

Business

CIH Bank

Des performances au rendez-vous

● La Banque se prépare activement au lancement de sa filiale participative. Elle se positionne aussi sur les OPCl. Elle puise sa force dans les bonnes performances réalisées au cours de 2015.



Bon cru pour CIH. L'année 2015 a connu la finalisation de l'opération d'acquisition de 10% d'Atlanta, l'émission d'un emprunt obligataire subordonné d'un milliard de DH ainsi que l'augmentation du capital de Sofac de 84MDH. De même, la Banque a lancé plusieurs campagnes dont celle baptisée Code 30, proposant la gratuité des services bancaires aux jeunes de moins de 30 ans. Celle-ci a pu attirer pas moins de 35.000 jeunes. La Banque a également enrichi son portfolio, notamment au niveau de la bancassurance, en proposant la police tout risque chantier, et de la monétique avec la carte Saphyr Devise. Par ailleurs, CIH a aussi déposé, au cours de 2015, la demande d'agrément pour la création d'une banque participative.

Vingtaine d'agences en 2016

À ce propos, Ahmed Rahhou, président-directeur général du CIH, déclare ne pas savoir si l'octroi des agréments était une question de jours ou de semaines. Une chose est sûre, néanmoins: l'audition par Bank Al-Maghrib a eu lieu et tout est

mis en oeuvre pour que le démarrage se fasse dès l'obtention de l'agrément. Dans ce cadre, quelques agences de la banque participative du CIH verront aussi le jour. Pour ce qui est du réseau de la Banque, le digital enregistre 100.000 opérations par mois, dont 30.000 à 40.000 usagers réguliers. Ce succès enregistré au niveau du digital ne sera pas accompagné par la suppression d'agences, bien au contraire, rassure Rahhou. Il souligne par ailleurs que s'il n'y a eu que 8 ouvertures au cours de 2015, cela s'explique par le choix de retarder les autres en attendant l'installation du nouveau système d'information. La Banque dispose aujourd'hui de 243 agences et compte en ouvrir une vingtaine tout au long de 2016.

L'impact Ajarinvest

Pour ce qui est de la filiale nouvellement créée en partenariat avec la CDG, Ajarinvest, cette création s'inscrit dans le cadre des OPCl. En effet, la société sera un organisme de placement en actifs immobiliers. «Les premiers montages sont en cours de réflexion, tandis qu'il y a des actifs qui ont déjà été identifiés. La rentabilité et le rendement cible

pour les fonds seront annoncés dans les semaines qui viennent», souligne Rahhou. Le positionnement de l'OPCl concernera l'immobilier locatif professionnel. Pour se positionner sur le locatif résidentiel, Rahhou estime qu'il faut d'abord que la loi régissant ce type de bail rétablisse l'équilibre entre propriétaire et locataire (dans sa formulation actuelle, elle avantage le locataire, ndlr).

Résultats en hausse

Sur le plan opérationnel, la Banque a réalisé, au cours de 2015, une collecte nette de 2,9 MMDH, permettant une progression des ressources clientèle de 14,2%. Cette augmentation est inhérente à la hausse de 11,5% des dépôts à vue représentant une collecte de 1,9 MMDH. Elle résulte également de la progression des dépôts à terme de 1 MMDH, essentiellement réalisés sur le marché des particuliers. Ces évolutions reflètent ainsi l'objectif de diversification et d'optimisation du coût des ressources. Les encours des crédits à la clientèle progressent de 3,5% par rapport à décembre 2014, s'établissant ainsi à 33,7 MMDH. Les crédits non immobiliers atteignent 8,5 MMDH, soit une progression de 20,3%. Cette évolution positive est tirée par la croissance des crédits de trésorerie de 48,4%, des crédits à l'équipement de 10% et des crédits à la consommation de 11,6%. Le part des crédits non immobiliers évolue de 22% à 25%, traduisant ainsi l'orientation stratégique de diversification des encours du groupe CIH Bank. Dans ce sillage, le produit net bancaire consolidé se chiffre à 1,79 MMDH, en progression de 5,3%. Le résultat net consolidé ressort à 535 MDH.

PAR SARA BAR-RHOUT
s.barrhout@leseco.ma

Q/R



Ahmed Rahhou
Président-directeur général
du CIH

Les Inspirations ÉCO :

Dans le cadre du lancement de la banque participative, Comptez-vous vous positionner sur l'ensemble des produits ou vous limiter à ce qui a été encadré par le fisc ?

Ahmed Rahhou : La problématique de la fiscalité ne se situe pas au niveau de la banque, mais du client. Celui-ci pourrait se retrouver en difficulté par rapport au mode de financement s'il n'est pas traité fiscalement, et nous ne voulons pas mettre nos clients en difficulté. Au niveau de la DGI, l'on est très ouvert au débat à ce sujet. Je pense que la loi de Finances de l'année 2017 permettra d'élargir le champ, surtout si les banques démarrent, mais on ne connaît pas encore la date de démarrage. Tous les produits figureront dans notre catalogue. Nous les activerons ou pas, selon que les règles comptables et fiscales seront prêtes ou non. Quoi qu'il en soit, nous serons techniquement prêts.

Ciblez-vous le corporate et le retail à la fois ?

Absolument. Nous nous positionnerons sur la totalité de la clientèle, sur l'international aussi, sur le drainage d'investisseurs étrangers souhaitant investir, par ce canal, au Maroc. C'est toute la panoplie que nous allons servir, et c'est pour cette raison que nous sommes adossés à un partenaire qatari. Cela nous permet d'accéder à toute la base des investisseurs du Moyen-Orient.

Des agences en propre pour la filiale participative sont prévues ?

Absolument. En fait c'est une banque à part entière. Son lien avec le CIH existe actuellement parce que nous portons le dossier, mais elle sera par la suite une banque à plein exercice qui assumera ses responsabilités en totale indépendance.

Le digital enregistre 100.000 opérations par mois.