

L'EXPERTISE ET LA FIABILITÉ AU SERVICE DE NOS ENGAGEMENTS PARTENAIRES

Reconnue pour son **expertise et proximité vis-à-vis de ses partenaires (B to B)** Wafasalaf a décliné dans son approche partenaires, ses trois axes d'engagement : réactivité, transparence et Conseil. Faisant de son expertise un puissant levier de développement, l'entreprise a su gagner leur confiance en partageant avec eux son **capital expertise et ses outils métiers**.

Son **processus de diversification engagé depuis plusieurs années**, lui permet d'assurer la gestion des crédits à la consommation pour des institutions de premier plan : Attijariwafa bank, Crédit du Maroc, Crédit Agricole du Maroc et depuis 2005 celui de Renault Crédit International..

VINCENT HAUVILLE

Directeur Général de Renault Crédit International



« En tant que Financière de marque du groupe Renault au Maroc, RCI Finance Maroc place au centre de ses ambitions la satisfaction de ses clients de la phase d'acquisition d'un véhicule dans les réseaux des marques, à son renouvellement tout en offrant une expérience d'usage unique au travers de différents services adaptés à tous les besoins personnels et professionnels.

L'innovation et la sécurité, deux « marqueurs génétiques » des marques Renault et Dacia nous inspirent chaque jour pour développer des produits financiers, des services et mériter la confiance et la fidélité de nos clients.

Notre partenariat historique avec Wafasalaf nous permet de garantir aux clients des marques Renault et Dacia cette expérience client fluide et fidélisante. Les équipes de Wafasalaf nous accompagnent avec des solutions techniques innovantes et des processus qui garantissent l'intégrité des données de nos clients et les intérêts de notre société ».

En tant que leader du secteur, **Wafasalaf cumule une expérience de plusieurs décennies en matière de financement de véhicules** et son succès est conforté par une stratégie axée sur le développement des partenariats avec les constructeurs et importateurs des marques.

En effet, pour soutenir et accompagner l'évolution des besoins des consommateurs, **les marques automobiles ont plus que jamais besoin de s'associer à un partenaire de financement** pour lui garantir : une organisation et un système agiles pour intégrer les spécificités, particularités et exigences de chaque partie prenante ; une capacité d'innovation par une offre de produits en ligne avec les exigences des clients et une transparence en matière de pilotage et de reporting.



Dans cette direction, l'année 2019 a été marquée par le **lancement de la marque FCA CAPITAL MAROC**. Fruit d'un partenariat tripartite entre Fiat Chrysler Automobiles Maroc, FCA Dealer Services et Wafasalaf. L'objectif à travers ce partenariat est de faciliter l'accès au crédit automobile pour le consommateur marocain et d'accompagner le développement des ventes du Groupe FCA par la création d'un nom de marque spécifique « FCA CAPITAL MAROC ».

- **FCA Bank** : un apporteur de solutions innovantes et une expertise à l'international par une présence forte et étendue dans les pays européens ;

- **FCA Maroc** : un constructeur et distributeur de trois marques emblématiques proposant une large gamme de produits (VP, VUL, SUV, premium...), disponibles à travers un réseau de distribution (réseau propre et concessionnaires) soit 18 points de vente à l'échelle nationale;
- **Wafasalaf** : une expertise forte dans la gestion des partenariats et un leadership confirmé dans le secteur du crédit à travers le développement d'offres de financement compétitives reposant sur des normes de services efficaces (time to market et compétitivité des offres).

L'expérience client n'est pas en reste, puisque le processus de souscription au crédit a été réfléchi de manière optimale en mettant en place des **corners crédit dans tous les points de vente FCA** (Conseillers en financement dédiés et délais de réponses compétitifs). Ce nouvel accord a permis de soutenir les ventes de FCA au Maroc et d'améliorer la pénétration de FCA Capital dans ses ventes.

ANTONIO ELIA

Directeur Général FCA Capital Espana



“Over the last few years FCA Bank has embarked on a path of expansion of its activities in Europe and beyond, in order to better seize the business opportunities that may arise with the aim of supporting the business of our captive brands. Following this strategy, 2019 was characterized, among other things, by the launch of the retail activity in Morocco through a White Label Agreement with one of the most important financial operators in the market, Wafasalaf, a company belonging to the Credite Agricole Consumer Group Finance.

The partnership, whose trade name is FCA Capital Maroc in line with the trade names used in the rest of Europe, has the clear mandate to support FCA in the growth strategy in Morocco. Using Wafasalaf's know-how and experience in offering innovative financial products in terms of Digitally, Accessibility and Flexibility, it aims to quickly become a point of reference for all customers who want to finance a car of the FCA group.

We appreciate a lot the commitment of Wafasalaf to launch this Partnership, being in the meantime a reference towards automotive finance business in Morocco”.

Grâce à ses partenariats avec les **principales enseignes du Royaume**, Wafasalaf maintient une place de choix dans le marché de l'équipement de la maison (PDM 99%) et confirme sa volonté d'accompagner les ménages marocains dans l'équipement de leurs foyers, dans un marché où la distribution moderne augmente ses parts de marchés dans les ventes de biens électroménagers.

HAKIM MATAICH

Directeur Général Délégué Electroplanet



« Notre partenariat date de notre création, en 2008. En 11 ans, Wafasalaf est devenu un partenaire stratégique, qui a toujours su être à l'écoute et répondre à nos exigences.

En 2019, nous avons relevé ensemble de nouveaux défis tels que l'ouverture de 4 magasins ou encore de grands projets de transformation digitale. Allant bien au-delà de leurs expertises, nous avons trouvé, chez Wafasalaf, des équipes qui partagent nos valeurs et notre sens de l'engagement. Un aspect humain essentiel dans nos métiers qui nous a permis de construire notre réputation et de proposer à nos clients une expérience multicanale mémorable.»