

Salafin

Le crédit perso cartonne

● La société de financement confirme son positionnement sur le crédit perso alors que ses concurrents surfent sur la vague des crédits auto. Elle affiche des performances en forte croissance.

Alors que le marché enregistre une hausse de 8,3% des financements automobile, et les crédits personnels une progression de 2%, Aziz Cherkaoui, président du directoire de Salafin, affirme que Salafin est «à contre-courant du marché». En effet, au moment où l'évolution la plus prononcée dans le secteur est relevée au niveau des crédits automobile, Salafin se positionne plutôt sur les crédits personnels. Concrètement, la filiale de BMCE Bank marque une hausse de 7% dans le crédit perso, contre une baisse de 7% des financements automobile et un repli de 14% des crédits revolving. En conséquence, la société de financement voit sa part de marché automobile reculer à 8,2% au lieu de 9,6%. Celle des crédits personnels, en revanche, se trouve renforcée à 11,2% (au lieu de 10,6%). Dans la même lignée, les encours financiers de Salafin s'élèvent à 2,36 MMDH, en hausse de 2,1%. Dans le détail, l'encours des financements automobile recule de 4,8% à 1,09 MMDH alors que celui du marché avance de 4,5%. À l'opposé, l'encours des crédits personnels progresse de 9,7% à 1,22 MMDH, contre une baisse de 2,7% pour tout le secteur. «Notre stratégie de mix produit nous a permis de rétablir l'équilibre avec un positionnement clair sur le crédit personnel qui est notre métier de base».

PNB en hausse de 14,7%

Grâce à ces performances commerciales, la société de financement affiche des marges d'intérêts en progression de 15% à 103,6 MDH, alors que celle des opérations de

crédit-bail et de location avance de 17%. Les marges sur les commissions, pour leur part, progressent de 14%. La société arrive ainsi à dégager un produit net bancaire en progression de 14,7% à 354,55 MDH. Cette amélioration découle essentiellement du fait que le management de Salafin privilégie la marge post-risque à la course après les parts de marché. D'ailleurs, Salafin ne détient que 9,3% du marché de financement avec ses différentes composantes. Quant à la composition des revenus, Mohammed Er-raoui, directeur général adjoint en charge du pôle financier & administratif, explique que la politique de tarification adoptée prend en considération le niveau de risque, faisant que Salafin propose une tarification plus élevée que ses concurrents. En plus, précis, «nous appliquons le Risk Adjusted Pricing», résume Hatim Bghiel, directeur en charge du pôle risk management. Une politique qui va de pair avec la maîtrise des risques qui s'en suit, à travers la sélectivité des dossiers financés. Notons que la marge post-risque prend en compte le prix de vente, le coût de refinancement et le coût de risque.

Des coûts maîtrisés

Le coût de refinancement a connu une amélioration notamment profitant de la baisse depuis 2014, des courbes sur les marchés primaire et secondaire. Une situation qui a permis à Salafin de réaliser une économie de 11% du coût de refinancement, souligne Er-raoui. La stratégie de refinancement de Salafin s'appuie en effet sur un recours plus important au marché, avec des émissions à maturité plus longue

pour supporter un moindre coût. 60% du refinancement de la société de financement découlent d'ailleurs du marché. Entre 2014 et 2015, la société a émis 1,5 MMDH de bons de société de financement. Grâce à cette stratégie et la gestion dynamique de trésorerie, le coût de refinancement de Salafin ressort à 2,65%.

Par ailleurs, pour ce qui est du coût du risque, bien que les provisions pour risque ont connu une croissance de 16,9%, le coût du risque demeure supportable assure Er-raoui. Compte tenu de ces éléments, et avec des charges qui ne progressent que de 3%, la société arrive à dégager un résultat brut d'exploitation de 18% à 254,07 MDH. Le coefficient d'exploitation s'en trouve amélioré de 2,9 points de pourcentage à 29%. Avec un niveau de provisionnement de 53 MDH, le résultat net s'établit à 125 MDH, en croissance de 18,5%, par rapport à 2014. Pour ce qui est des perspectives, le management affiche sa volonté de revenir sur le marché en étant un peu plus agressif pour mieux profiter de la hausse du marché. L'idée est de «tirer notre part de marché vers le haut sans déprécier le portefeuille client», précise Cherkaoui. En effet, à cause de la concurrence acharnée, notamment celle des banques, le marché a perdu 5 MMDH qui sont partis chez ces dernières. Pour y remédier, Salafin a signé un accord de développement et de gestion du crédit conso de sa banque mère. «Nous n'avons pas voulu entrer dans cette course car elle engendrerait une destruction de la valeur», assure Cherkaoui. ●

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



Salafin marque une hausse de 7% de ses crédits personnels contre une baisse de 7% des financements automobile.