

MOT DU PRÉSIDENT

*L*es concours des sociétés de financement à l'économie en 2007 se sont inscrits dans la tendance à la hausse significative observée ces dernières années.

Sans doute, faut-il voir dans cette progression la confirmation des signes distinctifs de ces sociétés et de l'attrait de leurs formules de financement.

Nous ne le répéterons jamais assez, les atouts des sociétés de financement sont liés à leur spécialisation qui leur permet de développer des produits innovants et de répondre, dans les délais requis, aux besoins de financement de la consommation des ménages et de l'investissement des professionnels et des entreprises. A cet égard, il est, de notre point de vue, essentiel de renforcer ces atouts et de garder toujours une longueur d'avance par rapport à la concurrence des banques en particulier qui investissent de plus en plus nos marchés "traditionnels".

Cette concurrence constitue un défi majeur que les sociétés de financement en général et les sociétés de crédit à la consommation en particulier devront relever dans un avenir très proche.

Parallèlement, les sociétés de financement sont fortement sollicitées dans un environnement en constante évolution, pour ne pas dire en ébullition, et ce sur tous les plans : fiscal, prudentiel, comptable, en matière de maîtrise du risque, de gouvernance, de lutte contre le blanchiment des capitaux, etc...

Dans ce cadre, il nous appartient plus que par le passé, de nous tenir mobilisés, ici, pour mieux intégrer les nouvelles données, là, quand c'est nécessaire, pour éclairer les décideurs à propos de telle ou telle mesure législative ou réglementaire envisagée.

Je reste personnellement confiant quant à notre capacité à répondre à tous ces défis et sollicitations.

Abdelkrim Bencherki

SIGLES ET ABRÉVIATIONS

AIVAM :	Association des Importateurs de Véhicules au Maroc
Bâle 2 :	Dispositif révisé de convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres
BAM :	Bank Al-Maghrib
BTP :	Bâtiment et Travaux Publics
CBI :	Crédit-bail immobilier
CBM :	Crédit-bail mobilier
CDVM :	Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières
CEC :	Comité des Etablissements de Crédit
CGEM :	Confédération Générale des Entreprises du Maroc
CMR :	Caisse Marocaine des Retraites
CNCE :	Conseil National du Crédit et de l'Epargne
DAB :	Distributeurs automatiques de billets
DAF :	Directeurs Administratifs et Financiers
DAPS :	Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale
DCI :	Direction du Commerce Intérieur
DTFE :	Direction du Trésor et des Finances Extérieures
DGI :	Direction Générale des Impôts
DOSI :	Direction de l'Organisation et des Systèmes d'information de Bank Al Maghrib
DRRE :	Direction du Réseau et des Relations avec les Entreprises de Bank Al-Maghrib
DSB :	Direction de la Supervision Bancaire de Bank Al-Maghrib
EDI :	Echange de données informatisées
EUROFINAS :	Fédération européenne des institutions des établissements de crédit
FBCF :	Formation Brute de Capital Fixe
FNAM :	Fédération Nationale des Associations de Micro-crédit
GAB :	Guichets automatiques des banques
IAS :	International Accounting Standards
IFRS :	International Financial Reporting Standards
IMM :	Ijara, Moucharaka, Mourabaha
INDH :	Initiative pour le Développement Humain
IS :	Impôt sur les Sociétés
LCN :	Lettre de change normalisée
LEASEUROPE :	Fédération européenne des associations de crédit-bail
LOA :	Location avec Option d'Achat
LOI DU 14 FEVRIER 2006 :	Loi du 14 février 2006 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés
MADEX :	Most Active Shares Index
MASI :	Moroccan All Shares Index
PCEC :	Plan Comptable des Etablissements de Crédit
PIB :	Produit Intérieur Brut
PME :	Petites et Moyennes Entreprises
PPR :	Paierie Principale des Rémunérations
SAAR :	Système d'Aide à l'Appréciation du Risque de l'APSF
SAM :	Système d'Aide au Management de l'APSF
SFI :	Société Financière Internationale
SIMT :	Système Interbancaire Marocain de Télécompensation
TGR :	Trésorerie Générale du Royaume
TIMP :	Taux d'intérêt moyen pondéré
TMIC :	Taux maximum des Intérêts Conventionnels
TVA :	Taxe sur la Valeur Ajoutée
VNC :	Valeur nette comptable

CONTEXTE GÉNÉRAL	5		
■ ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE	5		
■ MONNAIE ET CRÉDITS BANCAIRES	6		
■ BOURSE DE CASABLANCA	7		
CONCOURS DES SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT À L'ÉCONOMIE	9		
■ CRÉDIT-BAIL	9		
■ CRÉDIT À LA CONSOMMATION	11		
■ CRÉDIT IMMOBILIER	11		
■ FINANCEMENT DES MARCHÉS PUBLICS	12		
■ FONDS DE GARANTIE	13		
■ AFFACTURAGE	14		
■ GESTION DES MOYENS DE PAIEMENT	15		
ACTION PROFESSIONNELLE	17		
■ QUESTIONS GÉNÉRALES	17		
■ BANQUE ET ASSURANCE	17		
- Textes pris pour application de la loi bancaire du 14 février 2006	17		
- Transposition de la réglementation bancaire internationale	18		
- Intermédiation en matière de transfert de fonds	19		
- Produits Ijara, Moucharaka, Mourabaha	19		
- Crédit Bureau	19		
- Taux maximum des intérêts conventionnels	20		
- Lutte contre le blanchiment des capitaux	21		
- Dématérialisation des échanges avec la DSB	22		
- Médiation bancaire	22		
- Présentation au public des opérations d'assurances	22		
■ FISCALITÉ	23		
- Loi de finances 2008	23		
- Traitement fiscal de certaines opérations bancaires et des produits Ijara, Moucharaka, Mourabaha	23		
■ QUESTIONS CATÉGORIELLES	24		
■ Problématique de la TVA sur les opérations de leasing	24		
■ Crédit-bail	25		
- Réunions mensuelles des DAF	25		
- Droit de préférence et contrat de crédit-bail immobilier (protection du preneur)	25		
- Leasing pour locaux à usage d'habitation	26		
■ Crédit à la consommation	27		
- Fonctionnaires actifs : relations avec la PPR	27		
Traitement des précomptes au titre des prêts accordés au personnel de la Commune Urbaine de Casablanca	27		
		Mode de facturation des prestations fournies	27
		Compensation	27
		- Fonctionnaires retraités : relations avec la CMR	27
		Encours des crédits aux retraités	27
		Schéma directeur informatique 2007-2011	27
		Convention avec les sociétés de crédit	28
		Tarification des prestations	28
		- Lettre de change normalisée	28
		- Rachat des encours	28
		- Protection du consommateur	28
		Journée mondiale du consommateur	28
		Protection du consommateur dans le cas des services bancaires	29
		Code de protection du consommateur	29
		- Enquête de l'APSF sur le crédit à la consommation	29
		- Enquête BAM-APSF sur l'endettement des ménages	29
		■ CHANTIERS INTERNES À L'APSF	30
		- Nouveaux adhérents	30
		- Système d'Aide à l'Appréciation du Risque	30
		- Système d'Aide au Management	31
		- Publications	31
		- Communication	31
		Relations avec les médias	31
		Site web de l'APSF	31
		- Partenariat	32
		CGEM	32
		Participation à l'Auto Expo 2008	32
		Rencontre avec la Fédération Nationale des Associations de Micro-crédit	32
		Séminaire sur les "typologies de consommateurs dans les pays du Maghreb"	32
		Séminaire sur "le droit de la concurrence et le secteur bancaire"	33
		Participation au "Leasing Yearbook 2008"	33
		Eurofinas-Leaseurope : 10 ème congrès annuel	33
		INDH	33
		RENOUVELLEMENT STATUTAIRE DES MEMBRES DU CONSEIL	35
		PROJET DE RÉSOLUTIONS	37
		ANNEXES	38
		SOCIÉTÉS MEMBRES DE L'APSF	63

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

Environnement économique international

En 2007, l'économie mondiale a évolué dans un contexte de flambée, sur les marchés internationaux, des cours des matières premières et de turbulences financières liées à la crise des crédits immobiliers "subprimes" américains.

Dans ce contexte, la croissance de l'économie mondiale s'est établie à 4,9%, avec des disparités d'une région du monde à une autre.

Aux États-Unis, l'activité a clôturé l'année en hausse de 2,2%, rythme en baisse du fait notamment de la correction du secteur immobilier.

Dans de la zone euro, l'activité économique est demeurée soutenue, avec une croissance du PIB de 2,6%, tirée principalement par le bon comportement de la demande intérieure qui a permis d'atténuer les effets de la hausse des prix des matières premières et de l'appréciation de l'euro.

Les pays émergents et en développement, soutenus par la vigueur de leurs demandes intérieures, ont dégagé une croissance de 7,8%.

Environnement économique national

Ce contexte international peu porteur doublé, en interne, de conditions climatiques défavorables, a retenti sur l'activité économique au Maroc, le PIB ayant crû de 2,7%, soit à un nettement plus modéré qu'en 2006 (+7,8%).

Activité sectorielle

L'évolution globale enregistrée en 2007 tient à la fois au recul de 20,8% de la valeur ajoutée du secteur primaire et à la hausse de 6% de la valeur ajoutée des activités hors agriculture. Parmi ces dernières, les activités secondaires ont fait preuve d'un dynamisme renforcé, leur valeur ajoutée ayant progressé de 5,6%, après 4,7% en 2006.

■ Le secteur minier a bénéficié de l'évolution favorable de la demande étrangère adressée aux produits phosphatés et des niveaux soutenus des prix sur le marché international. Les exportations du groupe OCP

ont progressé de 26% pour s'établir à plus de 22 milliards de dirhams.

■ L'activité du secteur du bâtiment et travaux publics est restée soutenue en raison, d'une part, de la demande des ménages en logements (elle-même stimulée par des conditions de crédits encourageantes) et, d'autre part, par la poursuite des grands chantiers d'infrastructures de base et des programmes d'habitat social. Notons, à cet égard, la progression de 12,6% des ventes de ciment et celle de 39% des crédits à l'immobilier des banques.

■ Les industries manufacturières ont continué à faire preuve de dynamisme, comme c'est le cas des activités liées aux BTP, à l'industrie automobile et aux industries chimiques et parachimiques.

■ Les activités tertiaires ont évolué dans le sillage des réalisations de 2006, avec une valeur ajoutée en hausse de 4,7%, suite à celle de 5,6% en 2006.

L'activité touristique a clôturé l'année sur une hausse de 13% du nombre de touristes, de 3,5% des nuitées dans les hôtels classés et de 13,2% des recettes voyages. L'activité des télécommunications s'est consolidée avec une progression de 25% du parc de la téléphonie mobile (qui compte 20 millions abonnés), de 32% du parc total des abonnés Internet (plus de 526 000 abonnés) et de 89% du parc fixe (2,4 millions d'abonnés). Par ailleurs, les recettes générées par les centres d'appels implantés au Maroc, d'un montant de 2,5 milliards de dirhams, se sont accrues de 32,6%.

Demande intérieure

Investissement

La Formation Brute de Capital Fixe a marqué une hausse de 14,3% par rapport à 2006. La bonne tenue de l'investissement est corroborée par l'augmentation de 19% des importations de biens d'équipement industriel et de 30% des crédits bancaires à l'équipement.

Consommation

La consommation des ménages a progressé de 3,8%, bénéficiant de l'amélioration du marché du travail (voir ci-après), de la maîtrise de l'inflation (voir également ci-après) et de l'expansion de 15,4% des transferts des Marocains résidents à l'étranger (MRE).

Emploi

En liaison avec la bonne tenue d'ensemble des activités non agricoles, le taux de chômage s'est établi à 9,8% (9,7% en 2006).

En milieu urbain, ce taux ressort à 15,4% (15,5% en 2006) et, en milieu rural, il s'établit à 3,8% (en stabilité).

Prix

Malgré les hausses historiques des cours du pétrole et des matières premières sur le marché international, les tensions inflationnistes sont demeurées maîtrisées, grâce à la prise en charge par le budget de l'État d'une partie de la hausse des prix de certains produits de base. Ainsi, au terme de l'année 2007, le taux d'inflation a été contenu à 2% après 3,3% une année auparavant. Cette évolution recouvre une hausse de 3,2% des prix des produits alimentaires et une progression de 1% des prix des produits non alimentaires.

Opérations avec l'extérieur

Échanges commerciaux

Les échanges commerciaux du Maroc avec l'étranger ont porté, en 2007, sur 379 milliards de dirhams, en hausse de 17,4% par rapport à 2006. Ce montant se répartit à raison de 259 milliards pour les importations, en hausse de 23%, et de 120 milliards pour les exportations, en hausse de 7%.

Le déficit commercial a atteint 139 milliards de dirhams, en aggravation de 40 milliards ou 41% et le taux de couverture ressort à 46,4% contre 53,2% en 2006.

La hausse des importations s'explique par celle des acquisitions de biens d'équipement (+19%), de demi-produits (+19%), des produits alimentaires (+71%) et des produits énergétiques (+14%).

La progression des exportations tient, quant à elle, à celle des ventes de phosphates et dérivés (+26%), d'acide phosphorique (+13%) et d'engrais naturels et chimiques (+55%).

Recettes voyages, transferts des Marocains résidents à l'étranger et investissements directs étrangers

Les recettes voyages et les revenus de transferts des Marocains résidents à l'étranger, ont continué d'évoluer favorablement, compensant en bonne partie, le déficit de la balance commerciale.

Les recettes voyages ont atteint 59,5 milliards de dirhams, en progression de 13,4%, et les revenus de transferts des MRE 55,1 milliards de dirhams, en hausse de 15,2%.

Les recettes des investissements et prêts privés étrangers ont totalisé près de 40 milliards de dirhams, en hausse de 32% par rapport à 2006, dont 89% au titre des investissements directs étrangers.

Finances publiques

L'exécution du budget 2007 s'est soldée par un excédent budgétaire de près de 0,3% du PIB contre une prévision initiale d'un déficit de 2,6%.

Hors recettes de privatisation, la situation des charges et ressources du Trésor fait ressortir un déficit de 0,2% du PIB contre 2% en 2006 et 3,4% initialement prévu par la loi de finances pour 2007.

Cette évolution des finances publiques recouvre une hausse de 15,3% des recettes ordinaires et une progression de 6,7% des dépenses globales.

MONNAIE ET CRÉDITS BANCAIRES

La masse monétaire, mesurée par M3, s'est établie, à fin 2007, à 644,6 milliards de dirhams, en hausse de 88,7 milliards de dirhams ou 16%.

Cette progression est liée essentiellement à celle des concours à l'économie qui sont passés de près de 340 milliards à fin 2006 à 437 milliards à fin 2007, soit une progression de 97 milliards ou 29% contre 16,3% en 2006.

En lien avec la vigueur de la croissance économique non agricole ainsi qu'avec l'importance des transactions

immobilières et financières, les crédits bancaires à l'économie ont enregistré une expansion de 98 milliards de dirhams ou 29,5% contre 16,8% en 2006. Cette expansion a concerné les différentes catégories de crédit, dont notamment ceux destinés à la consommation (+41,6%), à l'immobilier (+39,2%), à l'équipement (+30%) et aux facilités de trésorerie (+27,8%).

Les avoirs extérieurs nets ont atteint 208,5 milliards de dirhams, en hausse de 17,7 milliards de dirhams ou 9,3% contre 15% une année auparavant. Cette décélération est attribuable au creusement du déficit commercial, toutefois atténué par l'amélioration soutenue des transferts.

Les créances sur le Trésor se sont accrues de 2,1 milliards de dirhams ou 2,7%, suite au recul de la position nette du Trésor auprès de Bank Al-Maghrib de 5,2 milliards de dirhams et au repli de ses recours aux banques de 3,8 milliards de dirhams ou 4,9%.

Dans ce contexte, la monnaie scripturale et les placements à vue ont augmenté respectivement de 65,3 milliards (+24,8%) et 6,7 milliards (+10,3%).

La circulation fiduciaire et les dépôts à terme se sont accrues respectivement de 10,8 milliards de dirhams (+9,9%) et 6 milliards (+5%).

Quant à l'évolution de l'encours des agrégats de placements liquides, il a diminué de 6,7 milliards de dirhams ou 11,6%. Cette évolution est attribuable à l'effet conjugué du recul des titres de créances négociables (-60,1%) et d'OPCVM obligataires (-19,8%) et de l'augmentation des titres d'OPCVM monétaires (+8,7%) et d'OPCVM actions et diversifiés (+34,3%).

BOURSE DE CASABLANCA

Après les résultats record enregistrés en 2006, la Bourse de Casablanca a clôturé l'année 2007 sur de bonnes performances.

Les indices MASI et MADEX se sont appréciés respectivement de 33,9% et 35,1%.

La capitalisation boursière s'est établie à 586,3 milliards de dirhams, en accroissement de 40,6%, en lien avec le raffermissement des cours moyens et la hausse du nombre de titres admis à la cote (10 introductions ont été opérées en bourse, comme en 2006).

Le volume global des transactions a atteint 359,8 milliards de dirhams, en augmentation de 116,2% par rapport à 2006.

PERSPECTIVES 2008

Évolution de l'économie internationale

L'envolée des cours matières premières qui s'est poursuivie durant les premiers mois de l'année 2008, conjuguée à la conjoncture défavorable que devraient continuer à connaître les secteurs de l'immobilier et de l'industrie aux États-Unis ne manqueront pas d'affecter la croissance économique mondiale en 2008.

Cette dernière est appelée à ralentir, les prévisions faisant état d'un taux de croissance de 1,5% aux États-Unis (2,2% en 2007) et de 1,6% dans la zone Euro (2,6% en 2007).

Les pays émergents et en développement, bénéficiant comme en 2007 de la vigueur de leurs demandes intérieures, devraient dégager une croissance économique estimée à 6,9%.

Évolution de l'économie nationale

L'activité économique nationale bénéficierait d'une campagne agricole 2007-2008 qui s'annonce prometteuse.

Selon le Haut Commissariat au Plan, la valeur ajoutée du secteur primaire s'accroîtrait de 12,5% et, globalement, l'économie nationale dégagerait un PIB en hausse de 6,1%. L'année serait marquée, toutefois, par une légère accentuation de l'inflation.

La FBCF dépasserait, pour la première fois, le seuil des 200 milliards de dirhams, en augmentation de 12,8% en 2008, et la consommation finale des ménages résidents s'accroîtrait de 8,7%.

CONCOURS DES SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT À L'ÉCONOMIE

Les concours des sociétés de financement à l'économie, ressortent, à fin décembre 2007, à 76,4 milliards de dirhams, en progression de 24,8%.

Par métier, cet encours se répartit comme suit :

- crédit-bail : 24,6 milliards, en progression de 22% ;
- crédit à la consommation : 30,6 milliards, en progression de 14% ;
- crédit immobilier : 19,3 milliards, en progression de 55% ;
- mobilisation de créances : 205 millions de dirhams, en progression de 37%.
- fonds de garantie : 184,3 millions, en progression de 12,7% ;
- affacturage : 1,5 milliard, en progression de 31% ;
- gestion des moyens de paiement : l'activité a été marquée par une hausse de 23% du nombre de cartes en circulation qui s'établit à 4,37 millions et par une progression identique des transactions qui totalisent 90 millions pour un volume de 75,1 milliards de dirhams, en progression de 27%.

CRÉDIT-BAIL

Les financements de l'exercice 2007 ont totalisé 12,4 milliards de dirhams, en progression de 18%, après +30% en 2006. Ces financements se répartissent à hauteur de 10,2 milliards pour le crédit-bail mobilier

(CBM), en progression de 1,3 milliard ou 14,8%, et de 2,2 milliards pour le crédit-bail immobilier (CBI) en progression de 593 millions ou 37%.

Financements de l'exercice

Millions de dirhams	2007	2006	Evo. en valeur	Evo. en %	2005
Crédit-bail mobilier (CBM)	10 239	8 921	1 319	14,8	6 957
Crédit-bail immobilier (CBI)	2 205	1 612	593	36,8	1 169
TOTAL CBM + CBI	12 444	10 533	1 911	18,1%	8 126

À fin décembre 2007, l'encours comptable net des actifs immobilisés en crédit-bail s'est établi à 24,6 milliards de dirhams, en hausse de 4,3 milliards ou 21,5%. Cette enveloppe se répartit à hauteur de 18,3

milliards de dirhams pour le CBM, en progression de 2,9 milliards ou 18,7%, et de 6,3 milliards de dirhams pour le CBI, en progression de 1,5 milliard ou 30,4%.

Encours comptable à fin décembre

Millions de dirhams	2007	2006	Evo. en valeur	Evo. en %	2005
VCN EN CBM	18 307	15 423	2 884	18,7%	12 373
VCN EN CBI	6 257	4 799	1 458	30,4%	3 738
TOTAL CBM + CBI	24 564	20 221	4 342	21,5%	16 112

Crédit-bail mobilier: répartition des financements par type de biens d'équipement

Millions de dirhams	2007	2006	Evo. en valeur	Evo. en %	2005
Machines et équipements industriels	1 722	1 697	25	1,5	1 355
Ordinateurs et matériel de bureau	335	250	85	33,9	193
Véhicules utilitaires	4 732	3 331	1 401	42,1	2 568
Voitures de tourisme	1 560	1 679	-119	-7,1	1 546
TP et bâtiment	1 209	1 014	195	19,3	873
Divers	682	950	-268	-28,2	421
TOTAL CBM	10 239	8 921	1 319	14,8	6 957

Crédit-bail mobilier: répartition des financements par secteur d'activité

Millions de dirhams	2007	2006	Evo. en valeur	Evo. en %	2005
Agriculture	207	170	37	21,6	150
Pêche, Aquaculture	83	31	52	169,4	51
Industries extractives	141	211	-71	-33,5	204
Industries alimentaires	449	480	-31	-6,5	333
Industries textile, de l'habillement et du cuir	256	262	-6	-2,4	172
Industries chimiques et parachimiques	133	129	4	2,9	173
IMME	210	392	-181	-46,3	354
Industries diverses	600	496	105	21,1	507
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	31	49	-18	-36,4	38
Constructions	2 461	1 865	596	32,0	1 333
Commerce, réparation automobile	1 434	1 262	171	13,6	1 100
Hôtels et restaurants	85	84	1	0,8	54
Transports - Communications	1 614	1 040	574	55,2	635
Activités financières	154	195	-41	-21,0	162
Administrations publiques	86	25	61	245,7	10
Autres services	2 296	2 230	66	3,0	1 680
TOTAL CBM	10 239	8 921	1 319	14,8	6 957

Crédit-bail immobilier : répartition des financements par type d'usage

Millions de dirhams	2007	2006	Evo. en valeur	Evo. en %	2005
Immeubles industriels	554	396	158	39,8	404
Magasins	439	285	154	54,0	195
Immeubles de bureau	802	309	493	159,5	237
Hôtels et loisirs	8	37	-29	-77,9	32
Divers	401	585	-183	-31,4	302
TOTAL CBI	2 205	1 612	593	36,8	1 169

CRÉDIT À LA CONSOMMATION

À fin décembre 2007, l'encours des crédits à la consommation s'est établi à 30,6 milliards, en progression de 3,8 milliards ou 14% par rapport à fin décembre 2006.

Cet encours se répartit à raison de 11 milliards pour les crédits affectés, en hausse de 1,8 milliard ou 20%, et de 19,6 milliards pour les crédits non affectés, en hausse de 2 milliards ou 11%.

Crédit à la consommation : encours au 31 décembre 2007

Millions de dirhams	2007	2006	Evo. Valeur 07/06	Evo. % 07/06	2005
PRÊTS AFFECTÉS :					
. Véhicules	8 697	6 940	1 757	25,3	4 984
Crédit classique	2 422	1 844	578	31,4	1 745
LOA	6 274	5 096	1 179	23,1	3 239
. Equipement domestique	691	413	277	67,1	487
. Autres	97	68	29	43,5	127
. Créances en souffrance	1 518	1 764	-246	-14,0	1 577
Total Prêts affectés (1)	11 002	9 185	1 818	19,8	7 175
PRÊTS NON AFFECTÉS :					
. Prêts personnels	16 730	14 770	1 960	13,3	14 203
. Revolving	497	469	28	6,1	425
. Créances en souffrance	2 410	2 442	-32	-1,3	1 978
Total Prêts non affectés (2)	19 637	17 682	1 956	11,1	16 606
TOTAL = (1) + (2)	30 639	26 866	3 773	14,0	23 781

CRÉDIT IMMOBILIER

En 2007, Wafa Immobilier a marqué son leadership et son expertise en tant que spécialiste de l'immobilier. Grâce à sa stratégie commerciale et à l'expansion de son réseau, elle a pu clôturer son exercice avec une évolution significative de sa production et de son encours.

Ainsi, les autorisations globales et les débloques de crédit ont enregistré une évolution exceptionnelle.

■ Les autorisations globales ont atteint 13 milliards de dirhams en 2007 contre 7,6 milliards de dirhams en 2006, en progression de 71%, dont 9,6 milliards de dirhams au titre des débloques acquéreurs, en progression de 62%, et 3,4 milliards de dirhams au

titre des débloques pour la promotion immobilière, en progression de 103%.

■ les débloques se sont établis à 8,7 milliards de dirhams contre 5,8 milliards en 2006, en hausse de 50%, dont 7,2 milliards de dirhams au titre des débloques acquéreurs, en progression de 44%, et 1,5 milliard au titre des débloques pour la promotion immobilière, en progression de 79%.

Ces évolutions permettent à Wafa Immobilier de confirmer son positionnement sur le marché, avec un encours de 19,5 milliards de dirhams, en hausse de 55%, encours géré en quasi totalité pour le compte de la banque-mère.

L'année 2007 a été également caractérisée par le développement d'importantes actions stratégiques, à travers la signature de nombreuses conventions avec d'importants groupes privés et d'importantes administrations publiques.

Wafa Immobilier a par ailleurs renforcé ses relations privilégiées avec des partenaires de marque, reconnus sur le marché, ainsi qu'avec des promoteurs institutionnels.

L'année 2007 est considérée comme l'année de

transformation globale et ce, à travers la mise en place d'un système d'information répondant aux exigences et aux standards internationaux en termes de gestion de crédits immobiliers. Cette transformation est passée par une refonte globale des processus existants et a donné lieu à un programme volontariste en termes de formation et de conduite de changement. L'objectif majeur de Wafa Immobilier à travers ce projet est d'améliorer et d'optimiser son organisation et ses processus et ce, pour répondre aux attentes de sa clientèle.

FINANCEMENT DES MARCHÉS PUBLICS

L'activité de la Caisse Marocaine des Marchés (CMM) au titre de l'exercice 2007 a enregistré les évolutions suivantes :

- progression de 30% des autorisations de crédit à fin 2007 par rapport à fin 2006 et de 37% pour les utilisations ;
- accroissement de 80% du volume des marchés nantis, passant de 506 millions de dirhams en 2006 à 910 millions de dirhams en 2007.

Pour la CMM, l'exercice 2007 a été marqué par les principaux faits suivants :

- approbation par le Conseil de Gouvernement (4 janvier 2007) du projet de loi portant sur la réforme du nantissement des marchés publics ;
- signature de conventions de partenariat pour la mise en place de lignes de financement adossées à la garantie CMM avec plusieurs banques ;
- poursuite de la concertation avec les différents partenaires bancaires pour la finalisation du montage financier du fonds de garantie dédié à la commande publique ;
- signature de conventions spécifiques avec les banques portant sur la définition des conditions d'utilisation du fonds de garantie dédié à la commande publique.

Activité de la Caisse Marocaine des Marchés en 2007

Millions de dirhams	2007	2006	Evo. % 07/06
Autorisations moyennes	601	265	127
Effets	387	165	135
Cautions	214	100	114
Autorisations fin de période	702	541	30
Effets	441	351	26
Cautions	261	190	37
Utilisations moyennes	160	86	86
Effets	78	44	77
Cautions	82	42	95
Utilisations fin de période	205	150	37
Effets	96	83	16
Cautions	109	67	63
Volume des marchés nantis	910	506	80

FONDS DE GARANTIE

L'activité de Dar Ad-Damane au titre de l'année 2007 a été marquée, tous fonds de garanties confondus, par un montant des garanties émises de 184,3 millions de dirhams contre 163,5 millions de dirhams en 2006, en progression de 12,7%.

Activité sur fonds propres

Les garanties émises en 2007 sur fonds propres s'élèvent à 86 millions de dirhams contre 87 millions en 2006. Ces engagements se répartissent à hauteur de :

- 47,2 millions de dirhams, contre 56 millions en 2006, consentis au titre d'opérations éligibles à la garantie "Force", adossée au mécanisme de contregarantie mis en place par l'Union Européenne dans le cadre du programme d'appui aux institutions de garantie marocaines ;
- 38,8 millions de dirhams contre 31 millions en 2006 de garanties accordées au titre des produits "At-Tahfiz" (garantie des crédits d'investissement à moyen et long terme) et "Al Mouhajir" (garantie des prêts distribués par Bank Al Amal aux MRE) .

Les agréments de l'année portent l'encours des engagements fonds propres à 380,4 millions de dirhams à fin 2007, contre 376 millions de dirhams à fin 2006.

Activité sur fonds gérés pour compte de tiers

L'activité 2007 au titre des fonds gérés pour compte de tiers a porté sur des fonds de garantie (Fonds "Oxygène", Fonds "Amorçage") et des fonds de financement (Fonds "Renovotel" et Fonds "Fortex").

Fonds de garantie "Oxygène"

Les garanties adossées au Fonds "Oxygène", fonds géré pour le compte de l'État et dédié pour la couverture des crédits d'exploitation, ont concerné 192 opérations pour un montant de 91 millions de dirhams, contre 70,4 millions en 2006.

Fonds de garantie "Amorçage"

Les agréments de l'année au titre du fonds de garantie "Amorçage", géré pour le compte de la CDG et dédié à

la couverture des prises de participation du fonds SINDIBAD dans les entreprises innovantes, ont porté sur 3 nouvelles opérations pour un montant total de 7,3 millions de dirhams, contre 6,5 millions en 2006. Les nouvelles opérations agréées en 2007 portent le montant cumulé des engagements à 13,7 millions de dirhams.

Fonds de financement "Renovotel"

Dans le cadre de "Renovotel", fonds de financement géré pour le compte du Fonds Hassan II et dédié au financement des programmes de rénovation des unités hôtelières, une opération a été agréée en 2007 pour un montant de crédit de 10 millions de dirhams contre 4 opérations en 2006 pour une enveloppe de 29 millions de dirhams.

Avec cette nouvelle opération, le montant total des crédits autorisés dans le cadre de ce mécanisme de financement s'élève à 92 millions de dirhams, sur une enveloppe allouée à ce Fonds de 100 millions de dirhams.

À fin 2007, les débloquages effectués au titre du fonds "Renovotel" concernent 12 dossiers sur 15 agréés, et s'élèvent à près de 77 millions de dirhams, contre respectivement 47 et 26 millions de dirhams en 2006 et 2005.

Fonds de financement "Fortex"

Le montant total des crédits autorisés dans le cadre du "Fortex", mécanisme de financement conjoint géré pour le compte du Fonds Hassan II et dédié au financement des programmes de mise à niveau du secteur du textile et de l'habillement (en cours de suppression par le Fonds Hassan II) s'élève, à fin 2007, à près de 15 millions de dirhams et les débloquages, au 31 décembre 2007, s'élèvent à 10 millions de dirhams.

Signalons enfin que l'année 2007 a été caractérisée par les travaux de la mission d'évaluation du système national de garantie, diligentée par les Pouvoirs publics dans le cadre de la réforme en cours de ce système.

AFFACTURAGE

Les remises de créances effectuées par les deux sociétés membres de l'APSF spécialisées dans l'affacturage au cours de l'exercice 2007 ont totalisé 5,2 milliards, en progression de près de 40%. L'encours des remises de créances au 31 décembre

2007 s'établit à 1,5 milliard, en progression de 31%. La répartition des remises, ainsi que celle des créances financées au 31 décembre par type d'opérations (import, export, domestique), sont présentées dans le tableau ci-après pour les exercices 2006 et 2007.

Activité des deux sociétés membres de l'APSF spécialisées dans l'affacturage

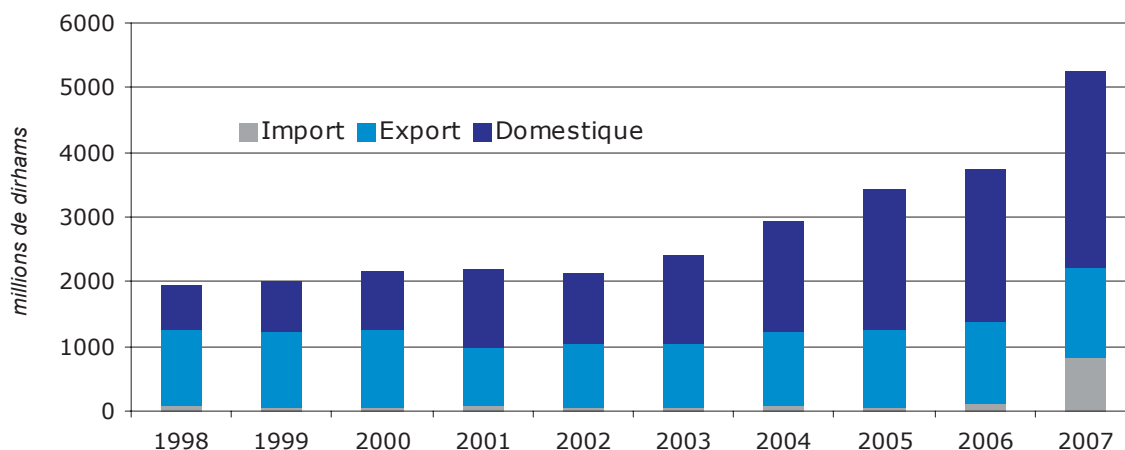
Millions de dirhams	2007	2006	Evo. % 07/06
Remises de créances de l'exercice	5 249	3 758	39,7
Import	834	139	501
Export	1 407	1 238	13,6
Domestique	3 008	2 381	26,4
Encours des remises de créances au 31 décembre	1 487	1 133	31,2
Import	41	44	-6,4
Export	300	275	9,1
Domestique	1 146	814	40,7
Créances financées au 31 décembre	720	516	39,7
Export	53	42	25,3
Domestique	667	473	41,0

Est considérée comme affacturage, au sens de la loi n°34-03 du 14 février 2006, toute convention par laquelle un établissement de crédit s'engage à recouvrer et à mobiliser des créances commerciales, soit en acquérant lesdites créances, soit en se portant

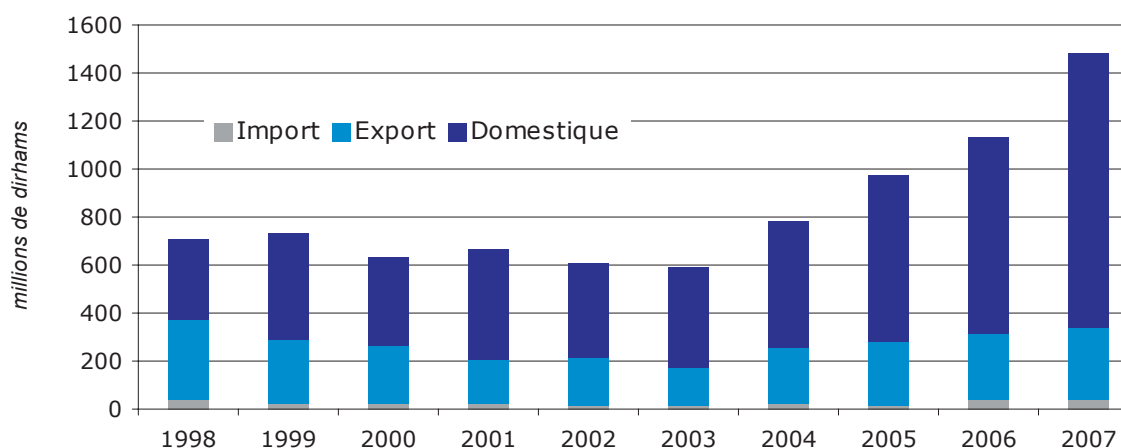
mandataire du créancier avec, dans ce dernier cas, une garantie de bonne fin.

L'activité, au cours des dix dernières années, des deux sociétés membres de l'APSF spécialisées dans ce métier, est présentée dans les graphiques suivants :

Affacturage : évolution des remises de créances de l'exercice et de leur répartition (domestique, import, export) de 1998 à 2007



Affacturation : évolution des encours de remises de créances au 31 décembre et de leur répartition (domestique, import, export) de 1998 à 2007



GESTION DES MOYENS DE PAIEMENT

À fin décembre 2007, le nombre de cartes en circulation s'établit à 4,4 millions, en progression de 23,6% par rapport à 2006.

Ce nombre se répartit à hauteur de plus de 1 million de cartes privées, en hausse de 8%, et 3,4 millions de cartes de retrait et de paiement, en progression de 30%.

Cartes en circulation au 31 décembre

En nombre	Au 31/12/2007	Au 31/12/2006	Evo. %
Cartes de retrait et de paiement	3 345 066	2 577 925	29,8
Privatives	1 028 338	959 611	7,2
Total	4 373 404	3 537 536	23,6

Source : CMI - Tableau de bord national monétaire au 31 décembre 2007 - 2006

Le nombre total de transactions réalisées au Maroc par les porteurs marocains au moyen des cartes de retrait, de paiement et privées ressort à plus de 90 millions, en hausse de 23% pour un montant de 75,1 milliards de dirhams, en progression de 27%.

Dans le détail, les transactions se déclinent comme suit :

- paiements effectués auprès des commerçants : 5,7 millions de transactions pour un montant de 3,32 milliards de dirhams, en progression respectivement de 21,4% et 26% ;
- opérations de retrait : 85,1 millions de transactions

pour un montant de 71,8 milliards de dirhams, en progression respectivement de 22,8% et 26,6% ;

- "cash advance" (facilités accordées aux détenteurs de cartes) : 20 950 transactions pour un montant de 15,5 millions de dirhams, en baisse respectivement de 7,6% et 34%.

Les paiements, retraits et "cash advance" des porteurs marocains à l'étranger totalisent plus de 254 millions de dirhams, en hausse de 18,3% pour un nombre de transactions de près de 110 000, en hausse de 13,5%.

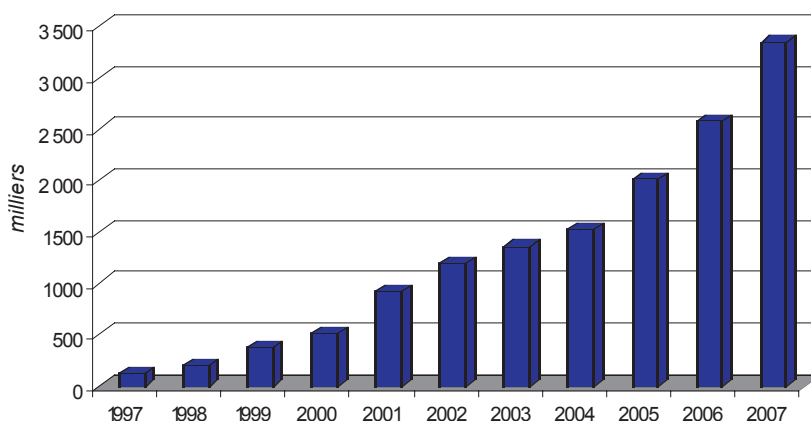
Dans le détail, ces opérations s'établissent comme suit :

- paiements : 205,5 millions de dirhams, pour 58 558 opérations, en hausse respectivement de 13% et 18% ;
- retraits : 46,8 millions de dirhams, pour 23 733 opérations, respectivement en hausse de 15,8% et 19,5% ;

- "cash advance" : 1,8 million de dirhams pour 221 opérations, en respectivement en baisse de 30% et en hausse de 81%.

L'évolution de l'émission de cartes de retrait et de paiement entre 1997 et 2007 est donnée dans le graphique suivant.

Évolution de l'émission de cartes de retrait et de paiement de 1997 à 2007



Les cartes utilisées au Maroc, peuvent être classées en trois catégories, certaines de ces cartes pouvant remplir plus d'une de ces trois fonctions :

- les cartes de retrait d'espèces auprès des DAB (distributeurs automatiques de billets) ou des GAB (guichets automatiques des banques);
- les cartes de paiement utilisées pour le règlement des achats de biens ou de prestations de services auprès des commerçants adhérents ;
- les cartes de crédit permettant à leur porteur bénéficiant d'une ligne de crédit auprès de l'établissement émetteur d'effectuer des achats auprès des magasins affiliés.

En 2001, a été créé le CMI (Centre Monétique Interbancaire) en vue de développer l'usage des cartes bancaires, notamment, à travers :

- la mise en place d'un centre unique chargé de centraliser les transactions monétiques et d'en assurer le dénouement ;
- l'amélioration de la sécurité des cartes ;
- le développement de l'interopérabilité des paiements par cartes.

Dans ce cadre, la société "CMI" a la charge de gérer la totalité des relations avec les commerçants affiliés aux réseaux de paiement par cartes Visa, Master Card, etc., ainsi que certaines cartes privées.

ACTION PROFESSIONNELLE DE L'APSF

L'environnement des métiers de financement a connu, en 2007 et au cours du 1er semestre 2008, des évolutions majeures sur le plan législatif et réglementaire : fiscalité, normes prudentielles et comptables, maîtrise du risque, gouvernance, etc.

L'APSF a naturellement mobilisé ses compétences représentées tant au niveau de son Conseil, que des Sections et des groupes de travail ad hoc, pour faire face à ces évolutions. Ici, pour mieux intégrer les nouvelles données ; là, quand c'est nécessaire, pour orienter le cours de la réglementation dans le sens qui sert le mieux le développement de l'investissement et de la consommation.

Il va sans dire, comme l'a souligné le Président de l'APSF lors de la 1ère réunion du Conseil National du Crédit et de l'Épargne tenue le 25 juillet 2007, que, tout en déployant à son corps défendant une grande partie de son énergie pour obtenir gain de cause sur telle ou telle disposition législative ou réglementaire, l'APSF a continué et continue, dans la sérénité qui sied à toute action professionnelle, à s'acquitter de la mission qui lui est dévolue.

À cet effet, autant les différentes tribunes qui lui ont été offertes et les manifestations auxquelles

elle a pris part ont été mises à profit pour "vendre" les métiers de financement, autant les débats avec les décideurs (réunion institutionnelle du CNCE, rencontre traditionnelle avec le Ministre des Finances, rencontres périodiques avec Bank Al-Maghrib, la Direction du Trésor et des Finances Extérieures, la Direction Générale des Impôts, la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale, la Paierie Principale des Rémunérations, la Caisse Marocaine des Retraites, la Direction du Commerce Intérieur) continuent à être l'occasion de traiter avec ces différents partenaires les problèmes que vivent les sociétés de financement.

L'action professionnelle de l'APSF a porté sur des aspects généraux à caractère transversal intéressant tous les métiers et sur des aspects catégoriels intéressant tel ou tel métier. Les développements qui suivent présentent les dispositions nouvelles apportées par les textes législatifs et réglementaires, qui sont commentées au besoin quand elles ont donné lieu à des démarches, nouvelles ou renouvelées, de l'APSF, lors des rencontres institutionnelles ou auprès des partenaires dans le cadre des réunions de travail formelles ou de la concertation au quotidien.

BANQUE ET ASSURANCE

Textes pris pour application de la loi bancaire

Plusieurs textes pris pour application de la loi du 14 février 2006 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés ont été publiés en 2007. Ils ont trait :

- à la composition et au fonctionnement des organes consultatifs ;
- aux modalités de transposition de la réglementation internationale (normes IAS-IFRS et accord de Bâle 2) ;

- aux conditions d'exercice de certains métiers ;
- à l'offre des produits Ijara, Moucharaka, Mourabaha (IMM).

Organes consultatifs

La composition et les modalités de fonctionnement du Comité des Etablissements de Crédit (CEC), du Conseil National du Crédit et de l'Épargne (CNCE) et de la Commission de coordination des organes de supervision du secteur financier, ont été précisées par les décrets publiés au B.O. n°5540 du 5 juillet 2007.

■ Les modalités de fonctionnement du CEC sont fixées par le décret 2-06-223 du 3 juillet 2007, qui abroge celui du 21 juillet 1993.

Le CEC se réunit au moins une fois par semestre, à l'initiative de son Président ou sur demande d'au moins trois de ses membres lorsqu'il est saisi de questions à caractère général.

Il se réunit à l'initiative de son Président chaque fois que nécessaire, pour examiner les questions revêtant un caractère individuel.

En vertu de l'article 19 de la loi du 14 février 2006, le CEC est présidé par le Gouverneur de Bank Al-Maghrib et comprend, parmi ses membres, deux représentants de l'APSF, dont le Président. Quand il est saisi de questions à caractère individuel, sa composition est restreinte aux seuls représentants de Bank Al-Maghrib et du Ministère chargé des Finances.

■ Les modalités de fonctionnement du CNCE sont fixées par le décret 2-06-224 du 3 juillet 2007, qui abroge celui du 21 juillet 1993 tel que modifié. Le CNCE est présidé par le Ministre chargé des Finances, avec le Gouverneur de Bank Al-Maghrib comme Vice-président. L'APSF y siège à travers son Président et deux autres membres.

Il se réunit au moins une fois par an sur convocation de son Président.

■ Les modalités de fonctionnement de la Commission de coordination des organes de supervision du secteur financier sont fixées par le décret 2-06-225 du 3 juillet 2007.

Cette Commission est présidée par le Gouverneur de Bank Al-Maghrib et comprend un représentant de Bank Al-Maghrib, deux représentants de la DAPS (dont le directeur) et deux représentants du CDVM (dont le directeur général).

Elle se réunit au moins une fois par semestre et chaque fois que le besoin s'en fait sentir.

Transposition de la réglementation internationale

La transposition, au Maroc, de la réglementation internationale s'est poursuivie, en 2007-2008, avec la promulgation, par Bank Al-Maghrib, de plusieurs

textes relatifs aux normes IAS-IFRS, d'une part, et au dispositif de Bâle 2, d'autre part.

Normes IAS-IFRS

Dans la perspective de l'entrée en vigueur, à compter de janvier 2008, des normes comptables internationales IAS-IFRS, Bank Al-Maghrib a publié :

■ la circulaire 56/G/2007 du 08 octobre 2007 relative aux conditions de tenue, par les établissements de crédit, de leur comptabilité ;

■ la lettre circulaire 06/DSB/2007 du 27 novembre 2007 relative à l'application de certaines dispositions de la circulaire 56/G/2007.

Bank Al-Maghrib a, en outre, émis des recommandations pour la mise en place du PCEC tel que complété et modifié pour la transposition de ces normes. Les modifications portent sur les dispositions relatives aux comptes consolidés et les règles de comptabilisation et d'évaluation des titres dans les comptes sociaux.

Bâle 2 : mise en œuvre des piliers 2 et 3

Bank Al-Maghrib a continué à préparer le système bancaire national en vue de passer de l'approche standard (juin 2007) à l'approche avancée à l'horizon 2010.

Après avoir publié, en 2006-2007, des textes relatifs à la mise en œuvre du pilier 1 de l'accord de Bâle 2 (exigences minimales en fonds propres), Bank Al-Maghrib a édicté, en 2007-2008, des textes relatifs aux modalités de mise en œuvre des piliers 2 et 3 de l'accord.

S'agissant du pilier 2 (surveillance prudentielle), ces textes fixent les règles devant être observées par les établissements de crédit :

■ en matière de gouvernance (Directive 50/G/2007 du 31 août 2007) ;

■ pour la mise en place de la fonction conformité (Directive 49/G/2007 du 31 août 2007) ;

■ pour la mise en place d'un dispositif de gestion du risque de concentration du crédit (Directive 48/G/2007 du 31 août 2007) ;

- pour la mise en œuvre du plan de continuité de l'activité (Directive 47/G/2007 du 31 août 2007) ;
- pour la mise en place d'un dispositif de gestion des risques sur produits dérivés (Directive 46/G/2007 du 31 août 2007) ;
- pour la mise en œuvre d'un processus d'évaluation de l'adéquation des fonds propres internes (Directive 45/G/2007 du 31 août 2007).

S'agissant du pilier 3 (discipline de marché), ces textes fixent les règles devant être observées par les établissements de crédit :

- en matière de publication des informations financières portant sur les fonds propres réglementaires et sur les risques (Directive 44/G/2007 du 31 août 2007) ;
- en matière d'obligation de vigilance (Circulaire 41/G/2007 du 2 août 2007).

Intermédiation en matière de transfert de fonds

En vertu de la loi du 14 février 2006, les entreprises qui effectuent, à titre de profession habituelle, les opérations d'intermédiation en matière de transfert de fonds, sont tenues d'adhérer à l'APSF.

Les conditions d'exercice de cette activité ont été fixées, au cours de l'exercice écoulé, par :

- l'arrêté du Ministre des Finances et de la Privatisation n° 1510.07 du 26 juillet 2007 ;
- la circulaire du Gouverneur de Bank Al-Maghrib 37/G/2007 du 9 juillet 2007 ;
- la lettre Circulaire 05/DSB/2007 du 18 septembre 2007.

Pour l'essentiel, ces textes :

- définissent l'activité d'intermédiation en matière de transfert de fonds, qui consiste en :
 - la réception, au Maroc, par tous moyens, de fonds en provenance de l'étranger et leur mise à disposition et sous réserve du respect de la législation de change, l'envoi de fonds vers l'étranger ;
 - l'envoi et/ou la réception de fonds, par tous moyens, à l'intérieur du territoire marocain et leur mise à disposition.
- précisent le champ d'action des intermédiaires en transfert de fonds, qui est limité aux transferts de particulier à particulier pour un montant maximum de transfert arrêté à 80 000 dirhams par opération et par bénéficiaire ;
- fixent le capital minimum des intermédiaires en

transfert de fonds à 3 millions de dirhams.

Produits Ijara, Moucharaka et Mourabaha (IMM)

Bank Al-Maghrib a édicté, en date du 13 septembre 2007, la recommandation 33/G/07 relative aux produits IMM.

Cette recommandation définit, chacun pour ce qui le concerne, les produits Ijara, Moucharaka et Mourabaha et fixe les conditions générales selon lesquelles les établissements de crédit peuvent présenter au public ces produits.

Selon cette recommandation, les banques peuvent offrir l'ensemble des produits IMM, tandis que les sociétés de financement ne peuvent offrir que ceux entrant dans le cadre de leur agrément.

Par ailleurs, Bank Al-Maghrib et le GPBM ont élaboré un guide ayant pour finalité d'orienter la communication par les établissements de crédit sur la commercialisation des produits IMM.

Les produits IMM ont fait l'objet d'échanges entre la DSB et l'APSF (réunion du 26 octobre 2007), concernant leurs conditions de financement et de communication.

À cet égard, la DSB a précisé :

- s'agissant du financement, que les fonds destinés à financer les produits IMM doivent être collectés ou réunis sans donner lieu à rémunération selon intérêt pour être compatibles avec lesdits produits.
- s'agissant de la communication, que les campagnes marketing des établissements de crédit ne doivent en aucun cas comporter de mention à connotation religieuse.

Credit Bureau

Genèse du projet

Bank Al-Maghrib s'est engagée dans un processus de mise à niveau de ses centrales d'information en définissant une stratégie globale visant la mise en place d'un nouveau système d'information financière intégré, répondant aux meilleurs standards internationaux.

C'est ainsi que le 19 décembre 2006, le Conseil de Bank Al-Maghrib a approuvé le projet de délégation de

la gestion du Service de Centralisation des Risques. Après Publication de l'appel international à candidature (22 février 2007) et les phases de présélection et de sélection du candidat, le Conseil de Bank Al-Maghrib a approuvé, le 21 septembre 2007, le choix du futur délégataire, à savoir Experian Holding France.

Le 26 novembre 2007, Bank Al-Maghrib a organisé en coordination avec la SFI une journée d'étude sous le thème, "*Enjeux et modes opératoires de la délégation de la centrale des risques de Bank Al-Maghrib*".

Outre l'APSF représentée par son Président et plusieurs sociétés de financement représentées par leur top management, cette conférence a réuni, parmi les opérateurs, le GPBM et la FNAM.

Réuni le 18 décembre 2007, le Conseil de l'APSF a souscrit au projet de mise en place d'un Credit Bureau, mettant en avant la valeur ajoutée qu'il est censé apporter, et donc le bénéfice que peuvent tirer les établissements de crédit d'une information plus riche (comprenant les engagements) et partagée par l'ensemble des établissements de crédit et organismes assimilés. Cependant, des interrogations subsistent quant au tarif de la consultation du Credit Bureau qui doit être, selon l'APSF, un "juste prix" pour les établissements de crédit.

Concertation autour de la mise en place du Credit Bureau

Suite à la conférence du 27 novembre 2007, plusieurs réunions techniques d'échanges ont été tenues entre la DRRE et les équipes projet des sociétés membres de l'APSF.

Le 27 décembre 2007, les échanges ont porté sur les modalités opératoires et techniques du fonctionnement du système cible et la présentation du schéma général des flux.

L'accent a été mis sur le rôle dorénavant dévolu à Bank Al-Maghrib (recueil et transmission en l'état au Credit Bureau des données recueillies auprès des établissements de crédit). Des éclaircissements ont été également apportés au sujet du dispositif de rejets constatés sur les déclarations des établissements de

crédit ainsi que sur les modalités de traitement des réclamations des clients.

Le 17 janvier 2008, avec la participation des représentants d'Experian, les échanges ont porté notamment sur les formats des données de la notice technique, les modalités de déclaration (identifiants clients "Personnes physiques" et clients "Personnes morales") et l'historique des données à reprendre dès le démarrage du projet.

Le 27 mars 2008, les échanges ont porté, d'une part, sur la partie requêtes des établissements de crédit et, d'autre part, sur les rapports restitués. L'équipe projet d'Experian a présenté :

- les données restituées dans les rapports de solvabilité et les différents rapports de solvabilité qui sont fournis, à la demande, par le Credit Bureau
- les modes de requêtes auprès du Credit Bureau.

Le 9 juin 2008, les échanges ont porté sur l'organisation de la phase de tests d'alimentation du Credit Bureau.

Soulignons que Bank Al-Maghrib a publié, fin de janvier 2008 :

- le modificatif de la lettre circulaire 146/DOSI/2006 sur les modalités techniques d'échange de données informatisées par télétransmission entre Bank Al-Maghrib et les établissements déclarants ;
- le document des formats de données et le document des tables de référence.

Voir, en Annexes, page 51, "Note sur le Credit Bureau: Objectifs, rapports entre les acteurs, mode opératoire et planning de mise en œuvre".

Taux maximum des intérêts conventionnels (TMIC)

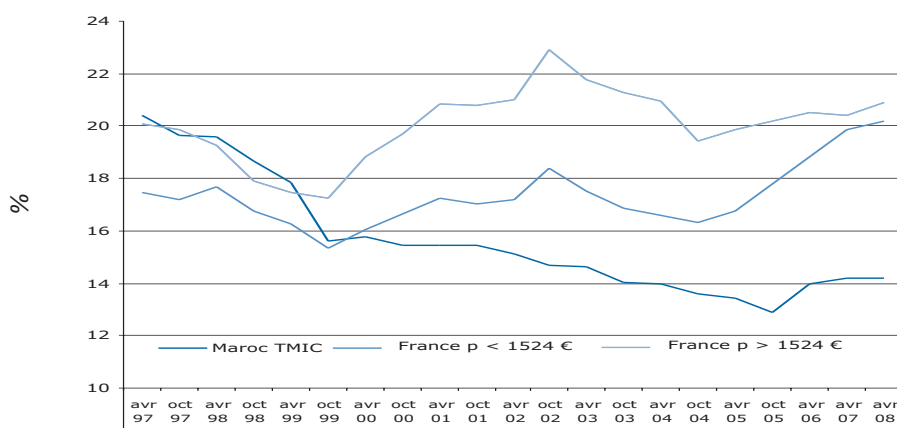
Fixé à 14% du 1^{er} octobre 2006 au 31 mars 2007, le TMIC a été porté à 14,17% pour la période courant du 1^{er} avril 2007 au 31 mars 2008 et a été maintenu à ce niveau pour la période allant du 1^{er} avril 2008 au 31 mars 2009.

Le tableau et le graphe ci-contre présentent l'évolution du TMIC depuis son institution en avril 1997 et donnent, à titre indicatif, celle du taux d'usure en France pour les prêts personnels inférieurs à 1 524€ et les prêts personnels supérieurs à 1 524€.

Évolution comparée du TMIC et du taux d'usure en France

	Maroc	France	
	TMIC	p < 1524 €	p > 1524 €
avr-97	20,42	20,09	17,48
oct-97	19,64	19,85	17,19
avr-98	19,57	19,25	17,67
oct-98	18,65	17,91	16,77
avr-99	17,83	17,49	16,25
oct-99	15,63	17,25	15,36
avr-00	15,76	18,81	16,05
oct-00	15,46	19,68	16,65
avr-01	15,46	20,83	17,24
oct-01	15,44	20,79	17,01
avr-02	15,14	20,99	17,2

	Maroc	France	
	TMIC	p < 1524 €	p > 1524 €
oct-02	14,7	22,91	18,38
avr-03	14,61	21,79	17,52
oct-03	14,02	21,25	16,84
avr-04	13,95	20,96	16,57
oct-04	13,57	19,45	16,33
avr-05	13,41	19,87	16,77
oct-05	12,9	20,21	17,81
avr-06	14,00	20,53	18,81
oct-06	14,17	20,39	19,85
avr-07	14,17	20,88	20,16



Pour rappel, le TMIC a été calculé, dans sa définition nouvelle, pour la période du 1^{er} octobre 2006 au 31 mars 2007 sur la base du TIMP (taux d'intérêt moyen pondéré) pratiqué par les établissements de crédit sur les crédits à la consommation au cours de l'année civile précédente majoré de 200 points de base. Ce taux maximum est corrigé au 1^{er} avril de chaque année par la variation du taux des dépôts bancaires à 6 mois et 1 an enregistrée au cours de l'année civile antérieure.

Certes, ce nouveau mode de calcul a permis de corriger la tendance baissière du TMIC qui était calculé jusque là, semestriellement, en multipliant par 1,6 le TIMP de l'ensemble des crédits octroyés par les établissements de crédit. Mais l'APSF considère qu'il n'en reste pas moins inapproprié, la logique économique militant en faveur de la libéralisation.

Lutte contre le blanchiment de capitaux

L'APSF a participé au lancement, le 31 octobre 2007 à Rabat, de la campagne nationale de sensibilisation

sur la prévention du blanchiment de capitaux menée par Bank Al-Maghrib en coordination avec les Ministères de la Justice et des Finances.

Cette campagne intervient après la publication, le 3 mai 2007, de la loi 43-05 relative à la lutte contre le blanchiment des capitaux.

L'APSF a également participé, le 22 avril 2008, à une conférence organisée par la Direction du Trésor et des Finances Extérieures sous le thème "Le rôle du secteur financier dans la lutte anti-blanchiment". Cette conférence s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du programme d'assistance technique prévu par le contrat de jumelage avec l'Union Européenne.

Pour rappel, sont assujettis à ladite loi les personnes physiques et les personnes morales, à l'exception de l'État, qui, dans l'exercice de leur mission ou de leur profession, réalisent, contrôlent ou conseillent des opérations entraînant des mouvements de capitaux susceptibles de constituer des infractions prévues et réprimées par le code pénal.

Il s'agit des établissements de crédit, des banques et des sociétés holding offshore, des compagnies financières, des entreprises d'assurances et de réassurances et des professions de conseil. Ces personnes assujetties sont tenues à une obligation de vigilance et de veille interne.

Par ailleurs, la loi prévoit la création d'une Unité de traitement du renseignement financier rattachée à la Primature.

Devoir de vigilance incombant aux établissements de crédit

La DSB et l'APSF ont examiné de concert, le 29 janvier 2008, les modalités d'application de la circulaire 41/G/2007 du 2 août 2007 relative à l'obligation du devoir de vigilance incombant aux établissements de crédit.

Les échanges ont porté sur les difficultés avérées ou attendues quant à l'application des dispositions de la nouvelle réglementation en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux. De même, ont été évalués les dispositifs de vigilance mis en place par les sociétés de financement.

Dématérialisation des échanges avec la Direction de la Supervision Bancaire (DSB)

Après avoir bouclé le projet de télétransmission des déclarations périodiques des banques à la DSB, la Direction de l'Organisation et des Systèmes d'information de Bank Al Maghrib (DOSI) a étudié avec les sociétés de financement un projet similaire.

Une première réunion d'information a eu lieu entre la DOSI et la délégation de l'APSF le 26 septembre 2007, suivie d'une seconde réunion, le 7 décembre 2007, entre la DSB, la DOSI et les sociétés de financement.

L'objectif était d'apprécier les moyens de chacune des sociétés de financement pour un échange de données informatisées, avant homologation des procédures d'échanges, tests et mise en œuvre, sachant que les sociétés de financement devaient effectuer leurs premières déclarations sous EDI pour les états à communiquer à la DSB au mois de mars 2008.

Médiation bancaire

Bank Al-Maghrib et le GPBM ont approuvé une charte de la médiation bancaire qui institue la fonction de médiateur. En vertu de cette charte - c'est là l'un de ses aspects majeurs - les banques recourent de préférence au médiateur et s'engagent, après arbitrage de ce dernier, à payer tout montant inférieur ou égal à 100 000 dirhams, le client ayant la possibilité de refuser l'arbitrage du médiateur.

Interrogée par la DSB sur les possibilités d'étendre la médiation aux sociétés de financement (le médiateur pouvant traiter notamment du surendettement, si surendettement il y a), l'APSF a indiqué qu'elle ne peut qu'adhérer à un tel projet qu'il s'agisse du règlement de différends avec les entreprises (cas du crédit-bail) ou avec des particuliers (cas du crédit à la consommation), sous réserve, évidemment, d'adapter le montant aux métiers de financement.

Présentation au public des opérations d'assurances

La question de la présentation au public des opérations d'assurances par les sociétés de financement se pose depuis la promulgation du Code des Assurances, le Code n'autorisant nommément que les banques et Barid Al-Maghrib à présenter au public des opérations d'assurances.

Depuis, l'APSF se prévalant du statut d'établissements de crédit des sociétés de financement, n'a cessé de militer pour que leur soit donnée, à l'instar des banques, la possibilité de commercialiser des produits d'assurances. Ce qui, du reste, est expressément prévu par la loi bancaire du 14 février 2006.

Cette demande a été réitérée par l'APSF lors de la première réunion du CNCE (25 juillet 2007), lors de la réunion avec la DSB (26 octobre 2007) et lors de la rencontre avec le Ministre de l'Économie des Finances (04 février 2008). À chaque fois, l'APSF a rappelé l'exclusion injustifiée des sociétés de financement pour commercialiser des opérations d'assurances et a indiqué que les sociétés de financement sont d'autant plus sensibles à la question, qu'elles sont freinées dans l'offre de nouveaux services à la clientèle, tels que packages qui comprennent notamment des produits d'assurances.

Lors de la rencontre avec le Ministre de l'Économie et des Finances, ce dernier a indiqué ne pas être contre la demande de l'APSF, soulignant qu'il évoquera la question avec la profession des assurances, à l'occasion d'une rencontre à venir avec cette profession.

Toutefois, le Directeur de la DAPS a indiqué que la demande de l'APSF a été soumise au Comité Consultatif des Assurances qui l'a refusée, ce refus ayant été exprimé y compris par les compagnies d'assurances.

FISCALITÉ

Loi de finances 2008

Pour l'essentiel, s'agissant des métiers de financement, la loi de finances 2008 soumet les opérations de leasing (crédit-bail et LOA) au taux normal de TVA de 20% au lieu de 10% auparavant. Elle restaure, par ailleurs, le droit au remboursement du crédit de TVA pour les biens financés par leasing (droit abrogé en 2007).

Voir questions catégorielles, page 24.

Traitement fiscal de certaines opérations bancaires et des produits Ijara, Moucharaka, Mourabaha (IMM)

La concertation entre la DSB, le GPBM et l'APSF avec la DGI a porté sur le traitement de certains aspects fiscaux des établissements de crédit et organismes assimilés et sur celui des produits IMM.

Le traitement de certains aspects fiscaux des établissements de crédit et organismes assimilés, a donné lieu à l'élaboration, par la DGI, d'un projet de circulaire. Ce projet a pour objectif de "clarifier certains aspects fiscaux relatifs aux établissements de crédit et organismes assimilés dans le cadre de l'application des dispositions fiscales et réglementaires en vigueur". Ces différents aspects se rapportent aux questions suivantes :

- conditions d'octroi des crédits ;
- provisions pour créances douteuses ;
- arrangements à l'amiable conclus avec la clientèle ;
- traitement des agios réservés ;

- radiation des créances en souffrance ;
- définition de la qualité des personnes physiques non résidentes.

Les échanges relatifs aux IMM ont porté notamment sur le taux de TVA à facturer au client. D'une manière générale, Bank Al-Maghrib et les établissements de crédit sont d'avis d'appliquer le principe : "Nouveaux produits, nouvelle fiscalité".

PROTECTION DES DONNÉES À CARACTÈRE PERSONNEL

Le Secrétariat Général du Gouvernement a transmis, en avril 2008 à l'APSF, le projet de "Loi relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel" qui tend à "instituer le régime juridique applicable à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel". L'APSF a été sollicitée en vue de communiquer ses éventuelles observations et propositions sur ledit projet.

GOVERNANCE D'ENTREPRISE

Un projet de code général marocain de bonnes pratiques de gouvernance d'entreprise a été élaboré par le Ministère des Affaires Économiques et Générales et la CGEM.

Ce projet de code a fait l'objet d'une évaluation par une Commission Nationale de Bonne Gouvernance au sein de laquelle siège l'APSF.

Le groupe de travail issu de cette Commission a examiné, le 19 mai 2008, le projet de code spécifique aux établissements de crédit.

Des codes spécifiques de gouvernance d'entreprise, notamment les PME et les établissements de crédit, devaient en effet compléter le code général pour tenir compte de certaines spécificités.

Notons que le projet de code s'adresse à toutes les entreprises soucieuses d'accroître leur performance et leur valeur de manière durable grâce à l'adoption des meilleures pratiques de gouvernance d'entreprise, pratiques inspirées des principes de gouvernance d'entreprise de l'OCDE et adaptées au contexte marocain.

ACTION PROFESSIONNELLE - QUESTIONS CATÉGORIELLES

PROBLÉMATIQUE DE LA TVA SUR LES OPÉRATIONS DE LEASING

La problématique de la TVA a continué, lors de l'exercice 2007 et durant les premiers mois de 2008, à occuper l'essentiel des travaux des instances de l'APSF, touchant aussi bien les sociétés de crédit-bail que celles de crédit à la consommation pratiquant la LOA.

À cet égard, l'APSF a poursuivi ses efforts pour sauvegarder l'attrait du leasing (crédit-bail et LOA) et l'intérêt des investisseurs et des consommateurs des biens acquis par ce mode de financement.

Cette problématique trouve son origine dans les dispositions de la loi de finances 2007, qui suppriment les exonérations et le remboursement de crédit de TVA dont bénéficiaient, à l'acquisition par les sociétés de financement, les équipements destinés à être donnés en location, l'effet de butoir créé par le différentiel de TVA entre acquisitions (TVA à 20%) et loyers crédit bail (TVA à 10%) étant difficilement surmontable à terme.

L'APSF avait alors fait valoir le fait que ces dispositions remettaient en cause, à très court terme, la continuité d'exploitation des sociétés de crédit-bail (le montant du crédit de TVA étant de l'ordre de celui des fonds propres) dans la mesure où la TVA n'est désormais plus neutre.

Livrant son appréciation des différentes hypothèses de solutions qui se dessinaient alors dans le cadre de la concertation avec les différentes parties concernées et les partenaires, en particulier celle consistant en un alignement du taux de la TVA collectée sur celui de la TVA versée, l'APSF a milité pour assortir toute mesure à venir du remboursement systématique du crédit de TVA, y compris pour l'exercice 2007, pour préserver la neutralité de cette taxe.

Toujours dans l'hypothèse d'un alignement du taux de la TVA collectée sur celui de la TVA versée, l'APSF a fait part de sa préoccupation face au renchérissement des loyers de leasing qui naîtrait de cette hypothèse

et qui toucherait en premier lieu les particuliers utilisant la LOA, ces derniers ne récupérant pas la TVA. Concernant cette population, l'APSF a milité (tant auprès du Ministère des Finances et des élus des deux Chambres du Parlement qu'auprès de BAM et de la CGEM) pour déroger à l'application d'un taux de TVA de 20% aux dossiers LOA souscrits avant le 31 décembre 2007.

Dès la prise de connaissance du projet de loi de finances 2008 qui retient l'hypothèse d'un alignement du taux de la TVA collectée sur celui de la TVA versée, l'APSF a interpellé les décideurs et ses partenaires, soulignant dans ses correspondances et dans une note élaborée à cet effet, les répercussions d'un tel alignement des taux sur les loyers des contrats en cours souscrits avant le 1^{er} janvier 2008.

Afin de ne pas pénaliser les quelque 80 000 clients qui ont cru en ce produit et ont souscrit des contrats de LOA avant le 31 décembre 2007 au taux de TVA de 10%, l'APSF a proposé que soit maintenu ce taux de 10% et de ne pas appliquer le taux de 20%.

Il en a été ainsi dans des courriers adressés au Directeur Général des Impôts (29 octobre 2007), au Ministre de l'Économie et des Finances (31 octobre 2007) et à la CGEM (25 octobre 2007). De même, elle a mis en avant les limites de cette mesure lors de sa rencontre avec la DSB du 26 octobre 2007.

Parallèlement, dans son courrier du 27 novembre 2007 à l'AIVAM, l'APSF, outre l'accent mis sur les effets de l'augmentation à 20% du taux de TVA sur les loyers, y recommande à l'AIVAM de sensibiliser ses membres afin que la force de vente de chacun des concessionnaires informe la clientèle de l'éventuelle augmentation de TVA et ce, dans un souci de transparence vis-à-vis de clients communs.

Sitôt la loi de finances 2008 promulguée, la profession a informé le public de la hausse de la TVA en vigueur, comme ce fut le cas, en 2006, lors du relèvement du taux de TVA applicable aux opérations de crédit (passage du taux de 7 à 10%).

Dès janvier 2008, et en vue d'atténuer le renchérissement de ces loyers, certaines sociétés pratiquant la LOA ont proposé à leurs clients qui le souhaitent, un allongement de la durée du contrat de LOA, afin de maintenir le loyer TTC des loyers à échoir à compter du 1^{er} janvier 2008 à leur niveau TTC d'avant cette date.

Début février 2008, à l'occasion de la rencontre entre le Ministre des Finances et l'APSF, les sociétés pratiquant la LOA ont été appelées à "faire un geste" pour préserver le pouvoir d'achat des consommateurs, ce geste consistant du point de vue des responsables du Ministère à "prendre en charge une partie de l'augmentation liée à la hausse de la TVA".

CRÉDIT-BAIL

Réunions mensuelles des Directeurs Administratifs et Financiers (DAF)

Les DAF des sociétés de crédit-bail ont repris, à compter du mois de mars 2008, leur cycle de rencontres d'échanges et d'informations mensuelles.

Lors de la réunion du mois de mars, les DAF ont souligné "tout le plaisir" qu'ils ont à se rencontrer et l'utilité de tenir des réunions d'échanges et d'information périodiques. Ils ont réitéré la nécessité d'harmoniser les pratiques des sociétés de crédit-bail, qu'il s'agisse d'aspects comptables, fiscaux ou juridiques, et ont fait part, à cet égard, de l'utilité d'élaborer un guide des usages et pratiques de la profession qui serait alimenté et mis à jour à l'aune des nouvelles questions que pourraient rencontrer les sociétés de crédit-bail.

Ils ont, par ailleurs, examiné la loi 47-06 du 30 novembre 2007 relative à la fiscalité des collectivités locales, et ont entamé l'examen de questions se rapportant au traitement des opérations réalisées en consortium.

Lors de la réunion du mois d'avril, les DAF ont affiné leurs échanges autour du traitement des opérations entre le chef de file et les autres confrères dans le cadre d'un consortium, notamment du document devant servir de support à la facturation de la quote-part et à la récupération de la TVA y afférente. Ils ont, également, évoqué les questions relatives à la

facturation de certaines prestations fournies à la clientèle, d'une part, et à la radiation des créances en souffrance âgées, d'autre part.

Lors de la réunion du mois de mai et de juin, les DAF ont consacré leurs travaux aux modalités de demande de remboursement du crédit de la TVA.

Droit de préférence et contrat de crédit-bail immobilier (protection du preneur)

La loi 18-00 a institué un droit de préférence au profit des copropriétaires en cas de cession d'un titre faisant partie de la copropriété.

Ce droit de préférence, quand il est voté à la majorité des 3/4 et inséré au règlement de copropriété, peut s'avérer préjudiciable au preneur d'un bien financé en crédit-bail immobilier, tout copropriétaire pouvant le faire valoir au moment de la vente du bien immobilier par la société de crédit-bail au preneur et se porter ainsi acquéreur dudit bien à la valeur résiduelle.

La loi 18-00 donne la possibilité aux copropriétaires de faire valoir un droit de préférence au profit des copropriétaires en cas de cession d'un titre faisant partie de la copropriété. Ce qui, dans le cas d'un financement en crédit-bail, peut porter préjudice au preneur qui est l'acquéreur naturel et légitime du bien, dans la mesure où tout copropriétaire viendrait le concurrencer sur le prix de cession fixé contractuellement à une valeur très nettement en deçà de la valeur marchande du bien.

Aussi, l'APSF a entamé des démarches auprès du Ministère de l'Habitat afin que ledit Ministère intègre dans son plan d'action 2008, une disposition en complément des deux lois régissant la copropriété et le crédit-bail excluant définitivement la mise en jeu du droit de préférence par l'un des copropriétaires à l'endroit d'un preneur.

Le crédit-bail, régi par la loi 15-95 et la loi 34-03, est un mode de financement en vertu duquel une société de crédit-bail acquiert pour le compte de son client (le preneur) un bien et le met à la disposition de ce dernier, moyennant un loyer périodique.

La société de crédit-bail, qui n'a pas vocation à garder le bien et intervient seulement en tant qu'établissement de crédit, réserve le droit au client,

par une promesse unilatérale de vente, de se porter acquéreur du bien à l'issue de la période contractuelle. Le prix de cession correspond à la valeur résiduelle, généralement symbolique, fixée contractuellement, quand le contrat vient à expiration. Il est déterminé à l'avance, en cas de remboursement par anticipation. Dans les deux cas, les loyers versés par le preneur sont pris en compte et sont considérés comme des acomptes.

Investissement dans des projets d'efficacité énergétique

BASE (Basel Agency for Sustainable Energy), Agence de Bâle pour l'énergie durable affiliée au Programme des Nations Unies pour l'Environnement (PNUE), a organisé, le 17 avril 2008, en association avec l'ONE, une table ronde à l'attention des cadres des institutions financières marocaines, portant sur les opportunités d'investissement dans des projets d'efficacité énergétique. L'APSF y était représentée par deux sociétés membres.

La table ronde visait à sensibiliser les participants sur les réalités et opportunités du marché de l'efficacité énergétique au Maroc et de débattre des critères financiers, qui du point de vue des bailleurs de fonds, doivent sous-tendre la valorisation et la l'accomplissement de projets en efficacité énergétique.

Soulignons que l'efficacité énergétique consiste dans une "utilisation intelligente" de l'énergie, c'est-à-dire dans la manière dont l'énergie est utilisée plutôt que dans la quantité consommée. Elle vise, d'une part, à réduire la pression qu'impliquent le coût et la demande d'énergie dans des pays à fort déficit énergétique (comme c'est le cas du Maroc) et, d'autre part, à améliorer la compétitivité des entreprises à travers une rationalisation de leur consommation et partant, une réduction de leurs charges liées à la consommation énergétique.

Leasing pour locaux à usage d'habitation

Le Ministère de l'Habitat a chargé, en 2006, le cabinet EDESA de mener une "étude relative à la mise en place d'un cadre juridique applicable au leasing immobilier pour locaux à usage d'habitation".

En 2006, et à leur demande, l'APSF a tenu plusieurs réunions avec les responsables du Ministère de l'Habitat et a reçu, au sein de la Section crédit-bail les responsables d'EDESA. Elle a pris connaissance des objectifs de l'étude et a livré ses appréciations quant à l'encouragement souhaité, à travers le leasing immobilier, de la promotion immobilière privée et publique et partant de la production de logements sociaux.

En substance, les professionnels du leasing ont indiqué que les sociétés de crédit-bail ne sont pas outillées, pour le moment, pour traiter le crédit-bail immobilier destiné aux particuliers.

Au cours du mois de mai 2008, le Ministère de l'Habitat a adressé à l'APSF la version provisoire de son rapport de mission comprenant un projet de texte de loi relative au leasing pour locaux à usage d'habitation, un modèle de contrat de leasing pour locaux à usage d'habitation et un document recensant les mesures d'accompagnement devant appuyer la mise en place du système envisagé, sur les plan financier, fiscal, juridique et de communication.

Dans le cadre des échanges avec le Ministère de l'Habitat, les sociétés de crédit-bail sont passées du statut de partenaires financiers à celui de partenaires apportant expertise et conseil.

CRÉDIT À LA CONSOMMATION

Fonctionnaires actifs et retraités

Fonctionnaires actifs : relations avec la PPR

Les relations de bonne intelligence avec la PPR (Paierie Principale des Rémunérations) se sont poursuivies en 2007-2008, avec des contacts réguliers entre l'APSF et la PPR et la tenue de réunions bilatérales entre la PPR et les sociétés de crédit.

Traitement des précomptes au titre des prêts accordés au personnel de la Commune Urbaine de Casablanca

La PPR a pris en charge, depuis le 1^{er} janvier 2008, la paie des fonctionnaires et agents de la Commune Urbaine de Casablanca, soit quelque 18 000 personnes.

Des réunions de coordination ont été organisées avec les différentes sociétés de crédit membres de l'APSF afin de rapprocher et d'assainir les données relatives aux précomptes des fonctionnaires et agents de cette commune.

La PPR prévoit, courant 2008, de traiter la paie du personnel d'autres collectivités locales, notamment celles de Tanger, Marrakech, Salé et Fès.

Mode de facturation des prestations fournies

Passant en revue les questions appelées, de leur point de vue à faire l'objet d'un examen attentif de la part de la PPR, les professionnels du crédit ont estimé, lors de la réunion de la Section Crédit à la consommation du 23 octobre 2007, que le mode de facturation actuel des prestations de la PPR mérite d'être revu dans le sens d'une plus grande traçabilité. Ils ont réitéré, à cet égard, leur souhait de disposer d'une facturation détaillée et sur des périodes plus courtes.

Compensation

Il arrive que la PPR reprenne les précomptes opérés au profit des sociétés de crédit pour des fonctionnaires dont il s'avère qu'ils ont été radiés ou pour tout autre motif. Cette opération se fait jusqu'à présent par "compensation" sur l'état des précomptes envoyé mensuellement aux sociétés de crédit. Les clients de ces dernières concernés par la question, quand ils sont

relancés, prétextent qu'ils ont été précomptés (ce qui est vrai) et demandent à leur société de crédit un document justifiant que la PPR a bel et bien repris le précompte effectué auparavant en faveur de la société de crédit c'est-à-dire que la société en question a restitué lesdits précomptes à la PPR.

L'APSF a sollicité la PPR afin de mettre en place un support à concevoir permettant de donner les justifications nécessaires aux clients. La PPR a donné une suite favorable à cette requête.

Fonctionnaires retraités : relations avec la CMR

Les relations de partenariat avec Caisse Marocaine des Retraites (CMR) sont restées excellentes au quotidien comme pour les options stratégiques.

Encours des crédits aux retraités

À fin décembre 2007, l'encours des crédits aux retraités pensionnés par la CMR ressort à 1,9 milliard de dirhams, en progression de 57% par rapport à fin 2006, pour près de 45 000 dossiers, en hausse de 40%.

Schéma directeur informatique 2007-2011

La CMR a lancé une étude pour l'élaboration d'un schéma directeur devant définir son système d'information pour les cinq années à venir (2007-2011). Dans ce cadre, elle a entrepris de consulter l'ensemble de ses partenaires, dont l'APSF et les sociétés de crédit à la consommation.

À cet effet, un questionnaire a été adressé aux sociétés de crédit et une réunion s'est tenue, le 22 novembre 2007 au siège de l'APSF, réunion destinée, d'une part, à évaluer les échanges actuels des sociétés de crédit avec la CMR et, d'autre part, à débattre des enjeux et des attentes du futur système d'information qui sera mis en œuvre à l'issue du schéma directeur.

Outre les améliorations attendus à terme - dématérialisation des échanges, hot line, gestion de crédits à échéance variable (revolving), les responsables des sociétés de crédit ont émis le vœu de pouvoir procéder, à brève échéance, à des échanges en temps réel, et non plus voir les échanges limités à deux par jour.

Convention avec les sociétés de crédit

Lors de cette réunion du 22 novembre 2007, la CMR et l'APSF sont convenues de procéder à une évaluation de la mise en œuvre de la convention CMR-SCC, portant notamment sur le dispositif de prise en charge des précomptes (le contrôle s'effectuant actuellement *a priori*).

Tarification des prestations

À l'instar de la PPR en 2006, la CMR a procédé à la révision à la hausse de la tarification des prestations rendues aux sociétés de crédit à la consommation.

Lettre de Change Normalisée

Les sociétés de crédit qui utilisent les effets de commerce (ou traites) pour le remboursement des crédits par leurs clients, sont tenues de remplacer les anciens documents classiques par la Lettre de Change Normalisée (LCN). Celle-ci est délivrée par leur banque à ces clients à leur demande.

Un délai courant jusqu'à la mi-mars 2008 était donné aux établissements de crédit pour n'utiliser que la LCN pour tous les dossiers nés à partir de cette date sous peine de payer une amende de 100 dirhams par traite classique qui continue à être utilisée. La mise en place de la LCN a rencontré un certain nombre de difficultés tant techniques (conception et impression du document) que procédurales, voire d'interprétation quant au fait générateur de sa délivrance.

Alertée par ses membres à ce sujet, l'APSF a effectué les démarches requises auprès de la DSB et du SIMT (Système Interbancaire Marocain de Télécompensation).

Rachat des encours

Le rachat des crédits est devenue une pratique courante sur le marché et va en s'amplifiant, s'effectuant aussi bien entre sociétés de crédit que de la part des banques.

Cette situation a conduit la profession à ouvrir la réflexion au sein d'un groupe de travail ad hoc. Les professionnels du crédit souscrivent, quant au principe, à la liberté de rachat des encours estimant, qu'en situation de concurrence sur le marché - ce qui est le cas du crédit à la consommation - le client a la

liberté de recourir à la société de son choix. Ils considèrent, néanmoins, qu'il y a lieu d'assortir cette pratique de certaines règles, le minimum étant celles d'une concurrence saine et loyale.

Par ailleurs, la profession considère qu'il ne saurait y avoir de place à quelque société que ce soit qui proposerait des services de rachat de crédits, comme c'est le cas d'une entreprise ayant vanté sur la presse ce "domaine d'expertise" et qui se charge, selon elle, "de renégocier [les] de dossiers crédit auprès des banques et des sociétés de financement". Laisser la place à ce type d'activités constituerait de la part des sociétés de crédit un aveu, implicite, d'une défaillance dans l'accompagnement, le conseil et l'assistance d'une clientèle en butte, temporairement, à des difficultés de remboursement.

Or, la réalité montre que lesdites sociétés sont vigilantes dans l'instruction des demandes de crédit afin de ne pas surendetter leur clientèle et quand bien même des cas de surendettement peuvent surgir, elles les traitent, avec leur client concerné.

De surcroît, le fait est que, juridiquement, toute société doit obtenir un agrément pour effectuer une activité d'intermédiation, parce qu'il s'agit bien d'intermédiation dans ce cas. L'APSF a saisi la DSB sur cette question.

Protection du consommateur

Journée mondiale du consommateur

L'APSF réserve un intérêt particulier à la commémoration de la journée des droits du consommateur organisée par la DCI. C'est ainsi que depuis plusieurs années, elle contribue activement à la journée par sa participation aux échanges, et apporte son éclairage sur ses actions les plus récentes, en matière de connaissance, d'information et de protection du consommateur.

La journée du 14 mars 2008 tenue sous le thème "*Associations de consommateurs : Quelles actions de proximité en faveur du consommateur ?*", n'a pas dérogé à la règle, l'APSF y faisant part des résultats de l'enquête sur l'endettement des ménages réalisé conjointement avec BAM et de celle relative au crédit à la consommation réalisée en juin 2007.

Lors de cette journée, il a été convenu d'établir entre l'APSF et les associations de consommateurs présentes, un partenariat portant sur des actions communes d'information et de formation en faveur du consommateur. L'un des premiers moyens en vue de donner un contenu concret à ce partenariat réside dans l'élaboration d'un dépliant sur les risques de surendettement du consommateur marocain.

Protection du consommateur dans le cas des services bancaires

L'APSF a participé à un atelier organisé par la Direction de la Concurrence et des Prix du Ministère des Affaires Économiques sur le thème "*le droit de la concurrence et le secteur bancaire*". Elle y apporté un éclairage sur la protection du consommateur dans le cas des services bancaires.

Cet atelier s'inscrit dans le cadre de rencontres initiées, depuis 2006, par ladite Direction sous le nom "ateliers de la concurrence", dont l'objectif est de développer la culture de concurrence et de débattre de problématiques relatives au droit et à la politique de la concurrence.

Code de protection du consommateur

La concertation entre la DCI et l'APSF autour du projet de code de protection du consommateur (projet de loi n°27-00 édictant des mesures de protection des consommateurs) s'est poursuivie, permettant de faire quasi-définitivement le point sur tous les aspects qui posaient problème, la DCI se montrant encore une fois très attentive aux éclairages apportés par la profession, retenant bon nombre des suggestions de l'APSF et promettant de pousser la réflexion sur d'autres.

Enquête de l'APSF sur le crédit à la consommation

L'APSF a réalisé, au cours de l'été 2007, une enquête sur le crédit à la consommation auprès de la clientèle des sociétés de crédit. L'objectif de cette enquête consiste à :

- vérifier :
 - la connaissance qu'a la clientèle des sociétés de crédit du crédit à la consommation (nombre de sociétés, formules de crédit offertes, taux pratiqués, réglementation, organisation, etc...);
 - si cette clientèle maîtrise son budget (nombre et

types de crédits contractés, usage fait de ces crédits, difficultés éventuelles rencontrées etc. ...);

- recueillir auprès d'elle:
 - son opinion sur le taux et la durée d'endettement ;
 - son attitude à l'égard de la consommation et son comportement d'achat ;
 - son attitude à l'égard du crédit à la consommation et son évaluation des sociétés de crédit à la consommation ;
 - identifier les utilisateurs du crédit par sexe, âge, situation de famille, catégorie socioprofessionnelle, revenu, niveau d'instruction.

Parmi les enseignements majeurs de cette enquête, il y a lieu de souligner que :

- en matière de connaissance des types de crédit, le prêt personnel est le plus connu ;
- en matière de souscription d'un crédit, l'achat d'une automobile est la première raison invoquée ;
- en matière de nombre de crédits, 10% des clients ont plus de 3 crédits ;
- en matière de remboursement, 4 personnes sur 5 disent ne pas avoir de mal à rembourser leur premier crédit, contre 2 personnes sur 3 pour le quatrième crédit ;
- en matière de publicité, 2 personnes sur 3 ne sont pas sensibles à la publicité des sociétés de crédit et qu'en général, les supports ayant le plus d'impact sont la télévision et l'affichage.

Les principaux résultats de cette enquête sont présentés en Annexes, pages 47 à 50.

Les résultats de l'enquête de l'APSF corroborent ceux de la première enquête BAM - APSF sur l'endettement des ménages. Voir point ci-après.

Enquête Bank Al-Maghrib-APSF sur l'endettement des ménages

La première enquête Bank Al-Maghrib -APSF sur l'endettement des ménages réalisée sur la base des encours à fin décembre 2004 de 9 sociétés de crédit représentant 75% de l'encours global, a fait ressortir les enseignements suivants :

- une concentration dans la tranche de revenus mensuels inférieurs à 4 000 dirhams ;
- un taux d'endettement inversement proportionnel au niveau des revenus ; ce taux n'excède pas 35% pour les revenus les plus bas et ne dépasse guère 10% pour les revenus les plus hauts ;

- une concentration chez les 31-49 ans ;
- des clients constitués à 93% par des fonctionnaires et des salariés ;
- un taux des créances en souffrance qui augmente avec le revenu ;
- un taux des créances en souffrance qui varie selon l'âge.

La même enquête menée sur la base des arrêtés de fin 2005 et 2006 a été réalisée au cours de l'exercice écoulé. Les résultats de cette enquête devaient faire l'objet d'une publication courant septembre 2008.

CHANTIERS INTERNES À L'APSF

Nouveaux adhérents

Le premier semestre a été marqué par l'adhésion de nouvelles sociétés de financement à l'APSF ayant reçu leur agrément en tant que sociétés de financement par Bank Al-Maghrib. Il s'agit de :

- RCI Finance Maroc, spécialisée dans le crédit à la consommation ;
- Cash One et Tenor Distrib, spécialisées dans l'intermédiation en matière de transfert de fonds ;
- Jaïda, spécialisée dans le financement des organismes de microfinance).

Sitôt informée de l'obtention de leur agrément par Bank Al-Maghrib, l'APSF a adressé un courrier de félicitations et de bienvenue à ces sociétés et a collecté auprès d'elles les éléments constitutifs de leur dossier d'adhésion. Elle a également dédié une page de son site web en guise de bienvenue auxdits adhérents.

Rappelons que la loi du 14 février 2006 étend la représentation de l'APSF aux métiers pratiqués par les entreprises agréées. Les entreprises agréées, au sens de ladite loi, sont :

- les entreprises qui effectuent, à titre de profession habituelle, les opérations d'intermédiation en matière de transfert de fonds consistant en la réception ou l'envoi, par tous moyens, de fonds à l'intérieur du territoire marocain ou l'étranger ;
- les entreprises qui effectuent, à titre de profession habituelle, le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine à l'exclusion des sociétés légalement habilitées à constituer et à gérer un portefeuille de valeurs mobilières.

Une trentaine de sociétés spécialisées dans l'intermédiation en matière de transfert de fonds doit rejoindre l'APSF. Le Conseil de l'APSF, réuni le 18 décembre 2007, a décidé de dédier une Section à part entière parmi les instances de l'APSF à ce métier.

Système d'Aide à l'Appréciation du Risque

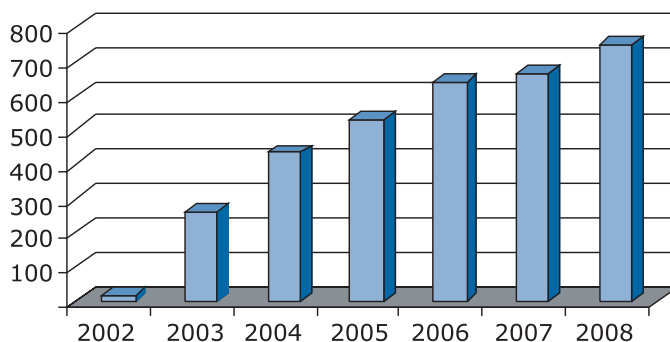
Le Système d'Aide à l'Appréciation du Risque (SAAR) a continué à faire l'objet d'une attention particulière de la part de son Administrateur (l'APSF assistée par Synthèse Conseil).

Au cours de l'exercice écoulé, l'Administrateur a cherché à en affiner les données et s'est ainsi attelé à en apurer l'historique, en corrigeant les erreurs constatées sur les identifiants déclarés par les adhérents (identifiants tronqués d'un caractère, zéros non significatifs, même client déclaré par deux CIN incompatibles).

L'Administrateur du Système a, en outre, jeté les premiers jalons d'une procédure de rectification des erreurs sur des identifiants qui peuvent se produire à l'avenir (rectification des nouvelles erreurs de saisie constatées par les adhérents) et de détection des autres erreurs ou incohérences (falsification, usurpation d'identité...).

S'agissant par ailleurs de la place future du SAAR dans la perspective de l'institution du Credit Bureau de Bank Al-Maghrib, le Conseil de l'APSF, réuni le 18 décembre 2007, a réitéré l'utilité de ce système pour les adhérents, estimant qu'il ne faut pas abandonner un outil qui a largement montré son utilité.

L'évolution du nombre de consultations au SAAR depuis 2002, est présentée ci-après (nombre en milliers et projections pour 2008) :



Système d'Aide au Management

Dans le cadre de son Système d'Aide au Management (SAM), l'APSF a alimenté régulièrement les sociétés membres en études portant sur l'environnement des sociétés de financement qu'il s'agisse d'aspects comptables, fiscaux ou juridiques et sur les biens financés et ce, conformément au premier objectif du SAM qui est d'éclairer le management des sociétés de financement sur l'évolution de leurs métiers dans le monde.

L'APSF a, en outre, restitué les statistiques d'activité aux membres et élaboré, comme il est de coutume depuis 2000, une note relative aux indicateurs de taille, d'activité et de performances des sociétés de financement, sur la base des états de synthèse desdites sociétés arrêtés au 31 décembre 2007 et ce, conformément au second objectif du SAM, qui est de permettre au management des sociétés de financement de situer leurs performances commerciales, économiques et financières par rapport au marché.

Publications

Outre son rapport annuel 2006, l'APSF a édité l'"*Annuaire 2008 des sociétés de financement*". Cet ouvrage consiste dans la mise à jour de la dernière édition de 2003, plusieurs modifications étant intervenues depuis lors, d'une part, dans l'actionnariat et le management des sociétés de financement, d'autre part, dans le nombre de ces sociétés, compte tenu des mouvements de création de sociétés, de cessation d'activité et de rapprochement opérés sur la place.

Communication

L'APSF a maintenu, au cours de l'exercice écoulé, l'effort pédagogique qui est le sien depuis sa création. Informations et éclairages fournis aux médias, participation à différentes rencontres touchant directement ou indirectement la promotion de l'investissement, en général, et les métiers de financement, en particulier. L'activité de l'APSF fut des plus denses des plus variées.

Relations avec les médias

Actualité et publications d'études obligent, les métiers de financement ont occupé une place de choix au sein des médias nationaux au cours de l'exercice écoulé.

Dispositions fiscales autour du leasing, étude sur l'évolution du crédit à la consommation sur les dix dernières années, enquête sur l'endettement des ménages, enquête sur le crédit à la consommation, protection du consommateur, l'APSF a, chaque fois, fourni des informations et des précisions sur ces aspects aux journalistes de la presse écrite et, directement au public, à travers des émissions et journaux télévisés ou radiophoniques.

Site web de l'APSF

Vecteur de communication par excellence, le site web de l'APSF (www.apsf.org.ma) a été enrichi par de nouvelles rubriques et fonctionnalités, et a fait l'objet d'une nouvelle mise en page.

Dans sa partie ouverte au public, le site offre une rubrique "Archives" qui constitue une sorte de mémoire de l'APSF depuis une dizaine d'années. On peut y consulter notamment les discours des Présidents de l'APSF, la composition des différents Conseils de l'APSF et les communiqués publiés. Cette partie du site a été dotée d'une fonction "Recherche" par mot-clé.

Dans sa partie réservée aux membres ("Espace Membres"), le site propose, en sus des comptes-rendus des différentes réunions internes et externes de l'APSF, le planning des rendez-vous de travail de l'APSF et les documents préparatoires y afférents.

De la sorte, le site de l'APSF constitue aussi bien pour les observateurs des métiers de financement au Maroc et à l'étranger que pour les dirigeants et collaborateurs des sociétés membres, un espace de navigation encore plus convivial et une source d'information exhaustive. L'APSF s'efforce ainsi de se rapprocher de plus en plus des internautes, simples observateurs des métiers de financement, ou décideurs et opérateurs.

Partenariat

Outre la poursuite des relations avec ses partenaires nationaux et étrangers, l'APSF a porté haut et fort la voix des métiers de financement lors de manifestations organisées par des centres de réflexion et d'échanges.

CGEM

Membre de la Fédération des Secteurs Bancaire et Financier (FSBF) de la CGEM, l'APSF a continué à participer activement à ses travaux. Cette Fédération qui regroupe, outre l'APSF et les sociétés de financement, l'ensemble des intervenants du système financier marocain - banques, sociétés d'intermédiation en bourse, sociétés de gestion d'actifs, sociétés de capital risque et sociétés de gestion de portefeuille - a accompagné la CGEM dans ses activités et en a éclairé les instances sur des questions particulières.

Lors des rencontres bilatérales de la CGEM, notamment avec les hommes d'affaires en Europe (France, Espagne etc...), en Afrique (Sénégal, Tunisie, etc...), au Moyen Orient, cette Fédération a exposé les atouts et spécificités du système bancaire et financier marocain, ainsi que sa contribution à la croissance économique et sociale du pays et ses potentialités pour accompagner les investisseurs, nationaux ou étrangers, dans leur plan de développement sur chacun de ces pays.

La FSBF a contribué à l'élaboration du livre blanc de la PME, soulignant à cette occasion la volonté des établissements bancaires et financiers d'appuyer le développement des PME, noyau dur de l'économie marocaine.

Elle a participé aux travaux de la CGEM dans le cadre de la loi de finances pour l'année 2008, mettant l'accent sur la nécessité de régler les problèmes fiscaux liés à la LOA et de réviser le niveau élevé de fiscalisation des établissements financiers.

Elle a initié un parrainage avec l'émission télévisuelle Challenges. Ce parrainage s'est traduit par une participation au jury et à la journée d'encadrement consacrée aux différents lauréats. Lors de cette

journée, la FSBF a présenté à ces lauréats le système financier marocain et les formules et modes de financement offerts pour concrétiser leurs projets.

Participation à l'Auto Expo 2008

En marge de la sixième édition du salon automobile "Auto Expo 2008" de l'AIVAM (9 au 18 mai 2008), l'APSF a animé, le 15 mai 2008, une table ronde organisée sous le thème : "*rôle des sociétés de financement dans le développement du parc automobile national*".

Rencontre avec la Fédération Nationale des Associations de Micro-crédit (FNAM)

Dans le cadre des relations de bonne intelligence qu'elle entretient avec l'ensemble des opérateurs et associations relevant de la communauté financière nationale, l'APSF a reçu, le 22 novembre 2007, des responsables de la FNAM venus s'enquérir auprès d'elle de son expérience relative au lancement et au développement du SAAR

Ces responsables qui ont fait part du projet de la FNAM d'instituer une centrale des risques, ont pris connaissance du cheminement parcouru par l'APSF dans la conception et le développement du SAAR, ainsi que des écueils rencontrés et des moyens de les dépasser, durant les premières années de son fonctionnement.

Séminaire sur les "*Typologies de consommateurs dans les pays du Maghreb et nouveaux outils de consommation*"

L'APSF a participé, le 12 mars 2008 à Paris, à un séminaire organisé par Ubifrance sous le thème "*Typologies de consommateurs dans les pays du Maghreb et nouveaux outils de consommation*". Lors de la table ronde regroupant des banques, des organismes de crédit et leurs associations professionnelles, tenue sous le thème "*les consommateurs vus par les banquiers*", l'APSF a présenté le secteur du crédit à la consommation au Maroc et les résultats de son enquête sur le crédit à la consommation.

Ubifrance est un établissement public français, dont la mission consiste à aider les entreprises à identifier les opportunités de développement international.

Séminaire sur "*le droit de la concurrence et le secteur bancaire*"

L'APSF a participé, le 5 mars 2008, à un séminaire organisé par le Ministère des Affaires Économiques et Générales sous le thème "*le droit à la concurrence et le secteur bancaire*". Au cours de ce séminaire, l'APSF a présenté l'évolution du marché du crédit à la consommation de 1995 à 2007.

La participation de l'APSF a été très appréciée par les organisateurs qui lui ont adressé par la suite une lettre dans ce sens.

Étude sur l'utilisation des logiciels libres au Maroc

Mandaté par le Département chargé des Postes, Télécommunications et Technologies de l'information pour mener une étude sur l'utilisation des logiciels libres au Maroc, le cabinet IT Consulting a sollicité l'APSF en vue de transmettre à ses sociétés membres leurs réponses à un questionnaire élaboré à cet effet. Sitôt reçu par l'APSF, le questionnaire a été communiqué à l'ensemble des sociétés de financement.

Participation au "*World Leasing Yearbook 2008*"

Dans la perspective de l'édition du "*World Leasing Yearbook 2008*", ouvrage annuel de référence sur le leasing dans le monde et ses principaux acteurs, l'APSF a été pressentie par son éditeur, Euromoney, pour participer à l'ouvrage à travers une note sur le leasing au Maroc.

L'APSF y a répondu, à travers un document présentant le marché du leasing (qui "s'inscrit dans une trajectoire prometteuse"), ainsi que les dispositions légales et réglementaires applicables à ce métier, notamment celles prévues par la loi du 14 février 2006 et les lois de finances 2006 et 2007.

Eurofinas-Leaseurope : 10^{ème} congrès annuel commun

Le 10^{ème} congrès commun Eurofinas / Leaseurope s'est tenu du 1^{er} au 03 octobre 2007 à Edimbourg (Ecosse).

Près de 400 congressistes, accompagnés de 150 conjoints ou assimilés, ont représenté 30 pays, dont les États-Unis et le Canada, et, bien sûr, le Maroc, à travers l'APSF qui est membre correspondant de ces deux fédérations. La délégation de l'APSF, conduite par le Président Abdelkrim Bencherki, était composée d'une dizaine de participants.

Les congressistes ont jeté "un regard vers le futur" s'agissant des conditions de croissance du crédit à la consommation et du crédit-bail et des défis liés au développement à l'international de ces métiers, en Chine et en Inde, notamment.

Notons qu'au cours de ce congrès, Eurofinas et Leaseurope ont élu leurs nouveaux Présidents, en l'occurrence M. Pierantonio Rumignani pour Eurofinas et M. John Bennett pour Leaseurope.

Le prochain congrès commun Eurofinas-Leaseurope est programmé à Madrid, du 5 au 7 octobre 2008. Voir en Annexes, pages 52 à 62, la synthèse des communications du Congrès d'Edimbourg.

Initiative Nationale pour le Développement Humain

L'APSF a consolidé son engagement social dans le cadre de l'INDH, en reconduisant pour l'année universitaire 2007-2008, la convention avec la Fondation Marocaine de l'Étudiant portant sur l'attribution de bourses d'études aux étudiants nécessiteux issus des orphelinats encadrés par cette Fondation.

Cette expérience s'est avérée concluante, à en juger par les résultats scolaires de ces étudiants présentés par les responsables de la Fondation lors l'Assemblée Générale de l'APSF du 28 juin 2007.

Le Conseil réuni le 18 décembre 2007, qui s'est félicité de l'évolution du cursus de ces étudiants, a décidé d'augmenter la dotation consacrée par l'APSF à l'INDH. Certains membres, devant le parcours brillant et méritoire des étudiants, se sont engagés non seulement à continuer à les accompagner, mais aussi à leur offrir des stages, voire des pré-embauches au sein de leurs sociétés.

RENOUVELLEMENT STATUTAIRE DES MEMBRES DU CONSEIL

L'article 5, paragraphe 3 des statuts de l'APSF stipule que les membres du Conseil sont élus parmi les dirigeants des sociétés membres par les Sections auxquelles ils appartiennent, et le résultat de cette élection est soumis par le Conseil à l'Assemblée Générale pour ratification. Ce même article 5 indique :

- en son paragraphe 4 que les membres du Conseil sont élus pour une période de trois années ;
- en son paragraphe 5 que le Conseil est renouvelé chaque année au fur et à mesure de l'arrivée à échéance du mandat de ses membres ou de leurs démissions éventuelles. Les membres sortants sont rééligibles ;
- en son paragraphe 6 que lorsqu'un membre du Conseil cesse d'en faire partie, les membres restants peuvent pourvoir provisoirement à son remplacement. La désignation ainsi effectuée est valable jusqu'à décision de la prochaine Assemblée annuelle. Le mandat du membre dont la désignation a été confirmée par l'Assemblée annuelle expire avec le mandat de celui qu'il remplace.

En 2007, l'APSF a enregistré le départ à la retraite de M. Mohamed Akodad (Chaabi Leasing) et la démission de M. Talal El Bellaj (Wafabail) appelé à d'autres fonctions au sein du groupe Attijariwafa Bank.

Le Conseil réuni le 28 juin 2007, a coopté M. Aziz Boutaleb, qui succède à M. Mohamed Akodad en qualité de Président du Directoire de Chaabi Leasing, en tant que membre du Conseil pour la durée du mandat restant à courir de son prédécesseur, à savoir jusqu'en juin 2008.

Le Conseil réuni le 18 décembre 2007, a coopté M. Mohamed Haitami, qui a succédé à M. Talal El Bellaj à la tête Wafabail, en tant que membre du Conseil pour la durée du mandat restant à courir de son prédécesseur, à savoir jusqu'en juin 2008.

Depuis lors, l'APSF a enregistré le départ de M. Mohamed Haitami auquel a succédé M. Karim Idrissi Kaitouni à la tête de Wafabail.

Le Conseil réuni le 29 mai 2008, a coopté ce dernier en lieu et place de M. Mohamed Haitami pour la durée du mandat restant à courir jusqu'en juin 2008.

Le Conseil demande à l'Assemblée Générale de ratifier ces cooptations.

Par ailleurs, les mandats de Madame Laila Mamou et de Messieurs Amin Benjelloun Touimi, Aziz Boutaleb,

Karim Idrissi Kaitouni, Amine Laraqui, Salaheddine Loubaris et Abderrahim Rhiati arrivent à échéance le jour de la présente Assemblée.

Conformément aux statuts de l'APSF :

- la Section Crédit à la Consommation et à l'Immobilier et Gestion des Moyens de Paiement, réunie le 20 mai 2008, a élu Madame Laila Mamou et Messieurs Amin Benjelloun Touimi, Amine Laraqui, Salaheddine Loubaris et Abderrahim Rhiati pour une durée de trois ans ;
- la Section Crédit-bail, Affacturage, Cautionnement et Mobilisation de Créances, réunie le 20 mai 2008, a élu Messieurs Aziz Boutaleb et Karim Idrissi Kaitouni pour une durée de trois ans.

Conformément aux statuts, le Conseil soumet à l'Assemblée Générale la ratification de ces élections.

Le Conseil informe l'Assemblée Générale que Maroc Factoring a fait part à la Section Crédit-bail, Affacturage, Cautionnement et Mobilisation de Créances, de son souhait d'être représenté au Conseil de l'APSF par son Directeur général adjoint, M. Hicham Daouk, afin de permettre à cette instance d'être éclairée sur les spécificités du métier d'affacturage. La Section a appuyé la requête de Maroc Factoring auprès du Président, qui a accepté, d'en faire la proposition au Conseil dans le cadre de la disposition de l'article 5 paragraphe 2 c) des statuts de l'APSF qui stipule que *"à titre dérogatoire, le Conseil pourra, sur proposition du Président, s'adjoindre, en sus des 17 membres, une à trois personne (s), choisie (s) pour leur compétence, leur contribution à l'Association ou aux professions qu'elle regroupe. Cette désignation est valable pour un mandat d'un an renouvelable par le Conseil."*

Le Conseil coopte, dans ce cadre, M. Hicham Daouk.

Dans la perspective de l'élargissement de l'APSF à de nouveaux métiers, le Conseil est appelé à accueillir de nouveaux membres en conséquence.

Le Conseil demande à l'Assemblée Générale de modifier l'article 5, paragraphe 2 a) des statuts de l'APSF en portant de 17 actuellement à 20 le nombre maximum de ses membres. Cette modification statutaire sera soumise à l'approbation des autorités de tutelle.

PROJET DE RÉSOLUTIONS

Première résolution

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil et du rapport du Commissaire aux comptes et entendu leur lecture, approuve expressément lesdits rapports, ainsi que le bilan et les comptes de l'exercice 2007 tels qu'ils lui sont présentés.

Deuxième résolution

En conséquence de la résolution précédente, l'Assemblée Générale donne aux membres du Conseil en fonction pendant l'exercice 2007 quitus entier et sans réserve de l'accomplissement de leur mandat pendant ledit exercice.

Troisième résolution

Conformément à l'article 5, paragraphe 6 des statuts, l'Assemblée Générale ratifie la cooptation :

- par le Conseil réuni le 28 juin 2007, de M. Aziz Boutaleb pour la durée du mandat restant à courir de son prédécesseur, M. Mohamed Akodad, à savoir jusqu'en juin 2008 ,
- par le Conseil réuni le 18 décembre 2007, de M. Mohamed Haitami pour la durée du mandat restant à courir de son prédécesseur, M. Talal El Bellaj, à savoir jusqu'en juin 2008 ,
- par le Conseil réuni le 29 mai 2008, de M. Karim Idrissi Kaitouni pour la durée du mandat restant à courir de son prédécesseur, M. Mohamed Haitami, à savoir jusqu'en juin 2008.

Quatrième résolution

Conformément à l'article 5, paragraphe 3 des statuts, l'Assemblée Générale ratifie l'élection pour un mandat de trois années, à savoir jusqu'en juin 2011, des membres du Conseil élus par les Sections auxquelles ils appartiennent, en l'occurrence :

- pour la Section Crédit à la Consommation et à l'Immobilier et Gestion des Moyens de Paiement Madame Laila Mamou (Wafasalaf) et Messieurs Amin Benjelloun Touimi (Wafa Cash), Amine Laraqui (FNAC), Salaheddine Loubaris (Assalaf Chaabi) et Abderrahim Rhiati (Eqdom) ;

- pour la Section Crédit-bail, Affacturage, Cautionnement et Mobilisation de Créances Messieurs Aziz Boutaleb (Chaabi Leasing) et Karim Idrissi Kaitouni (Wafabail).

Cinquième résolution

L'Assemblée Générale décide de nommer Monsieur Mohamed Rais commissaire aux comptes au titre de l'exercice 2008 et fixe ses appointements.

Sixième résolution

L'Assemblée Générale donne tous pouvoirs au porteur d'un original ou d'une copie des présentes résolutions pour accomplir les formalités de publicité ou autres prescrites par la loi.

Résolution relative à la modification statutaire

L'Assemblée Générale décide de modifier l'article 5, paragraphe 2 a) des statuts de l'APSF en portant de 17 actuellement à 20 le nombre maximum de ses membres. Ce paragraphe devient en conséquence ainsi libellé : "*le Conseil se compose de 9 à 20 personnes physiques ès qualités de dirigeants des sociétés membres.*"

Cette modification statutaire sera soumise à l'approbation des autorités de tutelle.

ANNEXES

■ Communication du Président de l'APSF au Conseil National du Crédit et de l'Épargne du 25 juillet 2007	39
■ Rencontre APSF - Direction Générale des Impôts à l'occasion de l'Assemblée Générale de l'APSF du 27 juin 2007	41
■ Mot de bienvenue du Président de l'APSF	41
■ Synthèse de l'intervention du Directeur du Contentieux à la DGI	42
■ Intervention du Président de l'APSF lors de la journée Bank Al-Maghrib - SFI du 26 novembre 2007 sur le Credit Bureau	43
■ Mot du Président lors de la rencontre Ministre de l'Économie et des Finances - APSF du 04 février 2008	45
■ Perceptions et attentes de la clientèle des sociétés de crédit (principales conclusions de l'enquête de l'APSF sur le crédit à la consommation)	47
■ Credit Bureau : Objectifs, rapports entre les acteurs, mode opératoire et planning de mise en œuvre	51
■ 10^{ème} congrès commun Eurofinas / Leaseurope, Edimbourg (Ecosse), 1^{er} au 3 octobre 2007	52
Session commune	52
Photographie de l'économie européenne et au-delà	52
Eurofinas : Crédit à la consommation : un regard vers le futur	52
- Un coup d'œil sur les tendances en Europe et ailleurs	52
- Consommateurs en Europe : de nouvelles solutions pour de nouveaux défis	53
- Consommateurs et crédit : le vrai débat	53
- Gérer les nouveaux circuits de distribution, les produits et services, les consommateurs	54
<i>Du téléphone à Internet : les avantages de la distance</i>	54

Comprendre les circuits de distribution dans un environnement multi distribution 54

- L'expansion vers de nouvelles frontières : Opportunités à travers Europe et développement en Inde 54

LEASEUROPE

- La réforme de la norme IAS 17 55

- Un examen plus attentif des tendances du leasing en Europe et au-delà 55

- Tour d'horizon des défis qui attendent l'industrie du leasing 56

- Exploiter les marchés de niche : le marché anglais des courtiers 57

- Les questions environnementales comme source d'opportunités 57

- Le développement du leasing en Europe : Russie et Ukraine 57

- Faire du business en Chine 58

- Point d'avancement des réflexions du groupe de travail commun IASB / FA sur le leasin 59

- Mise en œuvre des normes IFRS :le point de vue d'un groupe de leasing paneuropéen 60

- Projet de base commune consolidée d'imposition à l'impôt sur les sociétés 61

- Le défi environnemental pour les flottes de véhicules professionnels 61

Session financement automobile

- L'environnement comme nouveau partenaire dans le développement des activités 61

- Changer la dynamique des canaux de distribution et leur impact sur le marché du crédit sur le point de vente 62

COMMUNICATION DU PRÉSIDENT DE L'APSF AU CONSEIL NATIONAL DU CRÉDIT ET DE L'ÉPARGNE DU 25 JUILLET 2007

Monsieur le Ministre, Monsieur le Gouverneur, Messieurs les Présidents, Mesdames, Messieurs,

Je voudrais, dans ma communication, vous présenter brièvement l'activité des métiers de financement en 2006, ainsi que l'essentiel des questions professionnelles que confrontent actuellement ces métiers.

L'activité des sociétés de financement s'est dans l'ensemble bien comportée en 2006, avec un encours de 61,2 milliards de dirhams, en progression de 18% par rapport à fin 2005.

Par métier, cet encours se répartit comme suit :

- crédit-bail : 20,2 milliards, en progression de 26% ;
- affacturage : 1,1 milliard, en progression de 10% ;
- crédit à la consommation : 27 milliards, en progression de 13% ;
- crédit immobilier : 12,6 milliards, dont 12,4 milliards gérés par les deux sociétés spécialisées membres de l'APSF pour le compte de leur banque mère ;
- fonds de garantie : 453 millions, en progression de 10%.

Au niveau de la gestion des moyens de paiement, l'activité a été marquée par une hausse de 23% du nombre de cartes en circulation qui s'établit à 3,5 millions et par une progression de 19,4% du nombre de transactions qui totalise 79 millions pour un volume de 62 milliards, en hausse de 26,6%.

La progression de 18% des encours à fin 2006 confirme la tendance qui se dessine depuis quelques années d'une progression aussi importante que régulière des concours des sociétés de financement à l'économie.

Mais nous avons fort à craindre que cette tendance risque, au moins pour certaines activités, d'être rompue, si des solutions concrètes ne sont pas mises en place, en réponse à la loi de finances 2007 qui a opéré la suppression de l'exonération de la TVA et du remboursement du crédit de TVA pour les biens financés par leasing (crédit-bail et LOA).

Ces dispositions remettent en cause la continuité d'exploitation de ces sociétés car si leur crédit de TVA n'est pas remboursé, elles devraient faire face à un paradoxe consistant à consommer leurs fonds propres au fur et à mesure du développement de leur activité.

Toutes les instances pressenties par l'APSF, susceptibles de contribuer à la recherche d'une solution satisfaisante, ont pris la mesure de la problématique. Parmi les pistes envisagées, figure celle d'un alignement des taux de TVA versée et collectée, disposition qui trouverait sa place dans le cadre de la réforme en cours de la fiscalité au Maroc.

Dans l'hypothèse d'un tel alignement, le problème ne sera pas entièrement résolu. En effet, les simulations effectuées par l'APSF font apparaître un crédit TVA structurel résultant du décalage dans le temps entre la TVA versée et la TVA collectée.

C'est pourquoi, que l'alignement soit retenu ou non, l'APSF propose d'assortir toute disposition qui sera prise du remboursement systématique du crédit TVA, à l'instar de ce qui est le cas en Union Européenne, respectant ainsi le principe de la neutralité de cette taxe.

Ce remboursement, de notre point de vue, devrait s'appliquer à l'exercice 2007, afin de préserver les fonds propres des sociétés concernées.

Dans le même ordre d'idées, il restera à trouver une solution pour les utilisateurs qui ne récupèrent pas la TVA (certains secteurs et les particuliers utilisant la LOA) pour qu'ils ne soient pas confrontés à un surenchérissement de leurs acquisitions et au versement d'un surplus de TVA sur leurs contrats en cours.

Parallèlement à la problématique de la TVA, l'APSF s'est vu dans l'obligation de continuer à se préoccuper de questions pour lesquelles il n'y a pas lieu de se battre en principe.

L'APSF continue à effectuer des démarches tous azimuts pour faire valoir le statut d'établissement de crédit des sociétés de financement, estimant que

lorsqu'elles sont de nature à les concerner, les mesures applicables aux banques devraient également toucher les sociétés de financement. Il en est ainsi, par exemple, de la présentation au public des opérations d'assurances. À ce propos, au risque de me répéter, l'APSF considère que sa requête est fondée juridiquement, économiquement et socialement, dans la mesure où les sociétés de financement ne demandent qu'à présenter à leur clientèle, des opérations d'assurance qui accompagnent leur activité de crédit.

Par ailleurs, l'APSF, qui a déjà fait part de ses observations et suggestions au sujet du projet de code de protection du consommateur, ne cesse de réitérer sa proposition d'élargir la concertation au GPBM et à Bank Al-Maghrib, le projet traitant de l'endettement, domaine qui intéresse, à plus d'un titre, et les établissements de crédit et leur administration de tutelle.

Monsieur le Ministre, Monsieur le Gouverneur, Messieurs les Présidents, Mesdames, Messieurs,

Tout en déployant à son corps défendant une grande partie de son énergie à obtenir gain de cause sur telle ou telle disposition législative ou réglementaire, l'APSF continue, dans la sérénité qui sied à toute action professionnelle, à s'acquitter de la mission qui est lui est dévolue par la loi, notamment l'amélioration des techniques de banque et de crédit, l'introduction de nouvelles technologies, la création de services communs et la formation du personnel.

Dans ce cadre, je retiendrai le SAAR (Système d'Aide à l'Appréciation du Risque), qui a fait l'objet d'une attention particulière, gagnant en efficacité et montrant de plus en plus son utilité pour les sociétés de financement. Je dois rappeler que le SAAR a été conçu dès sa création en juillet 2002 pour qu'il puisse s'intégrer à tout autre dispositif poursuivant le même objectif et offrant des prestations à plus forte valeur ajoutée. Sa fusion avec la CIC du GPBM dont le

démarrage est imminent et son incorporation dans le Credit Bureau projeté par Bank Al-Maghrib, sont, de notre point de vue, des étapes naturelles.

L'APSF tout en consolidant les services rendus aux membres en les enrichissant, a arrêté un programme de journées d'études sur les métiers de factoring, de cautionnement, de garantie et des moyens de paiement, ainsi que d'enquêtes scientifiques pour combler le déficit autour de l'acte de contracter un crédit, que ce soit pour investir ou pour consommer.

L'enquête qualitative sur le crédit à la consommation lancée depuis peu parallèlement à l'enquête quantitative menée de concert avec la DSB sur l'endettement des ménages, constitue le premier jalon de ce programme.

S'agissant de l'amélioration des services rendus à la clientèle, forte du succès en matière de crédit à la consommation des conventions établies avec la PPR et la CMR en ce qui concerne les fonctionnaires actifs et retraités, l'APSF est sur le point de conclure une convention avec la Commission PME de la CGEM en vue de contribuer au développement de l'investissement et de l'accompagnement de la PME.

Pour terminer ce bref tour d'horizon, je mentionnerai que l'APSF a consolidé son engagement social dans le cadre de l'INDH, en reconduisant pour l'année universitaire 2007-2008, la convention avec la Fondation Marocaine de l'Étudiant portant sur l'attribution de bourses d'études aux étudiants nécessiteux issus des orphelinats encadrés par cette Fondation.

Je voudrais, enfin, remercier tous nos interlocuteurs de Bank Al-Maghrib, de la DGI, de la Direction du Trésor et des Finances Extérieures, de la Direction du Commerce intérieur, de la PPR, de la CMR et de la DAPS pour leur écoute et leur disponibilité.

RENCONTRE APSF - DIRECTION GÉNÉRALE DES IMPÔTS À L'OCCASION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE L'APSF DU 27 JUIN 2007

MOT DE BIENVENUE DU PRÉSIDENT DE L'APSF AUX RESPONSABLES DE LA DGI

**Messieurs les Directeurs, chers Collègues,
Mesdames, Messieurs**

Je voudrais tout d'abord vous faire part des excuses de Monsieur le Directeur Général des Impôts qui a un empêchement majeur et lui transmettre en votre nom nos remerciements, ainsi qu'à ses proches collaborateurs que nous avons le plaisir de recevoir ici.

Leur présence, parmi nous, symbolise l'intérêt particulier que la Direction Générale des Impôts accorde aux métiers de financement. Un intérêt historique, puisque c'est cette Direction qui a accompagné et a donné une impulsion certaine à l'un des métiers que coiffe l'APSF, à savoir le leasing. Deux dispositions au moins qui font date, marquent la longue relation entre la Direction des Impôts et le crédit-bail.

1965, tout d'abord. Le crédit-bail démarre avec un régime fiscal minimum : la DGI émet une circulaire pour permettre la réalisation d'opérations de crédit-bail dans notre pays. Cette circulaire mentionne à l'époque le crédit-bail ou leasing comme opération de location d'un bien, qui figure au bilan du crédit-bailleur et est amorti par ses soins de façon accélérée en adéquation avec la durée du contrat, le locataire payant pour sa part un loyer déductible de son résultat imposable et disposant d'une option d'achat à l'issue du contrat.

1992, ensuite. La loi de finances de cet exercice détermine le cadre fiscal du crédit-bail immobilier: achat des terrains destinés à l'édification d'un immeuble objet d'un contrat de crédit-bail immobilier en exonération des droits d'enregistrement, amortissement accéléré des constructions, droits d'enregistrement calculés en fin de contrat de crédit-bail sur la valeur résiduelle et non sur la valeur vénale.

Ainsi, avant même que les sociétés de leasing n'accèdent, de par la loi bancaire de juillet 1993, au statut d'établissements de crédit, elles ont toujours trouvé au sein de la DGI, des interlocuteurs ouverts à la promotion de cette activité, mode de financement

facilitateur par essence du développement de la PME et de l'investissement.

Depuis peu, le leasing (crédit-bail et LOA) doit négocier, du fait des dispositions de la loi de finances 2007 en matière de TVA, un virage des plus délicats.

Nous avons pu apprécier lors de l'audience que Monsieur le Directeur Général des Impôts a bien voulu accorder à des membres du Conseil de l'APSF au mois de février dernier, la disponibilité de la DGI de trouver, de concert et selon l'esprit de concertation qui a toujours caractérisé nos rapports, la meilleure issue possible à ce virage. Issue, nous le comprenons, qui doit nécessairement prendre appui sur les socles de la réforme projetée de notre fiscalité, mais réforme que nous voudrions ni sèche ni brutale pour tenir compte de notre capacité à l'assimiler, étant entendu que pour le leasing en l'occurrence, la distance de freinage est longue.

Nous restons par conséquent confiants quant à la capacité de la DGI à apporter les réponses appropriées à notre profonde préoccupation suscitée par la suppression de l'exonération et surtout du remboursement du crédit de TVA. Notre souhait, en particulier, est que le crédit de TVA engendré par la nature même de l'activité de leasing, soit remboursé périodiquement aux sociétés de financement, en vertu du principe universel de neutralité de la TVA.

D'autres aspects loin des projecteurs, mais tout aussi importants pour les sociétés de financement, préoccupent les professionnels.

De manière générale, les établissements de crédit (banques et sociétés de financement) sont confrontés à un dilemme consistant en deux exigences différentes, celle de leur Autorité de tutelle, d'une part, et celle de l'Administration fiscale, de l'autre. Il en est ainsi notamment de la comptabilisation des créances en souffrance et de leur couverture par des provisions et des intérêts et agios réservés sur ces créances en souffrance.

En outre, en matière d'IS, les établissements de crédit sont taxés à un taux supérieur à celui des autres opérateurs économiques, même lorsqu'ils ne collectent pas de dépôts non rémunérés.

L'APSF, en particulier, pâtit trop souvent du fait que les concepteurs et rédacteurs de textes législatifs et réglementaires continuent à ne retenir que l'appellation de banque au lieu d'opter pour celle d'établissement de crédit consacrée par la "loi

bancaire". Aussi, concernant en tout cas les dispositions fiscales, l'APSF souhaite que chaque fois que la DGI et le GPBM aboutissent à un accord, que les dispositions de cet accord soient étendues aux sociétés de financement quand elles sont de nature à les concerner.

Je m'en tiens à ces quelques aspects et je cède la parole à nos invités.

SYNTHÈSE DE L'INTERVENTION DU DIRECTEUR DU CONTENTIEUX À LA DGI

Le Directeur du Contentieux à la DGI, M. Ahmed Tazi, a donné un aperçu sur la réforme fiscale en cours, indiquant que cette réforme vise à réduire le nombre de taux tout en élargissant l'assiette afin de continuer à mobiliser des recettes.

Cet élargissement de l'assiette est basé sur la croissance économique ("nous avons fait le pari de la croissance"), mais aussi sur la réduction de la dépense fiscale c'est-à-dire les exonérations, dont on recense 350 mesures, représentant 20 milliards de dirhams, soit 20% des recettes fiscales ou encore 4% du PIB ("La TVA se taille la part du lion" de ces dépenses fiscales, avec 11,5 milliards de dirhams ou 52%).

Du point de vue de la DGI, les exonérations de TVA créent de nombreuses distorsions (aspect du butoir) et réduisent la cohérence du système fiscal. D'où les mesures initiées déjà dans la loi de finances 2005, mesures visant la suppression des exonérations et la diminution de l'éventail des taux.

En matière d'IS, l'objectif de la DGI est là aussi de réduire la "panoplie des exonérations", estimant que le taux d'IS est un taux facial ou théorique, qui doit être considéré selon les exonérations, qui réduisent ainsi l'assiette, pour déterminer le taux effectif (cas de la provision pour réserve d'investissement).

En définitive, l'objectif de la DGI est d'unifier et de simplifier le système fiscal, mettant fin autant que faire se peut à la "vision sectorielle qui a longtemps plombé notre système" (la préférence de la DGI va à un SYSTEME DE DROIT COMMUN, qui évite les "appétits et les surenchères sectoriels").

M. Tazi a fait enfin part d'autres volets de la réforme fiscale, déjà réalisés pour les uns (refonte du code général des impôts, réforme du code l'enregistrement et du timbre), ou engagés pour d'autres (modernisation de l'Administration fiscale, l'amélioration du recouvrement).

INTERVENTION DU PRÉSIDENT DE L'APSF LORS DE LA JOURNÉE BANK AL-MAGHRIB - SFI DU 26 NOVEMBRE 2007 SUR LE CREDIT BUREAU

Monsieur le Gouverneur, Mesdames, Messieurs,

C'est pour moi un réel plaisir de participer à cette conférence organisée par Bank Al-Maghrib en coordination avec la Société Financière Internationale sur le thème "Enjeux et modes opératoires de la délégation de la centrale des risques de Bank Al-Maghrib".

L'APSF apprécie à sa juste valeur l'effort de communication déployé par Bank Al-Maghrib autour de l'infrastructure de partage de l'information, gardant en mémoire la conférence du mois de mai 2005 tenue ici même sur l'évaluation des dispositifs de l'infrastructure marocaine en la matière.

Vous le savez mieux que quiconque, chaque fois que nous vendons un crédit, nous achetons actif à risque. Et, si peu nombreux et si minimes soient-ils, les incidents de paiement sont coûteux pour l'établissement qui a octroyé le crédit comme pour la collectivité. C'est dire la nécessité de se doter de dispositifs pour border, toujours plus et toujours mieux, le risque.

Permettez-moi de vous livrer le fruit de la réflexion de l'APSF qui l'a conduite à imaginer, concevoir et mettre en œuvre, depuis juillet 2002, un dispositif dans ce sens, en l'occurrence le Système d'Aide à l'Appréciation du Risque, le SAAR.

Dans le cadre de notre réflexion à l'APSF, l'essentiel a consisté à anticiper les difficultés inhérentes à tout projet de ce type :

- difficultés d'ordre psychologique, qu'il s'agisse de la réticence à partager l'information ou du lieu d'hébergement de données communes ainsi constituées ;
- difficultés d'ordre déontologique, qu'il s'agisse de la fiabilité de l'information communiquée ou de l'usage de l'information consultée ;
- difficultés d'ordre disciplinaire, relatives au respect de la fréquence mensuelle des déclarations ;
- difficultés d'ordre technique, qu'il s'agisse du choix des identifiants ou des modalités de déclaration ou de consultation ;

- difficultés relatives au fait générateur, qu'il s'agisse du niveau de gravité de l'incident à déclarer ou d'une caractère passager ou durable de l'incident de remboursement ;

- difficultés d'ordre juridique qu'il s'agisse du droit à l'oubli ou de la gestion des contestations possibles ;

- difficultés d'ordre commercial qu'il s'agisse du comportement du personnel de front office face au client déclaré, d'une part, ou de la facturation du service rendu, d'autre part.

Devant ces difficultés, l'APSF a choisi la voie du volontarisme et du pragmatisme et le SAAR fut alors conçu pour parer d'abord au plus pressé, à savoir l'échange sur les incidents de remboursement, le système étant paramétré pour collecter et restituer les engagements et les informations de score.

Et c'est du reste, cette architecture évolutive qui nous a conduits à parler de Système d'aide à l'appréciation du risque et non de fichier positif ou de fichier négatif.

De même, l'hébergement du SAAR, sa maintenance et son développement furent confiés à des prestataires externes, de telles fonctions n'entrant pas dans le cadre des compétences naturelles de l'APSF.

Aujourd'hui :

- 27 sociétés membres concernées utilisent le SAAR sur les 36 sociétés de financement que compte l'APSF ;
- 220 000 clients y sont recensés ;
- le nombre de consultations est monté crescendo depuis son démarrage en juillet 2002 pour atteindre 650 000 à la mi-novembre 2007.

Retenons surtout que le pari du SAAR est gagné sur les deux champs de bataille qui constituent sa raison d'être : la maîtrise du risque et la lutte contre le risque de surendettement.

La maîtrise du risque s'est très nettement améliorée.

Le poids du risque dans le chiffre d'affaires pour les sociétés concernées est tombé de 2003 à 2006 de 7% à 2% pour le crédit-bail et de 23% à 5% pour le crédit à la consommation.

La lutte contre le risque de surendettement s'est traduite par la quasi-éradication du phénomène de cumul de dossiers chez différentes sociétés de crédit, "papillonnage" qui avait largement cours par le passé.

Monsieur le Gouverneur, Mesdames, Messieurs,

Le Credit Bureau que se propose de mettre en place Bank Al-Maghrib, permettra, à n'en pas douter, de restituer à tous les opérateurs une information plus pertinente, parce que globale, renseignant sur la situation des clients sur l'ensemble du marché.

Nous avons, en tout cas, anticipé cette perspective, en concevant le SAAR avec la possibilité pour ses utilisateurs actuels de s'intégrer à tout autre dispositif poursuivant le même objectif et offrant des prestations à plus forte valeur ajoutée.

En fait de sensibilisation de la communauté financière sur l'importance du partage de l'information sur le crédit comme outil performant de l'analyse des risques, l'APSF est acquise à la cause, ses membres ayant pu apprécier, à leur échelle, les bienfaits du SAAR, dont je viens de témoigner. A fortiori, à une plus grande échelle regroupant l'ensemble des établissements de crédit et des organismes assimilés.

Je vous remercie.

MOT DU PRÉSIDENT DE L'APSF LORS DE LA RENCONTRE MINISTRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES- APSF DU 04 FÉVRIER 2008

Monsieur le Ministre,

Je voudrais tout d'abord vous réitérer, de vive voix, les félicitations de l'APSF pour votre nomination à la tête du Ministère de l'Économie et des Finances.

Dans la lettre que je vous ai adressée à cette occasion, je vous ai fait part de la conviction de l'APSF de voir, sous votre impulsion, les métiers de financement connaître davantage de dynamisme au service du développement social et économique du Royaume et je vous ai assuré que vous trouverez auprès de l'APSF le partenaire loyal et responsable qu'elle a toujours été pour continuer à œuvrer dans ce sens.

L'audience que vous nous accordez ce jour, ce dont je tiens à vous remercier, et les échanges auxquels elle donnera lieu, nous confortent dans cette conviction.

Monsieur le Ministre,

L'APSF réunit 36 sociétés de financement : 11 spécialisées dans le financement des entreprises, 25 dans le financement des particuliers.

Leurs concours à l'économie, dépassaient, à fin 2006, les 61 milliards de dirhams, représentant quelque 12% des crédits totaux accordés par les établissements de crédit.

À fin décembre 2007, l'encours total des financements en crédit-bail a totalisé 25 milliards de dirhams, cependant que celui des crédits à la consommation devrait avoisiner les 30 milliards.

Dans un avenir très proche, l'éventail des métiers coiffés par l'APSF s'élargira à l'intermédiation en matière de transfert de fonds, une trentaine de sociétés spécialisées étant appelées à rejoindre l'APSF qui leur dédiera une Section à part entière. En moins de 15 années d'existence, l'APSF a acquis droit de cité dans le paysage financier national, contribuant avec ses partenaires à l'amélioration de l'environnement des métiers bancaires.

Vous-même, Monsieur le Ministre, alors que vous étiez en charge du Département du Commerce, avez pu apprécier les avancées de l'APSF en matière de

protection du consommateur notamment.

Dans cette quête d'un environnement meilleur pour les métiers de financement, les efforts de l'APSF sont contrariés çà et là. Nous continuons en effet à nous préoccuper de questions pour lesquelles il n'y a pas lieu de débattre en principe.

Ainsi, depuis la promulgation du code des assurances, nous nous employons à faire valoir le statut d'établissement de crédit des sociétés de financement, afin qu'elles puissent présenter au public des opérations d'assurances conformément à ce que stipule la loi bancaire de février 2006. Après moult requêtes de l'APSF dans ce sens, il s'avère que la solution consiste dans la révision du code des assurances en substituant à la mention "banques" celle d' "établissements de crédit". Cette révision du Code nous semble d'autant plus opportune et justifiée que la DAPS qui partage notre point de vue, souhaite, par ailleurs, élargir aux associations de micro-crédit la possibilité de commercialiser des opérations d'assurances.

Il en est de même de l'opération de 2005 d'encouragement des fonctionnaires à partir volontairement à la retraite avant l'heure, dont ont fortement pâti les sociétés de crédit à la consommation. L'encouragement de départ à la retraite s'est traduit par le fait que sur environ 29 000 dossiers transmis par la PPR à la CMR portant sur un montant de plus de 550 millions de dirhams, seuls 8% des dossiers ont fait l'objet d'une continuité de prélèvement.

Si une opération similaire devait être reconduite, il y aura lieu de veiller à ce que les partants mandatés par la PPR redevables auprès des sociétés de crédit signent un ordre de précompte autorisant la CMR à reprendre les prélèvements opérés par la PPR pour éviter tout nouveau préjudice à la profession.

À côté de ces deux questions, je mentionne l'augmentation brutale très importante décidée en 2007 par la PPR dans la tarification de ses

prestations aux sociétés de crédit et j'évoquerai la problématique du TMIC et celle des dispositions de la loi de finances 2008 en matière de TVA.

S'agissant du TMIC, taux maximum administré institué en 1997, la révision de sa définition et de ses modalités de calcul effectuée en 2006 répond, certes, en partie aux attentes de l'APSF, dans la mesure où elle permet d'élargir le champ du crédit aux clients risqués et aux dossiers de faible montant. Mais elle n'en demeure pas moins inappropriée, la logique économique militant en faveur d'une libéralisation des taux.

Concernant les dispositions de la loi de finances 2008 en matière de TVA, il y a lieu de se féliciter de ce que la profession ait été écoutée quant au respect du principe de neutralité de la TVA, avec la restitution du droit au remboursement du crédit de TVA aux sociétés de crédit-bail et de LOA. Mais le fait est que, en matière de LOA, l'incitation fiscale accordée à l'origine aux consommateurs pour l'acquisition d'un véhicule neuf à travers ce mode de financement a été brutalement interrompue, de sorte que les contrats en cours souscrits avant le 31 décembre 2007 subissent

un renchérissement, du fait du passage du taux de TVA de 10 à 20%.

Monsieur le Ministre,

Je voudrais vous faire part de l'engagement social de l'APSF. Dans le cadre de l'INDH, l'APSF a arrêté, dès 2006, un budget pour prendre en charge des étudiants orphelins recueillis par la Fondation Marocaine de l'Étudiant. Les excellents résultats obtenus par ces étudiants ont conduit l'APSF à reconduire ce budget en le révisant à la hausse.

Encore une fois je vous remercie d'avoir bien voulu nous recevoir et nous écouter. Au nom de tous mes confrères, je tiens à renouveler devant vous nos remerciements à tous les interlocuteurs de l'APSF relevant du Ministère de l'Économie et des Finances pour leur écoute et leur disponibilité : la Direction du Trésor et des Finances Extérieures, la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale, la Paierie Principale des Rémunérations, la Caisse Marocaine des Retraites et la Direction Générale des Impôts.

PERCEPTIONS ET ATTENTES DE LA CLIENTÈLE DES SOCIÉTÉS DE CRÉDIT (PRINCIPALES CONCLUSIONS DE L'ENQUÊTE DE L'APSF SUR LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION)

Les perceptions et attentes de la clientèle des sociétés de crédit, telles qu'énoncées ci-après, sont établies sur la base des principales conclusions de l'enquête de l'APSF sur le crédit à la consommation.

Cette enquête, menée au cours de l'été 2007 (juin et juillet) auprès d'un échantillon de 500 clients de sociétés de crédit à la consommation membres de l'APSF, vise à connaître les processus dictant les conduites qu'a cette clientèle vis-à-vis du crédit en général et des sociétés de crédit à la consommation en particulier.

L'objectif de l'enquête consistait à :

- identifier ces utilisateurs du crédit à la consommation ;
- vérifier auprès d'eux la connaissance qu'ils ont du crédit et la maîtrise de leur budget ;
- recueillir leur opinion sur le taux et la durée d'endettement ;
- examiner leur attitude à l'égard de la consommation et leur comportement d'achat, leur attitude à l'égard du crédit et leur évaluation des sociétés de crédit à la consommation.

Plusieurs aspects ont été déclinés par l'enquête qui ont permis de renseigner ou de préciser, du point de vue de la clientèle des sociétés de crédit :

- sa connaissance des sociétés de crédit ;
- l'usage qui est fait des crédits souscrits ;
- sa fidélité aux établissements de crédit ;
- sa maîtrise du budget ;
- son taux d'endettement et les durées de remboursement ;
- son attitude à l'égard de la consommation et comportement d'achat ;
- son attitude vis-à-vis de la publicité des sociétés de crédit à la consommation ;
- les motifs du recours au crédit à la consommation ;
- l'utilité du crédit à la consommation ;
- son attitude vis-à-vis du crédit à la consommation ;
- ses attentes vis-à-vis des sociétés de crédit à la consommation ;
- son comportement face à l'imprévu heureux ou malheureux ;

- le crédit à la consommation et responsabilité ;
- la perception de l'avenir.

Connaissance des sociétés de crédit a la consommation

Près de la moitié (46%) connaît le nombre de sociétés de crédit à la consommation et situe ce nombre entre 11 et 15. Ce nombre est jugé ni excessif ni insuffisant. Plus de la moitié (57%) dit connaître le taux d'intérêt maximum en vigueur et le situe entre 11 et 15% ; 44% de ces personnes jugent ce taux normal.

Les produits commercialisés connus sont en général le prêt personnel et le prêt affecté alors que le crédit revolving et la LOA le sont moins.

Près de 2 personnes sur trois (64%) pensent que les sociétés de crédit à la consommation sont réglementées, que leur administration de tutelle est le Ministère des Finances (50%) et qu'elles sont organisées professionnellement (64%).

Plus de la moitié (56%) dit que les sociétés de crédit à la consommation ne peuvent exercer sans être agréées par leur administration de tutelle et qu'elles sont regroupées au sein d'un organisme institué par la loi qu'ils nomment soit APSF, soit groupement des sociétés de crédit.

Usage des crédits souscrits actuellement

Plus de trois personnes sur quatre (78%) sont titulaires de 1 ou 2 crédits à la consommation ; une personne sur cinq (22%) est titulaire de plus de 2 crédits à la consommation.

Les raisons pour lesquelles ils ont souscrit ces crédits sont :

- l'achat d'une automobile pour la souscription du premier crédit ;
- l'équipement domestique pour le second crédit ;
- les études des enfants et le remboursement d'un crédit respectivement pour les troisième et quatrième crédits.

Dans l'ordre, la fête familiale, l'habillement, l'acquisition d'une motocyclette et la fête religieuse sont les raisons les moins citées. 41% qui recourent à un troisième et / ou à un quatrième crédit le font pour le remboursement d'un crédit.

Quelle que soit l'affectation déclarée, le type de crédit souscrit en premier lieu est le prêt personnel.

Il y a lieu de noter que plus le nombre de crédits souscrit par une personne est important, plus cette personne cherche à souscrire de nouveaux crédits quelles qu'en soient les conditions.

Ces mêmes personnes estiment le nombre actuel de sociétés de crédit à la consommation insuffisant, et considèrent que leurs taux d'intérêt ne sont pas excessifs.

Le nombre de crédits à la consommation est un élément typologique important pour la compréhension de la conduite des personnes interrogées.

Fidélité aux établissements de crédit

Les personnes interrogées, lorsqu'elles veulent demander un crédit à la consommation, disent ne pas avoir de préférence entre une banque et une société de crédit à la consommation. Les personnes interrogées restent fidèles à leur première société de crédit à la consommation (seules 2 personnes sur 100 sont prêtes à s'orienter vers une autre société).

Maîtrise du budget

Les clients se rappellent *grosso modo* des montants empruntés (59%) et des montants restant dus (41%). Si 4 personnes sur 5 disent ne pas avoir eu de mal à rembourser leur premier crédit, 2 personnes sur 3 ayant un quatrième crédit disent avoir du mal à le rembourser. La raison principale invoquée à ces difficultés est le surendettement.

Dans l'ensemble, près de la moitié des personnes déclare que par rapport à l'année dernière, elle n'arrive ni plus ni moins facilement à rembourser ses crédits.

Près d'une personne interrogée sur deux est en train de rembourser un crédit immobilier. Il y a lieu de souligner que les personnes ayant souscrit un crédit immobilier (46%) déclarent être propriétaires de leur logement.

Taux d'endettement et durées de remboursement

Près de 2 personnes sur 3 (60%) disent être disposées à affecter entre 10 et 30% de leur revenu mensuel net à des remboursements de crédit à la consommation.

Les durées qui paraissent raisonnables pour rembourser un crédit à la consommation sont :

- 12 mois pour un crédit de moins de 10 000 dirhams ;
- 24 mois pour un crédit allant de 10 à 20 000 dirhams ;
- 36 mois pour un crédit allant de 20 à 40 000 dirhams ;
- 48 mois pour un crédit allant de 40 à 60 000 dirhams ;
- 72 mois pour un crédit allant de 60 à 100 000 dirhams ;
- plus de 72 mois pour les crédits dépassant 100 000 dirhams.

Il y a lieu de noter que plus d'une personne sur deux déclare lui rester actuellement après le remboursement de ses crédits au moins 30% et / ou 2 000 dirhams de son revenu mensuel net.

Attitude à l'égard de la consommation et comportement d'achat

Une personne sur deux dit :

- avoir envie de dépenser et ne pas en avoir les moyens ;
- n'acheter que si son budget le permet et réfléchir avant d'acheter ;
- ne pas dépenser dès qu'elle a de l'argent ;
- ne pas acheter dès qu'elle trouve quelque chose qui lui plaît.
- Consommer, c'est :
 - s'assurer le confort dont on a besoin ;
 - satisfaire ses aspirations personnelles ;
 - ni un engrenage, ni une manière de montrer son statut social.

Attitude vis-à-vis de la publicité des sociétés de crédit à la consommation

Plus de 2 personnes interrogées sur 3 disent ne pas être sensibles à la publicité des sociétés de crédit à la consommation. 1 personne sur 2 dit que les sociétés de crédit à la consommation font trop de publicité.

NB. : Généralement le pourcentage des personnes adverses à la publicité se situe autour de 80%.

L'impact des supports publicitaires est classé dans l'ordre : la télévision, l'affichage, la radio, la presse...

Les arguments utilisés par les sociétés de crédit à la consommation lors de leurs campagnes publicitaires qui ont le plus d'attrait sont le crédit gratuit et le niveau du taux d'intérêt. Par contre les cadeaux, la tombola et la réduction ou la suppression des frais de dossier ont un impact faible.

Du recours au crédit à la consommation

Le niveau de priorité pour juger de la nécessité de demander un crédit à la consommation est :

- fort lorsqu'il s'agit de la maladie d'un parent ou de l'achat d'une automobile ;
- moyen lorsqu'il s'agit de travaux dans la maison, d'équipement domestique ;
- faible lorsqu'il s'agit de fêtes religieuse ou familiale.

Dans l'ensemble, les personnes disent recourir à l'utilisation du crédit à la consommation :

- lorsqu'elles ne peuvent faire autrement ;
- lorsqu'elles doivent faire face à des imprévus ;
- lorsqu'elles doivent faire un achat important.

Par contre, elles ne recourent pas systématiquement au crédit lorsque la publicité est alléchante ou parce qu'elles ne peuvent vivre sans crédit.

En cas de non obtention d'un crédit, les personnes disent dans l'ordre que :

- elles puiseraient dans leur épargne ;
- elles emprunteraient ailleurs ;
- elles annuleraient la dépense.

De l'utilité du crédit à la consommation

La majorité dit être d'accord avec les assertions suivantes et ce, dans l'ordre :

- Le crédit à la consommation est bon pour la croissance de l'économie ;

- Le crédit à la consommation est indispensable pour certaines dépenses ;
- Le crédit à la consommation est utile si on sait se discipliner ;
- Le crédit à la consommation permet de réaliser ses projets plus rapidement ;
- Le crédit à la consommation permet aux utilisateurs d'accéder à un meilleur confort.

Attitude vis-à-vis du crédit à la consommation

10.1. La majorité dit être d'accord avec les assertions suivantes et ce, dans l'ordre :

- Aujourd'hui, les gens hésitent de moins en moins à avoir recours au crédit à la consommation ;
- Le crédit à la consommation revient cher à ceux qui l'utilisent ;
- Le crédit à la consommation constitue un risque pour ceux qui l'utilisent ;
- Emprunter, c'est s'engager personnellement ;
- Pour emprunter, il faut être adulte, faire preuve de maturité ;
- L'emprunt, c'est d'abord la confiance entre le prêteur et l'emprunteur ;
- Par rapport à la génération précédente lorsqu'on est un utilisateur de crédit, on en parle plus facilement autour de soi.

10.2. Les opinions sont partagées quant aux assertions suivantes et ce, dans l'ordre :

- Le crédit à la consommation pousse à la consommation "coup de cœur" ;
- Aujourd'hui, les consommateurs sont mieux protégés en matière de crédit à la consommation ;
- Le crédit à la consommation rend l'endettement indolore ;
- Je suis bien informé de mes droits quand je prends un crédit à la consommation ;
- C'est un crédit facile à obtenir ;
- Le crédit à la consommation incite au surendettement.

Attentes vis-à-vis des sociétés de crédit à la consommation

Les personnes interrogées attendent dans l'ordre (de 1 à 22) d'une société de crédit à la consommation :

1. La rapidité de la réponse ;
2. Des solutions personnalisées par rapport à leurs besoins ;

3. Le niveau des taux d'intérêt ;
4. Des informations claires et précises ;
5. Une réponse rapide aux réclamations ;
6. La simplicité des formalités de souscription ;
7. Un climat de confiance ;
8. Le coût total du crédit pour l'emprunteur ;
9. De la compréhension en cas de problème de remboursement ;
10. La compétence du personnel ;
11. La conscience de ses responsabilités sur le plan social ;
12. Le fait qu'elle rende le crédit à la consommation accessible au plus grand nombre ;
13. La disponibilité de son personnel ;
14. L'accueil ;
15. Le montant total des mensualités ;
16. Les possibilités de renégociation des crédits ;
17. Le fait qu'elle propose une large gamme de produits de crédits à la consommation ;
18. Le fait qu'elle innove beaucoup en matière de crédit à la consommation ;
19. Les possibilités de rachat des crédits offerts ;
20. Les services complémentaires proposés
21. Le différé de la 1 ère échéance
22. Les cadeaux offerts.

Comportement face à l'imprévu heureux ou malheureux

12.1 Face à une dépense impérative imprévue, les personnes déclarent qu'elles feraient recours en priorité à :

1. leur épargne ;
2. un emprunt auprès de proches ;
3. un crédit à la consommation.

12.2 La priorité en cas d'augmentation importante des revenus serait de :

1. rembourser leurs crédits ;
2. mettre de l'argent de côté ;
3. dépenser plus.

Crédit à la consommation et responsabilité

Les personnes disent que le surendettement incombe d'abord aux gens qui vivent au dessus de leurs

moyens (21%), ensuite aux sociétés de crédit qui incitent leurs clientèles à prendre des crédits de façon inconsidérée (12%) et d'une façon générale aux deux à la fois (58%).

Près d'une personne sur trois (28%) dit avoir essuyé un refus pour sa demande de crédit.

Les raisons invoquées par la société de crédit sont : le niveau d'endettement d'abord, l'insuffisance des revenus ensuite.

Raisons qui se trouvent être admises par les personnes interrogées à ce propos.

Perception de l'avenir

Deux personnes interrogées sur trois (68%) se disent enthousiastes ou optimistes.

MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE

Questionnaire

Le questionnaire a été élaboré par l'APSF et validé par les sociétés de crédit à la consommation membres de l'APSF.

Les questions étaient pour l'essentiel fermées et présentent aux personnes interrogées la possibilité de choisir parmi les réponses proposées celles qui leur semblent les plus compatibles avec leurs savoir, attitude, comportement ou attente.

Population

L'échantillon retenu était constitué de 500 clients de sociétés de crédit à la consommation membres de l'APSF. Cet échantillon a été recruté à Casablanca auprès de 10 sociétés.

La répartition du nombre de personnes interrogées par société de crédit variait de 10 à 100 personnes et a été calculée proportionnellement au nombre annuel de dossiers traités par chacune des sociétés retenues.

Déroulement de l'enquête

L'enquête s'est déroulée aux mois de juin et juillet 2007 sous forme d'entretiens en face à face menés au sein des sociétés retenues. L'administration du questionnaire se faisait indifféremment en langue arabe ou française.

CREDIT BUREAU : OBJECTIFS, RAPPORTS ENTRE LES ACTEURS, MODE OPÉRATOIRE ET PLANNING DE MISE EN ŒUVRE

■ Objectifs

Par rapport à la situation au niveau du Service central des Risques, le Crédit Bureau a pour objectifs de :

- renforcer et moderniser l'infrastructure existante par la globalisation de l'information, quel que soit le montant ou le type de crédit accordé ;
- connaître avec précision les habitudes de paiement des clients ;
- réduire les créances en souffrance ;
- accroître les taux d'accès au financement bancaire tout en participant à la baisse du coût du crédit.

■ Rapports entre les acteurs (BAM, gestionnaire du Credit Bureau, établissements de crédit, clientèle)

Les droits et obligations des différentes parties se résument à ce qui suit :

- S'agissant de BAM, elle détient le pouvoir général de contrôle de l'activité du Credit Bureau et approuve les tarifs de ses prestations et leurs modifications. BAM garde, en outre, la latitude d'agréer d'autres délégués ;

- S'agissant de l'organisme gestionnaire du Credit Bureau, il est délégué par BAM pour 25 ans (limitation assortie d'une possibilité de renouvellement selon de nouvelles conditions). Il est tenu d'assurer la continuité du service public, de respecter le principe d'égalité de traitement des usagers et les règles de bonne gouvernance et de sécuriser les données et assurer leur disponibilité, leur confidentialité et leur intégrité. Enfin, il lui incombe de créer un service spécial chargé de traiter les réclamations des clients et de leur donner suite.

- S'agissant des établissements de crédit, ils sont tenus à la consultation et à l'alimentation du Credit Bureau.

- Ils doivent consulter le Credit Bureau en vue de l'obtention d'un rapport de solvabilité préalablement à l'octroi de tout concours financier.

- Ils doivent s'assurer que les demandes de renseignements émanent de leurs agents dûment habilités et dont l'identité et la qualité doivent être communiquées au délégué et mises à jour.

- Ils doivent communiquer à BAM :

- . les informations concernant les données relatives à

tous types de concours accordés à la clientèle,

- . les données signalétiques des clients

- . les sûretés réelles et personnelles garantissant les crédits octroyés à la clientèle

- . les informations positives ou négatives renseignant sur les habitudes de remboursement.

- S'agissant des clients, ils ont la possibilité d'obtenir le rapport sur la solvabilité sur présentation des éléments d'identification. En cas de contestation des informations figurant dans le rapport de solvabilité, ils peuvent déposer une réclamation concernant tout ou partie des informations contenues dans le rapport de solvabilité dans un délai de 15 jours suivant la date de son obtention.

■ Mode opératoire

Le mode opératoire retenu peut se résumer comme suit:

- BAM recueille auprès des établissements de crédit les documents et informations nécessaires au fonctionnement du SCR.

- BAM communique, à son tour, au Credit Bureau, les données et informations nécessaires à l'accomplissement de son activité dont notamment :

- les données relatives à tous types de concours par décaissement et/ou par signature

- les informations sur le respect des échéances de remboursement des crédits par la clientèle

- les informations sur les incidents de paiement et les difficultés financières constatés dans le remboursement du crédit.

- Le Credit Bureau établit des dossiers d'informations sur les crédits en consolidant, conservant, traitant et analysant les données signalétiques et financières concernant l'endettement des clients des établissements de crédit

- Le Credit Bureau fournit aux usagers, et à leur demande, des rapports de solvabilité sans faire de recommandations en matière de décision de crédit

■ Planning prévisionnel de mise en œuvre

Le planning prévisionnel de mise en œuvre du Credit Bureau retient deux phases pilotes, l'une relative au chargement des données (en juin 2008) et l'autre aux requêtes et rapports (octobre et novembre 2008), avant l'entrée en vigueur prévue début 2009.

10^{ÈME} CONGRÈS COMMUN EUROFINAS / LEASEUROPE, ÉDIMBOURG (ÉCOSSE), 1^{ÈR} AU 3 OCTOBRE 2007

La note qui suit, tirée de la Lettre n° 127 de l'ASF, consiste en une synthèse de chacune des communications effectuées lors des congrès annuels conjoints d'Eurofinas-Leaseurope tenus du 1^{er} au 03 octobre 2007 à Edimbourg (Écosse).

SESSION COMMUNE

Photographie de l'économie européenne et au-delà

Intervention de Doug McWilliams, CEO, Centre de recherche pour l'économie et les affaires

Le taux de croissance de l'économie mondiale a atteint 5% l'an passé, un record. Les prévisions pour 2007 à 2009, en léger retrait, tablent sur un taux de croissance d'environ 3,5%.

Cette tendance s'expliquerait d'abord par l'évolution du prix du baril de pétrole. Après une légère baisse à 60 \$ le baril, Doug Mc Williams estime qu'il devrait atteindre 80 \$ à la fin de la décennie puis 100 \$ au cours de la décennie suivante. Le prix du baril pourrait ensuite fortement chuter en raison des énergies de substitution.

La moindre croissance mondiale serait également due au ralentissement américain. À ce titre, la Fed, qui a déjà abaissé ses taux directeurs pourrait poursuivre en ce sens afin de relancer la croissance américaine ; le dollar devrait donc rester "faible" pendant les deux/trois prochaines années. Cette orientation pourrait également s'expliquer par la volonté d'agir contre le resserrement du crédit causé par la crise de l'immobilier américain, notamment du marché subprime.

Pour ce qui concerne l'Asie, l'intervenant envisage un léger ralentissement pour les deux prochaines années. Ce dernier serait lié, d'une part, à la réaction aux taux d'inflation importants constatés en Chine (+4,5% à +6,5%) ce qui inquiète les autorités, d'autre part, au ralentissement du secteur de la construction qui interviendrait après les Jeux Olympiques (120 milliards de dollars d'investissement) En Europe, le maintien à 2% de la croissance en 2006 peut être interprété comme un bon résultat. Cependant, la prudence des banques et des autorités bancaires ne devrait pas favoriser l'abondance de capitaux pour le

financement du crédit à la consommation et du logement. La BCE devrait maintenir sa politique de taux d'intérêt élevés.

EUROFINAS : CRÉDIT À LA CONSOMMATION : UN REGARD VERS LE FUTUR

UN COUP D'ŒIL SUR LES TENDANCES EN EUROPE ET AILLEURS

Intervention du Pr. Umberto Filotto, Assofin et Université de Rome

Le secteur du financement des particuliers a connu une période faste durant ces dernières années, mais la tendance est en train de s'inverser. Pour Umberto Filotto, plusieurs facteurs macro-économiques expliquent la légère récession que connaît actuellement le marché du financement des ménages :

- la hausse des taux d'intérêt ;
- la maturité du marché ;
- la crise financière américaine même si l'activité subprime reste encore marginale dans la plupart des pays européens.

Cela dit, sans surprise, les pays d'Europe de l'Est continuent d'afficher des taux de croissance très importants : 31,2% pour l'ensemble de la zone des nouveaux États membres en 2004 contre 1,6% pour le Royaume-Uni, 4,8% pour la France et -2,4% pour l'Allemagne en 2006.

Les taux de croissance restent également très élevés en Espagne (19,4%) et en Italie (17,9%). Par ailleurs, le niveau d'endettement en Europe reste encore deux à quatre fois moins important qu'aux États-Unis et au Royaume-Uni (2 500 euros pour l'Europe contre 7900 euros aux USA et 5 000 euros au Royaume-Uni). Si l'on affine l'analyse, on note que, pour les cartes de crédit et les prêts personnels, la croissance reste soutenue tandis que les prêts automobiles et les crédits affectés connaissent une croissance modérée voire déclinante pour les crédits sur le lieu de vente.

On peut d'ailleurs selon Umberto Filotto se demander si ces résultats marquent le début d'une nouvelle tendance en faveur de produits financiers plus sophistiqués correspondant à de nouveaux besoins de consommateurs qui intègrent le crédit dans leur quotidien et la question de leur budget familial.

CONSOMMATEURS EN EUROPE : DE NOUVELLES SOLUTIONS POUR DE NOUVEAUX DÉFIS

Intervention de Dirk Staudenmayer, Chef d'unité à la DG Sanco - Commission européenne

Le Marché intérieur est une réalité. Aujourd'hui près de 500 millions de consommateurs sont concernés. En matière de services financiers de détail, l'intégration européenne n'est pas achevée. Les prestations de services restent proposées localement.

La Commission européenne a identifié sept obstacles au développement d'un marché transfrontalier des services financiers de détail. Deux concernent la langue et la distance. Les cinq autres obstacles sont liés à l'information. Il y a donc un potentiel, en particulier en matière de crédit à la consommation. À partir de ce constat, la Commission a développé une stratégie qui a pour objectifs de :

- donner aux consommateurs les moyens d'agir ;
- leur garantir un bien-être et protection effective.

En résumé, le consommateur doit avoir la possibilité de prendre une décision raisonnable, même si dans la pratique il ne le fait pas.

Par ailleurs, la Commission cible désormais ses efforts sur la conduite d'études qualitatives visant à évaluer le caractère adapté ou non des exigences d'information. La DG Markt conduit d'ailleurs actuellement une étude sur les différentes législations européennes contenant des dispositions relatives aux obligations d'information des consommateurs qui sera publiée dans le courant de l'année 2008.

CONSOMMATEURS ET CRÉDIT : LE VRAI DÉBAT

Intervention de César Paiva, Sofinco

On peut constater actuellement trois grandes tendances dans la distribution du crédit :

- le "paradoxe de l'intermédiation" : alors que le consommateur a un besoin croissant d'explications et de service personnalisé, il privilégie de plus en plus des canaux de distribution rapides (comme par

exemple Internet ou les courtiers) qui ne permettent pourtant pas de satisfaire ce besoin.

- le renforcement de la convergence entre le crédit à la consommation et le crédit à l'habitat : le consommateur utilise son patrimoine immobilier comme un actif garantissant son endettement. Cette convergence sera un défi pour les acteurs spécialisés dans le crédit à la consommation.
- la "démocratisation" du marché du crédit, que l'on constate notamment en France où le marché des "near subprime" se développe.

Intervention de Mike Chapman, FSA Consumer Panel

Le crédit est désormais devenu une part intégrante du style de vie des citoyens anglais. Le marché du crédit est en forte croissance et il devient également de plus en plus complexe. Les difficultés rencontrées par les consommateurs devraient se résoudre par la confiance.

Intervention de Greg Stevens, Cattles

Cattles est spécialisée dans le micro crédit. Les personnes concernées sont souvent sorties de la "norme" du fait d'accidents de la vie et l'objectif de Cattles est de leur permettre de retrouver une situation normale vis-à-vis du crédit. L'éducation financière du consommateur est un axe important de sa politique par le biais notamment d'actions de sensibilisation dans les écoles et les universités. Les prêteurs doivent toutefois prendre conscience du fait que la règle du "caveat emptor" n'est plus de mise. C'est au prêteur de prouver qu'il est responsable à la fois dans sa politique d'octroi des crédits et dans sa communication vis-à-vis des consommateurs.

Intervention de Susana Albuquerque, ASFAC

L'ASFAC, association portugaise des sociétés de crédit à la consommation, a décidé de mener une action de communication à grande échelle dans le but de renforcer l'éducation financière des consommateurs dont une partie semble être particulièrement démunie face aux réalités de la gestion de leur budget ou de leur compte bancaire.

L'ASFAC a entamé en 2005 un partenariat avec deux chaînes de télévision pour des émissions interactives dans lesquelles sont abordés des sujets de la vie

courante relatifs à l'argent, au budget familial, aux dépenses etc. Le public de ces émissions, majoritairement féminin, correspond à la cible visée. L'Association portugaise a également mis en place, en collaboration avec le Ministère de l'Éducation, une formation à la gestion du budget. Enfin, son site Internet (www.asfac.pt) comprend un large volet concernant la formation financière.

GÉRER LES NOUVEAUX CIRCUITS DE DISTRIBUTION, LES NOUVEAUX PRODUITS ET SERVICES, LES CONSOMMATEURS

Du téléphone à Internet : les avantages de la distance

Intervention de Olivier Boudoint, Cofidis

Cofidis a développé un business model simple et lucratif qui repose sur la distribution de crédit exclusivement à distance, essentiellement par téléphone et de plus en plus par Internet. Pour le groupe Cofidis dont les activités à l'étranger représentent aujourd'hui 30% du chiffre d'affaires global, les avantages d'une distribution à distance sont des coûts de gestion réduits et l'absence d'agences locales.

Mais la vente de prêts à la consommation par téléphone ou Internet est subordonnée à quelques règles de principe. Il faut vendre des produits simples, standardisés et faciles à vendre dans toute l'Europe. Cofidis propose donc surtout des prêts personnels et des crédits renouvelables (crédits de 500 à 20 000 euros, cartes de fidélité, crédits affectés). La stratégie commerciale du groupe se base sur une relation client à long terme (présence à tous les moments du cycle de vie). La plupart des nouveaux contrats de prêts sont conclus par Internet (environ 40% des nouveaux encours). Le service après vente est accessible 24 h/24 et 7 j/7.

Cofidis innove régulièrement et propose ses produits en utilisant de nouveaux circuits de distribution : lancement de 1euro.com sur Internet puis sur mobile, acceptation des dossiers par SMS, présence sur le jeu en ligne Second Life, possibilité de contacter les conseillers clientèle par mails et chats etc.

Comprendre les circuits de distribution dans un environnement multi distribution

Interventions de Jean Coumaros et Oliver Wyman

Pour Jean Coumaros, il existe deux manières de considérer un canal de distribution :

1. en tant que business model

- pour le financement automobile, la tendance est à la consolidation et la réduction des marges ;
- pour le crédit sur le lieu de vente, l'on constate une tendance vers la consolidation et la polarisation (activité de niche versus partenariats larges) ;
- pour le financement direct, on note une érosion des marges et la multiplication des circuits de distribution et des produits ;
- pour la distribution bancaire, on relève que les banques gagnent régulièrement de nouvelles parts de marché dans la plupart des pays européens et concluent de nombreux partenariats avec les établissements spécialisés.

2. en tant qu'interface client. Dans ce cas de figure, Jean Coumaros considère que quatre tendances principales se dégagent:

- la réinvention du concept d'agence avec l'émergence des credit shops (magasins de crédit dont le fonctionnement est inspiré de la grande distribution);
- Internet est devenu un canal de distribution-clé en termes de volumes d'affaires, mais il nécessite des compétences particulières et pose quelques nouveaux problèmes en termes de rentabilité ;
- les intermédiaires de crédit représentent également un canal de distribution très important dans certains marchés nationaux ;
- les nouveaux systèmes de paiement seront les canaux de distribution de demain.

L'EXPANSION VERS DE NOUVELLES FRONTIÈRES

Opportunités à travers l'Europe et développement en Inde

Interventions de Silvio Barzi, Unicredit Banca; et de Giulio Cesare Monarca, Deutsche Bank

Les deux orateurs ont fait part de leur expérience dans la conquête de nouveaux marchés qui sont d'importants réservoirs de croissance mais dont

la conquête ne s'effectue pas sans difficultés. En Europe de l'Est, tous les degrés de maturité des marchés du crédit sont représentés. La maturité d'un marché se mesure aux parts relatives du crédit sur le point de vente (qui décroît avec le temps) et des crédits par cartes et des prêts personnels (qui augmente à due concurrence). Ainsi, le marché polonais, où ces parts étaient respectivement de 80% et 20% en 1999, devient un marché mature dans lequel les proportions s'inversent progressivement.

Pour ce qui est du marché indien, l'expérience de la Deutsche Bank ne concerne que les cartes de crédit. Même si la population visée est relativement peu nombreuse (57 millions sur une population urbaine de 280 millions), la structure de cette population en termes d'âge et de croissance de revenu en fait un pays riche en opportunités pour les banques.

La concurrence sur le marché des cartes est d'ailleurs très forte comme le montrent les programmes de fidélisation proposés par les principaux acteurs.

LEASEUROPE

La réforme de la norme IAS 17

Intervention de Jan Engström, IASB Board

Les normes IFRS sont en passe de devenir les normes les plus utilisées dans le monde. Avec l'Europe et les États-Unis, elles sont utilisées par des entreprises représentant 70% de la capitalisation boursière mondiale. L'IASB mène actuellement un certain nombre de projets en collaboration avec le FASB.

Au nombre des nouvelles normes, on relève les petites et moyennes entreprises et le leasing, dont la comptabilisation présenterait actuellement des imperfections bien que faisant déjà l'objet de deux normes : IAS 17 (1982) et FASB 13 (1976). Une proposition de réforme avait déjà été faite par le G4+1 en 1999. Après une longue pause, les travaux ont repris sur le sujet en février 2007 avec la première réunion du groupe de travail ad hoc qui a été chargé de réfléchir sur un exemple de contrat simple. Selon les premières conclusions du groupe de travail, le mode de comptabilisation le plus adapté serait l'analyse en termes de droit d'usage.

Les membres du groupe de travail se sont toutefois heurtés à une question complexe qui est celle de la

comptabilisation des options dont dispose le preneur à l'issue du contrat. Cette réunion avait pour objectif de donner au Board une première idée des orientations et des difficultés rencontrées. Un document de réflexion sera publié en juin 2008, ouvrant une phase de consultations qui devrait aboutir à la rédaction d'un exposé-sondage. On prévoit que la norme définitive serait adoptée en 2011-2012, pour une application en 2013.

UN EXAMEN PLUS ATTENTIF DES TENDANCES EN EUROPE ET AU-DELÀ

Intervention de Alain Vervaeet, CEO, ING Lease Holding

Pour ce qui concerne 2006, l'Europe occupe la première place sur la scène internationale du marché du leasing avec 300 milliards d'euros financés, dont 250 pour l'équipement et 50 pour l'immobilier. Suivent les États-Unis (€ 175 milliards), le Japon (53,5).

Les chiffres montrent par ailleurs que le taux de croissance en Europe est le moins volatil comparé à celui des États-Unis, du Japon et de l'Australie. Durant ces douze dernières années (1994-2006), le leasing a connu un taux de croissance de 11% l'an en passant de 85,5 à 297,5 milliards d'euros. Pour 2006, la croissance a été inférieure à la moyenne à 6,89%. Les pays d'Europe centrale et orientale ont connu la croissance la plus forte.

Par ailleurs, la Grande-Bretagne enregistre une croissance négative de -2,5%. La France se situe au quatrième rang en termes de production avec 36 milliards d'euros financés derrière la Grande-Bretagne (55), l'Allemagne (50) et l'Italie (36). La moyenne européenne atteint 33,4 milliards d'euros. Les statistiques montrent également qu'il existe une forte corrélation entre la croissance du leasing et la croissance des investissements. La croissance du leasing expliquerait jusqu'à 30% de la croissance des investissements.

Par ailleurs, les statistiques posent la question de l'existence d'un plafond en termes de taux de pénétration du leasing dans les investissements aux alentours de 30%. Alain Vervaeet invite la FLA à approfondir cette question dans la mesure où la croissance négative pourrait s'expliquer par un taux de pénétration ayant déjà atteint 30%. Le taux de

pénétration du leasing dans les investissements en Europe est sensiblement le même qu'au États-Unis : 28,43% contre 27,47%. En termes de marché, le leasing intervient notamment sur le secteur automobile, suivi de celui de l'informatique, de l'équipement industriel, puis des navires et de l'aviation. Ce dernier secteur ayant la plus forte croissance.

Concernant le marché automobile, le leasing a financé 7,7 millions de nouveaux véhicules en 2006 pour atteindre un parc de 16 millions. Pour certains, ce chiffre peut apparaître défavorable au regard des consommations énergétiques induites. A. Vervaeet rappelle que les leasers financent toujours les véhicules les plus propres et performants du marché. Le leasing représente une voiture sur trois en Europe. En conclusion, le leasing est un marché dynamique qui participe activement au soutien de l'économie.

TOUR D'HORIZON DES DÉFIS QUI ATTENDENT L'INDUSTRIE DU LEASING

1) En Europe

Intervention de John Bennett, Président-directeur général, Bank of America, Global Vendor Finance (EMEA)

Dans son intervention, John Bennett attire l'attention des participants sur plusieurs points particuliers :

- Le leasing n'est pas reconnu parce qu'il n'est pas connu. Au mieux, le leasing évoque le financement de véhicules ou d'informatique. Cette connaissance réduite est désolante alors que le secteur finance nombre de biens différents et sait s'adapter à nombre de situations spécifiques.

- Le secteur ne jouit pas d'un attrait élevé chez les jeunes. Il semble de plus en plus difficile d'attirer de nouveaux collaborateurs plus enclins à répondre aux offres des banques commerciales qui disposent de larges gammes de produits. Il estime que la recherche d'innovation dans le leasing constitue l'un des enjeux que la profession doit sans cesse privilégier.

- Au plan de l'harmonisation européenne, la capacité de la profession à travailler dans différents pays est entravée quand les règles non seulement juridiques mais aussi fiscales ne sont pas harmonisées. Par

exemple, le financement de logiciels qui, selon qu'il est partie prenante d'un matériel ou seulement disponible sur des supports informatiques, relève du financement de matériel ou de la prestation de service.

- Le secteur du leasing est régulièrement confronté à des tentatives de fraude plus ou moins importantes. La profession doit poursuivre ses efforts pour lutter contre les pratiques frauduleuses.

2) Aux États-Unis

Intervention de Valérie Jester, Présidente de Brandywine Capital Associates et Présidente de l'Association américaine du leasing et de la finance

En introduction de son intervention, Valérie Jester indique qu'elle ne soupçonnait pas que les problèmes évoqués pour l'Europe étaient si proches de ceux rencontrés sur le marché américain. Comme en Europe, le secteur reste méconnu des médias en général, doit faire face à une véritable difficulté de différenciation des produits et est confronté à la nécessité de développer une image positive et dynamique du secteur. Ainsi, peut-être davantage qu'en Europe, le marché américain connaît un repli du leasing au profit d'un plus fort développement d'autres produits financiers. Elle évoque les difficultés en termes de compression des marges sur le marché américain due notamment à la concurrence forte à laquelle se livrent les établissements pour offrir les meilleurs financements ; le tout étant accentué par une affluence de capitaux sur les marchés.

Par ailleurs, la réglementation nuit au leasing et renforce le développement des produits bancaires. En effet, outre la loi Sarban-Oxley et autres normes comptables, de fortes disparités existent entre les réglementations des différents États. Les sociétés cotées en bourse, au titre d'une transparence parfaite, endossent des coûts administratifs exorbitants (notamment des séries de reporting) mais, surtout, écartent nombre d'opérations de lease-back rendues moins attrayantes. En revanche, les captives et sociétés filiales de groupes bancaires ou commerciaux savent heureusement apporter, directement sur le lieu de vente, de véritables avantages aux clients en termes de services.

En conclusion, si aucune érosion majeure n'est à déplorer, le pur leasing ne semble plus viable (sauf à en faire une "niche" dans un contexte précis) et la nécessité de développer des produits financiers diversifiés se ressent. À ce titre, des potentiels d'activité existent notamment dans le domaine de la santé, des énergies alternatives des partenariats publics privés et du financement des infrastructures en général.

EXPLOITER LES MARCHÉS DE NICHE : LE MARCHÉ ANGLAIS DES COURTIERES

Intervention de Chris Stamper, Président-directeur général, ING Lease (UK) Limited

En Angleterre, selon les études menées par la FLA, les courtiers apportent une part non négligeable d'affaires. Outre le pic atteint en 2005 de 27,2 milliards de livres, leur taux de croissance annuel moyen sur les 10 dernières années est de 1,8% et leur taux de pénétration annuel moyen sur la même période est de 28,3%.

Le marché des courtiers a considérablement évolué et changé durant les dix dernières années. Peu nombreux, les courtiers indépendants travaillaient avec une multitude d'établissements. La relation de concurrence entre les forces commerciales des établissements, très développées et coûteuses, et les courtiers était vive.

Désormais, nombre d'établissements ont restructuré leur approche commerciale en réduisant sensiblement leurs forces commerciales internes au profit des relations avec les "brokers".

Ces derniers, dotés d'une forte technologie et d'une relation privilégiée avec le client, ont su transformer la relation de concurrence en relation de partenariat, voire de client, vis-à-vis des établissements. Ils occupent aujourd'hui une place prépondérante dans le canal d'acquisition d'affaires des établissements. Les courtiers interviennent dans trois secteurs d'activité privilégiés. Le premier, de loin le plus important, concerne la bureautique et les services d'aides à la vente pour lesquelles ils délivrent une qualité de service excellente. Vient ensuite le financement d'actifs en général où les courtiers sont généralement issus d'anciennes compagnies financières.

Enfin, les courtiers interviennent également sur le marché de l'agriculture ; ils sont peu nombreux,

favorisent les relations étroites avec les agriculteurs et restent très traditionnels dans leurs méthodes de travail.

LES QUESTIONS ENVIRONNEMENTALES COMME SOURCE D'OPPORTUNITÉS

Intervention de Lindsay Town, Président-directeur général, Asset and Motor Finance, Bank of Scotland Corporate

Force est de constater qu'aujourd'hui la question "verte" est clairement formulée et la problématique, loin d'être une fantaisie, prend une importance économique devant être intégrée dans la stratégie des établissements de crédit. Cela peut s'avérer une véritable niche.

Pour les établissements de leasing (location, crédit-bail mobilier, crédit-bail immobilier), les conséquences pratiques du "verdissement" des investissements se font sentir de plusieurs manières. Les actifs déjà financés sont-ils environnementalocompatibles ? Comment gérer les valeurs résiduelles ? Comment prendre en compte l'évolution des actifs, niveau de la reprise et de la revente ? Comment tenir compte des nouvelles réglementations ? Quid de la gestion du produit en fin de vie ?

En termes de marché, s'ouvrent aux établissements des opportunités à saisir pour, d'une part, favoriser le développement de nouvelles industries et technologies plus soucieuses d'environnement et, d'autre part, revitaliser des industries plus anciennes. Cela peut concerner par exemple des domaines comme le retraitement des déchets, l'énergie, l'eau, ou les transports (ferroviaire, aérien).

La préoccupation environnementale ne doit pas seulement être une considération "externe" au sens de l'activité économique, mais aussi "interne" au sens de l'empreinte énergétique de l'établissement lui-même. Il en va, pour les établissements de leur responsabilité environnementale d'entreprise.

LE DÉVELOPPEMENT DU LEASING EN EUROPE : RUSSIE ET UKRAINE

Intervention d'Alexandre Schmidecker, Chef des marchés européens, UniCrédit Leasing

L'Ukraine compte 46 millions d'habitants, contre 142 millions en Russie. En termes de PIB par habitant,

L'Ukraine se situe entre 6 000 à 8000 euros tandis que la Russie atteint près de 5 500 euros ; pour mémoire, l'Europe des 15 atteint près de 28 000 euros par habitant.

En termes d'inflation, la tendance moyenne dans les nouveaux pays de l'Europe est à la stabilisation après une forte baisse. À plus de 18% en 2002, elle atteint 4,5% en 2007 et les prévisions envisagent un peu moins de 4,5% pour 2008. Par ailleurs, les investissements étrangers dans les nouveaux pays de l'Europe ont considérablement crû entre 1990 et 2006 passant de 0 à 273 milliards d'euros.

Dans ce contexte, le commerce extérieur de la Russie et de l'Ukraine réunies a progressé de +243% entre 1996 et 2006 et leur part de marché dans le commerce mondial a progressé de 1% (+ 4,6% pour la Chine, -4% pour l'UE et -4,1% pour les USA).

En Russie et en Ukraine, le marché du leasing est considéré comme un marché à fort potentiel, mais encore instable. Pour s'implanter dans ses trois corps de métiers (automobile, équipement, immobilier), UniCrédit Leasing a développé un réseau de vente basé sur trois canaux de distribution traditionnels : force de vente directe, partenariat avec des banques locales et partenaires intermédiaires. Trois services spécifiques sont proposés : la gestion des constructions, les services en assurances et la gestion de flottes automobiles.

Des difficultés y sont rencontrées : le personnel qualifié et expérimenté étant relativement rare, cela se traduit notamment par des niveaux de salaires élevés et des prestations en matière de plateforme informatique difficiles à assurer.

Un focus sur le leasing immobilier en Russie permet de faire ressortir plusieurs points favorables et quelques difficultés. Pour ce qui est des premières, le leasing immobilier peut être exercé par l'intermédiaire d'établissements locaux, le produit jouit d'un amortissement accéléré susceptible d'être trois fois plus rapide que les amortissements traditionnels, les pertes peuvent être reportées. Parmi les contraintes, on note une acquisition foncière limitée (une solution peut tenir dans la prise à bail du terrain pendant une

période de 30 à 40 ans), un coût des permis de construire très élevé (1 à 2% des constructions), un coût des matières premières très élevé, un non reversement immédiat de la TVA, des difficultés d'enregistrement, des difficultés de connexion aux réseaux (raccordement énergétique et réseaux d'eau).

Un focus sur le leasing automobile en Ukraine montre que ce secteur est tout à fait prometteur : les contrats de location "full services" se développent, la croissance des ventes de véhicule est de 30 à 40% par an, le niveau des ventes de véhicule estimé pour 2007 est de 500 000 (pour indication, l'on compte 145 véhicules pour 1 000 habitants en Ukraine contre 600 véhicules pour 1 000 habitants en Allemagne, et le prix moyen d'un véhicule s'établit à 10 000 euros).

Le leasing ne jouit pas d'avantages particuliers par rapport au financement bancaire. 2,2% des voitures vendues sont financées en leasing contre 70% par prêt bancaire. Par rapport à l'an dernier, l'encours du leasing pourrait passer de 82 à 100 millions d'euros et la production de 23 à 45 millions d'euros.

FAIRE DU BUSINESS EN CHINE

Intervention de Terry Kelleher, Président, CIT Global Vendor

La Chine est avant tout un pays d'une dimension atypique : 1,3 milliard d'individus, dont 300 millions sont en passe de migrer des campagnes vers les villes et constituer une nouvelle force de travail pour l'industrie, \$ 3 300 milliards de PIB en 2007, en croissance annuelle de 11%, \$ 60 milliards, ce qui en fait le plus gros bénéficiaires d'investissements étrangers.

La Chine consomme la moitié des approvisionnements mondiaux, elle construira 50 à 100 aéroports dans les prochaines années, le nombre de compagnies de fabrication d'avions d'affaires devrait passer de 40 actuellement à 600 d'ici 2020. Cependant, ces chiffres ne doivent pas occulter certains risques.

Outre le régime communiste, la propriété intellectuelle est parfois largement entamée. Plus spécifiquement dans le domaine de la finance,

l'administration chinoise est omniprésente dans les banques.

Pour le secteur du leasing, le marché est véritablement prometteur. Les investissements en matière d'équipement en Chine sont passés de \$123 milliards en 2001 à 242 milliards en 2004, ils devraient atteindre 500 milliards en 2007.

Or, le taux de pénétration du leasing est de moins de 1% contre 9% au Japon. Dans un tel contexte, les possibilités de croissance rapide sont réelles, mais le taux de défaillance d'établissements est élevé (sur 40 établissements de leasing, 30 ont fait faillite), le nombre d'opérations d'envergure est bas, et surtout, bien que nombre d'établissements aient les licences pour faire du leasing, peu osent véritablement se lancer sur ce marché compte tenu de la difficulté de prendre une décision de crédit et de la courbe des pertes.

En Chine, la courbe des pertes devient rapidement exponentielle. La probabilité de récupération physique d'un actif est très faible. Il se fait avant tout du leasing financier et moins de leasing opérationnel.

Le métier du leasing, petite industrie nouvelle, ne suscite pas un vif intérêt de la part des Chinois ; une personne est "expérimentée" dès trois mois d'activité.

Enfin, malgré un niveau de rémunération élevé dans un tel contexte, l'élément le plus fidélisant réside avant tout dans l'existence d'un déroulement de carrière.

Le développement du métier se heurte également à d'autres éléments : culture entrepreneuriale forte, mauvaise connaissance de l'anglais (à aujourd'hui !), difficulté d'intégrer la culture occidentale, produit du leasing peu compris et très différent des produits bancaires, formation du personnel incontournable. Le marché du leasing en Chine en est encore à ses balbutiements mais pourrait évoluer très vite dans les prochaines années.

La Chine est un pays à hauts potentiels et hauts rendements, il est aussi un pays à risques à ne pas sous-estimer.

POINT D'AVANCEMENT DES RÉFLEXIONS DU GROUPE DE TRAVAIL COMMUN IASB / FASB SUR LE LEASING

Intervention d'Andreas Mansson, Wasa Kredit

Leaseurope est représentée au sein du groupe de travail sur la réforme de l'IAS 17 mis en place par l'IASB.

La première réunion de ce groupe a été consacrée à l'analyse des droits et obligations des deux parties à un contrat de leasing simple. Il ressort des discussions que c'est l'analyse en termes de droit d'usage qui aurait la faveur des membres du Board. Le preneur inscrirait à l'actif de son bilan un droit d'utiliser le bien et à son passif les obligations de payer les loyers. Du côté du bailleur, le droit de recevoir des paiements serait inscrit à l'actif.

En revanche, ne constituent pas des éléments à inscrire au bilan l'obligation de rendre le bien à l'issue du contrat ou celle de le mettre à disposition du preneur. Il semblerait qu'un accord se dessine au sein du groupe de travail sur ce mode de comptabilisation. Toutefois, le fait que les travaux portent uniquement sur un contrat simple rend difficile toute discussion et on peut se demander si les travaux ne sont pas en fait engagés sur un chemin prédéterminé.

On relève en effet qu'alors que seul le modèle fondé sur le droit d'usage semble l'emporter, d'autres modes de comptabilisation mériteraient d'être examinés par le groupe de travail car ils présentent un intérêt, que ce soit celui des risques et avantages, celui de l'activation totale ou du contrat exécutoire. Il semble que les réflexions restent fortement orientées par les conclusions du G4 + 1.

D'autres questions restent en suspens : ainsi, le traitement des options laissées au preneur en fin de contrat pose certaines difficultés. Par ailleurs, si l'on privilégie la notion de droit d'usage, se pose le problème de l'évaluation de ces droits et obligations. Il est ainsi envisagé d'utiliser la norme IAS 39 pour évaluer les obligations à la charge du preneur.

Pour ce qui est de ses droits, différentes solutions sont proposées, qui vont d'une évaluation différente selon le type d'actifs à la comptabilisation d'un actif incorporel. Leaseurope a pris position sur les premières conclusions du groupe de travail en indiquant que ces orientations risquaient de faire peser sur le preneur des obligations comptables dont la complexité sera disproportionnée avec les actifs en cause. Par ailleurs, même si ce n'est pas dans les préoccupations du Board de l'IASB, on ne peut ignorer les aspects fiscaux liés à la comptabilité du leasing.

En conclusion, le modèle du droit d'usage est séduisant au plan intellectuel mais sa complexité de mise en œuvre rend son adoption peu réaliste. Par ailleurs, le marché européen est vaste et les pratiques diffèrent sensiblement d'un pays à l'autre. La solution obtenue devra convenir à tous.

MISE EN ŒUVRE DES NORMES IFRS : LE POINT DE VUE D'UN GROUPE DE LEASING PANEUROPEEN

Intervention de Mark Venus, BNP Paribas Lease Group - Membre du groupe de travail ad hoc de l'IASB sur la réforme de l'IAS 17

BNP Paribas Lease Group (BPLG) applique les normes IFRS depuis le 1^{er} janvier 2005. Le passage aux normes internationales a eu des impacts tant au plan interne qu'externe.

Au plan interne, il convient de distinguer les conséquences sur le compte de résultat, relativement limitées (baisse de 1,4% du PNB, augmentation des charges d'exploitation et des amortissements de 0,5%), de celles sur le bilan, beaucoup plus significatives. L'application des normes IAS 32 et 39 a en effet eu des effets importants.

Pour ce qui est de la charge de travail représentée par le passage aux normes IFRS, BPLG a bénéficié de son appartenance à un grand groupe bancaire et du fait qu'il existait déjà une double comptabilité (financière et comptable). La mise en œuvre de la norme IAS 17 n'a pas été la plus difficile, la majorité des contrats tombant dans la catégorie des locations financement. En revanche, les normes IAS 16, 36 et 40 ont soulevé certaines difficultés.

Toutefois, les véritables casse-tête ont été les normes IAS 18, pour des raisons de réconciliation avec les comptes sociaux et fiscaux, et IAS 32 et 39. Pour ces deux dernières normes, la comptabilisation des opérations de couverture s'est avérée trop complexe pour les activités de BPLG. Il a donc été décidé de modifier les procédures de refinancement pour que tout soit centralisé au niveau de la maison-mère. Mais le plus difficile a été le provisionnement des créances douteuses et notamment le calcul de la dépréciation des créances dans le cadre d'un groupe où les ventes croisées sont nombreuses.

En conclusion, au plan interne, l'application des normes IFRS a entraîné un coût significatif (qui aurait été supérieur si la banque n'avait pas déjà eu une double comptabilité) et un détournement de ressources qui auraient été autrement utilisées. Elle a permis une harmonisation de la comptabilité dans tout le groupe (harmonisation qui existait déjà). Enfin, l'importance de la taille du groupe a permis de répartir des coûts qui restent élevés.

Vis-à-vis des clients et des partenaires de BPLG, le passage aux normes IFRS a posé des problèmes de qualification des opérations. Il existe des disparités d'interprétation selon les pays et les cabinets d'audit.

L'asymétrie de qualification, dès lors que la transaction n'est pas un simple contrat bilatéral, risque d'avoir de lourdes conséquences si le champ d'application des IFRS s'élargit aux comptes sociaux et fiscaux.

Se pose également la question, pour le fournisseur, de la définition de la vente en cas notamment d'engagement de rachat de sa part. Les interprétations vont peut-être gagner en cohérence avec le temps, mais l'application des normes IFRS n'en reste pas moins un problème pour les PME. C'est même sur ces dernières que les nouvelles normes comptables risquent d'avoir le plus d'impact et il convient d'être vigilant.

À cet égard, l'orientation que prennent les travaux sur la norme IAS 17 peut inquiéter par les conséquences qu'aura la réforme non pas tant sur les bailleurs, mais sur leurs clients et leurs fournisseurs. Avec le recours au droit d'usage, les biens pris en leasing apparaîtraient dans le bilan des preneurs. Les solutions avancées par le Board peuvent sembler adaptées à un certain type d'actif (il n'est d'ailleurs pas indifférent que l'actif invariablement pris comme exemple dans les réflexions soit un avion), mais le sont beaucoup moins pour la majorité des équipements légers faisant l'objet de contrats de leasing.

PROJET DE BASE COMMUNE CONSOLIDÉE D'IMPOSITION À L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Intervention de Thomas Neale, Administrateur principal, DG Fiscalité et Union douanière, à la Commission européenne

T. Neale rend compte de l'état des travaux de la Commission sur ce projet qui vise à permettre à un groupe transfrontalier de consolider sa base de taxation à l'I.S. pour répartir ensuite l'impôt dû dans les États membres en fonction de critères de répartition.

Un tel dispositif aurait pour avantages, pour les groupes qui y auraient opté, de n'appliquer qu'un jeu unique de règles fiscales permettant de remplacer les prix de transfert et les contraintes de sous-capitalisation par la consolidation et la répartition des résultats, autorisant ainsi une compensation automatique des pertes au sein du groupe. Il devrait aussi supprimer les frottements fiscaux transfrontaliers. En seraient exclues les entités non-EU ou non consolidées, ce qui impliquerait l'établissement d'une deuxième base. Les règles de répartition, non encore figées à ce jour, se feraient en fonction des chiffres d'affaires, des salaires et des actifs. Il est à noter que le crédit-bail serait traité selon un mode proche de l'IAS 17 (intérêts et amortissements déductibles chez le locataire, loyers moins amortissements en produits chez le bailleur). Le texte devrait prendre la forme d'un règlement requérant l'avis du Parlement et un vote à l'unanimité du Conseil de l'Europe. Six groupes de travail sont actuellement à l'œuvre, dont un groupe "produits et charges" constitué d'experts français.

LE DÉFI ENVIRONNEMENTAL POUR LES FLOTTES DE VÉHICULES PROFESSIONNELS

Intervention de Vincent Rupied, Directeur International d'ARVAL

Après avoir présenté l'observatoire des véhicules de sociétés créé par ARVAL, qui couvre huit pays, Vincent Rupied donne les principaux éléments de réponse des responsables de flottes à l'enquête menée sous son égide sur leur sensibilisation aux questions d'environnement et sur les réponses qu'ils comptent y apporter.

Cette sensibilisation est réelle (72% des sondés pour les questions de pollution, 71% pour la raréfaction des

ressources énergétiques) et les amène à envisager, en nombre significatif, à rechercher des véhicules de plus faible consommation et moins polluants, pour lesquels ils souhaitent des prix plus attractifs, des aides gouvernementales, un réseau plus étendu de stations de rechargement et un meilleur choix de véhicules.

D'ores et déjà, une proportion significative (44% en France, 60% en Allemagne) de sociétés utilisent au moins un véhicule propre ou économe en énergie. Mais une attente demeure pour ce qui concerne l'offre des fabricants et l'information sur les véhicules. Une opportunité se présente alors pour les loueurs de conseiller leurs clients sur le choix des véhicules et de les assister dans la formation des conducteurs.

SESSION FINANCEMENT AUTOMOBILE

L'ENVIRONNEMENT COMME NOUVEAU PARTENAIRE DANS LE DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS

Intervention de R. Graham Smith, Vice-président, Affaires extérieures et affaires environnementales, Toyota MotorEurope

Depuis fort longtemps l'environnement est partie intégrante de la stratégie et de la culture d'entreprise de Toyota. Cette orientation trouve sa source notamment dans des préoccupations politiques et culturelles anciennes liées au peu de ressources naturelles disponibles au Japon. En termes de chiffres, Toyota a commencé la vente de véhicules en 1963. Depuis 1990, la firme a investi plus de 6 milliards d'euros dans la production, les réseaux de vente, les réseaux logistiques, la recherche et développement, y compris la Formule 1. C'est également 5 milliards d'euros investis chaque année avec les partenaires européens.

En 2006, Toyota a vendu 1 124 000 véhicules, et 2007 devrait être la 11^{ème} année consécutive d'augmentation des ventes. Environ 70% des véhicules Toyota vendus en Europe sont fabriqués en Europe par des Européens. Pour Toyota, les challenges environnementaux tiennent essentiellement dans la réduction des émissions de CO2 et l'utilisation effective des énergies de substitution. La compagnie croit notamment au développement des véhicules hybrides.

À ce jour, elle en a vendu un million. La collaboration avec les autorités publiques peut aboutir à positionner le souci de l'environnement comme un élément déterminant dans l'acte d'achat par le consommateur. Cela passe également par la confiance de la clientèle dans la technologie et sans doute par des encouragements fiscaux.

Par ailleurs, Toyota soutient les démarches de réglementation engagées par l'UE, notamment sa volonté de ramener les émissions de CO2 de 140 à 120 g/km d'ici 2012. Néanmoins, il semble que cette exigence soit très ambitieuse surtout en termes de délai. Toyota soutient également d'autres voies pour la réduction des émissions de CO2 comme l'écoconduite ou l'amélioration des infrastructures routières (au Japon ces mesures représenteront selon les estimations 52% des réductions de CO2).

Enfin, la politique environnementale de Toyota ne s'applique pas seulement aux véhicules produits, mais concerne également la politique générale de l'entreprise. Ainsi elle s'attache à poursuivre l'objectif de réduction des émissions notamment au sein des usines de production.

CHANGER LA DYNAMIQUE DES CANAUX DE DISTRIBUTION ET LEUR IMPACT SUR LE MARCHÉ DU CRÉDIT SUR LE POINT DE VENTE

Intervention de Peter Cottle, Bank of Scotland

Quelle sera la place du crédit sur le point de vente en 2017 ? Si rien n'est fait pour enrayer la décline actuelle, il y a fort à parier que ce ne soit pas brillant. Or les services financiers représentent une part importante des profits des concessionnaires automobiles. On constate actuellement une baisse de 12% de la pénétration du crédit sur le lieu de vente pour les véhicules neufs.

Aujourd'hui, le crédit sur le lieu de vente représente moins de 46% pour les véhicules neufs et 20% pour l'occasion alors que le pic atteint en 1997 était de 70%. Les consommateurs qui recherchent leur mode de financement avant de se rendre chez le concessionnaire sont de plus en plus nombreux. Les raisons de ce déclin sont nombreuses :

- la concurrence, en particulier de l'offre internet. Cette dernière facilite la comparaison des taux qui

deviennent, de ce fait, un élément important de la décision.

- la mauvaise image, véhiculée par la presse, dont souffre le crédit sur le lieu de vente : taux élevés, faible confiance du consommateur et, du côté du personnel des concessions, faible reconnaissance professionnelle du rôle dans la vente du crédit.

L'industrie doit réagir si elle souhaite que le financement sur le point de vente reste une solution pour le consommateur. Pour cela, elle doit mettre en avant les avantages qu'il représente, répondre aux critiques concernant son coût, impliquer le consommateur plus tôt dans l'acte d'achat et améliorer sa confiance.

Au Royaume-Uni, la Finance and Leasing Association (FLA), qui représente les prêteurs, a pris une initiative afin d'enrayer ce déclin. Les objectifs en sont de renforcer la confiance du consommateur par des engagements de formation des personnes proposant le financement, notamment pour ce qui concerne l'adaptation de l'offre aux besoins du consommateur, la simplicité des démarches administratives. Présentés sous le concept général de "Specialist Automotive Finance" ou SAF, ces engagements prennent entre autres la forme d'un module de formation conçu par la FLA et entièrement gratuit. Leur respect fait l'objet d'un certificat délivré par la FLA.

D'autres objectifs sont fixés dans le cadre du SAF : en 2007, la priorité est de sensibiliser les concessionnaires. Ce n'est qu'en 2008 que l'action à destination des consommateurs commencera avec une campagne de communication, un droit de réponse dans la presse, notamment consumériste, et un accroissement de la visibilité chez les concessionnaires. Le "label" SAF devrait permettre d'améliorer la confiance du consommateur en changeant sa perception et ses attentes quant au crédit sur le lieu de vente.

En conclusion, le financement sur le lieu de vente est économiquement justifié et les consommateurs doivent être persuadés de ses avantages. Les concessionnaires jouent un rôle vital dans le succès du crédit sur le lieu de vente. Il reste des défis à relever, mais SAF sera une aide pour les acteurs.

CRÉDIT-BAIL

BMCI LEASING	Aziz Sqalli (P-DG) Lot N°3, Lotissement La Colline II - Sidi Mâarouf - Casablanca	Tél.: 022 88 63 50 Fax : 022 27 80 87
CHAABI LEASING	Aziz Boutaleb (Président du Directoire) Bd Zerktouni, angle Rue d'Avignon n° 1 - 3 - Casablanca	Tél.: 022 36 35 25 Fax : 022 36 56 06
CRÉDIT DU MAROC LEASING	Abdelkader Rahy (DG) 201, Bd Zerktouni - Casablanca	Tél.: 022 36 74 40 Fax : 022 36 05 79
MAGHREBAIL	Azeddine Guessous (P -DG) 45, Bd Moulay Youssef- Casablanca	Tél.: 022 48 65 00 Fax : 022 48 68 51
MAROC LEASING	Ali Harraj (P -DG) 57, Angle Bd Abdelmoumen et Rue Pinel - Casablanca	Tél.: 022 42 95 12 Fax : 022 49 21 95
SOGELEASE	Samia Ahmidouche (P-DG) 55, Bd Abdelmoumen - Casablanca	Tél.: 022 43 88 70 Fax : 022 48 27 15
WAFABAIL	Karim Idrissi Kaitouni (Président du Directoire) 1, Bd Abdelmoumen - Casablanca	Tél.: 022 43 60 05 Fax : 022 26 06 31

FINANCEMENT DES ORGANISMES DE MICROFINANCE

JAÏDA	Morad Abid (DG) Place Moulay El Hassan - Imm. Dalil - Rabat	Tél. : 037 66 52 58 Fax : 037 66 90 88
--------------	--	---

AFFACTURAGE

ATTIJARI FACTORING	Driss Chérif Haouat (DG) 2, Bd Moulay Youssef - Casablanca	Tél. : 022 22 93 01 Fax : 022 22 92 95
MAROC FACTORING	Bouchra Dakir (DG) 243, Bd Mohamed V - Casablanca	Tél. : 022 30 20 08 Fax : 022 30 62 77

MOBILISATION DE CRÉANCES ET CAUTIONNEMENT

CAISSE MAROCAINE DES MARCHES	Ali Lamrini (DG) Résidence El Manar - Bd Abdelmoumen - Casablanca	Tél. : 022 25 91 18 Fax : 022 23 53 73
DAR AD-DAMANE	Rachid Bekkali (DG) 288, Bd Zerktouni - Casablanca	Tél. : 022 43 20 00 Fax : 022 29 74 07

CREDIT IMMOBILIER

ATTIJARI IMMOBILIER	Noureddine Charkani 5, Bd Abdelmoumen - Casablanca	Tél. : 022 54 56 54 Fax : 022 54 83 17
Wafa IMMOBILIER	Noureddine Charkani (Président du Directoire) 5, Bd Abdelmoumen - Casablanca	Tél. : 022 54 56 54 Fax : 022 54 83 17

GESTION DES MOYENS DE PAIEMENT

CENTRE MONETIQUE INTERBANCAIRE	Rachida Benabdallah (DG) Av. Moulay Rachid - Rue Bab Mansour - Casablanca	Tél. : 022 94 23 73 Fax : 022 94 24 00
INTERBANK	Ismâïl Bilali (DG) 15, Rue Mausolée - Casablanca	Tél. : 022 95 66 79 Fax : 022 94 24 00
Wafa CASH	Amine Benjelloun Touimi (ADG) 15, Rue Driss Lahrizi - Casablanca	Tél. : 022 43 50 41 Fax : 022 27 27 29

TRANSFERT DE FONDS

CASH ONE	Nabila Freidji (ADG) Mabrouka, Av. 10 mars 82, n° 345- Casablanca	Tél. : 022 55 47 51 Fax : 022 55 46 65
TENOR DISTRIB	Mohammed Jaouad Dadi (ADG) 8, Rue Michael Nouaima- Casablanca	Tél. : 022 49 78 00 Fax : 022 20 02 82

CRÉDIT À LA CONSOMMATION

ACRED	Jacques Lagarrigue (P-DG) 79, Av. Moulay Hassan 1er - Casablanca	Tél. : 022 27 27 00 Fax : 022 27 41 48
ASSALAF CHAABI	Salaheddine Loubaris (Président du Directoire) 3, Rue d'Avignon - Casablanca	Tél. : 022 39 39 00 Fax : 022 39 11 55
BMCI CREDIT CONSO	Frédéric Marquis 30, Av. des FAR - Casablanca	Tél. : 022 48 85 85 Fax : 022 26 02 11
CETELEM	Pierre Jalin (DG) 30, Av. des FAR - Casablanca	Tél. : 022 43 33 89 Fax : 022 29 80 44
DAR SALAF	Abdellah Benhamida (P-DG) 207, Bd Zerktouni - Casablanca	Tél. : 022 36 10 00 Fax : 022 36 46 25
DIAC SALAF	Abdelkrim Bencherki (P-DG) 32, Bd Al Mouquaouama - Casablanca	Tél. : 022 30 62 30 Fax : 022 30 30 18
EQDOM	Abderrahim Rhiati (DG) 127, Bd Zerktouni - Casablanca	Tél. : 022 77 92 91 Fax : 022 25 00 08
FINACRED	Abdellatif Lahkim (DG) 18, Rue de Rocroi Bd Emile Zola - Casablanca	Tél. : 022 40 20 67
FNAC	Amine Laraoui (ADG) Place Rabia Al Adaouiya - Résidence Keys - Rabat	Tél. : 037 77 00 29 Fax : 037 77 00 88
RCI FINANCE MAROC	Laurent Laffond (P-DG) 44, Bd Khalid Ibnou Loualid - Aïn Sebaa - Casablanca	Tél. : 022 34 97 00 Fax : 022 34 98 85
SAFACRED	Ali Issari (DG) Place des Alaouites - Rabat	Tél. : 037 76 83 59 Fax : 037 76 62 84
SALAF	Nadia Belhaj (DG) 12, Rue Abou Al Hassan Al Achaari - Bd d'Anfa - Casablanca	Tél. : 022 26 92 74 Fax : 022 20 30 02
SALAF AL MOUSTAQBAL	Mohamed Benali (P-DG) 20, Bd de la Mecque - Laâyoune	Tél. : 028 89 42 30 Fax : 028 89 43 68
SALAFIN	Amine Bouabid (ADG) Zénith Millénium, Imm 8, Sidi Mâarouf- Casablanca	Tél. : 022 97 44 55 Fax : 022 97 44 77
SOFAC	Bachir Fassi Fehri (DG) 163, Av. Hassan II - Casablanca	Tél. : 022 42 96 14 Fax : 022 42 96 15
SOGEFINANCEMENT	Jacques Faucheux (DG) 127, Bd Zerktouni - Casablanca	Tél. : 022 77 92 90 Fax : 022 25 00 08
SONAC	Mohamed Zouhair Bernoussi (DG) 29, Bd Mohamed V - Fès	Tél. : 035 62 13 90 Fax : 035 65 19 22
SOREC CREDIT	Ahmed Torres (SG) 265, Bd Zerktouni - Casablanca	Tél. : 022 39 36 99 Fax : 022 39 37 20
TASLIF	Adil Benzakour (DG) 29, Bd Moulay Youssef - Casablanca	Tél. : 022 20 03 20 Fax : 022 26 77 26
WAFASALAF	Laila Mamou (Président du Directoire) 1, Av. Hassan II - Casablanca	Tél. : 022 54 51 55 Fax : 022 43 58 40