

**COMMUNICATION DU PRÉSIDENT DE L'APSF
M. ABDELKRIM BENCHERKI**

**MONSIEUR LE MINISTRE, MONSIEUR LE GOUVERNEUR, MESSIEURS LES
PRESIDENTS, MESDAMES, MESSIEURS**

Je voudrais, dans cette communication, vous présenter l'évolution des concours à l'économie des sociétés de financement et vous faire part brièvement de l'action professionnelle de l'APSF. Mon vœu est de partager avec vous un message d'optimisme, l'APSF envisageant l'avenir des métiers de financement avec une totale sérénité.

L'activité des sociétés de financement s'est dans l'ensemble bien comportée en 2009, avec un encours de près de 78 milliards de dirhams, en progression de 11,3% par rapport à fin 2008.

Par métier, cet encours se répartit comme suit :

- crédit-bail : 34,1 milliards, en progression de 13% ;
- crédit à la consommation : 39,4 milliards, en progression de 9,2% ;
- mobilisation de créances : 1,7 milliard de dirhams, en progression de 82% ;
- fonds de garantie : 412 millions de dirhams, en recul de 3,5% ;
- factoring : 2,2 milliards, en recul de 3,4%.

La progression de l'encours de 11% enregistrée en 2009 comparativement à la progression de 22% réalisée en 2008 s'explique, certainement, par des conditions d'octroi de crédit plus resserrées et une vigilance plus accrue de nos sociétés membres face au risque de crédit, contexte d'incertitudes économique oblige.

Cependant, de notre point de vue, il ne saurait constituer un motif d'inquiétude, les sociétés de financement s'étant inscrites dans une **trajectoire vertueuse** à tous points de vue.

Au plan du risque, elles ont très tôt développé leurs propres outils de score et ont partagé leurs informations grâce au Système d'Aide à l'Appréciation du risque (SAAR) de l'APSF. Le Credit Bureau dont l'APSF a soutenu la mise en place dès le lancement du projet, est venu, fort utilement, élargir le périmètre de la clientèle examinée et renforcer cette appréciation ;

Au plan commercial, elles ont développé une expertise réelle sur des niches, capitalisant leur expérience historique, comme c'est le cas du financement automobile pour certains professionnels, et ont élargi leurs segments de clientèle. Elles ont, surtout, su très tôt répondre aux demandes de financement dans des délais très réduits et se sont montrées innovantes en élargissant la gamme des crédits proposés. Au niveau du leasing, elles ont développé en matière de crédit-bail immobilier et ce, en peu de temps, une expertise égalant ce que l'on fait de mieux dans les pays très avancés dans le domaine ;

Au plan technologique, elles se dotent chaque jour des systèmes les plus performants.

Au plan de la performance financière, elles sont restées attentives à la rentabilité par opération de crédit, écartant de ce fait toute mutualisation dont on sait qu'elle peut dissimuler des vices cachés.

Tous ces signes distinctifs des sociétés de financement constituent en fait leur atout majeur et se résument en un seul mot : **SPECIALISATION**.

Ces signes distinctifs, cette spécialisation sont maintenus, entretenus, renforcés au sein de l'APSF qui a su, depuis sa création, **cultiver un état d'esprit, éveiller un sentiment d'appartenance, dépasser le factuel pour se concentrer sur le stratégique**.

De la sorte, elle a su surtout engager très tôt les sociétés de financement dans le cercle vertueux de la bonne gouvernance, de l'éthique et de la transparence avec la clientèle.

En témoignent, à ce titre, l'adoption dès 1998 du code déontologique du crédit à la consommation, de mesures de lutte contre le surendettement et en faveur de la protection de la clientèle ainsi que les orientations réitérées, en matière de bonne gouvernance, et exprimées ici même devant cette honorable instance, dans quasiment toutes les communications de l'APSF.

Ouverte sur ses partenaires institutionnels, sur ses partenaires étrangers, l'APSF a su développer et nourrir sa réflexion, tenant compte, ici, des impératifs réglementaires et des orientations stratégiques de BAM, là, des facteurs de succès des métiers de financement à l'étranger, de leurs contraintes, qu'il s'agisse d'aspects comptables, prudeniels, technologiques ou de rapports avec les instances de décision, nationaux et supra nationaux, et les lobbys de toute nature, au premier rang desquels les associations de consommateurs.

Je voudrais, à cet égard et s'agissant du crédit à la consommation, ouvrir une petite parenthèse, pour vous annoncer que l'APSF a tendu la main aux associations de consommateurs, le but étant bien sûr de mieux se connaître et de mesurer les attentes des uns et des autres pour un crédit responsable, et surtout d'œuvrer ensemble dans l'intérêt des consommateurs. Cette initiative de l'APSF a été accueillie très favorablement par le ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies.

MONSIEUR LE MINISTRE, MONSIEUR LE GOUVERNEUR, MESSIEURS LES PRESIDENTS, MESDAMES, MESSIEURS

Après la dernière réunion du CNCE, l'APSF a eu l'honneur de recevoir, en décembre 2009, le Gouverneur de Bank Al-Maghrib qui, présentant sa vision du système financier national pour les dix prochaines années, a considéré que les métiers de financement et l'APSF avaient toute leur place dans le développement de ce système et dans la communication autour de son savoir-faire.

A l'occasion de cette visite, BAM et l'APSF ont établi de concert un plan d'action commun en 11 points pour l'année 2010 qui n'a d'autre objectif que de promouvoir une croissance saine

et durable de nos activités, d'affiner la gestion du risque et d'améliorer les relations de nos établissements avec leur clientèle. Autant dire que nous retrouvons dans ce plan d'action l'essence même de la bonne gouvernance. Et autant dire que les différents plans d'action de nos Sections s'inscrivent dans la continuité de ce plan, comme c'est le cas de la Section crédit à la consommation avec le Centre National des Traitements relevant de la Trésorerie Générale du Royaume, ainsi qu'avec la Caisse Marocaine des Retraites.

De ce point de vue, l'action de l'APSF a pour noms :

- plan d'action BAM-APSF
- plan d'action CNT-APSF
- plan d'action CMR-APSF
- plan d'action Associations de consommateurs-APSF.

D'ores et déjà, ces plans d'action ont trouvé des réalisations concrètes, comme c'est le cas des chantiers retenus avec BAM, qu'il s'agisse du "Médiateur de l'APSF" opérationnel depuis le mois de janvier, du code d'éthique des métiers de financement, de la lutte contre la fraude et de la communication autour de l'expertise du système financier national.

Le "Médiateur de l'APSF" a instruit nombre de dossiers, pour la plupart traités dans les délais et à la satisfaction des clients. Il faut souligner qu'il a souvent été sollicité pour des opérations ne relevant pas de ses compétences, mais a, cependant, conseillé la clientèle sur les démarches possibles à entreprendre.

S'agissant du code d'éthique des métiers de financement, l'APSF a élaboré un projet de code, reprenant en cela les principes et les prescriptions du code déontologique du crédit à la consommation et du code déontologique du crédit-bail, adoptés respectivement en 1998 et en 2003. Ces prescriptions ont été actualisées selon les préoccupations nouvelles des sociétés de financement, qu'il s'agisse de rachats de crédits, de publicité ou de gouvernance.

Quant à la lutte contre la fraude, l'APSF, après avoir entamé et précisé la réflexion sur les moyens de lutte contre ce fléau au sein d'une cellule ad hoc, a d'ores et déjà engagé, conformément aux recommandations de ladite cellule, le chantier d'un partage de l'information sur les cas de fraude avortés ou réussis dans le cadre du SAAR.

Pour ce qui est de la communication autour du système financier national, l'APSF n'a pas manqué d'en vanter le succès lors du « Leasing Business Forum » organisé à Dakar par la SFI sous le parrainage du Président de la République en vue de développer la PME par le biais du leasing.

L'APSF, qui était l'un des principaux intervenants de ce Forum, a mis en avant le système financier marocain, ses atouts et le professionnalisme de ses acteurs, opérateurs et instances de supervision et a, en guise de témoignage, fait part de l'expérience marocaine en matière de leasing et ses facteurs de succès, à savoir le triptyque spécialisation-concertation-bonne gouvernance. Ce qui n'a pas manqué de séduire les participants qui ont retenu ces facteurs parmi les recommandations du Forum.

De même que suit son chemin la suggestion de l'APSF de créer une Fédération Africaine du Leasing.

Par ailleurs, l'APSF qui a décidé d'adhérer à l'Union des Banques Maghrébines, suite à la demande de cette association de la voir compter parmi ses membres, ne manquera pas de saisir cet espace pour apporter sa contribution au rayonnement financier du Maroc et à la construction de l'UMA à laquelle nous croyons fermement.

Dans ce panorama de réalisations réussies de l'action professionnelle de l'APSF, il est une question que j'aurais souhaité ne pas évoquer, une question vis-à-vis de laquelle nous avons beau prendre de la hauteur et considérer les choses avec philosophie, une question qui nous ramène à une triste réalité. Les sociétés de financement sont injustement interdites de présenter au public des opérations d'assurances entrant dans l'exercice de leur activité. La réflexion de William Shakespeare qui disait qu' «il n'y a pas de philosophe qui supporte avec sérénité une rage de dents», s'applique parfaitement à l'APSF à ce propos. Il est pour le moins regrettable qu'une telle entorse perdure.

**MONSIEUR LE MINISTRE, MONSIEUR LE GOUVERNEUR, MESSIEURS LES
PRESIDENTS, MESDAMES, MESSIEURS**

L'action professionnelle de l'APSF vise, tout compte fait, à renforcer la capacité des métiers de financement à financer la consommation des ménages et l'investissement, en particulier des PME, à réunir les conditions de développement des sociétés qu'elle réunit et à préserver et renforcer les atouts distinctifs de ces sociétés, à savoir leur spécialisation et le professionnalisme des femmes et des hommes qui les dirigent.

Si cette spécialisation est entretenue, si la concertation bat son plein, l'avenir de nos métiers ne nourrit de notre point de vue nulle inquiétude. Au contraire.

Je vous remercie de votre attention.