec 30% de PTZG distribués en 2006 (-2%). Suit ensuite, avec une part de marché de 18% (stable), le groupe

constitué par le Crédit Mutuel et le CIC. *L'évolution en terme de groupe ne révèle pas de tendance significativement différence en conservant les seules mises en force de 2006.*

En ce qui concerne la part des prêts à 0% garantis dans l'ensemble de prêts à 0%, 25% sont garantis par le FGAS (contre 19% en 2005), le Crédit Foncier allant jusqu'à 45% de sa production de PTZ, tandis que les Caisses d'Epargne n'ont recours à cette garantie que pour 14% des PTZ.

Répartition géographique des PTZG

La hausse en effectifs de la production de PTZG de la génération 2006 est constatée sur l'ensemble des régions.

La répartition géographique des PTZG montre que les régions Rhône Alpes, Pays de Loire, Île de France et Bretagne arrivent en tête des producteurs de prêts à 0% garantis (respectivement 14%, 12% 10% et 10%) et affichent parmi les plus forts pourcentages d'opérations garanties par le FGAS (autour de 30% contre 25% pour l'ensemble de la Métropole). Ces quatre régions distribuent 45% de prêts à 0% garantis. L'Alsace reste avec le taux le plus faible de prêts 0% garantis (11%). *Sur les seules mises en force de l'année 2006, la répartition par région reste similaire à celle décrite dans ce paragraphe.*

**Répartition des prêts à 0% garantis par région en 2006 et la part estimée des PTZG
dans la production régionale de prêts à 0%**

Région	Effectifs	Part de la région	Part garantie
Alsace	562	1,2%	10,6%
Aquitaine	3 051	6,7%	31,7%
Auvergne	1 017	2,2%	20,1%
Basse Normandie	1 229	2,7%	25,0%
Bourgogne	1 428	3,1%	25,5%
Bretagne	4 323	9,5%	29,3%
Centre	2 475	5,4%	28,4%
Champagne	517	1,1%	13,0%
Corse	260	0,6%	47,2%
Franche Comté	799	1,8%	16,6%
Haute Normandie	1 348	3,0%	25,2%
Ile de France	4 415	9,7%	20,8%
Languedoc Roussillon	2 150	4,7%	31,6%
Limousin	469	1,0%	18,9%
Lorraine	1 003	2,2%	13,4%
Midi Pyrénées	2 326	5,1%	25,6%
Nord	1 318	2,9%	13,3%
Pays de la Loire	5 409	11,9%	31,1%
Picardie	1 142	2,5%	23,6%
Poitou Charentes	1 891	4,2%	26,5%
Provence Côte d'Azur	1 951	4,3%	21,4%
Rhône Alpes	6 415	14,1%	33,7%
Ensemble	45 498	100%	24,8%

Caractéristiques des opérations

L'ouverture en février 2005 du PTZ à l'acquisition seule a bouleversé la répartition habituelle des opérations financées par un PTZG. A ce titre, la baisse des opérations dans le neuf se poursuit en 2006 avec 5 points de moins au profit de l'acquisition seule qui détient dorénavant près d'un tiers du marché. *En ôtant les mises en force intervenues après l'année 2006, la répartition par type d'opération voit la proportion de neuf perdre 4 points de plus par rapport à 2005, au profit de l'acquisition amélioration (+1%) et de l'acquisition seule*

(+3%). Cette observation se justifie, tout comme pour les PAS, par le délai de mise en force (dépendant du déblocage des fonds) qui est plus long pour les opérations dans le neuf. Ainsi, la proportion d'opération dans le neuf parmi les PTZG non-mis en force au 31/12/2006 est forte.

Evolution par génération et répartition des PTZG par type d'opération

	2004		2005		2006	
Neuf	24 830	91.1%	22 141	63.6%	26 608	58.5%
Acquisition avec amélioration	2 439	8.9%	3 627	10.4%	4 613	10.1%
Acquisition seule			9 055	26.0%	14 277	31.4%
Ensemble	27 269	100%	34 823	100%	45 498	100%

L'analyse de l'évolution par génération de la répartition des PTZG par zone géographique montre que le nombre d'opérations situées en Île de France continue sa hausse et atteint 10% en 2006, soit 1 point de plus en un an. *Le fait de retirer les mises en force de PTZG de la génération 2006 non intervenues au 31/12/2006 ne modifie pas la comparaison Île de France / province.*

Evolution par génération et répartition des PTZG par zone et type d'opération

		2004		2005		2006	
Île-de-France	Neuf	1 716	6.3%	1 439	4.1%	1 360	3.0%
	Acquisition avec amélioration	24	0.1%	131	0.4%	227	0.5%
	Acquisition seule			1 421	4.1%	2 828	6.2%
Sous-ensemble		1 740	6.4%	2 991	8.6%	4 415	9.7%
Province	Neuf	23 114	84.8%	20 702	59.4%	25 248	55.5%
	Acquisition avec amélioration	2 415	8.9%	3 560	10.2%	4 396	9.7%
	Acquisition seule			7 570	21.7%	11 439	25.1%
Sous-ensemble		25 529	93.6%	31 832	91.4%	41 083	90.3%
Ensemble		27 269	100%	34 823	100%	45 498	100%

En Île de France, alors que les opérations dans le neuf représentaient près de 99% des prêts à 0% garantis en 2004, elles ne sont plus que 48% en 2005 et 31% en 2006 ; leur nombre absolu est même en régression de 5% par rapport à 2005. Les acquisitions dans l'ancien sont essentiellement sans travaux (64%) et 5% avec travaux.

En province, la baisse de la part du neuf est moindre mais tout de même très importante (91% en 2004, 65% en 2005 et 61% en 2006). Les acquisitions seules représentent 28% des opérations et les acquisitions avec amélioration 11%.

Entre 2005 et 2006, le coût moyen d'opération augmente de manière homogène selon le type d'opération (8% en moyenne), avec une hausse légèrement plus faible en acquisition seule avec 6%. L'écart entre les opérations dans le neuf et celles dans l'ancien se stabilise donc à 8 000 € au profit du neuf. *S'agissant des seules mises en force de l'année 2006, le montant d'opération y est légèrement moins important. Ceci se justifie par des montants d'opérations plus importants pour des emprunts négociés soit plus tardivement dans l'année, soit dans le neuf.*

Coûts moyens d'opération en euros

	2004	2005	2006	Variation 05/06
Neuf	122 686	129 911	140 826	8.4%
Acquisition avec amélioration	102 612	114 406	124 389	8.7%
Acquisition seule	0	126 607	134 466	6.2%
Ensemble	120 891	126 235	136 240	7.9%

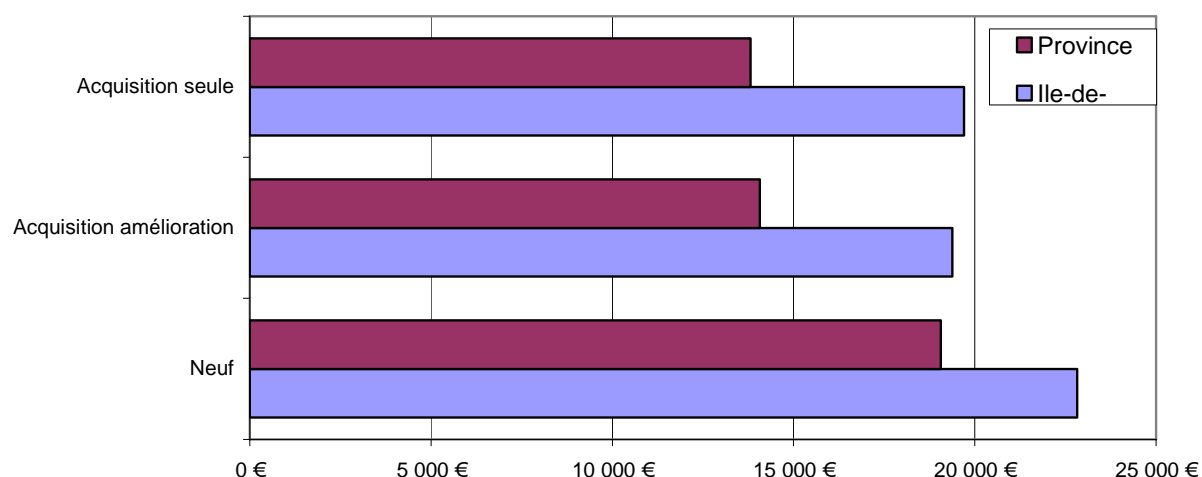
Le coût moyen d'opération reste nettement supérieur en Île de France (+20% par rapport à la moyenne) même si sa hausse (+6%) est plus faible que sur l'ensemble du territoire (+8%). L'écart absolu entre province et Île de France est de l'ordre de 30 000 €, contre 41 000 € en 2004, l'écart relatif passe ainsi sous la barre des 20% en 2006 (26% en 2004). *Ces remarques sont conservées sur les seules mises en force de l'année 2006.*

Caractéristiques des prêts

Le montant moyen est de 17 400 € en hausse de 3% par rapport à l'année 2005. La hausse est plus sensible dans le neuf (+6% avec 19 300 €) que dans l'ancien (+3% dans l'acquisition seule avec 14 900 € et +1% dans l'acquisition amélioration avec 14 800 €). *En isolant les mises en forces de l'année 2006, les mêmes faits sont observés.*

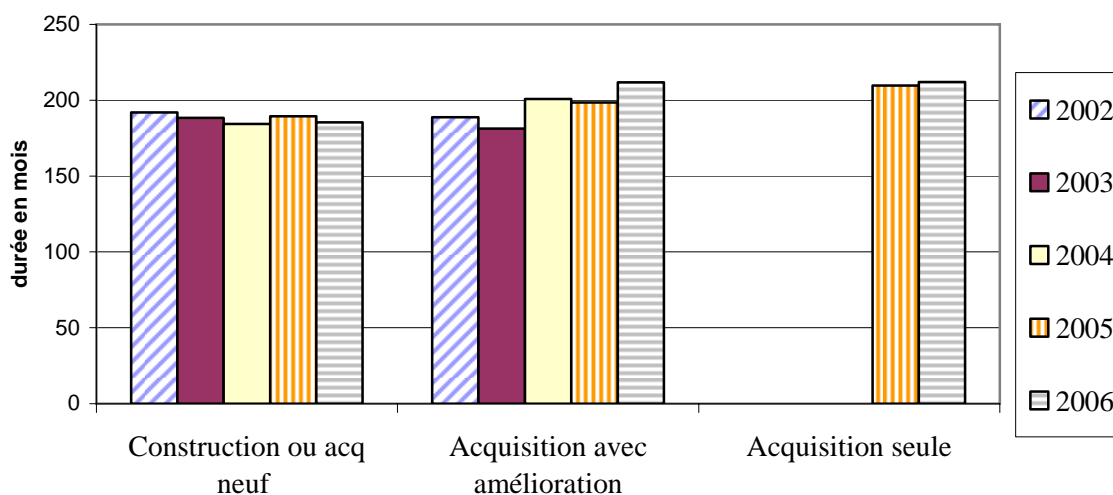
Cette hausse globale est du même ordre en province (17 100 €) alors qu'en Île de France le montant moyen diminue légèrement (de 1% à 20 600 €). Le montant reste toujours nettement plus élevé en Île de France par rapport à la province (+ 20%).

Montant moyen de PTZG par zone et type d'opération

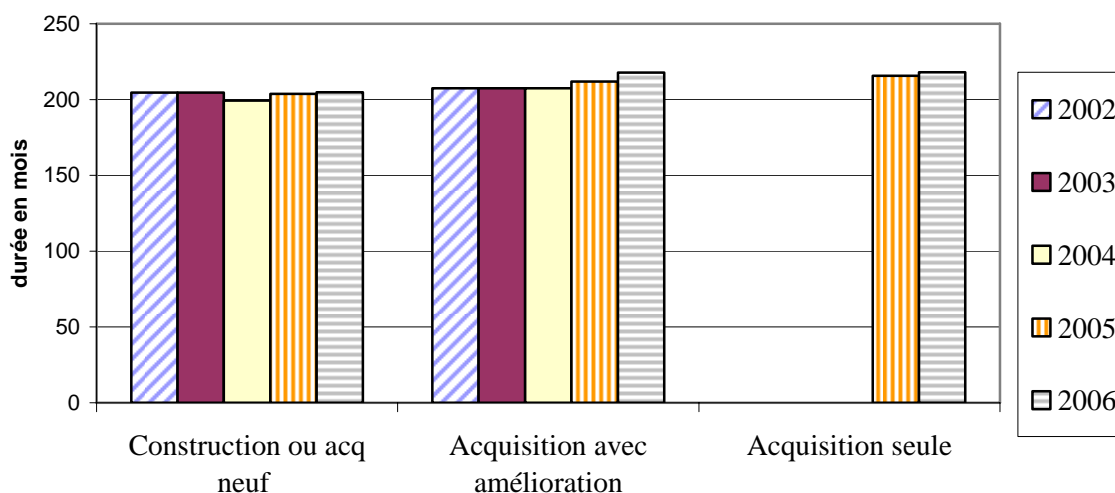


S'agissant de la durée du prêt à 0% garanti, elle est en légère hausse (+1%) par rapport à 2005 et atteint 17 ans et 5 mois. La hausse plus modérée en province qu'en Île de France resserre l'écart entre les deux zones mais la durée moyenne demeure plus longue en Province (17.5 ans) qu'en Île de France (17 ans). *En isolant les mises en forces de l'année 2006, les statistiques relatives à la durée du PTZG sont du même ordre.*

Durée d'un PTZG en Ile de France



Durée d'un PTZG en Province



S'agissant du type d'opération, la durée moyenne du PTZG dépasse 18 ans dans l'ancien, soit un an de plus que dans le neuf. Ce décalage s'observe, toute proportion gardée, aussi bien en province qu'en Île de France.

Le prêt représente en moyenne plus de 9 mois de revenus de l'emprunteur, soit un mois de plus qu'en 2005. Cette différence s'explique par la hausse modérée du PTZ et surtout par la baisse du revenu des ménages. Selon la CSP de l'emprunteur, cette donnée s'étale de 8.4 mois pour les agriculteurs à 9.9 mois pour les inactifs. Par ailleurs, le coût par année de revenu du PTZ atteint 10.7 mois en Île de France. Un PTZG étant généralement accompagné d'un PAS, les deux ratios exprimant le montant de prêt (du PAS et du PTZG) en années (ou mois) de revenus s'ajoutent et aboutissent donc à un ratio cumulé encore plus important (cf. chapitre précédent).

Caractéristiques des bénéficiaires

En 2006, le revenu mensuel moyen⁷ d'un emprunteur de prêt à 0% garanti est de 1 930 € en baisse par rapport aux années précédentes (-6% par rapport à 2005) alors qu'il était stable sur

⁷ Le calcul du revenu mensuel moyen de l'année N a été effectué, de fait, sur un échantillon de taille relativement réduite (seulement 30% des déclarations), en raison du caractère facultatif de cette variable dans la

la période 2002-2005. Le revenu mensuel moyen des ménages réalisant des opérations dans le neuf (en hausse de 2%) reste plus que jamais supérieur à celui des ménages faisant des acquisitions dans l'ancien (-15% en acquisition seule et -21% en acquisition amélioration). *En isolant les mises en forces de l'année 2006, le revenu évolue à la baisse de façon légèrement plus importante, la différenciation par type d'opération restant similaire.*

Revenu mensuel moyen des ménages en euros

	2004	2005	2006	Variation 05/06
Neuf	2 075	2 079	2 127	2.3%
Acquisition amélioration	1 864	1 981	1 564	-21.0%
Acquisition seule		2 002	1 706	-14.8%
Ensemble	2 066	2 051	1 929	-5.9%

La structure de répartition par CSP ne révèle pas de tendance particulière. La part des ouvriers reste prépondérante en 2006 (-0.5% par rapport à 2005) suivi des employés (+0.5%). En ajoutant les professions intermédiaires à ces deux dernières, elles cumulent 85% de l'ensemble des opérations financées avec un PTZG en 2006. *Sur les seules mises en forces intervenues durant l'année 2006, la répartition par CSP décrit précédemment ou dans les paragraphes suivants est inchangée.*

base FGAS. Il y a toutefois lieu de faire remarquer qu'on observe également une évolution à la baisse du revenu fiscal de référence entre 2006 et 2005 mais dans une moindre proportion puisqu'elle est d'un peu moins de 1%.

CSP des emprunteurs en 2006

CSP	Effectifs	%
Agriculteur	985	2.2%
Artisans, commerçants	1 429	3.1%
Cadres	2 179	4.8%
Prof. Intermédiaires	8 410	18.5%
Employés	13 507	29.7%
Ouvriers	16 760	36.8%
Retraités	311	0.7%
Inactifs	1 917	4.2%
Ensemble	45 498	100%

La répartition par type d'opération varie légèrement selon les CSP : les agriculteurs font proportionnellement plus d'opérations dans le neuf (75% contre 58% dans l'ensemble) alors que les cadres et les retraités voient cette part assez faible (45%). A l'inverse, les premiers choisissent, en proportion, moins l'acquisition seule (14% contre 31% dans l'ensemble) alors que chez les seconds, elle y représente 43%. Enfin, les artisans et commerçants investissent proportionnellement plus dans le secteur de l'acquisition amélioration que les autres CSP.

S'agissant du coût moyen et du prêt moyen exprimés en nombre de mois de revenu, pour l'ensemble des emprunteurs, le montant de l'opération est de 71 mois (soit 10 mois de plus qu'en 2005) et le PTZG de 9 mois (1 mois de plus en un an). De ce point de vue, les coûts varient de 63 mois pour les agriculteurs à 79 mois pour les cadres. En ce qui concerne les montants des prêts, les valeurs s'échelonnent de 8 mois pour les agriculteurs à 10 mois pour les cadres.

Les personnes seules, représentant 19% des ménages sont en augmentation cette année (+3 points par rapport à 2005) au détriment des ménages moyens composés de 2 à 4 personnes. Les ménages de 5 personnes d'une part et 6 personnes et plus d'autre part sont en légère hausse de +1% chacun. *Sur les seules mises en forces intervenues durant l'année 2006, les caractéristiques des opérations selon la composition du ménage ne varient pas.*

Ces proportions ne sont pas conservées selon le type d'opération. En effet, la part des personnes seules est plus importante dans l'ancien (respectivement 24% et 28% en acquisition seule et avec amélioration) que dans le neuf (12%). A l'inverse, les ménages de 3 et 4

personnes sont beaucoup plus présents, en proportion, dans le secteur du neuf (respectivement 25% et 30%) que dans l'ancien (autour de 20%).

En regroupant les trois dernières classes en une seule composée des ménages de 4 personnes et plus, il est remarquable de constater que plus la taille du ménage est importante, plus la proportion d'investissement dans le neuf est grande (39% pour les personnes seules à 65% pour les 4 personnes et plus). A l'inverse plus le ménage est petit, plus la part d'investissement dans l'ancien (avec ou sans amélioration) est forte (respectivement 9% et 26% pour les 4 personnes et plus à 13% et 48% pour les personnes seules).

Répartition par taille de ménages et par type d'opération

Taille de ménages	Neuf		Acquisition amélioration		Acquisition seule	
Personne seule	3 288	12.4%	1 120	24.3%	4 030	28.2%
2 personnes	3 894	14.6%	833	18.1%	2 510	17.6%
3 personnes	6 721	25.3%	951	20.6%	2 746	19.2%
4 personnes	8 031	30.2%	957	20.7%	2 774	19.4%
5 personnes	3 592	13.5%	544	11.8%	1 542	10.8%
6 personnes et plus	1 082	4.1%	208	4.5%	675	4.7%
Ensemble	26 608	100%	4 613	100%	14 277	100%

Cette année, le poids des célibataires (24%) a repris sa hausse régulière, après le bond observé en 2005 suite à la mise en place du nouveau prêt à 0%, avec +2.5 points et ceci au détriment des couples mariés. Ces derniers demeurent toujours la catégorie prépondérante avec 42%. La baisse des mariés accompagnée d'une légère hausse des couples vivant maritalement (+1 point à 28%) confirme cette année encore le basculement progressif des premiers vers les seconds, observé au cours de ces dernières années. La part des divorcés ou séparés dépasse 5% en 2006. *Là encore, sur les seules mises en forces intervenues durant l'année 2006, la situation familiale est stable par rapport à l'ensemble de la génération 2006.*

Situation familiale des bénéficiaires d'un PTZG

	2004		2005		2006	
Marié	14 445	53,0%	16 031	46,0%	19 263	42,3%
Veuf	105	0,4%	179	0,5%	247	0,5%
Divorcé ou séparé	904	3,3%	1 690	4,9%	2 456	5,4%
Célibataire	4 108	15,1%	7 475	21,5%	10 905	24,0%
Vivant maritalement	7 707	28,3%	9 448	27,1%	12 627	27,8%
Ensemble	27 269	100%	34 823	100%	45 498	100%

3 BILAN STATISTIQUE DES PRETS

GARANTIS DANS LES DEPARTEMENTS

D'OUTRE MER POUR LA GENERATION

2006

3.1 PAS DOM DE LA GENERATION 2006

Dans cette partie, seules les mises en force intervenues au cours de l'année 2006 ont été retenues au titre de la génération 2006, soit 86% de la génération 2006.

Le nombre de PAS DOM mis en force en 2006 s'élève à 162 prêts contre 99 en 2005, soit une hausse de 64% par rapport à 2005 mais une baisse de 40% en moyenne sur les années 2003 et 2004. La répartition de la production selon le département d'outre mer reste conservée : plus de la majorité pour la Réunion, 40% en Martinique et seulement 2% en Guyane et 1% en Guadeloupe. Le montant moyen d'un PAS DOM est de 78 600 € (contre 91 500 € en France métropolitaine), en baisse de 8% par rapport à 2005. Ce prêt finance une opération d'un coût moyen de 110 000 € (-3% par rapport à la génération 2005) contre 143 500 € en France métropolitaine. Le montant prêté diminuant plus que le coût moyen d'opération, la quotité du PAS DOM passe de 76% en 2005 à 72% en 2006 (contre seulement 64% en France métropolitaine). La quotité du PAS DOM variant de 71% pour une acquisition dans le neuf à 75% pour l'acquisition amélioration.

La part des opérations dans le neuf baisse de 14 points à 70%, la hausse profitant aux opérations d'acquisition amélioration (+3 points à 9%) et acquisitions seules (+10 points à 20%). Le secteur de l'amélioration seule restant très marginal avec 2 opérations en 2006.

Les prêts PAS DOM pour les ménages composés d'une ou deux personnes représentent 33% de la production (contre 39% en 2005), baisse au profit de l'ensemble des autres ménages qui gagnent de 0.5 à 2 points.

La part des emprunteurs en couple augmente en 2006 de 6 points (dont 5 pour les mariés alors qu'une baisse continue et régulière était observée depuis plusieurs années) tandis que celle

des célibataires diminue de 9 points à 28% en 2006 (là aussi, il était attendu une hausse dans la continuité des générations précédentes). Les personnes divorcés ou séparés représentent 9% en 2006.

Les employés constituent toujours la catégorie socioprofessionnelle majoritaire avec 43% des PAS DOM (contre un tiers en métropole), mais toutefois à nouveau en baisse de 6 points au profit notamment des professions intermédiaires (+3 points) et ouvriers (+6 points) dont la proportion s'élève respectivement à 27% et 19%. L'ensemble des ouvriers, employés et professions intermédiaires représentent 88% des emprunteurs. La proportion des cadres s'écroulent à 1% de l'ensemble des CSP.

3.2 PTZ DOM GARANTIS DE LA GENERATION 2006

Dans cette partie, seules les mises en force intervenues au cours de l'année 2006 ont été retenues au titre de la génération 2006, soit 77% de la génération.

En 2006, la production PTZG DOM s'est stabilisée au niveau de la génération 2005, après avoir chuté de 56% l'année précédente. La génération 2006 est composée de 91 PTZ garantis qui se répartissent comme suit : 55 en Martinique, 33 à la Réunion, 2 en Guadeloupe et 1 en Guyane. Le neuf représentent la majorité des opérations (57% soit 6 points de plus), l'ancien se partageant entre l'acquisition seule (32%) et l'acquisition amélioration (11%).

Le montant moyen d'un PTZG dans les DOM est de 17 000 € (contre 17 400 € en métropole) en baisse de 5% par rapport à 2005. Ce prêt finance une opération d'un coût moyen de 119 700 € (contre 136 200 € en France métropolitaine) soit -7% par rapport à la génération 2005. La quotité se stabilise, après une diminution continue depuis 2001, à 14%, dû à une baisse de l'augmentation du coût d'opération.

Le montant moyen du prêt est de 16 900 € pour le neuf (stable), de 18 300 € pour l'acquisition amélioration (stable), et de 13 800 € dans l'acquisition seule (en baisse de 18% par rapport à 2005). Le coût moyen d'opération est de 114 200 € dans le neuf, en hausse de 3% par rapport à 2005, de 131 700 € dans l'acquisition amélioration, en baisse de 10% et de 111 600 € dans l'acquisition seule, en baisse de 31% depuis 2005.

Au regard des caractéristiques des ménages, la part de ménages composés d'une ou 2 personnes continue sa progression atteignant 35% en 2006. Cette augmentation se fait au dépit des ménages de 5 personnes et plus qui perdent du terrain régulièrement et représentent en 2006 10% de l'ensemble des ménages.

La proportion de couples mariés poursuit sa baisse régulière et représente désormais 42% des ménages emprunteurs de PTZG dans les DOM. Cette baisse profite aux couples vivant maritalement et et aux divorcés / séparés. Les célibataires perdent quant à eux 2 points à 32%.

La catégorie socioprofessionnelle majoritaire est les employés qui, avec 56% des opérations, gagnent 5 points en un an. Suivent, les professions intermédiaires avec 19% des opérations (-2 points par rapport à 2005). Tout comme pour les PAS DOM, la part des cadres s'effondre à 1% en 2006.

4 ANNEXES

ANNEXES PAS

Annexe -1	Parts de marché des établissements de crédit pour les prêts PAS	1
Annexe -2	Répartition géographique des PAS génération 2006	2-4
Annexe -3	Caractéristiques des opérations financées par un PAS	5-6
Annexe -4	Taille des ménages : évolution des effectifs et des opérations financées par un PAS	7-9
Annexe -5	CSP des emprunteurs : évolution des effectifs et des opérations financées par un PAS	10-12
Annexe -6	Situation familiale des emprunteurs : évolution des effectifs et des opérations financées par un PAS	13-15
Annexe -7	Caractéristiques des PAS dans les départements d'outre mer (PAS DOM)	16-18

ANNEXES PRÊTS A 0% GARANTIS (PTZG)

Annexe -8	Parts de marché des établissements producteurs des PTZ garantis	19
Annexe -9	Caractéristiques des opérations et des PTZ garantis - génération 2006	20-22
Annexe -10	CSP des emprunteurs bénéficiant d'un PTZ garanti	23
Annexe -11	Caractéristiques des prêts à 0% garantis dans les départements d'outre mer (PTZG DOM)	24
Annexe -12	Caractéristiques des bénéficiaires de prêts à 0% garantis dans les départements d'outre mer (PTZG DOM)	25