

## ► SALAFIN choisit CRIF Decision Solutions pour l'optimisation des performances de contrôles et de gestion du risque crédit

**SALAFIN, société de services financiers du groupe BMCE Bank situé à Casablanca, a choisi CRIF Decision Solutions comme partenaire pour optimiser ses performances de gestion du risque crédit.**

Au Maroc, SALAFIN offre des produits de crédit retail – prêts personnels, financement automobile et crédit renouvelable – à travers un vaste réseau qui comprend 14 agences en propre, 170 revendeurs automobile, 20 courtiers en assurances, et plus de 520 agences BMCE. L'objectif principal du projet était d'améliorer les techniques et les méthodes de gestion du risque adoptées par SALAFIN, en particulier sur les prêts personnels.

SALAFIN a procédé à la consultation de 3 importantes sociétés européennes actives dans le secteur des solutions d'aide à la décision pour auditer et analyser ses systèmes décisionnelles tout en les comparant aux meilleures pratiques appliquées en Europe. La société était en outre intéressée par le développement d'un modèle de propension pour mettre en œuvre les stratégies marketing appropriées.

« Pour satisfaire les objectifs de SALAFIN, nous avons développé un score de comportement et des modèles de présélection adaptés aux données de la société. Nous avons ensuite optimisé ces modèles en fonction des facteurs de risque et de propension. Nos 20 ans d'expérience dans le domaine à l'échelon international et nos compétences dans le développement de solutions analytiques nous ont permis d'utiliser des méthodes qui représentent les bonnes pratiques dans l'analyse de données, les règles d'acceptation, le développement de modèles de score, leur évolution et le reporting. Nous avons par ailleurs garanti des contrôles rigoureux et des normes de qualité élevée pour le développement de ces modèles » explique Paul Moesch, Business Development Manager de CRIF Decision Solutions.

Après avoir analysé les règles décisionnelles existantes de SALAFIN, en sélectionnant les caractéristiques principales du processus d'instruction lié aux demandes de prêts personnels, l'équipe de CRIF Decision Solutions a identifié les étapes décisionnelles et les stratégies d'acceptation à améliorer. Elle a également remis une étude de type benchmark sur les insolvabilités, les parts de marché et les caractéristiques des financements pour compléter l'analyse de l'activité de SALAFIN.

« SALAFIN a toujours privilégié l'internalisation de l'analyse et de la gestion du risque crédit. C'est dans cette optique que nous avons créé, il y a quelques années, une direction spécialisée dans l'analyse du risque et du Marketing et nous avons récemment décidé d'améliorer nos stratégies et nos outils. Plus important encore, nous avons demandé à CRIF de former notre équipe interne en promouvant un transfert complet des connaissances. Nous ne voulions pas d'une solution « boîte noire », sans en comprendre les caractéristiques et le fonctionnement. Enfin, nous avons choisi CRIF pour ses avantages technologiques et économiques », a affirmé Hatim Bghiel, Membre du Directoire en charge de l'Analyse Risque & Marketing de SALAFIN.

Le modèle de score personnalisé d'évaluation du risque, développé par CRIF Decision Solutions, met à la disposition de SALAFIN un outil d'aide à la décision approprié pour le contrôle du risque et des stratégies marketing. Les bénéfices immédiats seront une politique de crédit plus consistante et objective, une meilleure gestion du risque et, par conséquent, un accroissement de la rentabilité. Dans le contexte économique difficile du pays, marqué par un taux d'insolvabilité croissant, SALAFIN entend réduire de façon significative ses coûts liés au risque de crédit.

« Il nous faudra quelques mois afin d'évaluer avec précision les bénéfices du projet, étant donné que le nouveau système décisionnel basé sur les recommandations de CRIF Decision Solutions a été mis en place en janvier 2010 seulement. Nous transférons les connaissances que nous avons acquises à d'autres produits, en y ajoutant de nouveaux systèmes décisionnels, et en améliorant notre approche des thématiques du risque, grâce à l'expérience acquise pendant cette collaboration. Enfin, grâce à ce partenariat avec CRIF, nous avons lancé en novembre 2009 une campagne de marketing importante adressée à nos meilleurs clients en termes de risque et de propension, et cette initiative a contribué à accroître nos prêts personnels de +19% entre novembre 2009 et janvier 2010 » a ajouté Hatim Bghiel de SALAFIN.

**Lundi 7 Juin 2010**

**Communiqué de CRIF Decision Solutions**

**Lu 134 fois**