

Sommaire

- 2 Mot du Président
- 3 Lettre aux Actionnaires
- 4 Appartenance au Groupe Finance.com

Le Groupe BMCE Bank en 2006

- 7 Chiffres clés en 2006
- 9 Rating de BMCE Bank
- 10 Faits marquants
- 12 Action BMCE Bank en Bourse

Gouvernance

- 16 Conseil d'Administration
- 17 Actionnariat au 31 mai 2007
- 19 Gouvernement d'entreprise
- 24 Organigramme
- 26 Senior Management

Environnement Economique

- 30 Economie mondiale : une expansion qui se généralise
- 32 Economie marocaine : la bonne tenue se confirme en 2006

Performances 2006 par Activités et Métiers

- 36 Retail Bank
- 54 Wholesale Bank
- 76 Pôle Capital Humain et Technologies
- 86 Pôle Remedial Management

Gestion des Risques & Finances

Responsabilité Sociale d'Entreprise

- 96 Une gestion RH motivante et responsable
- 98 Fondation BMCE Bank, poursuite d'actions d'envergure
- 101 Une Banque citoyenne et engagée

Rapport du Conseil à l'Assemblée Générale

- 104 Rapport de gestion
- 113 Résolutions
- 115 Rapports des Commissaires aux Comptes
- 118 Principes comptables
- 122 Comptes annuels agrégés
- 143 Comptes annuels Maroc
- 146 Comptes annuels de la Succursale de Paris
- 152 Comptes annuels de BMCE Bank, Banque Offshore

Etats de Synthèse Consolidés

Réseau d'Agences BMCE Bank au Maroc

Agences, Bureaux et Desks de Représentation de BMCE Bank à l'Étranger

Filiales du Groupe BMCE Bank

Agenda de la Communication Financière



Mot du Président



BMCE Bank affiche, en 2006, l'une des meilleures performances de son histoire, avec un Résultat avant impôt atteignant 1 milliard 400 millions de dirhams.

Au cours de cet exercice, la Banque a, en effet, consolidé sa dynamique de croissance générée par ses activités intrinsèques, le Résultat net du Groupe BMCE Bank - à périmètre constant - atteignant le niveau de 950 millions de dirhams, en hausse de +24%.

Ces réalisations ont été enregistrées dans un contexte d'expansion du Réseau bancaire, avec l'ouverture d'une centaine d'agences supplémentaires en 2005-2006, accompagnant notre stratégie gagnante de positionnement sur le marché des particuliers. BMCE Bank s'est également distinguée, en 2006, en tant que Banque privilégiée de la grande entreprise, dans la majorité des opérations de financement de projets. Leader incontesté dans les activités de banque d'investissement et d'affaires, celles-ci ont contribué de manière substantielle aux performances de la Banque.

Sur le plan de l'international, 2006 aura été l'exercice de mise en place des jalons essentiels du projet d'expansion en Europe, au Maghreb et en Afrique Subsaharienne. Dès les premiers mois de 2007, BMCE Bank devient l'actionnaire bancaire de référence du Groupe Bank Of Africa, 3^{ème} Groupe ban-

caire de l'UEMOA en termes de total bilan et présent dans une dizaine de pays en Afrique de l'Ouest et de l'Est.

Par ailleurs, BMCE Bank a, une fois encore, confirmé sa position de pionnière avec l'obtention en 2006, de la part de l'agence internationale Moody's, d'une note d'Investment Grade relative aux dépôts bancaires en dirhams ainsi que la certification ISO 9001 des activités de financement de projets et recouvrement des créances.

Je suis persuadé que les performances futures de notre Groupe devraient, pareillement, permettre de conforter l'actionnaire dans la valorisation de son portefeuille, de même que dans la consolidation de l'image, le prestige, la stature et la réputation du Groupe BMCE Bank sur le plan national, régional et international.

Othman Benjelloun
Président Directeur Général

Lettre aux Actionnaires

Cher(e) Actionnaire

2006 a été pour BMCE Bank une année record en termes de performances. Avec un Résultat avant impôt de 1 milliard et 400 millions de dirhams et un résultat net en hausse de +23%, à 950 MDH, BMCE Bank a conforté la dynamique de sa croissance.

Cette croissance à deux chiffres a été observée sur l'ensemble des agrégats de BMCE Bank, que ce soit le PNB consolidé, en vive progression de près de 16,3%, le total bilan consolidé, progressant de 12,5% ou encore les dépôts et les crédits, respectivement en hausse de 17% et de 23,5%.

Les capitaux propres consolidés part du Groupe se sont établis à plus de 7,1 milliards de dirhams, en progression de 8,2%.

Ces performances se sont inscrites dans un contexte de gestion saine des risques que reflètent le recul du taux de contentieux, à 7%, et l'amélioration du taux de couverture des créances, à près de 82% par les provisions.

Ce bilan éloquent est porté essentiellement par les activités Maroc qui demeurent, à hauteur des trois quarts, contributrices au résultat consolidé, soulignant le bien-fondé de la stratégie gagnante, soutenue par l'ouverture de 100 agences en 2005/2006, de se positionner sur le marché des particuliers. Notre position sur le marché des entreprises a également été renforcée.

2006 a également été l'année de l'accélération de notre développement à l'international, principalement en Europe, au Maghreb et en Afrique Subsaharienne qui s'est accompagné de la création d'une filiale en Tunisie et d'une banque d'affaires au Gabon en cours.

Plus récemment, la création de MediCapital Bank à Londres a été finalisée, suite à l'agrément universel accordé à la filiale du Groupe BMCE par les autorités monétaires britanniques (FSA) le 16 mai 2007. Le Comité des Etablissements de Crédit avait préalablement marqué son accord pour la création de cette Banque le 14 mars dernier.

Par ailleurs, l'année 2006 a été celle des distinctions décernées à BMCE Bank, en couronnement de sa quête constante d'excellence et de performance. La Banque a ainsi obtenu, de la part de

l'agence internationale Moody's, une note d'Investment Grade relative aux dépôts bancaires en dirhams. Cette reconnaissance encourage BMCE Bank dans la poursuite de sa politique de croissance et d'expansion au Maroc et à l'international. BMCE Bank a également obtenu, pour la 5^{ème} fois et la 3^{ème} année consécutive, le titre "The Bank of The Year in Morocco", décerné par la publication financière internationale "The Banker".

De plus, BMCE Bank a été la première banque d'Afrique du Nord à obtenir deux certifications ISO 9001, respectivement pour l'activité de financement de projets et pour le recouvrement des créances. Ces certifications, qui complètent celles d'ores et déjà obtenues dans d'autres domaines telles que les opérations avec l'étranger, les titres, les crédits aux particuliers et la monétique, confirment l'efficacité du Système de Management par la Qualité mis en place par BMCE Bank.

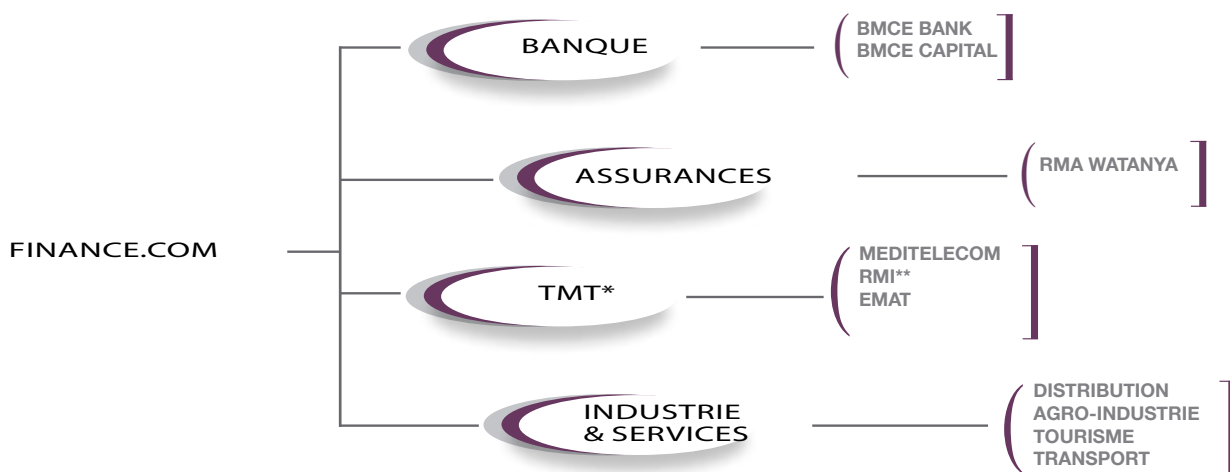
Dans ce contexte riche en performances, le cours de l'action BMCE Bank a enregistré en 2006 une progression de 67%, reflétant la confiance des investisseurs dans les perspectives de croissance de la Banque. Le dividende par action a été porté à 25 DH afin de tenir compte de la rétribution de l'actionnaire au vu de la vive progression des résultats aux termes de 2006, tout en recherchant le maintien d'un taux de distribution autour de 50%, à même d'étayer l'action de renforcement des fonds propres de la Banque qui se décline à travers d'autres mesures, dont l'emprunt obligataire.

Les ressorts de la croissance et du développement de BMCE Bank et de son rayonnement au Maroc et à l'international sont multiples. Ils trouvent leur source dans le climat de confiance qui règne au Maroc, dans les investissements humains et matériels opérés, dans l'accompagnement adapté du développement des activités et dans la mobilisation du Capital Humain de la Banque.

Un ressort majeur de notre force est l'appui que vous n'avez cessé de nous témoigner. Il permet à BMCE Bank de continuer d'occuper cette place de *leadership* dans le paysage économique et financier marocain et, de plus en plus, en Europe, sur le continent africain, au Moyen-Orient, dans d'autres pays en Asie et autour du bassin méditerranéen.

Appartenance au Groupe Finance.com

BMCE Bank est détenue à hauteur de 38% par le Groupe Finance.com, au 31 mai 2006.



(*) Technologie, Média & Télécommunications

(**) Radio Méditerranée Internationale

Finance.com est un groupe marocain privé avec des ambitions régionales et internationales affirmées, s'articulant autour de 4 métiers clairement identifiés et intervenant dans chacun des secteurs suivants :

Services financiers, avec le Groupe BMCE Bank, deuxième groupe bancaire privé marocain ;

Assurances, représenté par RMA Watanya, leader au Maroc ;

Technologies, Médias & Télécommunications, avec une présence dans le capital de Méditelecom, premier réseau privé de téléphonie mobile GSM au Maroc, en partenariat avec Telefonica et Portugal Telecom ;

Industries & services, dans les métiers du transport à travers la CTM, Régional Airlines, Locasom et M'Dina Bus ; du tourisme avec Risma ; de la distribution (Jaguar Maroc, Hanouty) et de l'agro-industrie à travers Ranch Addarouch.



LE GROUPE BMCE BANK EN 2006

CHIFFRES CLES - ACTIVITE CONSOLIDEE

	Euros	Dollars	2006 DH	Var 06/05	2005 DH	Var 05/04	2004 DH
DONNEES BILANTIELLES							
Trésorerie Actif	707,6	932,2	7.883,5	11,2%	7.090,3	31,2%	5.404,6
Créances sur les établissements de crédit	1.285,7	1.693,9	14.324,3	12,5%	12.735,3	15,2%	11.056,4
Créances sur la clientèle	4.109,6	5.414,2	45.785,2	23,5%	37.084,2	16,2%	31.923,8
Titres de transaction et de placement	1.052,1	1.386,1	11.721,4	-7,7%	12.699,7	-11,1%	14.283,8
Titres d'investissement						-100,0%	509,7
Titres de participation	146,8	193,5	1.636,0	-20,0%	2.043,8	-30,1%	2.925,3
Immobilisations nettes	177,8	234,3	1.981,3	22,1%	1.622,0	16,8%	1.389,1
Autres Actifs	154,5	203,5	1.720,9	-25,2%	2.301,0	37,1%	1.678,3
Ecart d'acquisition	1,9	2,5	21,3	-13,0%	24,5	-3,4%	25,3
Total de l'Actif	7.636,1	10.060,1	85.073,9	12,5%	75.600,8	9,3%	69.196,3
Dettes envers les établissements de crédit	450,0	592,8	5.013,3	-15,1%	5.903,6	24,6%	4.737,3
Dépôts de la clientèle	6.069,3	7.995,9	67.618,1	17,1%	57.757,2	7,1%	53.925,2
Provisions pour risques et charges	6,3	8,3	69,8	-29,6%	99,2	-56,3%	227,2
Provisions réglementées							
Dettes subordonnées	91,6	120,7	1.020,4	1,9%	1.001,4	100,3%	500,0
Capitaux propres Part Groupe	632,5	833,3	7.047,1	8,2%	6.514,8	9,9%	5.929,2
Part intérêts minoritaires dans les réserves	30,4	40,1	339,1	1,3%	334,7	19,9%	279,1
Part intérêts minoritaires dans les résultats	6,4	8,4	71,3	73,6%	41,1	58,1%	26,0
Autres passifs	349,6	460,6	3.894,8	-1,4%	3.948,9	10,5%	3.572,5
Total du passif	7.636,1	10.060,1	85.073,9	12,5%	75.600,9	9,3%	69.196,3
DONNEES FINANCIERES							
Marge d'intérêt	141,3	186,2	1.574,2	-21,5%	2.005,6	12,4%	1.784,2
Marge sur commissions	60,1	79,2	669,5	16,4%	575,0	24,8%	460,8
Résultat des opérations de marché	71,0	93,5	790,6	84,4%	428,7	-13,5%	495,7
Résultat des opérations de crédit bail et de location	43,0	56,6	478,6				
Net divers	8,4	11,1	93,6	1,5%	92,2	131,6%	39,8
Produit Net Bancaire	323,7	426,5	3.606,5	16,3%	3.101,5	11,5%	2.780,6
Résultat des opérations sur immobilisations financières	9,9	13,1	110,5	-55,1%	246,3	NS	-113,0
Produits nets d'exploitation non bancaire	3,6	4,7	39,9	NS	0,8	-98,4%	51,9
Charges générales d'exploitation	190,8	251,4	2.125,7	15,4%	1.842,2	23,7%	1.489,7
Résultat Brut d'Exploitation	146,4	192,9	1.631,2	8,3%	1.506,5	22,5%	1.229,8
Dotations nettes aux provisions	23,6	31,1	262,7	-26,7%	358,5	45,0%	247,2
Résultat non courant	-2,6	-3,4	-29,0	NS	0,2	NS	-3,7
Impôts sur les résultats	41,0	54,0	456,3	18,9%	383,8	30,0%	295,1
Résultat net des entreprises intégrées	79,3	104,4	883,2	15,5%	764,4	11,8%	683,8
Quote-part dans les résultats des entreprises mises en équivalence	2,0	2,6	22,2	75,2%	12,7	-30,9%	18,3
Résultat net du Groupe	81,3	107,1	905,4	16,5%	777,1	10,7%	702,1
Part du Groupe	74,9	98,6	834,1	13,3%	736,0	8,9%	676,1
Part des intérêts minoritaires	6,4	8,4	71,3	73,6%	41,1	58,1%	26,0

EN MILLIONS

PRINCIPAUX RATIOS - ACTIVITE CONSOLIDEE

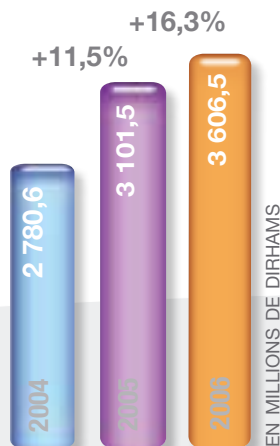
RATIOS DE RENTABILITE	2006	Var %	2005	Var %	2004
ROE	13,43%	+ 0,45p%	12,98%	+ 0,06p%	12,92%
ROA	1,04%	+ 0,02p%	1,02%	- 0,01p%	1,03%
RATIOS DE GESTION DES RISQUES					
Taux de couverture par les provisions	80,30%	+ 7,73p%	72,57%	+ 3,82p%	68,75%
Taux de contentieux	6,48%	- 1,21p%	7,69%	- 1,11p%	8,80%
RATIOS DE PRODUCTIVITE					
Coefficient d'exploitation	58,94%	- 0,46p%	59,40%	+ 5,82p%	53,58%
AUTRES RATIOS					
Dépôts/Crédits	147,69%	-8,06p%	155,75%	- 13,17p%	168,92%
Marge d'intermédiation	4,14%	- 0,05p%	4,19%	+ 0,10p%	4,09%

TAUX DE CONVERSION AU 31 DECEMBRE 2006 :
EURO/DH : 11,141
USD/DH : 8,45655

Chiffres Clés en 2006

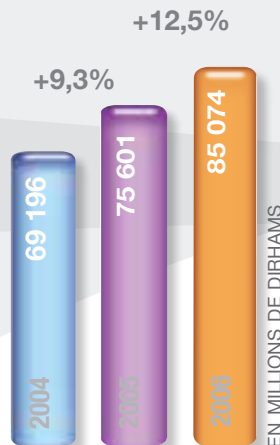
Produit Net Bancaire

Augmentation du PNB consolidé de 16,3% à 3,6 milliards de DH, portée par les fortes performances enregistrées sur les opérations de marché et la croissance des revenus de commissions.



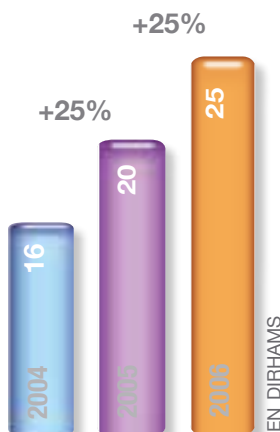
Total Bilan

Progression de 12,5% du Total Bilan, atteignant 85 milliards de DH.



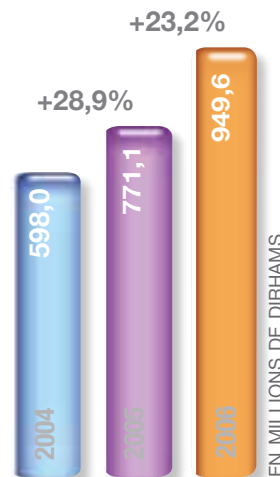
Dividende par action

Hausse de 25% du dividende par action, de 20 dirhams à 25 dirhams.



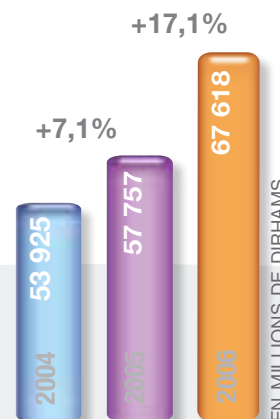
Résultat Net Consolidé*

Hausse de 23,2% du résultat net consolidé à périmètre constant.* Croissance de +19,2% du Résultat Net Consolidé Part du Groupe (RNPG) à périmètre constant et de +13,3% à périmètre courant, atteignant respectivement 877 MDH et 834 MDH.



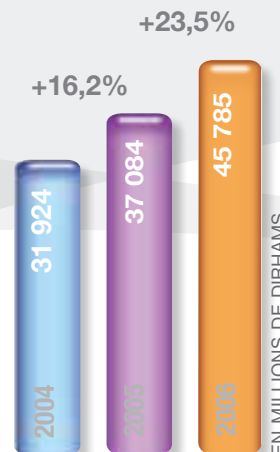
Dépôts Clientèle

Progression de 17% des dépôts de la clientèle, s'établissant à près de 68 milliards de DH à fin décembre 2006 grâce à la hausse des dépôts à vue.



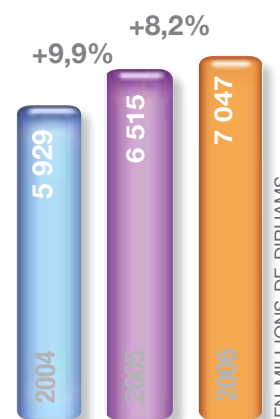
Crédits à la clientèle

Hausse substantielle de l'encours des crédits à la clientèle, portée notamment par la croissance des crédits immobiliers et à la consommation.



Capitaux propres

Assise financière solide avec une croissance de 8,2% des capitaux propres consolidés part du Groupe à 7,1 milliards de DH.



(*) A périmètre constant : hors intégration de MédiCapital Bank et changement de périmètre de la Banque de Développement du Mali, Maghrebail et BMCE International Madrid

CHIFFRES CLES - ACTIVITE AGREEE*

	Euros	Dollars	2006 DH	Var 06/05	2005 DH	Var 05/04	2004 DH
DONNEES BILANTIELLES							
Trésorerie Actif	700,5	922,9	7.804,7	11,8%	6.981,4	29,5%	5.391,3
Créances sur les établissements de crédit	1.288,9	1.698,1	14.359,8	16,5%	12.325,3	6,2%	11.606,5
Créances sur la clientèle	3.426,2	4.513,8	38.170,8	26,1%	30.271,4	14,5%	26.426,8
Titres de transaction et de placement	1.103,7	1.454,1	12.296,6	-7,5%	13.293,5	-8,5%	14.530,9
Titres d'investissement							509,7
Titres de participation	213,2	280,9	2.375,7	-10,6%	2.656,8	-24,3%	3.509,0
Immobilisations nettes	132,7	174,9	1.478,7	9,2%	1.353,5	5,5%	1.282,6
Autres Actifs	109,4	144,1	1.218,7	-10,8%	1.366,0	7,6%	1.269,0
Total de l'Actif	6.974,7	9.188,7	77.704,9	13,9%	68.247,9	5,8%	64.525,7
Dettes envers les établissements de crédit	271,7	357,9	3.026,8	-20,8%	3.821,8	11,8%	3.418,9
Dépôts de la clientèle	5.866,6	7.728,9	65.360,2	17,7%	55.541,0	4,3%	53.263,8
Provisions pour risques et charges	4,0	5,3	44,5	-35,5%	69,0	-68,1%	216,0
Provisions réglementées	4,9	6,5	54,7		54,7		54,7
Dettes subordonnées	91,6	120,7	1.020,4	1,9%	1.001,4	100,3%	500,0
Capitaux propres	593,4	781,8	6.611,2	7,2%	6.165,5	9,1%	5.652,3
Autres passifs	142,5	187,7	1.587,3	-0,5%	1.594,5	12,3%	1.420,0
Total du passif	6.974,7	9.188,7	77.704,9	13,9%	68.247,9	5,8%	64.525,7
DONNEES FINANCIERES							
Marge d'intérêt	147,3	194,0	1.640,9	-1,0%	1.657,7	8,4%	1.529,2
Marge sur commissions	43,6	57,5	486,2	10,0%	442,0	18,9%	371,7
Résultat des opérations de marché	68,9	90,7	767,3	81,4%	422,9	-12,9%	485,6
Net divers	2,7	3,6	30,4	-32,1%	44,8	-18,6%	55,0
Produit Net Bancaire	262,5	345,9	2.924,8	13,9%	2.567,4	5,2%	2.441,5
Résultat des opérations sur immobilisations financières	9,9	13,1	110,5	-55,1%	246,3	NS	-213,9
Produits nets d'exploitation non bancaire	2,8	3,7	31,6	581,3%	4,6	-91,2%	52,9
Charges générales d'exploitation	153,5	202,2	1.709,6	11,4%	1.534,6	16,6%	1.316,4
Résultat Brut d'Exploitation	121,8	160,5	1.357,3	5,7%	1.283,7	33,1%	964,1
Dotations nettes aux provisions	21,5	28,4	239,8	-38,0%	387,1	73,7%	222,9
Résultat non courant							
Impôts sur les résultats	33,7	44,4	375,4	43,1%	262,2	11,4%	235,5
Résultat Net	66,6	87,7	742,0	17,0%	634,4	25,4%	505,7

(*) INCLUANT L'ACTIVITE MAROC AINSI QUE CELLE DES SUCCURSALES DE PARIS ET DE BMCE BANK OFFSHORE

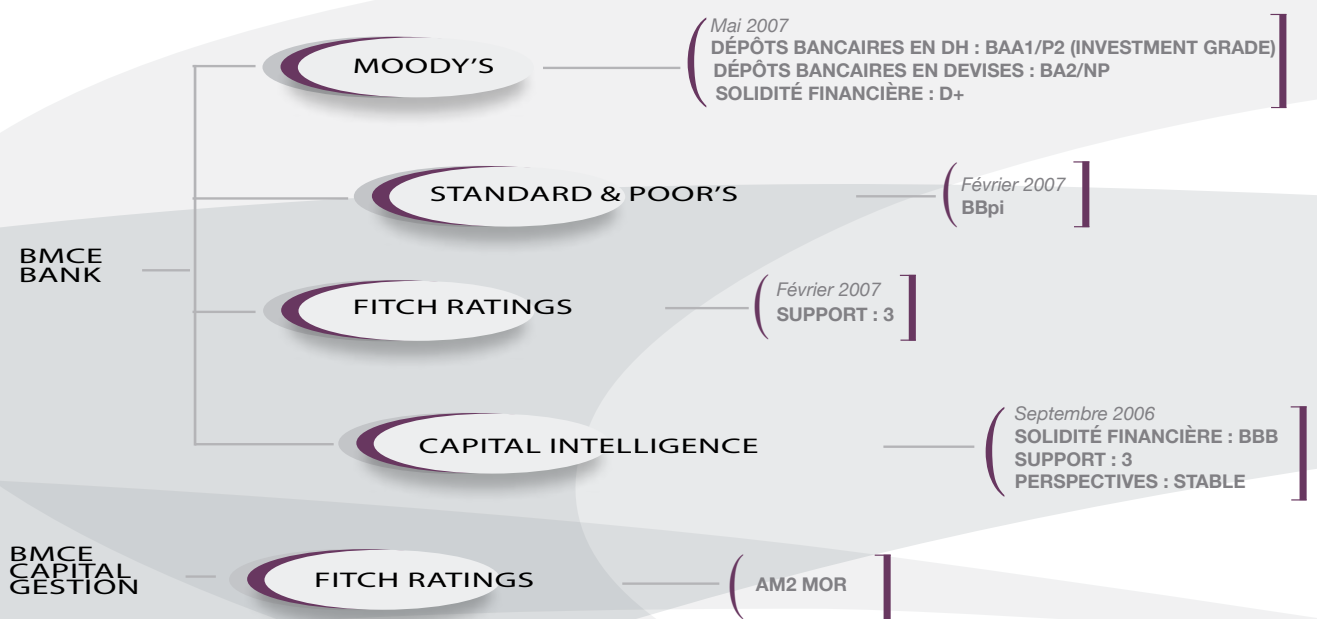
EN MILLIONS

PRINCIPAUX RATIOS - ACTIVITE AGREEE

	2006	Var %	2005	Var %	2004
RATIOS DE RENTABILITE					
ROE	12,55%	+ 0,88p%	11,67%	+ 1,93p%	9,74%
ROA	1,02%	+ 0,06p%	0,96%	+ 0,13p%	0,83%
RATIOS DE GESTION DES RISQUES					
Taux de couverture par les provisions	80,05%	+ 8,20p%	71,85%	+ 4,23p%	67,62%
Taux de contentieux	6,19%	- 1,29p%	7,48%	- 1,10p%	8,58%
RATIOS DE PRODUCTIVITE					
Coefficient d'exploitation	58,45%	- 1,32p%	59,77%	+ 5,85p%	53,92%
AUTRES RATIOS					
Dépôts/Crédits	171,23%	-12,25p%	183,48%	- 18,08p%	201,55%
Marge d'intermédiation	3,42%	- 0,12p%	3,54%	- 0,03p%	3,57%

Taux de conversion au 31 décembre 2006 :
EURO/DH : 11,141
USD/DH : 8,45655

Rating de BMCE Bank



▶ Faits Marquants en 2006



▶ ELAN EXCEPTIONNEL D'OUVERTURES D'AGENCES

>> Poursuite du programme d'extension du Réseau bancaire par l'ouverture de 50 agences en 2006, réparties sur 22 villes et localités, portant le réseau à 336 agences.

▶ ANNÉE DE PERFORMANCES POUR BMCE CAPITAL

>> Émergence d'un nouveau Pôle dédié aux activités de Corporate Finance et d'Investissement, constituant une plateforme intégrée de services vis-à-vis de la clientèle.

>> Intensification des efforts d'innovation de BMCE Capital, la Banque d'affaires du Groupe, avec le développement de produits structurés et de produits d'arbitrage des devises.

>> Lancement du second Fonds Capital North Africa, incluant une composante LBO-MBO.

>> Capital Invest sélectionnée, avec une société de gestion basée à Londres, pour la gestion d'un Fonds méditerranéen visant à prendre des participations dans des entreprises du Sud de l'Europe et du Maghreb.

▶ DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

>> Mise en place des jalons essentiels du projet d'expansion en Europe, au Maghreb et en Afrique Subsaharienne, avec :

> le lancement des activités de la filiale tunisienne d'Axis Capital ;

> l'annonce de la création d'une banque d'affaires au Gabon ;

> l'accélération du projet de création de MediCapital Bank à Londres : constitution des instances et cooptation au sein du Conseil de Surveillance de personnalités de renommée internationale telles que M. Peter Cooke.



>> Obtention de l'autorisation d'exercice de l'activité MRE en Italie et ouverture de deux nouveaux bureaux MRE en Espagne, à Valence et Almeria.

2006 SOUS LE SIGNE DE L'EXCELLENCE ET DE LA QUALITÉ

>> Poursuite d'une démarche d'excellence et de qualité avec la certification ISO 9001 des activités Project Finance et Recouvrement. Renouvellement de la certification pour les activités de l'Etranger, de la Monétique, des Titres et des Crédits aux Particuliers.

>> Obtention du titre «*Bank of the Year - Morocco*» pour la cinquième fois et pour la troisième année consécutive par BMCE Bank, décerné par la publication financière internationale *The Banker*.

>> BMCE Bank confortée par les distinctions décernées par des Banques Internationales comme Wachovia, et pour la 2^{ème} année consécutive, par la Deutsche Bank, confirmant son label d'excellence dans le domaine des transferts à l'étranger.

BMCE BANK, PREMIÈRE BANQUE MAROCAINE À OBTENIR UN RATING «INVESTMENT GRADE»

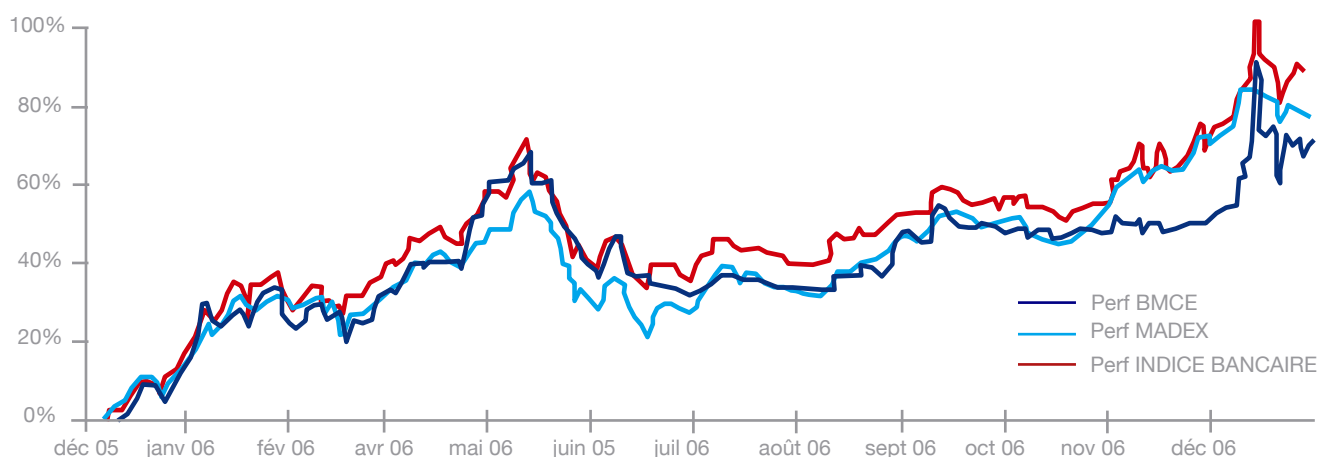
>> BMCE Bank, première et unique banque au Maroc à obtenir, de la part de l'agence internationale *Moody's*, un rating «*Investment Grade*» relatif aux dépôts bancaires en dirhams. Ce rating conforte la Banque dans sa volonté de poursuivre sa politique soutenue d'expansion au Maroc et à l'international.

UN ENGAGEMENT COURONNÉ

>> Obtention par la Fondation BMCE Bank d'un prix international d'excellence pour le développement durable, remis à Genève par la Fondation Maroco-Suisse.

>> 60 complexes scolaires et préscolaires *Medersat.com* construits, équipés et gérés par la Fondation BMCE Bank dans le monde rural jusqu'en 2006. Ce programme permet la scolarisation de près de 11 300 élèves, l'alphabétisation de 6 000 adultes et le développement d'une cinquantaine de projets générateurs de revenus.

Action BMCE Bank en Bourse



Durant l'année 2006, le titre BMCE Bank a suivi une tendance résolument haussière, gagnant plus de 70% depuis le 31 décembre 2005, passant de 750 DH à 1 250 DH en fin de période.

Cette appréciation a notamment bénéficié d'une forte demande sur le titre, induite par des anticipations favorables de la communauté financière quant aux orientations stratégiques de la Banque et d'une régulation réussie du flottant dans le cadre du programme de rachat.

Les performances de BMCE Bank sont accompagnées de volumes d'échanges importants qui totalisent 11,8 milliards de DH au cours de l'année 2006, soit une moyenne quotidienne de transaction de 47,3 MDH.

>> Principaux indicateurs du titre BMCE Bank:

En Dirhams	2003	2004	2005	2006
Cours plus Haut	435	539	756	1 346
Cours plus Bas	378	387	512	746
Cours de clôture	399	525	750	1250
P/B	1,1x	1,3x	1,7x	2,7x
Volume quotidien moyen des transactions (achats et ventes)	3 263 508,44	4 953 799,88	13 311 642,77	13 311 642,77
Nombre d'actions	15 875 139	15 875 139	15 875 139	15 875 139

>> Principaux ratios

Au 31/12/2006	Liquidité (*)	Volatilité
6 mois	50,9%	24,6%
1 an	46,3%	25,9%
5 ans	35,7%	16,2%

(*) Calculés sur la base du capital flottant

>> Performance du titre BMCE Bank par rapport au secteur bancaire en 2006

BMCE Bank	MASI	MADEX	Indice bancaire
70,03%	71,14%	77,66%	87,47%

>> Tableau d'évolution du cours et des volumes mensuels en 2005

	COURS EXTRÊMES (EN MAD)		MOYENNE DES TITRES ÉCHANGÉS SUR LE MC(*) PAR SÉANCE			VOLUME DES TRANSACTIONS MENSUELLES	
	PLUS HAUT	PLUS BAS	NOMBRE TITRES	EN CAPITALUX	EN NOMBRE TRANSACTIONS	NOMBRE TITRES	EN CAPITALUX
2006							
Janvier	932	745	9 517,4	7 670 993,7	25,9	430 693	337 672 830
Février	1002	890	39 207,9	38 315 565,4	152,5	784 157	766 311 307
Mars	1040	900	36 943,4	36 914 830,0	37,9	1 250 101	1 243 437 060
Avril	1200	1023	13 852,4	15 449 289,2	28,7	249 344	278 087 205
Mai	1260	1010	18 612,2	21 577 135,3	39,5	409 468	474 696 977
Juin	1090	967	16 999,0	16 959 426,3	20,7	373 978	373 107 379
Juillet	1025	931	9 062,6	8 999 633,9	14,6	181 252	179 992 677
Août	1085	950	9 181,3	9 300 898,3	12,7	192 807	195 318 865
Septembre	1135	1061	7 897,5	8 584 228,6	25,7	165 848	180 268 800
Octobre	1115	1055	5 152,5	5 573 517,3	18,9	97 898	105 896 828
Novembre	1120	1071	7 407,5	8 137 643,8	30,3	155 557	170 890 519
Décembre	1391	1100	30 337,0	35 278 096,2	69,9	1 923 698	2 250 837 788

(*) Marché central

>> Politique de Distribution des Dividendes

Les produits nets de chaque exercice, déduction faite des frais généraux et autres charges de la société, y compris tout amortissement et provision, constituent les bénéfices nets ou les pertes de l'exercice.

Sur les bénéfices nets de chaque exercice, diminués le cas échéant des pertes antérieures, il est tout d'abord prélevé cinq pour cent (5%) pour constituer le fonds de réserve légale ; ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque ledit fonds atteint le dixième du capital social. Il reprend son cours lorsque, pour une cause quelconque, la réserve légale est descendue au dessous de cette fraction.

Le solde, augmenté, le cas échéant, des reports bénéficiaires, constitue le bénéfice distribuable, sur lequel est attribué le premier dividende.

L'Assemblée Générale a, ensuite, la faculté de prélever les sommes qu'elle juge de fixer pour les affecter à la dotation, de tous les fonds de réserves facultatives ordinaires ou extraordinaires,

pour attribuer tout superdividende ou les reporter à nouveau, le tout dans la proportion qu'elle détermine.

En outre, l'Assemblée Générale peut décider la mise en distribution de sommes prélevées sur les réserves facultatives, soit pour fournir un dividende, soit à titre de distribution exceptionnelle.

Dans ce cas, la décision indique expressément les postes de réserves sur lesquels les prélèvements sont effectués.

Les pertes, s'il en existe, sont, après approbation des comptes par l'Assemblée Générale, inscrites à un compte spécial en vue d'être imputées sur les bénéfices des exercices ultérieurs, jusqu'à extinction.

Les dividendes non réclamés dans les cinq ans de leur mise en paiement sont prescrits.

Rubrique	Exercice	/ Résultat Agrégé	/ Résultat Maroc
2006			
Résultat Maroc	667 464 765,39		17,5%
Résultat Agrégé	742 042 183,37		17,0%
Total Dividendes	396 878 475,00	53,48%	59,5% 25,0%
Dividende par action	25 dhs		25,0%
2005			
Résultat Maroc	567 879 688,63		29,1%
Résultat Agrégé	634 379 115,14		25,4%
Total Dividendes	317 502 780,00	50,00%	55,9% 25,0%
Dividende par action	20 dhs		
2004			
Résultat Maroc	439 869 690,79		27,1%
Résultat Agrégé	505 709 062,60		24,0%
Total Dividendes	254 002 224,00	50,2%	57,7% 6,7%
Dividende par action	16 dhs		



G O U V E R N A N C E



Conseil d'Administration

Othman BENJELLOUN
Président Directeur Général

CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL
représenté par Michel LUCAS

BANCO ESPIRITO SANTO
représentée par Mario MOSQUEIRA DO AMARAL

FINANCE.COM
représentée par Zouheir BENSALD

RMA WATANYA
représentée par Sébastien CASTRO

SOCIETE AKWA HOLDING
représentée par Aziz AKHANNOUCH

David SURATGAR

Jürgen LEMMER

Azeddine GUESSOUS

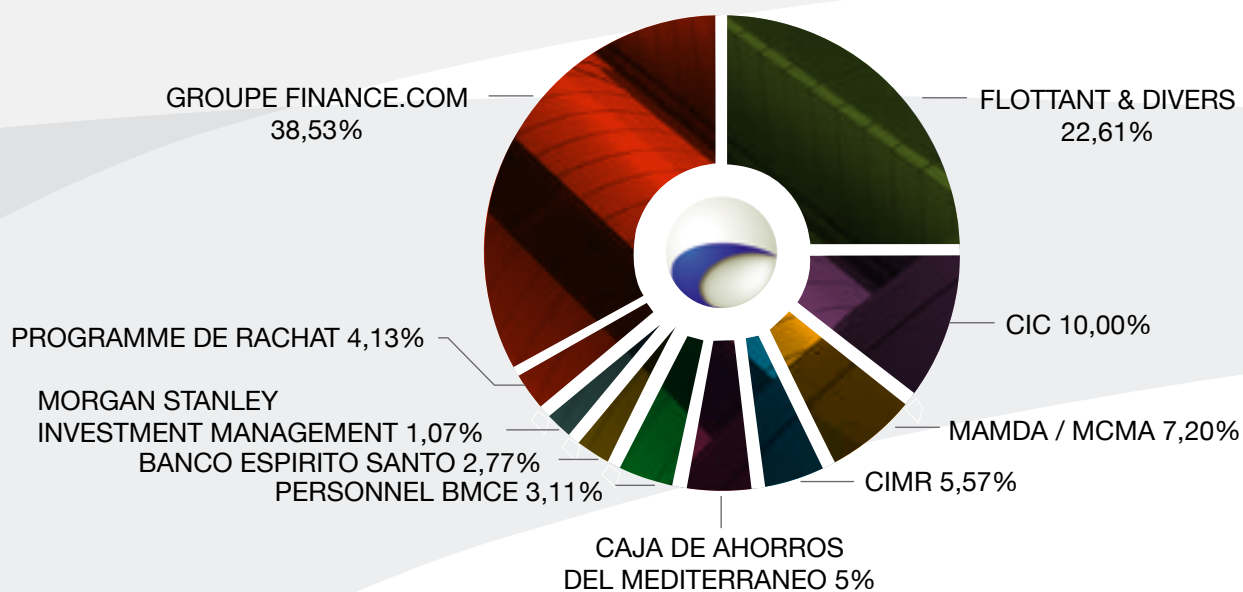
Jaloul AYED
Administrateur Directeur Général

Mamoun BELGHITI
Administrateur Directeur Général

Brahim BENJELLOUN TOUIMI
Administrateur Directeur Général

Mohamed BENNANI
Administrateur Directeur Général

Actionnariat (*) au 31 mai 2007



Bloc de controle	38,53%
RMA Watanya	31,34%
Interfina	0,52%
Finance.com	5,61%
SFCM	1,06%
Participations stables	30,55%
CIC	10,00%
MAMDA/MCMA	7,20%
CIMR	5,57%
Banco Espirito Santo Fundo Pensoes	2,52%
Banco Espirito Santo	0,25%
Caja de Ahorros del Mediterraneo	5,00%
Autres	30,92%
Personnel BMCE	3,11%
Programme de Rachat	4,13%
Morgan Stanley Investment management	1,07%
Societe Centrale de Reassurances	0,47%
Divers	22,14%
TOTAL	100,0%

(*) Post Assemblée Générale ayant approuvé les Comptes Sociaux 2006

EVOLUTION DU CAPITAL

DATE	NATURE DE L'OPÉRATION	NOMBRE D' ACTIONS ÉMISES	AUGMENTATION DE CAPITAL EN DH	CAPITAL SOCIAL APRÈS AUGMENTATION EN DH
1990	Souscription en numéraire	1 200 000	120 000 000	500 000 000
1991	Attribution d'actions gratuites	750 000	75 000 000	575 000 000
1991	Souscription en numéraire	1 750 000	175 000 000	750 000 000
1992	Attribution d'actions gratuites	750 000	75 000 000	825 000 000
1992	Souscription en numéraire	1 750 000	175 000 000	1 000 000 000
1996	Attribution d'actions gratuites	2 857 142	285 714 200	1 285 710 000
1996	Souscription réservée aux institutionnels étrangers	1 369 394	136 939 400	1 422 653 600
1996	Souscription réservée aux institutionnels étrangers	205 409	20 540 900	1 443 194 500
2000	Attribution d'actions gratuites	1 443 194	144 319 400	1 587 513 900

Capital social souscrit de BMCE Bank au 31 décembre 2006 :

1 587 513 900 dirhams, composé de 15 875 139 titres d'une valeur nominale de 100 dirhams.

Attribution d'actions gratuites par incorporation de réserves, ayant porté le capital social à

1 587 513 900 dirhams, décidée par l'Assemblée Générale Extraordinaire des Actionnaires du 13 juin 2000.

EVOLUTION DE L'ACTIONNARIAT

ACQUISITIONS DE PARTS DE CAPITAL

ANNÉE	ACTIONNAIRE	NOMBRE DE TITRES	PART DU CAPITAL	PRIX D'ACQUISITION PAR ACTION EN MAD
2000	Banco Espirito Santo	400 113	2,52%	670
2001	Commerzbank	800 000	5,04%	450
	Union Bancaire Privée	184 200	1,16%	425
2002	Finance.com	652 210	4,11%	420
	Interfina	489 914	3,09%	Divers cours- MO ^(*)
2003	Finance.com	800 107	5,04%	400
	Programme de rachat	795 238	5,01%	400
	OPV réservée aux salariés du Groupe	750 000	4,72%	400
	Al Wataniya	250 000	1,57%	400
2004	Finance.com	792 169	4,99%	400
	Crédit Industriel et Commercial	1 587 514	10,00%	500
	Morgan Stanley	476 000	3,00%	445
2005	OPV réservée aux salariés du Groupe	530 129	3,34%	525
2006	Programme de rachat	448 142	2,82%	Divers cours - MO ^(*)
	BES / FUNDO PENSOES	400 402	2,52%	985

CESSIONS DE PARTS DE CAPITAL

2001	Nomura	323 597	2,24%	400
2002	Interfina	652 210	4,11%	420
2003	Commerzbank	1 595 345	10,05%	400
	Interfina	750 000	4,72%	400
2004	Commerzbank	792 169	4,99%	400
	Finance.com	1 587 514	10,00%	500
2005	Programme de rachat	664 507	4,19%	Divers cours
	Salariés du Groupe (OPV-1)	356 266	2,24%	Divers cours
2006	Salariés du Groupe (OPV-1)	367 093	2,31%	Divers cours
	Union Bancaire Privée	132 765	0,84%	Divers cours
	Banco Espirito Santo	400 402	2,52%	985

(*) Marché officiel

COMITE D'AUDIT ET DE CONTROLE INTERNE, CACI

COMPOSITION	PERIODICITE	MISSIONS
MEMBRES		
Administrateurs non dirigeants :	Au minimum 2 fois par an	<ul style="list-style-type: none"> > Vérification des opérations et des procédures internes ; > Mesure, maîtrise et surveillance des risques ; > Vérification de la fiabilité de la collecte, du traitement de la diffusion et de la conservation des données comptables ; > Circulation efficace de la documentation et de l'information tant au plan interne qu'externe ; > Evaluation de la cohérence et de l'adéquation des dispositifs de contrôle mis en place ; > Evaluation de la pertinence des mesures correctrices proposées ou mises en œuvre ; > S'assurer de la conformité de la comptabilité et de la cohérence des systèmes de contrôle interne au niveau de chaque entité ayant une vocation financière appartenant au Groupe ; > Examen des comptes sociaux et consolidés avant leur soumission pour approbation au Conseil d'Administration ; > Elaboration du rapport annuel de l'activité et des résultats du contrôle interne qui sont soumis à l'examen du Conseil d'Administration ; > Information, au moins deux fois l'an, du Conseil d'Administration relativement aux encours des créances en souffrance, aux résultats des démarches amiables ou judiciaires entreprises, de même qu'aux encours des créances restructurées et de l'évolution de leur remboursement ; > Veiller à la qualité de l'information délivrée aux Actionnaires.
> Banco Espirito Santo, représentée par M. Mario Mosqueira DO AMARAL, Président		
> CIC, représenté par M. Jean-Jacques TAMBURINI, Membre du Directoire		
> Finance.com, représentée par M. Zouhair Bensaid, Vice-Président Directeur Général		
INTUITU PERSONAE		
> M. Azeddine GUESSOUS		
> M. Taha Salah Eddine SEBTI		
MEMBRES INVITES		
> M. Brahim BENJELLOUN-TOUIMI Administrateur Directeur Général du Pôle Capital Humain et Technologies et Secrétaire du Conseil d'Administration		
> M. Driss BENJELLOUN Directeur Général Adjoint du Pôle Financier		
> M. Mohamed BENNOUNA Directeur Général Adjoint du Pôle Engagements et Risques		
> Les Auditeurs Externes		
SECRETARIAT		
> M. Khalid LAABI, Contrôleur Général		

COMITE DES CONVENTIONS

COMPOSITION	PERIODICITE	MISSIONS
<p>PRESIDENT</p> <p>> M. Othman BENJELLOUN Président du Conseil d'Administration</p> <hr/> <p>MEMBRES</p> <p>> M. Sébastien CASTRO Président Directeur Général de RMA WATANYA</p> <p>> M. Azeddine GUESSOUS Président de MAGHREBAIL</p> <hr/> <p>MEMBRES INVITES</p> <p>> Le Comité peut s'adjoindre, après accord du Président du Conseil d'Administration, les membres de la Direction Générale de BMCE Bank ou toute personne experte dans son domaine, chargée de conseiller et d'assister le Comité dans les fonctions qui lui sont dévolues.</p> <p>> Le Comité peut demander audition et la collaboration de toute personne faisant partie du staff dirigeant et de tout responsable dont les fonctions entrent dans le cadre de son domaine d'intervention.</p>	<p>Au moins deux fois par an, et avant chaque réunion régulière du Conseil d'Administration</p>	<p>> Etudier, pour avis et recommandations au Conseil, toutes les conventions conclues entre :</p> <ul style="list-style-type: none">• la société et un de ses Administrateurs ou Directeurs Généraux, soit directement, soit par personne interposée ;• la société et un conjoint, ascendant ou descendant des personnes ci-dessus ;• la société et une entreprise si l'un des Administrateurs ou Directeurs Généraux de la société est propriétaire, associé, gérant ou Administrateur de la société ;• la société et une filiale ou membre du Groupe BMCE ; <p>• toute convention devant, de par la loi, être portée à la connaissance des Commissaires aux Comptes, y compris les emprunts, découverts en compte, cautions ou avals des engagements envers les tiers, conclus auprès de la Banque ou de ses filiales par un Administrateur des sociétés du Groupe ou son conjoint, descendant ou ascendant.</p> <p>> Examiner et donner son avis sur ces conventions, lesquelles sont soumises à autorisation préalable du Conseil d'Administration.</p> <p>> Examiner le rapport spécial des Commissaires aux Comptes à l'Assemblée, portant sur ces conventions.</p> <p>> Examiner les modifications et renouvellements de ces mêmes conventions.</p>

COMITE DE NOMINATION-REMUNERATION

COMPOSITION	PERIODICITE	MISSIONS
<p>PRESIDENT</p> <p>> M. Othman BENJELLOUN Président du Conseil d'Administration</p> <hr/> <p>MEMBRES</p> <p>> M. Sébastien CASTRO Président Directeur Général de RMA WATANYA</p> <p>> M. Azeddine GUESSOUS Président de MAGHREBAIL</p> <hr/> <p>MEMBRES INVITES</p> <p>> Le Comité peut s'adjoindre, après accord du Président du Conseil d'Administration, les membres de la Direction Générale de BMCE Bank ou toute personne experte dans son domaine, chargée de conseiller et d'assister le Comité dans les fonctions qui lui sont dévolues.</p> <p>> Le Comité peut demander audition et la collaboration de toute personne faisant partie du staff dirigeant et de tout responsable dont les fonctions entrent dans le cadre de son domaine d'intervention.</p>	<p>Au moins deux fois par an, et avant chaque réunion régulière du Conseil d'Administration</p>	<p>> Assister le Conseil d'Administration dans la conception et l'application d'une stratégie de rémunération et d'intéressement du staff dirigeant du Groupe BMCE et veiller à la prévention des situations de conflits d'intérêts ;</p> <p>> Proposer la rémunération versée aux mandataires sociaux et, le cas échéant, les plans de souscription ou d'achat d'actions ;</p> <p>> Proposer au Conseil une stratégie globale de rémunération et d'intéressement du staff dirigeant du Groupe BMCE et veiller à son application ;</p> <p>> Donner au Conseil un avis sur la rémunération, ou sa variation, à accorder à un membre de la Direction Générale de BMCE Bank ;</p> <p>> Donner son avis et recommandations sur toute information portant sur la rémunération du ou d'une partie du staff dirigeant, destinée à être publiée par obligation légale, réglementaire ou autre ;</p> <p>> Donner son avis sur tout projet d'émission de stock-options au profit du staff dirigeant ;</p> <p>> Donner son avis et faire des recommandations relativement à l'administration, à la capitalisation et aux placements des régimes de retraite ;</p> <p>> Permettre au Conseil d'Administration d'exercer au mieux sa liberté contractuelle afin de rémunérer et motiver les dirigeants en faisant coïncider, autant que faire se peut, l'intérêt des dirigeants avec celui des actionnaires, tout en maintenant la cohérence sociale tant au sein de l'équipe dirigeante, que de l'entreprise et de son environnement.</p>

COMITE EXECUTIF

COMPOSITION	PERIODICITE	MISSIONS
PRESIDENT > M. Othman BENJELLOUN Président Directeur Général	Mensuelle	<ul style="list-style-type: none">> Définir la stratégie globale de la Banque et des entités affiliées ;> Veiller à la maîtrise des grands équilibres financiers de l'institution;> Veiller à l'application d'une bonne gouvernance ;> Statuer sur les opportunités d'investissements importants, de désinvestissements ou de prise de participations stratégiques ;> Développer la politique de partenariat de la Banque et des entités affiliées ;> Favoriser les synergies entre la Banque et les entités affiliées ;> Veiller à la gestion cohérente de l'image institutionnelle et de la politique des marques et des produits ;> Décider des nominations et promotions de cadres dirigeants et managers à haut potentiel ;> Ancrer une culture de Groupe fondée sur des valeurs d'excellence, de performance, de mérite et d'engagement ;> Veiller à la qualité des relations avec les tiers (Actionnaires, Autorités,...).
MEMBRES > Messieurs les Administrateurs Directeurs Généraux		
SECRETARIAT > M. Brahim BENJELLOUN TOUIMI Administrateur Directeur Général du Pôle Capital Humain et Technologies		

COMITE DE DIRECTION GENERALE

COMPOSITION	PERIODICITE	MISSIONS
<p>PRESIDENT</p> <p>> M. Jaloul AYED, désigné depuis 2002 par M. le Président Directeur Général</p>	Hebdomadaire	<p>> Assurer et décider de la mise en œuvre des orientations stratégiques et opérationnelles de BMCE Bank et des entités affiliées en cohérence avec les décisions du Comité Exécutif ;</p> <p>> Fixer les objectifs, les priorités et les compétences des instances collégiales de gestion de la Banque et des Comités spécialisés ;</p>
<p>MEMBRES PERMANENTS</p> <p>> M. l'Administrateur Directeur Général de la Wholesale Bank</p> <p>> M. l'Administrateur Directeur Général du Pôle Remedial Management</p> <p>> M. l'Administrateur Directeur Général du Pôle Capital Humain et Technologies</p> <p>> M. l'Administrateur Directeur Général de la Retail Bank</p> <p>> Messieurs les Directeurs Généraux Adjoints des Pôles Financier et Engagements & Risques</p>		<p>> Décider de l'allocation des ressources clés de la banque et des entités affiliées ;</p> <p>> Décider de la mise en œuvre des actions relatives aux ressources humaines, à l'organisation et l'informatique qui concourent au développement de la Banque ;</p> <p>> Impulser les grands projets transversaux impactant le fonctionnement et le développement de l'institution;</p> <p>> Arbitrer l'ensemble des dossiers non résolus relevant de la compétence des entités de la Banque et des comités spécialisés ;</p> <p>> Fixer les limites et niveaux de risques agrégés dans le cadre des activités de la Banque et des entités affiliées ;</p> <p>> Autoriser les grands engagements et ceux dépassant la compétence du Comité de Crédit ;</p> <p>> Suivre les réalisations et les dépenses des différentes entités de la Banque, les écarts par rapport aux objectifs ;</p>
<p>MEMBRES ASSOCIES</p> <p>> Messieurs les Directeurs Généraux Adjoints de BMCE Bank et de BMCE Capital</p>		<p>> Assurer la mise en œuvre d'une politique de communication produit et financière cohérente ;</p> <p>> Favoriser le développement d'un management participatif autour des valeurs d'excellence, de performance, d'engagement et de mérite.</p>
<p>SECRETARIAT</p> <p>> M. Brahim BENJELLOUN TOUIMI Administrateur Directeur Général du Pôle Capital Humain et Technologies</p>		

BILAN DES TRAVAUX DU COMITE DE DIRECTION GENERALE EN 2006

Au titre de l'année 2006, 37 séances du Comité de Direction ont été tenues.

Ce fut l'occasion d'examiner la politique de provisionnement de la Banque, des synergies intra-Groupe, la politique de maîtrise des comptes à hauts risques, la situation du portefeuille de crédit de la Banque, la restitution des principales décisions du CACI de mars 2006, les projets Marketing déclinant la stratégie MRE et les pistes de collaboration identifiées avec notre partenaire de référence, le CIC, à travers une offre de produits MRE, ainsi que les Résultats au 30 septembre 2006 et les estimations à fin octobre 2006.

Par ailleurs, les thèmes d'importance ont concerné les projets organisationnels tels que le «Schéma Directeur Informatique » qui a fait l'objet d'une assistance externe, la présentation de l'architecture cible du système d'information ainsi que son plan de mise en œuvre.

Parmi les décisions majeures qui ont été prises en Comité de Direction Générale en 2006, certaines ont porté sur les chantiers Ressources Humaines, notamment l'architecture et la déclinaison de la Rémunération variable, l'institution de

BMCE Academy, ou encore la mise en place d'un observatoire social.

L'ordre du jour de 2006 a également concerné la conclusion des discussions budgétaires 2006.

Le Comité de Direction Générale a par ailleurs adjugé un plan de bascule très important d'un Système Monétique vers un autre, la Nouvelle Plate Forme Monétique Magix de même que l'adjudication à Ernst & Young de d'un des chantiers prioritaires de Bâle II (Cartographie des risques -Risque Opérationnel).

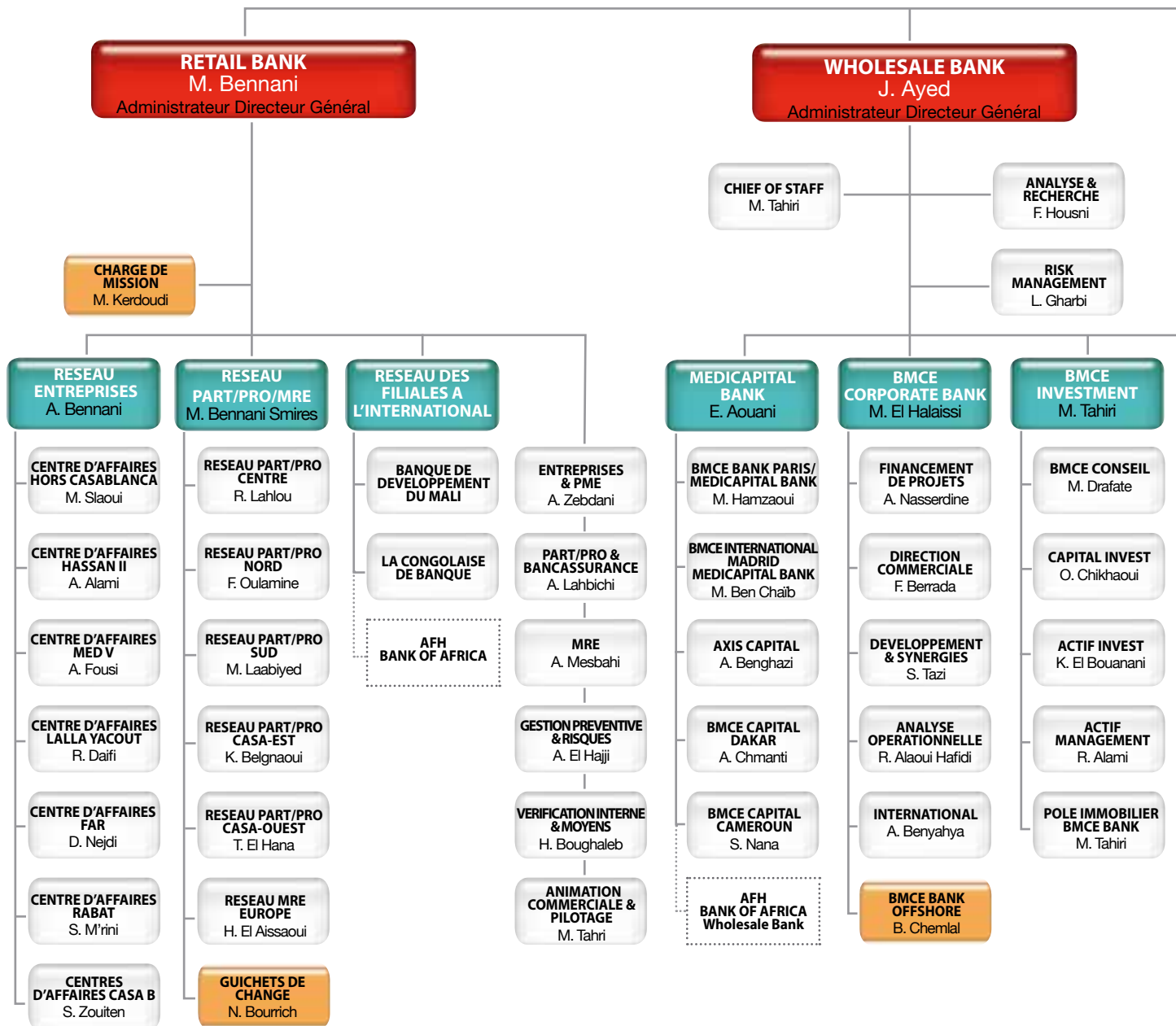
Outre l'évocation de projets de lancement, de développement, et d'amélioration des process, le Comité de Direction a également examiné la convergence de la Banque aux normes IFRS.

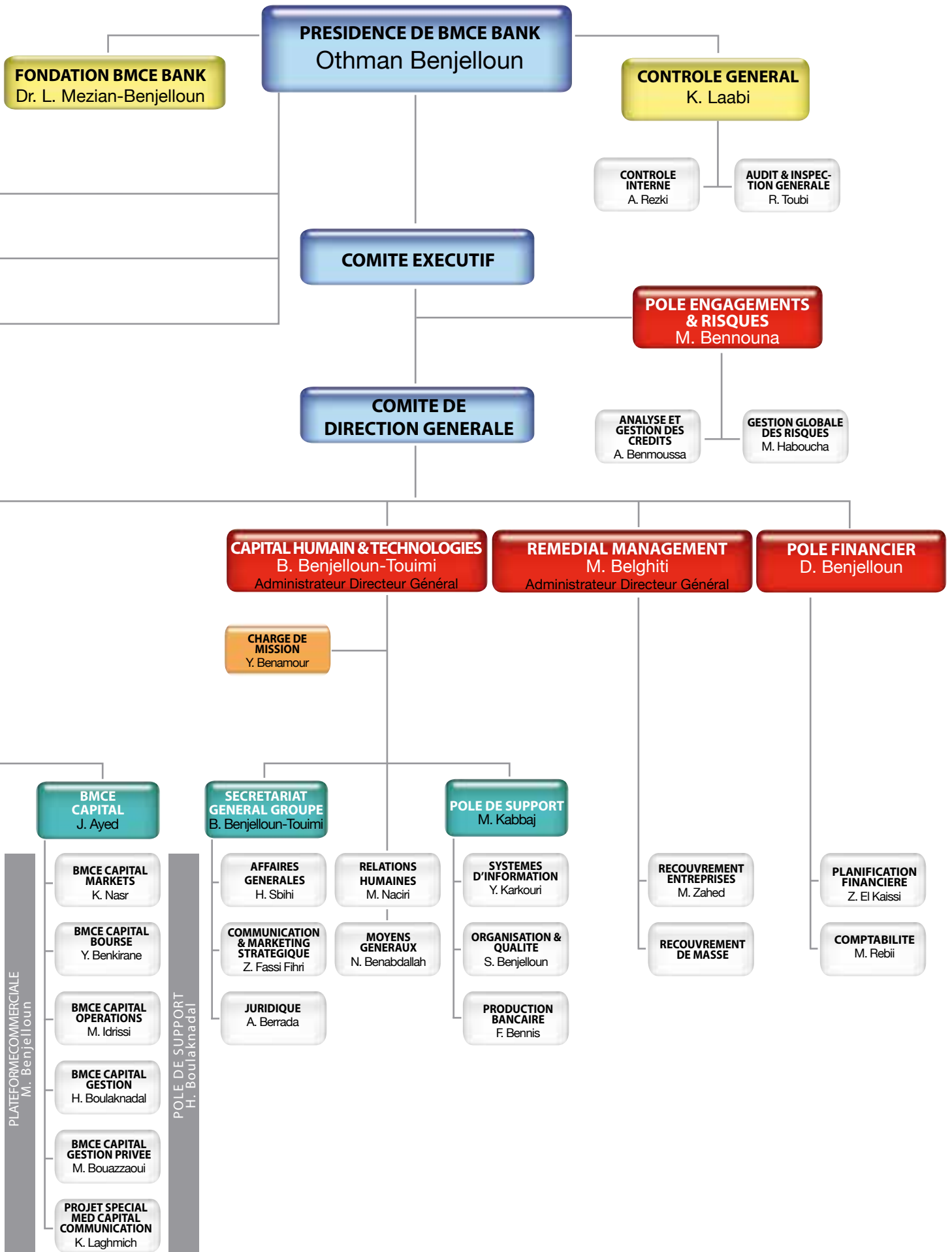
Enfin, les Prévisions, à fin décembre 2006, ont été examinées à la lumière des recommandations du Pôle Financier.

COMPOSITION	PERIODICITE	MISSIONS
<p>PRESIDENT</p> <ul style="list-style-type: none"> > Le Président Directeur Général ou par délégation le Directeur du Pôle Financier 	Trimestrielle	<ul style="list-style-type: none"> > Formuler la politique actif-passif ; > Organiser et animer les sous-comités actif-passif ; > Avoir une connaissance approfondie des types de risques inhérents aux activités de la Banque et rester informé de l'évolution de ces risques en fonction de la tendance des marchés financiers, des pratiques de gestion des risques, et de l'activité de la Banque ; > Revoir et approuver les procédures destinées à limiter les risques inhérents aux activités de la Banque en matière d'octroi de crédits, d'investissements, de trading, et autres activités et produits significatifs ; > Maîtriser les systèmes de reporting qui mesurent et contrôlent quotidiennement les principales sources de risque ; > Revoir et approuver périodiquement les limites de risque en fonction des changements éventuels dans la stratégie de l'Institution, approuver les nouveaux produits et réagir à des changements importants des conditions de marché ; > S'assurer que les différentes lignes de business sont convenablement gérées, par des RH ayant un niveau de connaissance, d'expérience et d'expertise homogène avec la nature des activités supervisées.
<p>MEMBRES PERMANENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> > Les membres du Comité de Direction Générale > Les responsables des filières (Retail Bank, BMCE Corporate Bank, BMCE Capital) > Le Directeur des Engagements et Risques > Le Directeur de l'International > Le Directeur de la Salle des Marchés > Le Directeur de la Planification Financière > Le Responsable ALM 		
<p>MEMBRES NON PERMANENTS</p> <ul style="list-style-type: none"> > Spécialistes en fonction du thème 		
<p>GROUPE DE SUPPORT</p> <ul style="list-style-type: none"> > Composition en fonction des thèmes abordés dans les ateliers 		
<p>SECRETARIAT</p> <ul style="list-style-type: none"> > M. Zouhair EL KAÏSSI, Directeur de la Planification Financière 		

Organigramme

- SECRETARIAT PRESIDENCE
N. Echcherki
- RELATIONS PUBLIQUES
R. Kabbaj
- PARTICIPATIONS
M. Habti Idrissi





Senior Management

JALOUL AYED

*Administrateur Directeur Général,
en charge de la Wholesale Bank*

Avant d'intégrer le Groupe BMCE en 1998, Monsieur Jaloul AYED a passé 18 ans de carrière au sein de la Citibank. Cinq ans après avoir intégré la Citibank en 1980, il se voit confier la direction générale de la filiale tunisienne tout en couvrant les opérations de cette banque en Algérie et en Libye.

En 1987, il est nommé Vice Président de Citicorp.

En 1988, il poursuit sa carrière internationale en tant que Directeur Général de la Corporate Bank aux Emirats Arabes Unis. De 1990 à 1995, M. AYED est Administrateur Délégué de Citibank Maghreb à Casablanca, et Citicorp/Citibank Country Corporate Officer pour le Maroc.

En 1996, M. AYED rejoint les bureaux de Citicorp International Ltd. à Londres, au sein des Marchés de Capitaux, où il avait des responsabilités en tant que Senior Banker dans la division des financements pour l'Europe, l'Afrique, et le Moyen Orient.

M. AYED est lauréat de l'université du Maryland, USA, où il a obtenu son Master en Economie en 1979. Né en 1951, M. Ayed est marié et père de trois enfants.



MAMOUN BELGHITI

*Administrateur Directeur Général
en charge du Pôle Remedial Management*

Monsieur Mamoun BELGHITI a débuté sa carrière en 1972 au sein des Services Généraux ensuite à la Direction de l'Inspection. Il s'est vu confier, en 1981, la responsabilité de la Direction Crédit et Trésorerie puis, en 1991, celle de la Direction de l'Investissement et du Crédit.

A ce titre, M. BELGHITI a négocié au nom de la Banque plusieurs lignes de crédit notamment avec la Banque Mondiale, la SFI, le FMI, la BAD et la BEI. Dès 1996, il prendra en charge la Direction des Affaires Financières, où il participera activement à la mise en place du plan stratégique de développement et à la réorganisation de la Banque. Durant la même année, il participera, aux côtés du Président et d'autres cadres supérieurs, à l'opération GDR qui a permis à BMCE BANK d'augmenter son capital à travers les marchés internationaux de capitaux.

Durant ce même exercice, M. BELGHITI est promu au poste de Directeur Général Adjoint. En février 1998, il est nommé au poste de Directeur Général en charge aussi bien de la Direction des Affaires Financières que de la Banque du Réseau Maroc.

En avril 2002, il accède au titre de Conseiller Principal du Président en charge notamment de la représentation de la Banque auprès des Institutions Nationales et Internationales ainsi que des relations avec les autorités monétaires.

En mars 2004, M. BELGHITI est coopté Administrateur-Directeur Général. Depuis cette date, il a la responsabilité du Pôle Remedial Management.

Né en 1948, M. BELGHITI est marié et père de deux enfants.



BRAHIM BENJELLOUN-TOUIMI

*Administrateur Directeur Général
en charge du Pôle Capital Humain
et Technologies*

Monsieur Brahim BENJELLOUN-TOUIMI est Administrateur Directeur Général de BMCE Bank en charge du Pôle Capital Humain et Technologies, qui regroupe l'ensemble des ressources humaines et matérielles de la Banque. Il est également le Secrétaire du Conseil d'Administration et Secrétaire Général du Groupe BMCE Bank.

Ayant rejoint BMCE Bank en 1990, son parcours a notamment été marqué par la mise en place, à travers les filiales dédiées, des activités d'intermédiation boursière et de gestion d'actifs, ainsi que par la création des premiers OPCVM de la Bourse de Casablanca. Au titre de ses fonctions au sein de la Banque, il est Président de la société de services EMAT, spécialisée dans les Nouvelles Technologies. Administrateur de la Fondation BMCE Bank, M. BENJELLOUN-TOUIMI est également Président de PlaNet Finance Maroc, Organisation de Solidarité internationale dédiée au développement de la micro-finance ainsi que Président du Conseil d'Administration de l'Association Nationale des sociétés Marocaines par Actions (ANMA).

M. BENJELLOUN-TOUIMI est Docteur en Monnaie Finance Banque de l'Université Paris I Sorbonne depuis 1985. Au cours de son cycle de Doctorat, il avait été sélectionné par le FMI pour conduire des recherches sur le système financier d'un de ses pays membres. Il a débuté sa carrière sur les marchés financiers en France et a assumé la responsabilité de la recherche au sein de la Salle des Marchés d'une grande banque d'affaires française. Né en 1960, M. BENJELLOUN-TOUIMI est marié et père de trois enfants.



MOHAMED BENNANI

*Administrateur Directeur Général
en charge de la Retail Bank*

Monsieur Mohamed BENNANI est Administrateur Directeur Général en charge de la Banque de Distribution.

En 1997, il prit en charge la Banque de l'International, où il fut nommé Directeur Général en 1998.

De 1993 à 1997, M. BENNANI a assuré la Direction Générale de BMCE Internacional Madrid, banque de droit espagnol créée en 1993 par BMCE Bank et des partenaires nationaux. En 1989, il fut détaché auprès de la Banque de Développement du Mali - qu'il quitta en 1992 - pour en assurer le redressement avec l'appui des Institutions Financières Internationales : la Banque Mondiale, le FMI, la Caisse Française de Développement et la Banque Africaine de Développement. De 1976 à 1988, M. BENNANI fut en charge des activités internationales et de financement des exportations dans la région du Moyen Orient et en France, au sein du Département International de la BMCE. De 1974 à 1976, il assumait la responsabilité du Bureau de Représentation de la Banque à Beyrouth. Il est titulaire d'une Licence en sciences économiques de la Faculté Mohammed V de Casablanca.

Il a été décoré du titre de Chevalier de l'Ordre National du Mali.

Né en 1949, M. BENNANI est marié et père de deux enfants.



Groupe BMCE Bank en Europe

ERIC AOUANI

Directeur Général de MediCapital Bank



Monsieur Eric Aouani a débuté sa carrière professionnelle, en 1990, au sein de la Banque Centrale Populaire où il fut, parmi d'autres assignations, en charge du lancement des nouveaux instruments financiers (SICAV, Privatisations, IPO) avant de rejoindre, en 1994, Citibank Tunis en tant que Trader Taux Devises puis Citibank Maghreb en tant que Country Treasurer, Responsable des activités de marché. En 1997, il intègre, à Londres, Cargill Financial Markets en tant que Trader sur les marchés émergents et Originateur/Structureur sur l'Afrique et le Moyen Orient. Il rejoint, 18 mois plus tard, le Groupe BMCE au travers de BMCE Capital où il est chargé de mettre en place les activités de marché. En 2002, il devient, à 35 ans, Directeur Général Adjoint de BMCE Capital, membre du Comité de Direction Générale BMCE et participe activement à son développement international. M. Aouani est aujourd'hui Directeur Général de MediCapital Bank, la filiale basée à Londres qui fédère les activités de BMCE à l'international. Né en 1966, Monsieur Eric Aouani est marié et père de deux enfants.

MOHAMMED EL HAMZAoui

Directeur Général de BMCE Bank Paris / MediCapital Bank

Après l'obtention d'une Licence en Sciences Economiques, Monsieur Mohammed El Hamzaoui a débuté sa carrière, en 1971, au sein la Direction de l'Inspection de BMCE Bank, et ce après un passage d'une année dans différents services de la Banque. Il quitte le Maroc en 1975 pour préparer, en France, un diplôme de 3ème cycle. Après l'obtention d'un Certificat d'Aptitude à l'Administration des Entreprises et d'un Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Finance Internationale, il rejoint, en 1978, BMCE Paris en tant que second dirigeant. En mars 2005, il est nommé Directeur Général de BMCE Paris. Monsieur Mohammed El Hamzaoui est marié et père de deux enfants.



MOHAMED BEN CHAIB

Directeur Général de BMCE International Madrid / MediCapital Bank



Monsieur Mohamed BEN CHAIB est, depuis mars 2000, Directeur Général de BMCE International Madrid et Secrétaire du Conseil d'Administration de cette filiale. Il a débuté sa carrière, en 1985, en tant qu'Attaché de Direction au niveau du Siège de BMCE BANK. Il a, au terme d'une année, été nommé Directeur Adjoint de la Succursale Principale Tanger Ville puis Directeur de l'Agence Tanger « B » en 1992. Il a été, de 1994 à 1997, Responsable de l'Investissement et du Réseau MRE Espagne au sein de BMCE International Madrid puis a occupé la fonction de Directeur Général Adjoint de cette filiale et de Secrétaire du Conseil de 1997 à 2000. Monsieur Mohamed BEN CHAIB est diplômé de l'ISCAE et actuellement membre du Groupe IV de l'Association Espagnole des Banques. Né en 1961, il est marié et père de trois enfants.



ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

► Economie mondiale : une expansion qui se généralise



Le taux de croissance de l'Amérique latine est en retrait : il s'établit à 5,5%, et ce, malgré la performance de pays tels que l'Argentine (8,5%) et le Venezuela (10,3%).

La reprise de l'activité dans la zone euro a, quant à elle, servi de catalyseur à la croissance économique dans les pays d'Europe Centrale et de l'Ouest. Ces derniers ont affiché un taux de croissance de 6% en 2006, dopé par le dynamisme des pays baltes.

L'Afrique subsaharienne, de son côté, atteint une croissance de 5,7% pour 2006. Ce bon résultat s'explique par plusieurs facteurs : le niveau élevé des prix des produits de base sur le marché international, l'augmentation de l'aide étrangère et l'annulation d'une partie de la dette extérieure des pays les plus endettés. Dans le Maghreb, les taux de croissance devraient s'établir à 2,7% en Algérie et 5,3% en Tunisie.

La reprise de l'économie mondiale, amorcée il y a 3 ans, s'est confirmée en 2006 malgré des tensions récurrentes sur le marché pétrolier. Les indicateurs affichent des niveaux supérieurs ou égaux aux prévisions dans la plupart des régions. Selon le Fond Monétaire International, le taux de croissance de l'économie mondiale a avoisiné les 5,4% en 2006, contre 4,9% en 2005.

Dans les pays développés, la croissance économique reste modérée : 3,3% aux USA, 2,2% au Japon, 2,6% dans la zone euro. Cette tendance devrait se confirmer en 2007, avec un taux de croissance estimé aux alentours de 2,5%.

Dans les pays en développement, en revanche, le dynamisme se confirme. Le taux de croissance pour 2006 s'est établi à 7,9%, et devrait rester stable pour 2007. Les pays asiatiques tirent ces chiffres vers le haut grâce à leurs performances exceptionnelles : autour de 10,7% pour la Chine, et 9,2% pour l'Inde en 2006.





Perspectives 2007 :

Des dangers guettent la croissance mondiale

Bien que l'économie mondiale soit globalement en bonne santé, de nombreux facteurs pourraient mettre la croissance en péril à court terme.

>> L'inflation

L'augmentation des prix approchera les 1,8% en 2007 dans les pays développés. Elle devrait diminuer à mesure que les turbulences sur le marché pétrolier s'apaiseront. Les tensions inflationnistes provoquent la hausse des taux d'intérêt des principales banques centrales. Ainsi, la Banque Centrale Européenne a augmenté huit fois son taux directeur depuis décembre 2005 pour le porter à 4% en juin 2007. Les marchés anticipent une nouvelle hausse des taux européens au second semestre 2007. Quant à la Banque Centrale Américaine (la *Federal Reserve*), le durcissement de sa politique monétaire, survenu lors du premier semestre de l'année 2007, devrait laisser place à un statu-quo.



>> Les déficits courants

Les déséquilibres des comptes courants se sont aggravés en 2006 dans la plupart des pays. C'est le cas en particulier aux États-Unis, où le déficit devrait atteindre 6,9% du PIB en 2007. En revanche, certains pays asiatiques, comme le Japon et les pays exportateurs de pétrole, continuent d'afficher des excédents commerciaux importants.

>> Le prix élevé du pétrole

Le cours du pétrole a grimpé jusqu'à 64 dollars par baril de brut en novembre 2006, du fait notamment de la faiblesse des stocks américains. Une baisse s'est amorcée en décembre 2006. Néanmoins, un rebond n'est pas à exclure en 2007. En effet, l'OPEP a annoncé qu'elle voulait réduire sa production de 500 000 barils/j en février. Cette diminution s'ajoute à celle déjà effectuée en novembre 2006, de l'ordre de 1,2 million de barils/j. Par ailleurs, le cours des produits de base hors combustibles s'affiche également en hausse. Il est soutenu en grande partie par l'envolée de la demande dans certains pays émergents à croissance rapide comme la Chine.

>> La crise du marché immobilier

Le ralentissement des marchés immobiliers dans certains pays développés (États-Unis, Espagne, Irlande et Royaume-Uni notamment), est un autre facteur de risque pour la croissance mondiale. La baisse des ventes immobilières, le ralentissement de la croissance des crédits immobiliers et la stagnation des mises en chantier sont autant d'indicateurs confirmant l'affaiblissement du marché immobilier dans ces pays.



Economie marocaine : la bonne tenue se confirme en 2006



Les derniers indicateurs économiques et financiers confirment le renforcement de la croissance économique marocaine pour 2006. Clôture de l'année à 8,1% en termes réels, cette croissance a largement bénéficié de la relance du secteur agricole et des bonnes performances des autres secteurs d'activité. Exceptions notables : le secteur minier et le secteur du raffinage.

Secteur agricole Une année exceptionnelle

Le secteur primaire a bénéficié d'une bonne pluviométrie, bien répartie dans le temps. Le taux de croissance agricole a atteint 30,1% sur l'année, grâce à une production céréalière record estimée à 93 millions de quintaux. Les autres cultures, l'élevage et la pêche n'ont pas été en reste.

Secteur industriel Un dynamisme soutenu

La valeur ajoutée des activités non agricoles a, par ailleurs, fait montre d'un dynamisme soutenu en 2006, avec un taux de croissance de 5,6%. Bénéficiant du bon comportement des industries du BTP, des Industries Mécaniques, Métallurgiques et Electroniques (IMME), et du textile, l'indice de production industrielle affiche une hausse de 5% en 2006. Cette performance reflète la reprise de l'activité industrielle marocaine après les résultats modérés de 2005.

>> BTP

Le secteur du BTP poursuit sa tendance à la hausse. Ses atouts : la demande soutenue des ménages, le dynamisme du secteur du tourisme, l'investissement public dans les infrastructures de base et les projets gouvernementaux d'habitat social. Les ventes de ciments ont profité de la vigueur du marché : elles ont augmenté de 10,4% pour atteindre plus de 11,4 millions de tonnes à fin décembre. Les crédits immobiliers ont, quant à eux, progressé de 28,2% sur la même période.

>> Industries métalliques, métallurgiques et électroniques

Les industries métalliques, métallurgiques et électroniques se sont inscrites dans une dynamique de croissance soutenue en 2006, tirant profit d'une amélioration significative de la demande. Ainsi, les exportations de composants électroniques ont augmenté de 12,8% en valeur à fin 2006, alors qu'elles accusaient un recul de 2,1% en 2005.

>> Textile-habillement

Le secteur du textile-habillement confirme la reprise annoncée au début de l'année 2006. Les exportations de vêtements confectionnés sont en hausse de 16,9% à fin décembre 2006.

>> Énergie

Le secteur énergétique, de son côté, accuse une régression en 2006. Il a en effet souffert de la flambée des cours du pétrole. L'activité de raffinage a diminué, parallèlement à la diminution du tonnage de pétrole brut importé à fin 2006. La production d'énergie électrique a, quant à elle, profité du rebond des importations d'énergie électrique en provenance des pays voisins (Algérie et Espagne), en hausse de 8,1% par rapport à 2005. La demande en énergie a augmenté de façon importante (9,2%).

>> Secteur minier

La diminution de l'extraction des minerais non métalliques a tiré vers le bas les chiffres de l'activité minière en 2006. La demande étrangère en phosphate brut a baissé, en raison des conditions climatiques difficiles en Europe et en Amérique. Cette tendance s'est poursuivie au second semestre 2006, entraînant une réduction de la production de phosphates et du volume des exportations. Cependant, en termes de valeur, les exportations apparaissent en hausse pour le phosphate, l'acide phosphorique et les engrais : ceci est dû au niveau élevé des prix sur le marché international.

>> Industries agro-alimentaires

Les industries agroalimentaires ont, pour leur part, enregistré une augmentation modérée : à peine 1,5% de croissance en 2006. Cette baisse de régime est en partie imputable à un ralentissement dans le secteur sucrier, suite à la baisse de la production de betterave. Les industries de mise en conserve de poissons, de la confiserie et des corps gras se sont en revanche plutôt bien comportées.

➔ Un secteur tertiaire en progression

L'ensemble des activités du secteur tertiaire affichait des performances positives à fin 2006.

>> Tourisme

La bonne santé du secteur touristique semble se confirmer après l'annonce des dernières statistiques officielles de 2006. Les arrivées de touristes ont atteint 6,6 millions sur l'année. D'autre part, le nombre de passagers recensés dans les aéroports nationaux a augmenté de 21% à 7,73 millions. Le nombre de nuitées s'est inscrit en hausse de 7% à plus de 16,3 millions d'unités, dont 82% pour les non-résidents.

>> Télécoms

Le secteur des télécommunications a maintenu son rythme de croisière en 2006. Les deux opérateurs de téléphonie mobile observent une augmentation de 29% du nombre de leurs abonnés. Sur la même période, le nombre d'abonnés à Internet a spectaculairement augmenté (+ 52,4%), tandis que les abonnés au téléphone fixe diminuaient (- 5,6%).

➔ Un bilan positif pour l'emploi

La bonne tenue de l'économie marocaine s'est soldée par la création nette de près de 300 000 emplois rémunérés entre 2005 et 2006. Le taux de chômage s'affiche ainsi à 9,7%.



Des équilibres macroéconomiques Toujours en évolution disparate

>> Recettes et dépenses publiques

Les dépenses ordinaires, en quasi-stagnation par rapport à l'an dernier, s'élèvent à 124,4 milliards de dirhams au terme de l'année 2006. L'alourdissement de la facture pétrolière a contribué à la hausse des dépenses de compensation de près de 97%.

Les recettes ordinaires, de leur côté, sont en hausse de 10% pour atteindre 134,9 milliards de dirhams. La raison principale en est la nette amélioration des recettes de l'impôt sur les sociétés et de la TVA.

Les recettes de privatisation n'ont été réalisées qu'à hauteur de 48% des prévisions, avec la vente des 20% restants de la Régie des Tabacs à Altadis et de la Somathes à Holmarcom.

Le déficit budgétaire résultant est de 1,7% du PIB, tel que l'a annoncé le Ministère des Finances.

>> Balance commerciale

Les exportations ont connu une bonne reprise en 2006 : 11,2%, pour atteindre 110,41 milliards de dirhams.

Les importations sont également en hausse : 10,1%, pour une valeur de 185,7 milliards de dirhams.

Si la balance commerciale reste déficitaire, avec un solde de - 94,2 milliards de dirhams, le taux de couverture s'est néanmoins amélioré : 53,95% en 2006 contre 52,4% en 2005.

>> Capitaux étrangers

Les Marocains Résidant à l'Étranger (MRE) ont contribué à l'apport de capitaux étrangers, à hauteur de 52,9 milliards de dirhams par les recettes de voyages (soit + 29,2%), et de 47,5 milliards de dirhams par les transferts d'argent vers le Maroc (+17,2%). Les investissements et prêts privés étrangers sont stables par rapport à 2005, s'élevant à 28,1 milliards de dirhams.

>> Prix à la consommation

L'indice du coût de la vie continue de croître : il affiche une progression de 3,3% à fin 2006. Ce résultat s'explique notamment par le renforcement de la demande des ménages et la hausse des prix sur les denrées alimentaires, les transports et les communications.

Un dynamisme plus modéré en 2007

Le dynamisme de l'activité économique enregistré en 2006 est appelé à s'atténuer. Les conditions climatiques en 2007 en sont partiellement responsables, elles ne permettront que des performances modestes du secteur agricole. Les prévisions officielles ont tablé sur une baisse de 6,8% de la valeur ajoutée du secteur primaire et une production céréalière de 65 millions de quintaux (contre 89 millions en 2006).

Dans le secteur secondaire, une hausse de 5,6% est attendue, grâce au dynamisme de l'investissement et à la reprise de la demande en produits manufacturiers en provenance de la zone euro, principal partenaire commercial du Maroc. La hausse de la valeur ajoutée des industries manufacturières est estimée à 4,4%, celles-ci représentant 17,3% du PIB.

L'activité minière devrait, pour sa part, profiter de l'amélioration de la situation sur le marché international : les prévisions tablent sur une progression de près de 7,2%. Par ailleurs, l'activité énergétique devrait récolter les fruits de la politique des pouvoirs publics visant à améliorer son efficacité, pour afficher une hausse de 7,4%.

Le secteur du BTP, quant à lui, devrait poursuivre sa croissance en 2007, progressant de 6,5% contre 6,3% l'année précédente.

Enfin, les activités tertiaires devraient afficher une croissance de 6% en 2007, liée à la consolidation des performances des secteurs touristiques, des télécommunications et des transports et à la vigueur des activités commerciales et financières.

Malgré une hausse prévue de 8,4% des exportations, le déficit commercial pourrait s'aggraver en 2007 pour atteindre 19,9% du PIB. Les importations, pour leur part, poursuivraient leur trajectoire ascendante et progresseraient de 8,8%.

En conclusion, la croissance pour 2007 a été estimée à 3,5% dans les prévisions de la Loi de Finances 2007. Hors agriculture, le PIB pourrait croître de près de 5,9%. Cependant, en raison de la forte sécheresse qu'a connue le pays, les projections officielles seront revues à la baisse. Ainsi, une campagne céréalière de 21 millions de quintaux pourrait entraîner une baisse de la valeur ajoutée du secteur primaire avoisinant les 14%. Conséquence : la croissance économique serait ramenée à 1,8% au lieu des 3,5% attendus.



PERFORMANCES 2006 PAR ACTIVITÉS ET MÉTIERS



**MOHAMED BENNANI, ADMINISTRATEUR DIRECTEUR GÉNÉRAL
EN CHARGE DE LA RETAIL BANK**

“Qualité de service,
proximité, performances
commerciales
remarquables ; l’année
2006 a confirmé BMCE
Bank dans son statut de
Retail Bank de référence”

CHIFFRES CLÉS

- OUVERTURE DE NOUVELLES AGENCES : 50
- OUVERTURE DE NOUVEAUX COMPTES : 217 000
- PROGRESSION DES CRÉDITS IMMOBILIERS : + 59%
- PROGRESSION DES DÉPÔTS MRE : +41%



Une Confiance renouvelée

Le Pôle Retail Bank a enregistré des résultats exceptionnels en 2006, dans la continuité des réussites engrangées en 2005. La clientèle des particuliers et des professionnels a renouvelé sa confiance à BMCE Bank et le développement du réseau d'agences a permis d'en fidéliser de nouveaux. Sur le marché des entreprises, l'activité des centres d'affaires de BMCE Bank et la mise en place du projet Cap Client ont insufflé une dynamique profitable à la qualité de service et à la rentabilité de la Banque.

Pour la Retail Bank, l'année 2006 a été marquée par des réalisations positives. Sur le marché des entreprises, une nouvelle dynamique a été insufflée à l'activité des centres d'affaires par le Projet Cap Entreprises, grâce à une nouvelle organisation commerciale et à des pratiques managériales revisitées. Le Réseau Particuliers/Professionnels a également terminé l'année sur des résultats en forte progression, portés par les dépôts (+20%), les crédits immobiliers (+59%) et les crédits à la consommation (+54%).



En 2006, BMCE Bank a aussi amélioré son positionnement pour se hisser au 3^{ème} rang des banques les plus dynamiques sur l'activité de financement de l'immobilier et du crédit aux particuliers.

Des réalisations commerciales significatives ont également été enregistrées dans les domaines de la monétique, de la bancassurance, du change manuel et de l'activité MRE.

Le renforcement du Réseau d'agences a été poursuivi avec l'ouverture de 50 nouvelles agences Part/Pro, conformément au programme établi. Premiers fruits de cet élargissement du réseau : le rythme d'ouverture des comptes s'est accéléré, avec 217 000 nouveaux comptes en 2006.

Le développement du marché des Particuliers et Professionnels a été accompagné par le lancement de nouveaux produits.

L'ANNÉE 2007 SERA DANS LE PROLONGEMENT DES SUCCÈS DE 2006 POUR LA RETAIL BANK :

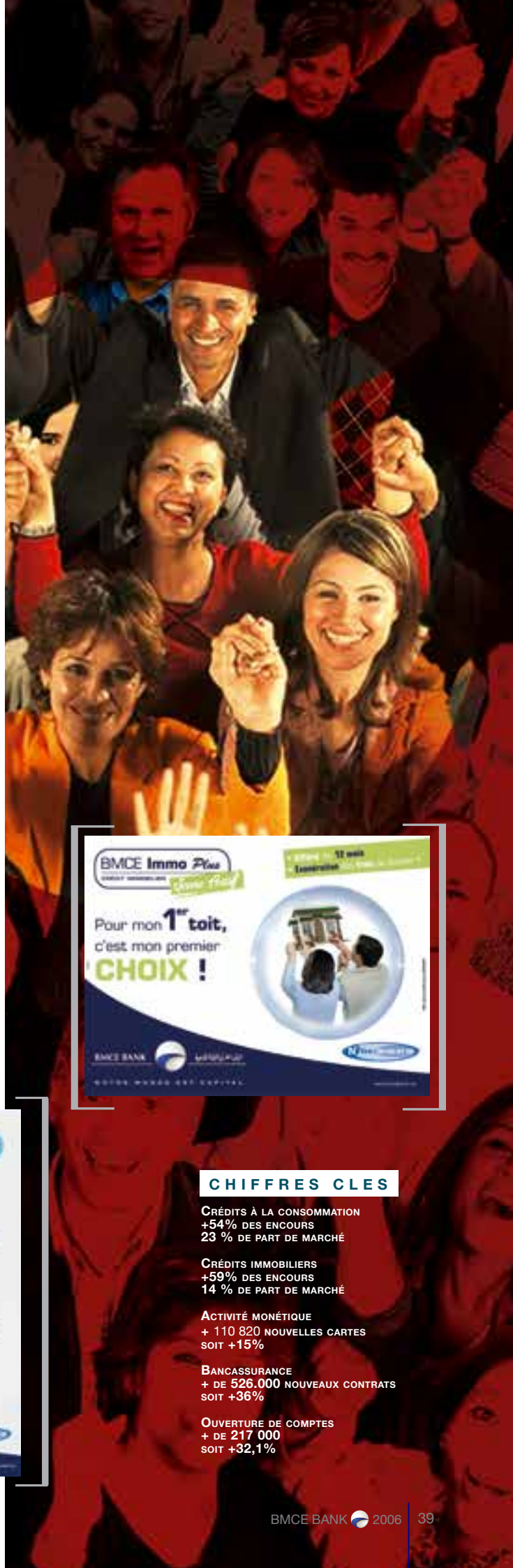
OUVERTURE DE 70 NOUVELLES AGENCES, DÉVELOPPEMENT DE CANAUX DE PROXIMITÉ INNOVANTS (HANOUTY, ETC.) ET LANCEMENT DE NOUVEAUX PRODUITS.

Le Marché des Particuliers

Le Réseau clientèles Particuliers et Professionnels a clôturé l'exercice 2006 sur des résultats en forte progression par rapport à l'année écoulée, confirmant ainsi les évolutions positives enregistrées en 2005. Ces performances viennent conforter les choix stratégiques de la Banque qui visent à développer ses parts de marché sur le segment des particuliers et des professionnels. Les réalisations 2006 ont concerné aussi bien les dépôts, les crédits immobiliers et à la consommation que les produits bancassurance et monétiques. Ainsi, les crédits immobiliers et les crédits à la consommation enregistrent des taux de progression substantiels, respectivement de +59% et +54%, faisant grimper les parts de marché de la Banque à 14% et 23,4% et hissant l'établissement au troisième rang des banques les plus dynamiques sur ces segments.

Pour renforcer sa proximité avec les clients, le réseau Particuliers/Professionnels a poursuivi, pour la 2^{ème} année consécutive, son ambitieux programme d'extension, respectant ainsi son engagement d'ouverture de 50 nouvelles agences par an. Cette stratégie gagnante de développement du marché des Particuliers et Professionnels s'est accompagnée d'un enrichissement de l'offre Produits dans les différents segments de Retail Bank.

Les performances commerciales du Réseau sont indéniablement liées à la nouvelle organisation commerciale mise en place dans le cadre du projet CAP CLIENT. Les fondements de ce projet sont une gestion de proximité des clients, la vulgarisation de nouvelles pratiques commerciales et managériales, un pilotage et un encadrement permanents facilités par l'organisation régionale du réseau d'agences et un réel coaching de proximité.



CHIFFRES CLES

CRÉDITS À LA CONSOMMATION
+54% DES ENCOURS
23 % DE PART DE MARCHÉ

CRÉDITS IMMOBILIERS
+59% DES ENCOURS
14 % DE PART DE MARCHÉ

ACTIVITÉ MONÉTIQUE
+ 110 820 NOUVELLES CARTES
SOIT +15%

BANCASSURANCE
+ DE 526.000 NOUVEAUX CONTRATS
SOIT +36%

OUVERTURE DE COMPTES
+ DE 217 000
SOIT +32,1%

▶▶▶ Des performances commerciales soutenues



➔ Dépôts Part Pro **+19%**

Le total ressources du Réseau Parts/Pros s'est établi au 31 décembre 2006 à 46 544 MDH. Il est en progression de 19% depuis fin 2005, ce qui correspond à une collecte de 7 434 MDH supplémentaires, répartis entre dépôts non rémunérés (65%) et dépôts rémunérés (35%). Une nette prédominance des dépôts sur comptes-chèques est observée dans l'évolution des dépôts du Réseau Particuliers / Professionnels en 2006.

➔ Dépôts MRE **+41%**

Les dépôts des MRE ont enregistré un développement exceptionnel, avec une collecte de 2 833 MDH, soit une augmentation de 41%. Le gain de part de marché s'est établi à 202 points de base (pb), hissant la part de marché dépôts à 10,15% sur ce segment. BMCE Bank franchit ainsi le seuil psychologique des 10% et réalise la meilleure performance de l'ensemble du système bancaire en termes de progression.

➔ Crédits immobiliers **+59%**

L'exercice 2006 a enregistré de nouvelles performances en matière de crédits à la clientèle, et notamment en termes de crédits immobiliers : l'encours s'est inscrit en hausse de +59% (+2,5 milliards de DH) entre décembre 2005 et décembre 2006. La croissance enregistrée a été soutenue principalement par la révision des conditions d'octroi du produit Salaf Imtilak, le lancement de Salaf Imtilak Rachat, l'introduction du produit Salaf El Baraka – Fogarim et sa promotion par l'organisation de la caravane Salaf et par la mise en place du Desk Promoteur.

En 2006, BMCE Bank a financé 29,8% des projets Fogarim, se situant ainsi en première position en parts de marché. BMCE Bank se situe en seconde position en termes d'encours FOGALEF (au profit des enseignants), avec une part de marché de 17,9%.

Une convention avec la Fondation Zakoura a également été signée pour la réalisation d'une étude d'éligibilité sur le terrain, qui servira de base à la décision d'octroi. La Fondation se chargera également d'accompagner la Banque dans la préparation des dossiers d'éligibilité pour les crédits Salaf Al Baraka Fogarim.

Les caractéristiques du produit IMMOplus Classique ont vu leurs taux d'intérêt révisés à la baisse et la quotité de financement augmentée à 105%.



LES PERFORMANCES COMMERCIALES DU RÉSEAU SONT LIÉES À LA NOUVELLE ORGANISATION COMMERCIALE MISE EN PLACE DANS LE CADRE DU PROJET CAP CLIENT.



➔ **Crédit à la consommation +54%**

Le Réseau Particuliers/Professionnels a enregistré des réalisations exceptionnelles en termes de crédits à la consommation, dont l'encours a progressé de +54% entre 2005 et 2006. Il correspond à une collecte de +790 MDH, pour atteindre 2 246 MDH.

➔ **Comptes clients 217 000 nouveaux comptes**

Le nombre de comptes gérés par la Banque s'est élevé, à fin décembre 2006, à 1,54 million de comptes, avec l'ouverture nette de 217 000 nouveaux comptes, toutes catégories confondues. Cette hausse de +16% est portée par une accélération du rythme d'ouvertures de comptes, fruit du programme d'extension du réseau.

➔ **Activité Change Manuel + 16% du volume global**

Le volume global du change manuel a enregistré durant l'année 2006 une hausse de près de 30% par rapport à 2005, passant de 9 212 MDH à 11 946 MDH. Tous les compartiments du change manuel sont concernés par cette hausse.

Mais, contrairement à l'année 2005, les achats aux sous-délégués se sont fortement développés durant l'année 2006, leur volume ayant progressé de +56%.

Les produits de change manuel ont, pour leur part, enregistré une hausse de +6% par rapport à l'année 2005. Cette performance confirme qu'il n'existe pas de corrélation directe entre les produits et les volumes de change manuel. Ceci s'explique par la part plus importante, mais néanmoins peu rémunératrice, des achats aux sous-délégués dans le volume total des achats, qui est passé de 49% en 2005 à 58% en 2006.





Cartes monétiques **+15%**

Le nombre de cartes monétiques a connu une évolution de +110 820 cartes entre décembre 2005 et décembre 2006. Le stock total de cartes progresse de +15%, s'établissant à près de 833 000 cartes au 31 décembre 2006.

BMCE Bank dispose d'une riche panoplie de cartes monétiques destinées à la clientèle des particuliers, aux professionnels et aux Marocains Résidant à l'Étranger.

Contrats de Bancassurance **+36%**

Le nombre de contrats de bancassurance a enregistré une progression de +36%, atteignant près de 526 000 contrats, soit une évolution nette de 140 000 nouveaux contrats.

En outre, le chiffre d'affaires généré par l'activité bancassurance s'est inscrit en hausse de +47%, à 769 MDH.

Les produits Crescendo et Épargne Plus représentent plus de la moitié de ce chiffre d'affaires (55,5%).

Le développement de l'activité Bancassurance traduit les fortes synergies existant aujourd'hui entre BMCE Bank et RMA WATANYA. Le Réseau Particuliers/Professionnels devient un canal de distribution majeur des produits d'assurance de notre actionnaire et partenaire. De nouvelles dénominations répondant pertinemment aux caractéristiques des produits d'épargne assurance ont été adoptées au cours de l'année 2006. C'est par exemple le cas de BMCE Retraite Active et BMCE Épargne Éducation.



Campagne «La Vie en Bleu»

BMCE Bank, en partenariat avec RMA Watanya, a lancé une campagne de communication de grande envergure, axée principalement sur deux produits : Épargne-Éducation et Épargne Retraite Active. Cette campagne a mis en exergue la synergie et la complémentarité de BMCE Bank et de la compagnie d'assurance pour proposer des services financiers innovants pour les particuliers et les professionnels

CHIFFRES CLES

+36% DE CONTRATS
BANCASSURANCE DISTRIBUÉS
10 PRODUITS DE BANCASSURANCE
POUR LES PROFESSIONNELS ET
LES PARTICULIERS
+47% DE CHIFFRE D'AFFAIRES



▶▶▶ Activités de développement



Lancement «BMCE Net»

En collaboration avec EMAT, filiale du Groupe, le produit Librity a été refondé pour donner naissance à BMCE Net, avec un concept de forfaitisation afin de le rendre accessible à un nombre maximum de clients.

➔ Un réseau d'agences étendu

Conformément aux objectifs du programme d'élargissement du Réseau Particuliers / Professionnels, 50 nouvelles agences ont été ouvertes en 2006. Ces ouvertures ont concerné 22 villes et localités réparties sur l'ensemble du territoire national. Le Réseau Particuliers / Professionnels est ainsi passé de 271 agences en 2005 à 321 agences en 2006.

Le rythme d'ouvertures devrait se maintenir et même s'accélérer au cours de l'année 2007, avec l'ouverture de 70 agences.

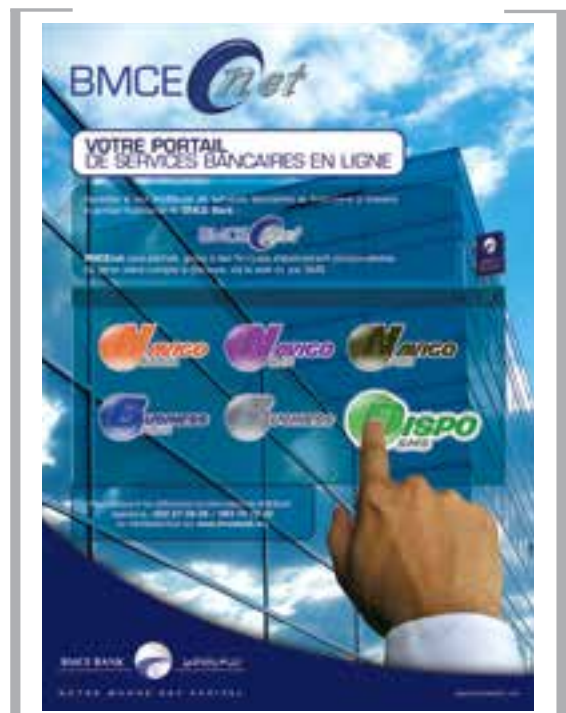
➔ Développement du Réseau de Guichets de Change

Afin de renforcer la présence de BMCE Bank dans les villes à forte concentration de MRE et assurer le service de change dans les aéroports connaissant un fort trafic durant la saison d'été, des guichets de change ont été ouverts en 2006 à Tétouan, à l'Aéroport de Fès, à l'Aéroport de Tanger, à Kénitra, à Fès Moulay El Kamel et au Terminal Atlas Blue de l'Aéroport de Marrakech Ménara.

➔ Extension du parc des GAB

Le réseau GAB a, pour sa part, suivi la même tendance avec une croissance de +31%, totalisant 367 guichets à fin 2006.

Avec l'avènement de l'interopérabilité des transactions GAB entre les Banques de la place, BMCE Bank a décidé de doter toutes les nouvelles agences d'un GAB.



Marché des MRE : des performances appréciables

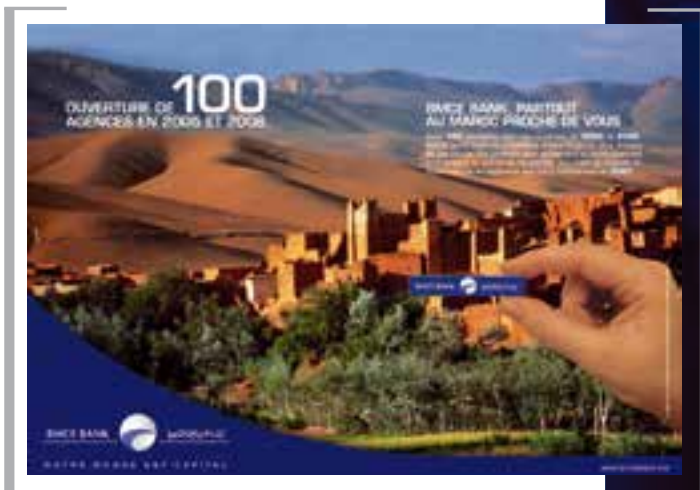
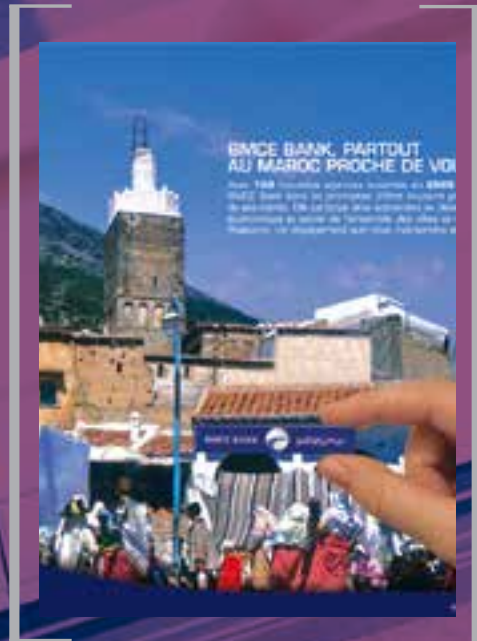
Axe stratégique de développement de BMCE Bank, l'activité MRE a connu une croissance notable durant l'année 2006, confirmant la détermination de la Banque à renforcer son positionnement sur ce marché et à s'ériger en Banque proche de cette clientèle aussi bien dans les pays de résidence qu'au Maroc.

Les dépôts MRE de BMCE Bank enregistrent un taux de croissance de + 41% à fin 2006, contre + 23,2% en 2005. Cette performance positionne la Banque au premier rang en termes d'évolution des dépôts MRE par rapport au secteur bancaire qui enregistre, à fin 2006, un taux de croissance de + 11,6%.

En conséquence, la part de marché enregistre la meilleure progression du secteur bancaire pour s'établir, à fin 2006, à 10,15%, soit +211 points de base par rapport à fin décembre 2005.

En 2006, BMCE Bank a accéléré le rythme d'ouvertures de comptes MRE avec près de 30 000 comptes ouverts en 2006, contre plus de 22 000 comptes l'année précédente, ce qui représente une progression de + 32%. Cette performance est le résultat d'une démarche commerciale soutenue et de l'efficacité de diverses actions de conquête de la clientèle.

Au terme de l'année 2006, le portefeuille de comptes ayant un solde a augmenté de + 20,5 % par rapport à fin décembre 2005. Les transferts canalisés par BMCE Bank s'élèvent à 1 915.5 MDH, soit une hausse de + 30 % par rapport à 2005. Ces performances sont le fruit d'actions promotionnelles sur le taux de change, conjuguées à une action commerciale organisée à l'Étranger et au développement du crédit Salaf Dari.





▶▶▶ Eté 2006 : une campagne d'accueil réussie

L'édition 2006 de la campagne d'accueil s'est distinguée par une nouvelle approche terrain proactive. Ses objectifs : fidéliser et conquérir de nouveaux clients, développer l'activité et renforcer la notoriété de BMCE Bank. Un accueil renforcé des MRE a été assuré autour des bureaux de change de certains ports, aux centres d'accueil MRE, et dans des espaces d'accueil MRE aménagés dans des dizaines d'agences à fort potentiel. Ces espaces et centres d'accueil ont été dotés de chargés de clientèle et d'hôtesse munis de supports de communication et d'articles publi-promotionnels afin d'informer la clientèle MRE sur la gamme des produits et services mise à leur disposition.

Par ailleurs, plusieurs actions commerciales ont été organisées, conjointement avec des commerciaux du Réseau extérieur (France, Espagne, Allemagne et Italie).

Dans le cadre de la campagne été 2006, 83 000 mailings proposant la formule Salaf Dari ont été adressés à l'ensemble de la clientèle MRE. La formule de financement d'acquisition de logement a été jumelée à une offre promotionnelle portant sur la gratuité des frais de dossier.

À l'occasion du retour des Marocains Résidant à l'Étranger, BMCE Bank a mis en place une promotion sur le Change Manuel sur toute opération dépassant 5 000 DH.

Afin de promouvoir le Pack Dawli, une offre spéciale a été proposée : la redevance pour les deux premières années de souscription a reculé à 60 DH HT au lieu de 125 DH HT.

►►► Une offre dynamisée

Déterminée à satisfaire pleinement les besoins des clients et prospects MRE, la Banque a poursuivi ses efforts d'amélioration de l'offre produits afin de la rendre plus compétitive. Le produit «Salaf Dari» a ainsi connu, en 2006, des changements pour le rendre plus en phase avec la réalité du marché : la possibilité a été offerte aux clients et prospects MRE de formuler des demandes de crédit à la construction, d'accéder à des crédits sur 25 ans et d'obtenir des taux d'intérêt attractifs.

L'ACTIVITÉ MRE REPRÉSENTE UN AXE STRATÉGIQUE DE DÉVELOPPEMENT POUR BMCE BANK :

- u 10,2% DE PART DE MARCHÉ
- u +41% DE PROGRESSION DES DÉPÔTS MRE, CONTRE +11,6% POUR LE SECTEUR BANCAIRE
- u PRÈS DE 30 000 NOUVEAUX COMPTES
- u +30% DE PROGRESSION DES TRANSFERTS CANALISÉS



►►► Des implantations renforcées

Poursuivant sa stratégie d'ancrage au marché des MRE et de renforcement de son implantation à l'étranger, BMCE Bank a engagé plusieurs actions. Un accord de partenariat a été établi avec le Groupe français Crédit Mutuel CIC. L'objectif est de faire jouer les synergies entre les deux groupes afin de développer la clientèle MRE en France, en offrant deux formules de transfert à des tarifs très compétitifs.

En Italie, le Bureau de Milan a démarré officiellement son activité et a ouvert 5 desks auprès du partenaire SANPAOLO IMI, suite à l'obtention de l'autorisation de la Banque Centrale Italienne d'exercer en Italie sous le régime de «Libre Prestation de Services sans établissement». Ce statut laisse augurer de nouvelles perspectives de développement dans ce pays. En outre, cet accord confère à BMCE Bank un statut conforme à la Réglementation Italienne. Elle est la seule banque marocaine à y accéder.

En France, conformément au plan d'action 2006, la structure du réseau a été renforcée par la location d'un local à Orléans.

Le renforcement de la présence de la Banque en Espagne s'est poursuivi par l'ouverture de deux nouveaux bureaux dans les villes à forte concentration de MRE : Valence et Almeria.

L'année 2006 a également été marquée par la signature d'une convention de collaboration avec le Groupe BANCO POPULAR Espagnol, pour permettre aux clients BMCE Bank d'effectuer leurs transferts à des conditions compétitives à partir des agences de cette banque.

Marché des Professionnels

BMCE Bank compte, en 2006, près de 6 000 professionnels parmi ses clients, soit 9% de son portefeuille clientèle. Ils contribuent fortement au taux d'équipement en Monétique, en épargne éducation et retraite et en portefeuille titres, et représentent 36% des dépôts des agences Particuliers /Professionnels.

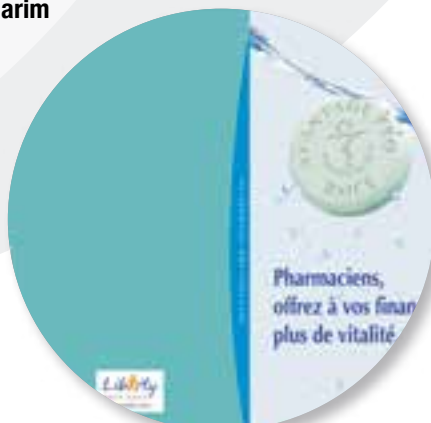
Les commerçants totalisent plus de la moitié des dépôts (53%) et des flux Professionnels. La clientèle des professions libérales affiche, pour sa part, des taux d'équipement globalement plus élevés.

L'action de requalification du fichier Pivot, fin 2006, a permis d'améliorer la connaissance du portefeuille en termes de nombre de clients, de dépôts, de flux et d'équipement.



Entre 2005 et 2006 plusieurs actions ont été menées, dont notamment :

- > **Lancement de Pro Bail :**
Financement par crédit bail jusqu'à 100% de la valeur des véhicules de tourisme, 4x4 et véhicules utilitaires légers, clé en main, avec une assurance dommage incluse.
- > **Lancement de Pack Pro :**
Offre globale de produits et services et forfaitaires permettant à l'adhérent de bénéficier systématiquement d'une facilité de caisse, d'une ligne d'escompte de chèques, d'une carte Pro Card, d'une connexion BMCE Net ainsi que de l'exonération des frais de tenue de compte et des frais liés aux opérations courantes.
- > **Lancement de Navigo Pro :**
Connexion BMCE Net, option Navigo (accès illimité via le web).
- > **Lancement de Pro Card :**
Carte pour les retraits et paiements à hauteur du solde disponible (en tenant compte de la Facilité de Caisse) du compte courant.
- > **Lancement de ImmoPro :**
Crédits immobiliers modulables destinés au financement de l'acquisition de biens immeubles neufs ou anciens, d'un terrain nu constructible, à la construction de logement à usage d'habitation, à l'extension ou l'aménagement de logement, au rachat de crédits immobiliers à usage d'habitation.
- > **Extension de la cible de Pro Bail :**
Aux commerçants et Très Petites Entreprises, clients de BMCE Bank et de Maghrébaïl.
- > **Mise en place de l'offre Avantage Pro Pharmaciens**
- > **Révision de l'offre Experts Comptables**
- > **Mise en place de conditions préférentielles pour les Dentistes**
- > **Mise en place de convention avec la Chambre des Artisans de Casablanca pour le Fogarim**
- > **Mise à jour de la convention Médecins**
- > **Mise en place de la convention Avocats**
- > **Mise en place d'une offre commerciale pour les Notaires.**



Cap Entreprises : un projet porteur

Les Centres d’Affaires à Casablanca et dans les régions ont été créés pour regrouper des compétences commerciales et techniques, afin d’insuffler une nouvelle dynamique au Réseau.

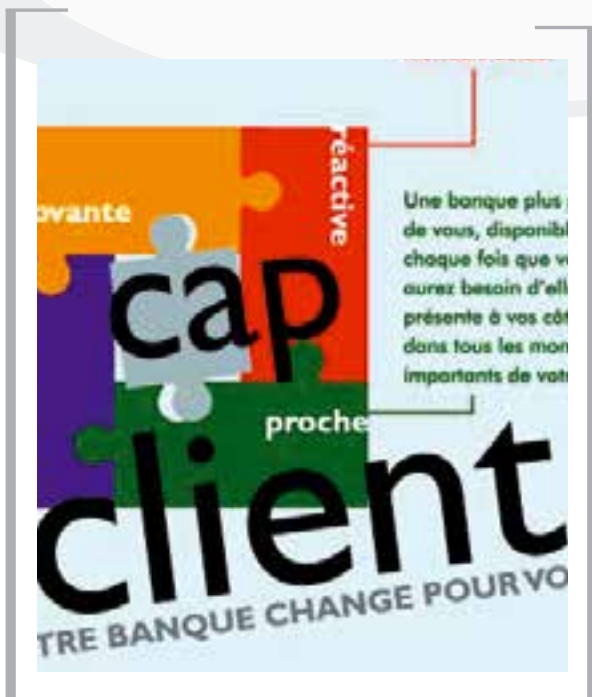
Pour accompagner cet élan, BMCE Bank a lancé le projet CAP ENTREPRISES, en se basant sur les principaux axes d’amélioration dégagés suite au diagnostic du marché des entreprises.

5 objectifs principaux ont été fixés pour la mise en œuvre du projet CAP ENTREPRISES :

- > la structuration de l’action marketing ;
- > le renforcement de l’action commerciale ;
- > le développement de la performance ;
- > l’amélioration de la qualité de service ;
- > l’optimisation du processus crédit.

LE PROJET CAP ENTREPRISES PERMET À BMCE BANK DE RENFORCER SA POSITION DE BANQUE DE RÉFÉRENCE POUR L’ACCOMPAGNEMENT, LE CONSEIL ET LE SUIVI DE L’ENTREPRISE MAROCAINE.





Une stratégie commerciale différenciée par segment a ainsi été mise en place dans le cadre du Plan d'Action Global, suite à une analyse approfondie du portefeuille clientèle ayant permis de distinguer quatre catégories de personnes à privilégier, développer, fidéliser et rentabiliser.

Par ailleurs, afin d'améliorer les performances de ce marché, de nouvelles pratiques managériales ont été définies et mises en œuvre, soutenues par un programme de formation ciblé en faveur de l'ensemble des Managers et Managers Commerciaux. Dans cette même optique, 30 pratiques «risques» touchant les différents volets de gestion de la relation ont été élaborées. Afin de motiver la Force de vente, un système de rémunération variable a été mis en place pour encourager l'effort et la performance.

En parallèle, un plan d'action visant à améliorer les processus sur certains compartiments et à renforcer la satisfaction de la clientèle a été mis en œuvre. Il concerne notamment le traitement des valeurs, courriers, dépassements, impayés, etc.

De plus, les processus d'octroi et de déblocage de crédit ont été simplifiés et fluidifiés, afin d'améliorer la réactivité et d'accompagner le développement commercial.

▶▶▶ Des performances commerciales en progression



➤ Évolution satisfaisante de l'activité des Centres d'Affaires

Grâce au renforcement des actions de conquête de la clientèle menées par les équipes commerciales des Centres d'Affaires, les relations avec les clients se sont améliorées, comme en témoigne la progression de +12% des mouvements commerciaux confiés par cette clientèle, atteignant 126 milliards de DH en 2006.

En outre, les encours de crédits en capitaux moyens ont enregistré une progression de +10%, notamment grâce à la hausse de +13% des crédits de fonctionnement. Les encours, en capitaux moyens, des dépôts en comptes courants se sont également appréciés de +17%, à près de 3 milliards de DH. Les domiciliations Import & Export ont, respectivement, enregistré une progression de 3% et 14%.

UNE FORTE CROISSANCE DE L'ENSEMBLE DES INDICATEURS :

- +12% DE PROGRESSION DES MOUVEMENTS COMMERCIAUX
- +10% DE PROGRESSION DES ENCOURS DE CRÉDITS EN CAPITAUX MOYENS
- DES ENCOURS DE CRÉDITS DE FINANCEMENT DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE MULTIPLIÉS PAR CINQ

➤ Crédits d'investissements, à la promotion immobilière et touristique

Au titre de l'exercice 2006, l'encours total des crédits d'investissements s'est élevé à plus de 12 milliards de DH en progression de +7,5% par rapport à 2005. Le volume des déblocages a, pour sa part, atteint 2,3 milliards de DH.

Le financement de la Promotion Immobilière a atteint, en 2006, un niveau très appréciable. Ainsi, l'encours des crédits accordés pour le financement de la promotion immobilière s'est élevé, à fin décembre 2006, à 774 MDH contre 154 MDH en 2005.

L'activité a été axée sur la conquête d'une nouvelle clientèle à fort potentiel ainsi que sur le développement des synergies avec le marché des Particuliers, à travers les conventions crédit acquéreurs proposées aux promoteurs.

Quant au financement de la Promotion Touristique, plusieurs dossiers ont été traités cette année pour un volume de 455 MDH, dont 408 MDH accordés.





Dynamisation du commerce extérieur

L'activité commerce extérieur s'est articulée en 2006 autour de 4 axes principaux :

- > la conquête d'une nouvelle clientèle, qui a débouché sur l'ouverture de plusieurs nouveaux comptes et la mise en place de nouvelles lignes de crédit ;
- > l'organisation de visites de fidélisation, qui ont visé les clients dont les domiciliations représentent un écart important par rapport aux objectifs ;
- > la formation de la force de vente Entreprises ;
- > le renforcement du partenariat avec les opérateurs du commerce extérieur au Maroc.

Afin de dynamiser l'action commerciale des centres d'affaires et développer le volume des crédits documentaires ouverts auprès de BMCE Bank, un challenge CRE-DOC a été organisé, qui connaît un large succès.

Consacrant son image de Banque de référence du commerce extérieur, la Banque a été choisie comme sponsor officiel de la 10^{ème} édition des Trophées de l'Export.

Élargissement de l'offre de produits

L'année 2006 a été caractérisée par l'élaboration des *Product Programs* Entreprises, rassemblant l'ensemble de l'offre de produits et services de la Banque destinée aux entreprises.

Suite au succès de la première version du site interexmaroc.com (plus de 4.000 abonnés), et au développement de l'Internet au Maroc, une deuxième version, enrichie, baptisée BMCE TRADE a été lancée, en partenariat avec INTEREX SA.

L'offre a été également complétée par :

- > la conception et le lancement du produit BMCE LLD, en partenariat avec LOCASOM, pour une gestion optimisée du parc automobile ;
- > la conception du produit BMCE ISTITMARI pour accompagner la démarche gouvernementale dans le cadre du programme national «MOUKAWALATI» ;
- > Le re-looking du produit Camion Bail ;

Parmi les autres actions menées en 2006 figurent la conception des supports de promotion des différents produits créés (BMCENET, BMCELLD, BMCE TRADE, et BMCE ISTITMARI), ainsi que la préparation du nouveau guide du Commerce Extérieur.





JALOUL AYED, ADMINISTRATEUR DIRECTEUR GÉNÉRAL EN CHARGE DE LA WHOLESALE BANK

“ Les performances enregistrées sont à mettre au crédit de l’expertise et de la mobilisation des équipes de la Wholesale Bank dans des métiers concurrentiels et à forte valeur ajoutée ”

CHIFFRES CLÉS

- CROISSANCE DES ENGAGEMENTS DE LA BANQUE CORPORATE : +15%
- PART DE MARCHÉ DE BMCE CAPITAL BOURSE : +15%
- BMCE CAPITAL GESTION HISSÉE AU TROISIÈME RANG DES SOCIÉTÉS DE SON SECTEUR
- PROGRESSION DE L’ACTIVITÉ DÉPOSITAIRE OPCVM DE BMCE CAPITAL TITRES : +45%
- PART DE MARCHÉ DE BMCE CAPITAL CONSEIL EN NOMBRE D’OPÉRATIONS : 25%
- CONTRIBUTION DES ACTIVITÉS À L’INTERNATIONAL AU RÉSULTAT CONSOLIDÉ : 6,7%



Expertise Et valeur Ajoutée

Dans un contexte fortement concurrentiel, BMCE Bank a marqué son avance dans les métiers de Banque Corporate, de Banque d’Affaires et à l’international. Nos principaux indicateurs ont positivement évolué, tant sur le plan qualitatif que quantitatif. Ces performances sont le résultat de la mobilisation des experts de la Wholesale Bank, de la valeur ajoutée des services proposés et de la confiance renouvelée de nos clients et partenaires.

BMCE Corporate Bank

Depuis sa création, la Banque Corporate adopte une stratégie commerciale par ligne de métiers consistant à identifier les nouveaux projets de développement. BMCE Corporate Bank met l'accent sur l'innovation et l'amélioration de son organisation, dans le but d'étendre des perspectives de croissance profitable.



Grâce à une équipe d'experts dotés d'une connaissance approfondie du secteur des grandes entreprises, veillant au quotidien à satisfaire les besoins de sa clientèle, BMCE Corporate Bank contribue au développement des engagements, et génère ainsi une rentabilité élevée pour le Groupe.

Les efforts consolidés de l'équipe commerciale sur des axes stratégiques de performance, à l'exemple de la veille à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle, ont permis de multiplier les partenariats et de développer le portefeuille commercial. 2006 a également été consacrée à structurer les nouveaux métiers de développement devant accompagner la montée en puissance de l'activité, notamment le développement des synergies au sein du Groupe.

BMCE Capital

BMCE Capital a signé, en 2006, une nouvelle performance exceptionnelle, tirant profit d'une conjoncture économique favorable et de la maturation de sa structure organisationnelle.

L'accélération du mouvement de croissance est d'autant plus remarquable qu'elle intervient dans un contexte de durcissement concurrentiel marqué par l'orientation des principaux concurrents vers tous les segments de la Haute Finance.

Ainsi, à l'issue de cet exercice, le Pôle Banque d'Affaires du Groupe BMCE affiche des performances en très forte hausse. La progression significative des revenus d'exploitation reflète la résistance des différentes lignes métiers aux assauts concurrentiels, mais aussi la conquête de nouvelles parts de marché.

Activités Internationales

Banque internationale de référence, BMCE Bank poursuit son développement à travers ses représentations à Paris, à Madrid et à Pékin. L'année 2006 a ainsi été marquée par la structuration de nouveaux partenariats et par une amélioration des résultats. L'activité financement extérieur a également enregistré d'excellentes performances, tandis que les résultats de BMCE Bank Offshore se sont appréciés de manière très significative.



▶ BMCE Corporate Bank

▶▶▶ Amélioration des performances commerciales

Les engagements de la Banque Corporate ont progressé de +15%, s'établissant à 16,5 milliards de DH, parallèlement à l'assainissement du portefeuille. Cette progression a été réalisée grâce au déblocage de plusieurs dossiers de financements de projets et grâce à des utilisations soutenues à court terme. Les crédits d'investissement ont participé à hauteur des deux tiers dans la progression des engagements et celle des crédits à court terme à hauteur du tiers.

Les Dépôts Corporate se sont établis, pour leur part, à 6,7 milliards de DH soit une amélioration de +35%, avec une ventilation favorable entre ressources rémunérées et non rémunérées au vu de la nature de la clientèle.

En outre, le PNB dégagé par l'activité Corporate a augmenté de +18,5% à 330 MDH, composé pour 25% de commissions, marquant ainsi une contribution de plus en plus importante au PNB consolidé du Groupe BMCE Bank.





▶▶▶ **Financements de Projets** L'expertise au service de projets d'envergure

BMCE Bank s'est durablement positionnée sur le Financement d'Investissements, participant à la majorité des opérations phares dans des secteurs aussi variés que les télécommunications, la distribution d'eau et d'électricité, le textile et les transports. L'année 2006 a été ainsi marquée par trois événements majeurs :

> L'obtention de la certification ISO 9001 pour l'activité Financements de Projets, a été une première sur le marché marocain et une grande fierté pour la Banque. Le process des dossiers de Financements de projets a été examiné d'amont en aval, de l'étude des dossiers et de son formalisme jusqu'aux normes de traitement, de gestion et de classement. Ce certificat consacre l'excellence, la rigueur et le professionnalisme d'un travail d'équipe.

DES RÉSULTATS À LA HAUTEUR DES MOYENS DÉPLOYÉS :

- u +35% DE PROGRESSION DES DÉPÔTS CORPORATE
- u +15 % DE PROGRESSION DES ENGAGEMENTS
- u +18,5% DE PROGRESSION DU PNB GÉNÉRÉ

> Une spécialisation par métiers et/ou secteurs d'activité adressant différemment les financements à recours limité des sponsors du projet et les financements bénéficiant d'un support des actionnaires. Des outils de financements spécifiques au secteur du tourisme et de l'immobilier, ont, par ailleurs, été développés, respectant les meilleurs standards internationaux.

> L'arrangement d'une opération, historiquement la plus importante en syndication sur le marché marocain, relative au refinancement en dirhams de la dette en devises d'un opérateur télécom privé pour près de 6,3 milliards de DH. BMCE Bank a joué un rôle majeur dans cette opération en tant qu'initiateur, co-arrangeur, et agent du crédit et des sûretés.



▶▶▶ Des Synergies renforcées

Accompagnant la montée en puissance de l'activité de la Banque Corporate, des mesures structurantes de réorganisation interne et de qualité ont été menées portant sur le renforcement de nouveaux métiers, notamment le développement des synergies intra-Groupe et la dynamisation des métiers transversaux et de support.

La stratégie de développement des synergies intra-Groupe de la Banque Corporate a permis de mieux répondre aux besoins des clients en enrichissant les offres de produits.

Les synergies avec les filiales se sont consolidées sous différentes formes, créant ainsi des grandes familles de métiers, services et produits :

- > Une offre de leasing, en synergie avec Maghrebail, couvrant les besoins de leasing mobilier et immobilier des apports d'affaires de 800 MDH.
- > Une offre de factoring, en synergie avec Maroc Factoring, permettant d'assurer le poste client des entreprises Corporate et de procéder au recouvrement des créances commerciales aussi bien au niveau domestique qu'à l'international.
- > Une offre de Location Longue Durée, en synergie avec Budget Locasom, permettant aux entreprises Corporate d'externaliser tout ou partie de leur parc automobile et ainsi de se recentrer sur leur métier de base.

> Une offre préférentielle de produits de conventions pour les particuliers en synergie avec la Retail Bank, ainsi que la réalisation d'efforts significatifs en termes d'apports d'affaires et de flux de synergies : une augmentation de 25% des conventions de crédits immobiliers accordées au personnel des entreprises.

> Une offre complète couvrant tous les métiers de la banque d'affaires et d'investissement, portant notamment sur des prestations de conseil et d'origination sur les opérations des marchés des capitaux.

Dans cette même logique de performance, BMCE Bank a développé des partenariats avec des banques étrangères de premier ordre afin d'obtenir des garanties de lignes de refinancement en devises.

En parallèle, de nouveaux métiers transversaux et de support à la Banque Corporate ont été développés, spécialisés notamment dans l'Ingénierie Juridique afin de piloter les opérations d'envergure à travers un rôle de conseil et d'arrangement entre la banque d'affaires, de marché et les filiales de la Banque. La stratégie marketing et de communication a été ciblée pour répondre aux attentes de plus en plus sophistiquées de la clientèle Corporate. La politique de pilotage de l'activité a également été renforcée.

▶▶▶ Des Perspectives prometteuses

Le plan d'action 2007 est articulé autour du développement des financements de projets, et particulièrement les projets liés aux infrastructures, au secteur du tourisme et de l'immobilier. L'intensification des ventes croisées permettra de solidifier l'offre et de pérenniser les relations avec la clientèle.

Sur le créneau de la conquête de la clientèle, il est préconisé de concevoir une offre de services correspondant aux besoins des investisseurs, et de mettre en place une plateforme de gestion de leurs flux « middle office », en intelligence avec les entités de la Banque d'affaires.

BMCE Capital : des services à haute valeur ajoutée

BMCE Capital Markets Des performances à la hauteur des ambitions

BMCE Capital Markets, moteur de la banque d'affaires, se distingue cette année encore par une présence incontournable sur les différents segments des activités de marché.

L'activité de change a, pour sa part, drainé une volumétrie globale transactionnelle de 191,8 milliards de DH et enregistré un volume en forte croissance sur les dérivés de changezv. Il ressort que l'essentiel de l'activité 2006 émane du spot avec 176,1 milliards de DH. Le terme et les options clients affichent, pour leur part, des progressions significatives, respectivement de +70,3% à 15,7 milliards de DH et de +36,4% à 4,9 milliards de DH.

Par ailleurs, BMCE Capital Markets a diversifié son offre de produits et services, avec le développement des produits d'arbitrage des devises et le lancement de nouvelles stratégies de couvertureS telles que le *zéro cost*, l'*auto-bloquant*, l'*airbag*, le *retroviseur* et le *break-forward*.

>> Une position honorable sur le Monétaire et l'Obligataire

Dans un contexte monétaire faiblement animé et un marché obligataire caractérisé par la rareté de l'offre de papier, BMCE Capital Markets s'est positionnée sur les produits à longue maturité pour tirer profit de la forte baisse des rendements obligataires. Elle a ainsi réussi à générer des résultats en vive progression bien que les volumes traités aient diminué.

>> Des Produits Structurés novateurs

Le Desk «Produit Structurés» s'est imposé dès les premiers mois d'existence comme le fournisseur de nouvelles alternatives d'investissement, générant une volumétrie de l'ordre de 3,5 milliards de DH.

>> Une année 2007 placée sous le signe du renouveau et des synergies

La stratégie que compte mener BMCE Capital Markets en 2007 se fonde sur l'innovation dans l'offre de ses produits et le renforcement des synergies internes tant au sein de BMCE Capital qu'au sein du Groupe.





BMCE Capital Bourse Un acteur de référence

Dans un marché boursier favorable caractérisé par des performances significatives en termes de MASI, de MADEX, de capitalisation ou de volumétrie, BMCE Capital Bourse s'est imposée en acteur de référence, renforçant ses parts de marché à 15% sur le compartiment actions, grâce à son dynamisme et à la pugnacité de ses actions commerciales.

>> Une réelle qualité de service

En parallèle, BMCE Capital Bourse a engagé plusieurs actions d'ordre qualitatif visant l'amélioration de la qualité des services proposés. Concrètement, elle a mis en place un Advanced Order Management System, résultant des synergies nées du partenariat avec le CM-CIC Securities. De même, elle a amélioré les process relatifs au routage automatique du carnet d'ordre du réseau et au routage électronique, ayant facilité la mise en place de nouvelles procédures.

>> Innovation et dynamisme commercial pour 2007

Anticipant l'évolution des besoins de ses clients, BMCE Capital Bourse mise en 2007 sur le lancement de nouveaux produits et l'implémentation de systèmes inédits au Maroc.

Elle se donne ainsi pour ambition de consolider sa position de co-leader sur le marché, notamment grâce à une politique commerciale réactive et au développement du portefeuille étranger.

BMCE Capital Gestion Une activité auréolée de succès

Sur un marché financier porté par une demande accrue sur les produits d'épargne, par l'amélioration des agrégats économiques du pays et par un intérêt manifeste des investisseurs étrangers, BMCE Capital Gestion s'est hissée au 3^{ème} rang des sociétés de son secteur.

Par catégorie, le Monétaire et l'Obligataire concentrent plus de 92% des actifs tandis que les OPCVM actions et diversifiés se partagent le reste du marché, à respectivement 3,8% et 3,9%.

BMCE Capital Gestion **enregistre les meilleures performances 2006 de la profession**, avec +16,01% pour SICAVENIR dans la catégorie des OPCVM obligataires, +117,75% à l'actif du FCP MEDERSAT.COM pour les OPCVM diversifiés et de bonnes réalisations pour les OPCVM dédiés à RMA WATANYA.

>> Un dynamisme commercial renouvelé

L'activité de BMCE Capital Gestion est foisonnante. En témoignent sa participation gagnante à deux appels d'offres d'institutions de renom, le lancement de deux OPCVM Actions à valeurs liquidatives quotidiennes, la consolidation de sa présence sur le segment des OPCVM dédiés ainsi que le renforcement de sa notoriété grâce à des campagnes de communication régulières.

Une dynamique de progrès a été insufflée cette année, grâce à la consolidation de la relation avec les institutionnels, à l'amélioration de la qualité des services offerts aux particuliers, au renforcement de la notoriété via le maintien du rating, et au développement de son système d'information dans l'objectif d'une meilleure gestion des risques opérationnels.

>> **Un plan d'action 2007** placé sous le signe de l'innovation

2007 devrait se placer pour BMCE Capital Gestion sous le signe de l'innovation avec l'enrichissement de l'offre de produits et services.

De même, pour renforcer son positionnement sur le marché, BMCE Capital Gestion devrait poursuivre l'élargissement du réseau de commercialisation à d'autres distributeurs et exécuter de nouveaux mandats pour le compte d'institutionnels.

BMCE Capital Titres
Des positions renforcées

La qualité de service s'est significativement améliorée grâce à la mise en place d'une chaîne performante de traitement des opérations, soutenue par le démarrage du système RTGS.

2006 a également été marquée par l'automatisation de la collecte, de la transmission et des retours d'exécution des ordres de bourse, et de la comptabilisation des opérations Taux au niveau du Back-Office marché et des transactions OPCVM.

>> **Un positionnement renforcé** sur l'ensemble des segments de clientèle

Faisant jouer de fortes synergies avec les entités de la Banque commerciale, de la Banque d'Affaires et du Groupe BMCE Bank, BMCE Capital Titres a raffermi sa présence sur l'ensemble des segments de clientèle.

De même, l'activité sur le segment des particuliers s'est développée grâce à la mise en place d'une offre étoffée de produits rattachés aux souscriptions (crédits aux salariés, crédit levier et collatéral) et une présence accrue sur les opérations d'introduction en bourse. L'encours de portefeuille Titres des Particuliers s'élève à 4,5 milliards de DH en 2006.

Concernant les Institutionnels, l'encours a enregistré une hausse exceptionnelle à plus de 1 milliard de DH à fin 2006, suite aux efforts soutenus de conquête et de fidélisation de cette catégorie de clientèle.

>> **Une activité Dépositaire OPCVM** en forte croissance

L'activité Dépositaire OPCVM enregistre pour sa part une évolution appréciable de 45%, portant l'encours à plus de 19 milliards de DH, dont près 3 milliards de DH d'actifs gérés par des sociétés de gestion externes au Groupe.

>> **Un exercice 2007** prometteur

Les perspectives de BMCE Capital Titres s'annoncent encourageantes pour 2007 eu égard aux différentes introductions en Bourse programmées pour cette année.

À cet effet, BMCE Capital Titres ambitionne d'élargir son activité de dépositaire OPCVM et de renforcer sa part sur le marché des particuliers à travers le développement de l'activité de « gestion privée », ainsi que sur le segment des Institutionnels Etrangers.





Plate-Forme Commerciale

Des synergies créatrices de valeur

Structure transversale et pourvoyeur d'affaires de l'ensemble des Lignes Métiers de BMCE Capital, la Plate-Forme Commerciale -PFC- a renforcé ses actions durant l'année 2006 avec la réalisation de près de 900 visites sur un Target Market de près de 1000 clients grand public. Elle a également organisé plusieurs séminaires thématiques dans les domaines des options de change, des taux, des actions et des couvertures.

Accompagnant l'engouement des institutionnels pour les produits structurés, la PFC a réalisé un placement sur EuroStoxx 30 pour un montant de 50 MDH.

>> Actions de Captation des particuliers

La PFC a fourni d'importants efforts en 2006 pour renforcer le positionnement des différentes Lignes Métiers de BMCE Capital sur la cible des particuliers. Elle a notamment réussi le recrutement de 35 nouveaux clients à fort potentiel pour le compte de BMCE Capital Bourse, portant le portefeuille de clients à 102 pour une volumétrie globale de plus de 1 milliard de DH. Elle a par ailleurs contribué à la stabilisation de l'encours moyen des placements en OPCVM, en dépit de l'arbitrage en faveur du placement en actions en direct, au vu du crû exceptionnel 2006 de la Bourse de Casablanca. Elle a enfin participé à plusieurs opérations d'introduction en Bourse d'envergure (Risma, Addoha et Distrisoft).

Les synergies identifiées et les innovations développées permettront à la Wholesale Bank de réitérer des performances record et de poursuivre son expansion à l'international.

>> 2007 sous le signe d'une meilleure organisation

Afin de s'adapter à l'évolution de son environnement et rehausser la qualité de ses prestations tant en interne qu'envers ses clients directs, la Plateforme Commerciale ambitionne d'optimiser son modèle organisationnel. Elle souhaite agir en particulier à travers l'institutionnalisation des rencontres avec les différentes entités de BMCE Capital, le recours aux nouveaux supports technologiques, la mutualisation des coûts, l'élaboration d'un plan Marketing et Communication ainsi que la réorganisation de la cellule des Particuliers.





BMCE Capital Finance
 Une conjugaison d'énergies
 et d'expertises

>> **Une organisation efficiente** pour un projet ambitieux

Après une période de gestion du regroupement des activités de conseil et d'investissement, le Pôle s'est mobilisé dès le second semestre autour d'un projet triennal 2007-2009 fédérateur et ambitieux. Ces objectifs sont conditionnés à la réalisation de deux projets principaux :

- > le lancement de nouveaux Fonds, d'un montant global 4,5 milliards de DH, pour les activités d'investissement ;
- > le positionnement en tant que Banque Conseil sur des opérations d'envergure d'introductions en bourse et de fusions acquisitions ;

Ce projet triennal repose également sur une équipe hautement qualifiée. Les moyens mis en oeuvre en interne s'articulent autour de l'application de process clés pour le Pôle BMCE Capital Finance en termes de synergies Groupe, de relations avec les Institutionnels, de stratégie et de développement commercial. Des conventions de synergies sont prévues d'être mises en place avec BMCE Corporate Bank, la Retail Bank et les Activités de Marchés en vue de présenter une offre de produits globale et constituer une plus grande force commerciale. Des outils de suivi et de reporting internes avec le Groupe seront élaborés et une base de données d'entreprises cibles sera conçue pour renforcer l'action commerciale du Pôle.

>> **Capital Invest** : un leadership maintenu au niveau de la place

> **Importante plus-value pour le Fonds Capital Morocco I**

En 2006, le Fonds Capital Morocco 1 a réalisé une deuxième sortie portant sur la cession de 50% de la participation dans la société Distrisoft lors de son introduction en bourse. Cette opération a généré une plus-value de plus de 35 MDH et un TRI annuel de 34%.

> **Un franc succès pour Capital North Africa**

Après le lancement en 2001 de son premier Fonds d'investissement, Capital Morocco, d'un montant de 250 MDH, Capital Invest a lancé en janvier 2006 son deuxième Fonds, Capital North Africa, d'un montant de 350 MDH. Ce fonds se positionne sur les opérations de Capital Développement et, pour la première fois au Maroc, sur le LBO (acquisition par effet de levier d'entreprises en transmission).

Au titre de l'exercice 2006, le Fonds a réalisé trois opérations d'investissement pour un montant de près de 70 MDH, soit un taux d'investissement de 32%.

> Un partenariat local avec le Fonds méditerranéen «AL NUMA Capital»

Capital Invest et une société de gestion de Fonds d'investissement basée à Londres, ont été sélectionnées dans le cadre d'un appel d'offres lancé par la BEI et la Société Financière de Catalogne pour la gestion d'un Fonds méditerranéen d'une taille de 100 millions d'Euros.

Dénoté «AL NUMA CAPITAL», ce nouveau Fonds vise à prendre des participations dans des entreprises du Nord de la Méditerranée (France, Italie, Espagne) et du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie).

> 2007, année de nouvelles concrétisations

Le plan d'action pour l'exercice 2007 prévoit la poursuite des opérations de désinvestissements du Fonds Capital Morocco I, parallèlement à la réalisation d'investissements pour le Fonds Capital North Africa, afin d'atteindre un taux d'investissement de près de 60%.

Des mesures organisationnelles sont également prévues, portant notamment sur le renforcement des équipes, la mise en place d'outils de gestion et d'aide à la décision, le lancement du *Club Invest* (espace de *networking* et d'échanges), et l'élaboration de procédures d'investissement, de suivi du portefeuille de participation et de gestion des activités administratives et financières des Fonds d'investissement.



>> Actif Invest & Actif Management portés par des projets d'envergure

Dans un marché de l'investissement immobilier en forte expansion, Actif Invest et Actif Management ont concrétisé, pour le Fonds Actif Capital 1, des opérations importantes leur permettant de constituer des références de premier plan, tant sur le segment immobilier de bureaux que sur les segments touristiques et de centres commerciaux.

> Des perspectives très encourageantes pour 2007

L'année 2007 sera l'année de lancement du Fonds immobilier et touristique d'une taille cible de 2,5 milliards de DH, à vocation régionale (MAGHREB). Son objectif est d'investir aussi bien dans des *Resorts* intégrés que dans des projets urbanistiques, hôteliers et de loisirs qui entrent dans le cadre du plan Azur.

En 2007, Actif Invest et Actif Management devraient également achever le processus d'investissement du Fonds Actif Capital 1, moins de deux ans seulement après son lancement effectif.





>> **BMCE Capital Conseil** : une activité florissante

> **Une réorganisation constructive**

L'année 2006 aura été assurément celle du décollage de BMCE Capital Conseil, suite à l'absorption de deux autres entités opérationnelles (les Financements structurés et BMCE Capital Emissions), à la mise en place de procédures aux standards internationaux et au déploiement d'un effort commercial soutenu accompagné d'une dynamisation des synergies intra-groupe.

> **Une embellie palpable**

Dans ce contexte, BMCE Capital Conseil a enregistré, au titre de l'exercice 2006, des réalisations qui dépassent amplement ses objectifs.

En effet, au cours de l'année 2006, BMCE Capital Conseil a réussi 12 opérations de Conseil pour un montant total de transactions de 3,4 milliards de DH, soit une part de marché de 25% en nombre d'opérations et de 10% en valeur transactionnelle.

Ces opérations pilotées par BMCE Capital Conseil ont concerné principalement :

> la privatisation de la SOMATHES, cédée au Groupe HOLMARCOM ;

- > la concession du Terminal à hydrocarbures du port Tanger-Med au consortium Afrikaia SMDC – Horizon Terminals Limited – International Limited Group ;
- > la restructuration de l'endettement de la COMANAV ;
- > l'acquisition de 50% de la société First Télécom par SMH.

Le dynamisme de BMCE Capital Conseil s'est également reflété dans sa contribution active en tant que conseiller et/ou placeur unique dans des opérations d'envergure sur les marchés de capitaux : introduction en bourse de Distrisoft ; émission obligataire de la Comanav ; programme d'émission de Billets de trésorerie par Maghreb Steel, CAC, Distrisoft et Charaf Corporation ; et programme d'émission de BSF par Salafin et Maghrebail.

> **Un exercice 2007 prometteur**

Au regard du *deal flow* dont dispose BMCE Capital Conseil, la tendance de 2006 devrait s'accroître en 2007. En effet, près de dix opérations sont en cours de traitement.

Par ailleurs, BMCE Capital Conseil se trouve également bien positionnée sur l'ensemble des opérations d'envergure que devrait connaître le marché en 2007.

BMCE Capital Afrique
 Une vocation continentale réaffirmée

>> **Nouveaux axes** de développement

La stratégie marketing de BMCE Capital Afrique a été réorientée avec une redéfinition du *Target Market* sur le secteur privé, notamment les grandes PME/PMI sénégalaises, le Togo, la Mauritanie, le Bénin ainsi que sur les missions de financements structurés du fait de leurs délais de traitement optimisés.

Cette stratégie porte, d'ores et déjà, ses fruits avec la signature de deux mandats de financement pour des achats de matières premières au Sénégal et d'un mandat de financement pour la réalisation de trois projets dans le secteur de l'énergie au Togo.

>> **Un soutien agissant** aux missions d'envergure nationale

Dans le cadre du projet de construction d'un nouvel aéroport international à Ndiass, BMCE Capital Afrique, mandaté pour l'arrangement et la mobilisation du financement nécessaire, a désigné, en 2006, BNP Paribas en tant que *Mandated Lead Arrangeur* et *Bookrunner*.

Par ailleurs, pour le projet d'émission des premiers *Municipal Bonds* garantis à 100% pour le compte de la Ville de Dakar, BMCE Capital Afrique a vu la Banque Africaine de Développement réitérer son intérêt à participer à l'opération. Elle a fait part de la possibilité de financer les études de faisabilité des projets objets de l'emprunt qui constituent des conditions suspensives à sa participation à la garantie de l'opération.

En outre, la mise en œuvre du schéma de restructuration financière de la Société Sénégalaise d'Électricité (SENELEC) a été lancée. Les projets de création du Fonds Mutuel des Consommateurs et du Fonds de Pension des salariés sous forme de Fonds Communs de Placement (FCP) ont été présentés en avril 2006 aux autorités de tutelle du Marché Financier Régional. BMCE Capital Afrique agit ainsi pour le compte de la SENELEC en vue de l'obtention des dérogations nécessaires à leur mise en œuvre.

>> **Une expansion en marche** en 2007

Pour parer au risque de concentration sectorielle, BMCE Capital Afrique s'est fixée comme objectif pour 2007 de renforcer son orientation vers le privé. Elle souhaite également cibler la sous région avec l'ouverture d'une nouvelle filiale au Cameroun.

La relation avec MediCapital Bank sera également dynamisée afin de participer aux opérations de financements en devises.

Enfin, BMCE Capital Afrique s'attellera à donner un souffle nouveau à l'activité Marchés Financiers avec deux objectifs : renforcer l'encours Deposit et activer les placements bancaires, notamment dans le cadre du marché monétaire.





AXIS Capital

L'émergence d'une banque
d'affaires aux fondements solides

Pour Axis Capital, l'année 2006 a été marquée par l'aboutissement du projet de partenariat avec BMCE Capital, l'inauguration de son nouveau siège et la redéfinition organisationnelle autour de trois pôles métiers :

> **le Conseil**, avec une orientation confirmée vers des missions de type fusions acquisitions qui concrétise la nouvelle stratégie de positionnement sur ce métier ;

> **la Gestion d'actifs**, qui suit un rythme de développement honorable, en dépit d'un contexte défavorable du marché des taux qui a négativement impacté le niveau des actifs sous gestion.

> **la Bourse**, dont l'agrément d'intermédiation a été obtenu à la mi-février 2006 avec un démarrage réel des activités au deuxième trimestre de l'année.

>> Des revenus diversifiés

Forte de la diversification de ses métiers, Axis Capital a engendré en 2006 des revenus de l'ordre de 6,7 MDH dont 52% provient de l'activité Conseil, 23% de la gestion d'actifs et 25% de l'intermédiation boursière. Du fait de la forte croissance des charges liée au nouveau siège et au triplement des équipes, alors que l'activité Bourse ne fait que démarrer, le résultat d'exploitation est ressorti déficitaire en 2006.

>> Des objectifs de croissance pour 2007

Le développement en cours des activités d'intermédiation et de gestion d'actifs, combiné au renforcement de la notoriété d'Axis Capital, devrait lui permettre d'atteindre l'équilibre financier dès 2007.

En parallèle, la société prévoit de lancer l'activité «Fixed Income», si les conditions du marché sont favorables. Globalement, Axis Capital projette d'améliorer ses parts de marché sur les différents métiers qu'elle développe. Son objectif : réussir la transition d'une petite structure à une entité de grande taille, exerçant des activités à une échelle «industrielle».



Analyse et Recherche

Un vivier de compétences
au service de l'efficacité

>> Une dynamique de progrès portée par une nouvelle organisation

Érigée en 2006 en Direction, l'Analyse & Recherche de BMCE Capital a continué à jouer son rôle de pôle de support aux différentes entités de la Banque d'Affaires, au nom d'une quête permanente de développement des synergies créatrices de valeur au sein du Groupe.

Sa contribution s'est ainsi matérialisée par l'extension de la couverture du marché boursier Actions, à travers la publication de documents périodiques et de plusieurs notes de recherche institutionnelles (Branoma, Addoha, Risma, Maroc Leasing, Mediaco, Lesieur, Fenié Brossette, etc.), aussi bien sur le marché marocain que tunisien.

Pour parfaire son action de support, une nouvelle organisation interne a été définie afin de mieux structurer ses différentes cellules. Elle a également permis l'éclosion d'un Centre d'Intelligence Economique dont la mission consiste à détecter les opportunités et les menaces qui peuvent se présenter au sein du pôle Banque d'Affaires.

En 2006, plusieurs actions ont contribué à renforcer la stature de la Direction Analyse & Recherche : la présentation aux investisseurs patrimoniaux des résultats annuels et des perspectives de développement des sociétés cotées, le partenariat avec le bureau de Recherche de CM-CIC Securities par l'implémentation de la base JCF et la production de la première note commune des deux brokers relatives à Maroc Telecom.

Les publications d'études institutionnelles se conforment désormais au modèle prôné par le premier réseau européen de Banques d'Affaires, *l'European Securities Network*.

Au registre du Corporate Finance, plusieurs missions à caractère stratégique ont été menées aussi bien pour le compte de la banque d'affaires que pour celui du Groupe, en plus de l'instruction du programme de rachat et de la présentation des résultats annuels de Sothema.

>> Vers un renforcement de l'activité

Pour l'année 2007, l'équipe Analyse & Recherche ambitionne de poursuivre l'exécution de ses tâches en élargissant davantage son champ d'action, et ce, grâce à une meilleure maîtrise de l'outil JCF.

Pour disposer de plus de réactivité face aux sollicitations des différentes Lignes Métiers de BMCE Capital, l'équipe sera renforcée grâce au recrutement de profils pointus.

BMCE rayonne à l'international

BMCE Bank en Europe et en Chine Une croissance continue

>> **BMCE Paris** : développement et restructuration

32%, c'est la progression à fin 2006 du résultat brut d'exploitation de BMCE Paris, qui s'établit à 6 M€. Le total bilan a également progressé de 14% pour atteindre 258 M€.

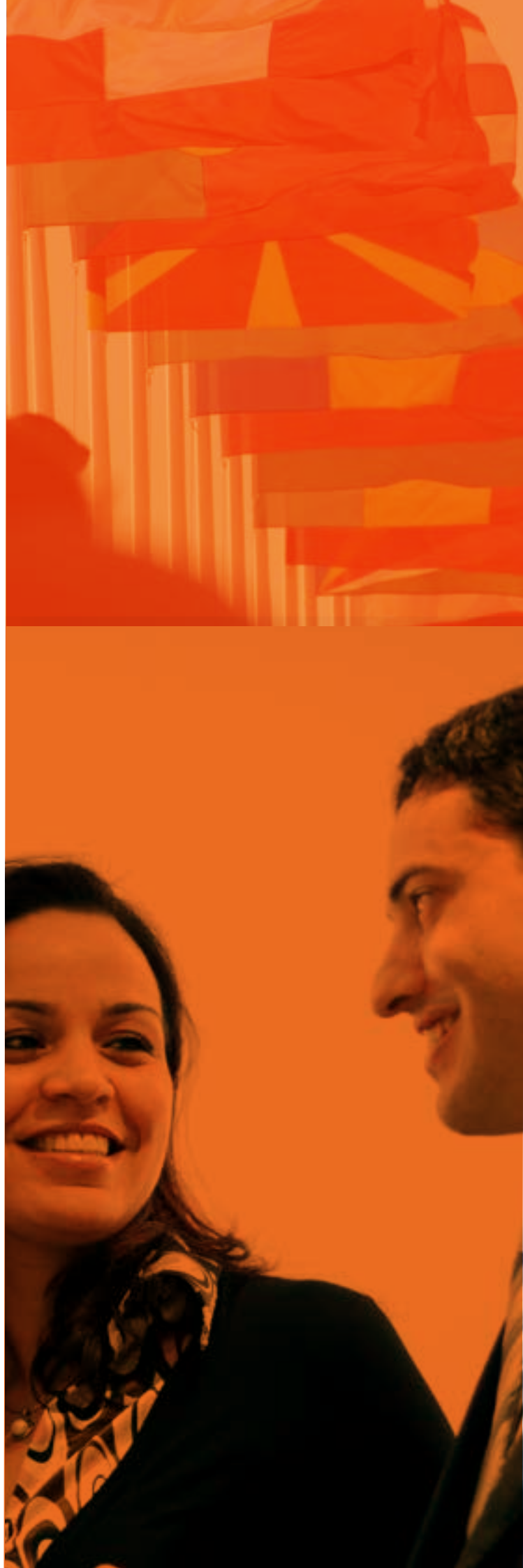
Cette progression s'est accompagnée de la poursuite de la politique de développement de la Succursale de Paris. Elle s'articule autour de trois axes fondamentaux : les financements structurés, les opérations *d'Investment Banking* (dettes souveraines sur des pays émergents et émissions obligataires émanant de Corporates d'Europe de l'Ouest) et les activités documentaires (cautions et autres engagements hors bilan).

L'activité de la succursale a également été marquée par la poursuite des opérations de restructuration menées dans le cadre de la reconfiguration des implantations de la Banque en Europe.

>> **BMCE International Madrid** : une activité portée par la croissance

En 2006, BMCE International Madrid a confirmé sa volonté de maintenir son rythme de croissance sur le marché espagnol. Dans un contexte fortement concurrentiel, elle a réussi à améliorer la qualité de ses services, à lancer de nouveaux produits, à élargir son portefeuille client et à réaliser ses objectifs stratégiques.

Les performances réalisées en 2006 sont très satisfaisantes, tant en termes de volumes que de rentabilité de ses opérations. Le bénéfice avant impôts s'est élevé à 1,311 M€, soit plus de 2,5 fois son résultat de l'année précédente. Le bénéfice après impôts s'est élevé à 850 K€, contre 238 K€ l'an passé soit une hausse de 257%. L'augmentation de +36% du PNB (qui a atteint 3 M€) est imputable à la progression des revenus de change, à l'optimisation de la trésorerie et au développement des opérations de commerce extérieur.





Le volume de change devises/MAD confié par BMCE Bank International à la Salle des Marchés du Siège a été de l'ordre de 1.300 MDH en 2006, soit une hausse de +42% par rapport à 2005.

Avec une progression de + 29%, les opérations du marché de capitaux ont permis de combler la baisse structurelle enregistrée par le portefeuille des crédits acheteurs.

Les emplois clientèles ont atteint un encours de 21 M€, en hausse de +42% par rapport à l'année précédente. La mise en place d'une nouvelle organisation a permis de rationaliser la distribution des crédits.

Les crédits à l'exportation ont évolué de 14% en accumulant un volume de 194 M€ contre 170 M€ en 2005.

En 2006, l'activité MRE en Espagne s'est enrichie de l'ouverture de deux bureaux à Valence et Almeria, couvrant la zone Est de l'Espagne, et de la signature d'un accord de canalisation des transferts avec la Banque Populaire Espagnole. La qualité de services offerte s'est également accrue, en réponse à une vive concurrence menée vers une clientèle aguerrie.

La réalisation des options stratégiques cristallise la persévérance de la Banque à maintenir une croissance soutenue dans cette activité.

>> Bureau de Pékin

Assister les Institutions marocaines et chinoises, veiller à la consolidation, au renforcement des relations et à l'échange d'informations avec les Institutions chinoises représentent l'essence même des actions menées par le Bureau de Pékin.

Dans ce cadre, il a contribué activement, de concert avec l'Ambassade marocaine, au sommet sino-africain à travers un appui notable à la délégation marocaine en Chine.

Il a également fourni son assistance à la Direction de l'International de la Banque et à la Succursale de Paris en vue de coordonner des transactions bancaires internationales, notamment dans le cadre de la négociation de lettres de crédit, des opérations de forfaiting et d'ouverture des cautions.

Un contact permanent a été établi avec les principales banques et compagnies chinoises afin de maintenir la relation traditionnelle avec les partenaires de choix de BMCE Bank Pékin. En plus de maintenir ce contact, le Bureau de Chine échange des informations sur les transactions bancaires et identifie des pistes de coopération et de collaboration, en particulier avec la banque populaire de Chine Xi'an Branch.



Ces actions ont permis, cette année encore, de drainer des investissements au Maroc et de mettre à profit les relations d'affaires marocaines en Chine.

Le Bureau a également participé à plusieurs manifestations internationales telles qu'«*Asia Financial Forum*» et la conférence *Banking Regulatory Commission Shenyang Department* à Pékin qui ont vocation à promouvoir l'image de BMCE Bank auprès des autres participants, notamment les entrepreneurs chinois et les représentants des sociétés étrangères.

Activité internationale En nette progression

L'année 2006 a été marquée par le renforcement des mouvements échangés avec les Correspondants bancaires, la consolidation du volume global des financements extérieurs et une grande célérité dans le traitement des opérations.

>> Nette augmentation du financement extérieur

Le volume global des financements extérieurs traités en 2006, a atteint 3,941 MDH, en progression de +7% par rapport à 2005.

Les résultats générés par l'activité Finex au profit de la Banque ont enregistré une augmentation de +25%, passant de 12 MDH à 16 MDH.

Le nombre des clients servis en 2006 s'est inscrit en hausse de +8,5 % comparativement à 2005. Le nombre d'opérations traitées a enregistré une augmentation de +9,5%.

À côté des financements à court terme, la Banque continue de gérer des crédits à moyen et long termes, pour le compte de l'État et de certains organismes publics.

>> Correspondent Banking : des relations renforcées

Consolidant sa relation avec les Correspondants bancaires, BMCE Bank a reçu, au terme de 2006, des rétrocessions à hauteur de 5,3 MDH, soit une hausse de +30 % par rapport à 2005.

Le volume global confié cette année aux Correspondants étrangers s'établit à 35,6 milliards de DH, soit une baisse de -8,5 % par rapport à l'année dernière, en dépit de la hausse de +10 % du nombre total des opérations.

Le mouvement reçu des Correspondants bancaires, au cours de 2006, a enregistré une hausse de +18,4 % en volume et de +3,2 % en valeur. Cette hausse est caractérisée essentiellement par la croissance de +32 % des transferts reçus en devises.

Outre l'augmentation de celles déjà existantes, de nouvelles lignes de trésorerie ont été obtenues en faveur de la Salle des Marchés et des différentes entités extérieures de BMCE Bank.



 **BMCE Bank, Banque offshore**

>> Une augmentation en volume et en valeur

L'activité de la Succursale BMCE Bank, Banque Offshore de l'année 2006, a été marquée par la réalisation des performances suivantes :

- > Une hausse significative de +36% du résultat net, passant de 16,4 MDH à 22,4 MDH (résultat du desk offshore TCM exclu) ;
- > Une progression de +11% des dépôts totalisant 281 MDH contre 253 MDH à fin 2005 ;
- > Une progression de +42% des engagements globaux passant de 1518 MDH à 2156 MDH ;
- > Une progression de +7% du volume des financements extérieurs confiés par le Siège.

L'encours engagements hors clientèle à court et moyen terme totalise 2.116 MDH contre 1.456 MDH en 2005, soit une hausse de +45%.

L'encours représente les principaux emplois de l'agence et la part du siège représente 89% du montant global des engagements. Celle de la dette souveraine représente 8%.

Pour réaliser ces opérations, la Succursale offshore recourt à des emprunts auprès des correspondants étrangers à travers les lignes de Money Market négociées par la Direction de l'International. L'encours de ces emprunts a totalisé 1.574 MDH contre 1.096 MDH, soit une hausse de +44 %.

L'encours des crédits à la clientèle a totalisé 40 MDH en 2006 contre 62 MDH en 2005, soit une baisse de -36% à fin 2006.

Cette baisse est due essentiellement à la non-utilisation par un important client du découvert de deux millions d'Euros que BMCE Bank lui a accordé.

Le volume des dépôts de la Succursale s'est inscrit en hausse de +11% par rapport à 2005, à 281 MDH contre 253 MDH. Les dépôts à vue non rémunérés représentent, pour leur part, 42% du total des dépôts.



Prêts SALAFIN, des solutions complètes...



→ Maghrebail

La filiale de leasing, Maghrebail a enregistré en 2006 des performances appréciables comme en témoigne la hausse de +18,6% de l'encours net comptable, à 3,65 milliards de DH, lui conférant une part de marché de 18%.

Le Produit Net s'est élevé à 130,7 MDH, en progression de +15,5%. Ces performances remarquables, conjuguées à la maîtrise des charges, ont permis la croissance de +25,6% du résultat net, s'établissant à 47,8 MDH.

Tout en consolidant ses synergies avec le Réseau BMCE Bank, Maghrebail a élargi son réseau avec l'ouverture d'un quatrième bureau de représentation à Marrakech, après Rabat, Agadir et Tanger.

L'ACTIVITÉ SOUTENUE DES FILIALES FINANCIÈRES SPÉCIALISÉES ET LE RENFORCEMENT DES SYNERGIES ONT CONTRIBUÉ, PLUS ENCORE QU'EN 2005, À LA PERFORMANCE DU GROUPE BMCE.

→ Salafin

2006 coïncide avec la 9^{ème} année d'exercice de la filiale de crédits à la consommation, SALAFIN. Elle a été marquée par des performances financières et commerciales significatives avec la hausse de +37% de son résultat net s'établissant à 63 MDH et la progression de +9,5% de son encours commercial atteignant près de 2 milliards de DH.

Ces performances ont pu être réalisées grâce aux synergies développées avec le Réseau de BMCE Bank, la gestion et le recouvrement du produit Crédit immédiat de la Banque ayant été confiés à Salafin, ainsi qu'au renforcement du réseau d'apporteurs d'affaires constitué principalement de concessionnaires et agents d'assurance.

L'année a été également placée sous le signe de la diversification avec le lancement d'un nouveau produit de crédit destiné aux retraités de la Caisse Marocaine des Retraites (CMR) et le renforcement du poids du crédit personnel dans le volume global de la production grâce à la hausse de +44% de ses réalisations.



Maroc Factoring

La stratégie commerciale de Maroc Factoring a été orientée en 2006 vers le marché des financements sur factures, ayant enregistré une progression de +85%. Cette stratégie a porté ses fruits avec la hausse de +8% du chiffre d'affaires atteignant près de 36 MDH, dans un contexte de maîtrise des charges.

De même, l'intensification des actions commerciales a débouché sur la conquête d'une nouvelle clientèle et la reprise d'anciens contrats.

Sur le plan de l'activité liée au marché international, l'année 2006 a été marquée par une reprise de l'activité import avec des volumes en hausse de +50% ainsi que par une augmentation de +108% des intérêts de financement à l'export.

Dans le cadre du développement des activités, celles-ci seront axées sur la diversification des secteurs d'activité, le renforcement des synergies avec la Banque et l'amélioration de l'équipement de la clientèle des grandes entreprises par les placements en assurance crédit.



BRAHIM BENJELLOUN-TOUIMI, ADMINISTRATEUR DIRECTEUR GÉNÉRAL EN CHARGE DU PÔLE CAPITAL HUMAIN ET TECHNOLOGIES

“La quête d’excellence dans les prestations de service à la clientèle ainsi que la dynamique renouvelée de croissance dans laquelle la Banque est engagée sont le fruit d’une conjugaison d’intelligences et de compétences de ses Femmes et de ses Hommes.

Sont plus que jamais placées au service de cette expansion redynamisée, la Technologie et l’ensemble des fonctions de support.”

FAITS MARQUANTS

- INAUGURATION DU CLUB **BMCE BANK**
- CONCEPTION DU NOUVEAU SCHÉMA DIRECTEUR INFORMATIQUE
- CERTIFICATION ISO 9001, VERSION 2000 DE L’ACTIVITÉ PROJECT FINANCE ET RECouvreMENT
- OBTENTION DE LA NOTE «*INVESTMENT GRADE*», ATTRIBUÉE PAR *MOODY’S*
- OBTENTION DU PRIX «*BANK OF THE YEAR-MOROCCO*», DÉCERNÉ PAR «*THE BANKER MAGAZINE*»

Soutenir la Croissance...

Accompagnant la multiplication exceptionnelle des volumes et celle des produits et services de crédits ou de monétique, les entités de gestion du Capital Humain, de Back Office et de support n'ont ménagé aucun effort pour mettre en œuvre les nombreux chantiers liés à Cap Client, à l'expansion du Réseau, à la confection d'outils de gestion commerciale et de pilotage, aux systèmes d'information de gestion et aux projets requis par les exigences réglementaires ou "de place".



En 2006, BMCE Bank s'est fermement engagée dans une dynamique de croissance.

Celle-ci s'est accompagnée de changements stratégiques en interne, tant sur le plan de l'organisation que sur ceux de la logistique et de l'informatique.

Elle s'est notamment concrétisée par une très nette progression de l'activité back-office, mais également par l'amélioration d'importants indicateurs de production, dont certains ont connu une progression à deux chiffres (Traitements de Valeurs, Crédits et Monétiques), et par la mise en place d'un dispositif de veille stratégique au service de l'Intelligence Economique.

Des efforts importants de prospection et d'aménagement des sites d'agences, de recrutement et de formation de la force commerciale ont été déployés, et de nouveaux outils de gestion commerciale ont été mis en place.

La première phase de la refonte du système d'information de la Banque a également représenté un projet phare et mobilisateur de l'exercice 2006.

Ces évolutions répondent précisément aux besoins exprimés par les lignes métiers et facilitent la mise en œuvre des orientations stratégiques du Groupe.



Une gestion dynamisée des relations humaines

Une nouvelle vision a nourri la gestion du Capital Humain en termes d'accompagnement dynamique de la stratégie de la Banque, d'efficacité managériale et d'actions de Responsabilité Sociale.

Ainsi, a été mise en place une gestion proactive et anticipative des RH par le suivi des parcours professionnels et la gestion par les compétences ainsi qu'un système de rétribution de la performance pour récompenser tant les efforts individuels que les résultats collectifs.

>> La compétence encouragée

Au cours de l'année 2006, la classification des emplois et des parcours professionnels types a été finalisée. Elle prend en compte les évolutions des métiers de la Banque et de ses besoins en Ressources Humaines. Elle définit le référentiel des compétences et personnalise la grille d'appréciation pour chaque classe d'emploi.

De plus, des efforts ont été déployés pour mettre en place différents processus :

- > un dispositif revisité d'appréciation des compétences et d'évaluation des performances ;
- > un système de rémunération variable pour le réseau entreprises et les entités fonctionnelles et de support ;
- > un management de la relève et des hauts potentiels.

Des actions à l'attention des collaborateurs ont par ailleurs été menées :

- > réalisation d'une enquête de satisfaction ;
- > conception d'une nouvelle version du portail Ressources Humaines ; plus riche, plus interactive, plus ergonomique et plus vivante que la précédente ;
- > application des dispositions du nouveau code du travail, notamment concernant la tenue des réunions du Comité d'Entreprise et du Comité d'Hygiène et de Sécurité.

2006 a également été marquée par l'inauguration du Club BMCE Bank, l'harmonisation de la convention collective par rapport au Code du travail et le lancement de la première promotion BMCE ACADEMY dédiée aux futurs directeurs d'agences.

BMCE Bank s'enrichit également d'une publication électronique mensuelle sous le nom « la Lettre du Manager ». Objectif affiché : accompagner les managers dans leur rôle quotidien de gestion des femmes et des hommes.

PROJETS PHARES

- CRÉATION DE **BMCE ACADEMY**
- NOUVEAU SCHEMA DIRECTEUR INFORMATIQUE
- MISE EN PLACE D'UN SYSTEME MONÉTIQUE PERFORMANT
- L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE ET LA VEILLE STRATÉGIQUE PLACÉES AU COEUR DU PROCESSUS DÉCISIONNEL



Fonctions de support Les innovations de 2006

>> Un nouveau Schéma Directeur Informatique moteur de la performance

La conception du nouveau Schéma Directeur Informatique a compté parmi les principaux projets de la Banque en 2006.

Modernisant son Système d'Information, la finalisation de ce nouveau Schéma est l'aboutissement réussi d'un processus en trois étapes : l'état des lieux, le choix du système le plus performant et sa mise en œuvre.

Pour une plus grande efficacité et une meilleure fluidité du Système d'Information, ce schéma Directeur Informatique intègre également un nouveau noyau comptable SICG. Il s'enrichit par ailleurs d'un outil innovant de gestion des arrêtés des comptes.

En parallèle, plusieurs applications clés du Système d'Information de Tanger Off Shore ont été améliorées.

>> Les nouvelles technologies au service du dynamisme de l'activité Monétique

L'activité Monétique a été marquée, en 2006, par le remplacement du Système d'Information initial par la solution « Magix », une solution flexible et performante en phase avec les récentes évolutions technologiques. Cette solution intégrera prochainement les cartes à puce et les cartes prépayées.

Cette nouvelle dynamique s'est accompagnée du lancement de trois nouvelles cartes monétiques et d'une innovation majeure : le service de versement sur GAB.

>> Une amélioration continue de la qualité de services

Poursuivant une démarche d'amélioration continue de la qualité de ses services, BMCE Bank a optimisé, en 2006, ses processus relatifs aux crédits immobiliers. La mise en place de nouveaux outils de gestion commerciale dans les Réseaux Entreprises et MRE ont également permis d'affiner les processus adaptés à chaque marché.

Enfin, un outil de pilotage et de suivi des performances commerciales offre aujourd'hui un tableau de bord fiable facilitant la prise de décisions stratégiques.

>> Une gestion administrative des crédits optimisée

L'organisation de l'activité Crédits a été repensée afin de garantir la flexibilité de traitement, absorber le flux important de dossiers reçus, gérer les pics d'activité ou encore améliorer la performance du back-office.

Cette réorganisation porte essentiellement sur la suppression des goulots d'étranglement et la formation interne de tous les chargés de dossiers. Elle a porté ses fruits : le stock moyen des dossiers restants à traiter en fin de journée est passé de 160 à moins de 30 dossiers par jour. Ce chiffre illustre bien la rapidité du traitement des dossiers de crédit.

>> Le développement de nouvelles synergies intra-Groupe

L'année 2006 a été marquée par un renforcement très net des synergies entre les différentes entités du Groupe BMCE Bank. RMA Watanya et BMCE Bank ont ainsi associé leurs talents et leurs réseaux pour créer ensemble la solution de bancassurance « Convergence », aujourd'hui proposée à Casablanca.

BMCE Bank s'est également appuyée sur le savoir-faire de Salafin pour finaliser les processus de commercialisation du *Crédit Immédiat*.

Enfin, ces synergies intra-groupe se sont concrétisées sur internet, avec la mise en ligne du site Entreprises BMCENET, créé en étroite collaboration avec les équipes de la société EMAT.

>> Un marketing stratégique probant

Plusieurs études de marché ciblées ont été menées afin d'évaluer le potentiel des nouveaux produits ou services, leur perception sur le marché et les freins éventuels à leur succès.

L'offre «Entreprises» a été structurée à travers les « *Product Programs* », qui ont donné lieu à des formations dédiées aux Centres d'Affaires de Casablanca.

>> De nouveaux schémas organisationnels pour une optimisation du Capital Humain

Dans l'objectif d'optimiser l'affectation des postes et des compétences, une réorganisation des activités « Vérification interne » et « Moyens de paiements » a été menée en 2006. En parallèle, les centres d'affaires et les agences Part/Pro ont été redimensionnés grâce à l'efficacité des processus de mobilité interne.

L'année 2006 a aussi été marquée par l'adoption d'une organisation adaptée aux besoins croissants en matière de crédit : c'est le concept « Desk Promotion Immobilière ».

Naissance de l'activité multi-canal

L'exercice 2006 a vu la naissance de l'activité multi-canal. Son objectif : optimiser les canaux de distribution et de communication, diriger la programmation de BMCE TV et suivre les actions de marketing direct.





➔ Une Communication dynamique et transparente

>> **Une image renforcée** de Banque performante, de proximité, tournée vers l'international

BMCE Bank a assuré, au cours de l'exercice 2006, une forte présence dans le paysage financier marocain à travers une stratégie de communication dynamique. Ses actions de communication ont permis de véhiculer l'image d'une Banque multi-métiers, présente sur l'ensemble des marchés de clientèle, proche de ses clients et ouverte à l'international.

BMCE Bank a ainsi lancé plusieurs campagnes de communication :

- > lancement du nouveau logo ;
- > programme de développement et de spécialisation du réseau ;
- > recrutements dans les métiers de la banque d'affaires, dans le cadre de sa stratégie de développement au Maghreb et en Afrique Subsaharienne.

Par ailleurs, afin de renforcer sa notoriété sur les marchés financiers et du commerce extérieur, BMCE Bank a soutenu deux événements :

- > sponsoring de l'émission «Eco Marchés» sur 2M, en partenariat avec BMCE Capital Bourse ;
- > sponsoring de la 10^{ème} édition des Trophées de l'Export, en sa qualité de partenaire bancaire officiel du Conseil National du Commerce Extérieur sur la période 2006- 2008.

Les campagnes commerciales lancées par la Banque ont permis de mettre en lumière son dynamisme et ses innovations en matière de produits et services, tout en renforçant sa visibilité dans le paysage bancaire marocain :

- > création et mise en place du label « La Vie en Bleu » concernant les métiers de la banque et de l'assurance, il vise à positionner durablement BMCE Bank sur le marché des particuliers et des professionnels ;
- > diversification de la gamme de produits immobiliers. Dans ce cadre, une action originale a été menée, appelée « caravane Salaf BMCE Bank » : un minibus aménagé en agence sillonne les villes marocaines pour promouvoir l'offre des crédits logement économique Salaf et recruter de nouveaux clients ;
- > lancement de nouveaux produits : BMCE LLD, BMCE Trade et BMCE Pack Pro (produits et services pour les professions libérales) ;
- > renforcement du marketing direct : multiplication des mailings personnalisés accompagnant les relevés et envoi des messages insérés dans les courriers bancaires portant sur les produits et services phares de la Banque. Ces messages ciblent une clientèle à fort potentiel, ayant des besoins spécifiques en matière de crédits immobiliers, monétique et bancassurance.

>> **BMCE Bank plus proche** de la communauté financière

Soucieuse de délivrer une information de qualité, synthétique et ciblée, BMCE Bank a élargi sa gamme de supports de communication institutionnelle et financière par de nouvelles publications :

- > le Rapport d'Activité Abrégé
- > le Rapport à l'Actionnaire
- > le Guide de l'Actionnaire

Les publications traditionnelles ont été modernisées afin de refléter la richesse de l'activité de BMCE Bank, ses performances financières et commerciales, ses projets de développement, aussi bien au Maroc qu'à l'international.



De même, une attention particulière a été portée aux conférences réunissant la presse et les analystes, à l'occasion desquelles le Senior Management apporte les éléments d'éclairage par rapport aux performances de la Banque. A cette occasion, des dossiers support ont été élaborés. Ils contiennent une information exhaustive : résultats de la Banque, stratégie, gouvernance, Ressources Humaines, expansion nationale et internationale, projets structurants, responsabilité sociale d'entreprise, etc.

Une large diffusion de ces supports de communication a été assurée via la presse ou des mailings personnalisés. Sur le site Internet de BMCE Bank, ces informations sont disponibles dans un espace dédié aux actionnaires et investisseurs. De plus, les Assemblées et Conférences de presse sont retransmises en direct.

Les actions de communication menées en 2006 ont également visé à entretenir de bonnes relations avec les principales agences de rating internationales, les analystes financiers de la place et les investisseurs étrangers.



De nouvelles distinctions pour BMCE Bank

La démarche de transparence mise en œuvre a permis d'asseoir davantage la visibilité de la Banque dans le secteur bancaire marocain. BMCE Bank revêt ainsi l'image d'une Banque performante et dynamique, œuvrant à son expansion tant nationale qu'internationale, menant des projets structurants et de développement majeurs et engagée dans la responsabilité sociale d'entreprise.

C'est dans cet esprit qu'a été obtenue, de la part de l'agence internationale Moody's, la note "Investment Grade" relative aux dépôts bancaires en dirhams, au terme d'une « due diligence » approfondie conduite par Moody's. BMCE Bank est la première et unique banque au Maroc à obtenir ce niveau de rating.

BMCE Bank a également obtenu le prix « Bank of the Year in Morocco » décerné par The Banker Magazine. C'est la 3^{ème} année consécutive, et la 5^{ème} fois depuis l'année 2000 qu'elle l'obtient, renforçant ainsi son image de Banque performante.

La qualité et la transparence de la communication financière ont également été reconnues sur la place financière casablancaise.

En témoigne l'obtention du Trophée de la Communication Financière, attribué par la communauté des analystes financiers, plaçant BMCE Bank au premier rang des sociétés cotées en bourse, toutes catégories confondues.





➔ La promotion et la diffusion des Best Practices

>> Une démarche qualité ancrée dans la stratégie

Fidèle à sa quête constante d'excellence, BMCE Bank a procédé en 2006 à la certification ISO 9001, version 2000, de l'activité Project Finance et du Recouvrement des créances en contentieux, événement inédit dans le secteur bancaire marocain.

Par ailleurs, afin de vérifier que le Système de Management de la Qualité de BMCE Bank est conforme aux standards internationaux, plusieurs audits Qualité ont été menés en 2006 par les experts du Cabinet BVQI (Bureau Veritas Quality International).

Ces audits ont abouti au renouvellement de la certification des activités de l'Étranger, de la Monétique, des Titres et des Crédits aux Particuliers.

Enfin, parce que le client est le premier bénéficiaire de cette démarche Qualité, une vaste enquête de satisfaction de la clientèle a été menée, tandis que les « enquêtes client mystère » concernant le réseau Particuliers et Professionnels ont été multipliées. Les résultats confirment bien que la Qualité est une exigence de tous les instants.



>> Le strict respect des exigences réglementaires

Soucieuse de se conformer à la réglementation de Bâle et aux exigences de la norme IFRS, BMCE Bank a intégré à son Système d'Information de nouvelles solutions de contrôle.

Pour lutter efficacement contre les risques de blanchiment des capitaux, une solution « AML » est par ailleurs en cours d'intégration. Cette solution permet le filtrage en temps réel et l'analyse comportementale en batch. Elle facilite la gestion des alertes et les déclarations aux autorités.

L'année 2006 a été fertile en avancées d'ordre réglementaire :

- > dématérialisation de la compensation des chèques sur les régions de Casablanca et Rabat ;
- > dématérialisation en cours de la lettre de change ;
- > suivi en temps réel de la position du compte de BMCE Bank auprès de la Banque Centrale via le Système des Règlements Bruts du Maroc (SRBM).

>> **Un souci constant d'assurer** une sécurité optimale au sein de BMCE Bank

Les *best practices* présidant à la sécurité au sein de BMCE Bank visent une rigueur de gestion et une maîtrise optimale du risque. Les actions entreprises, dans le cadre de la sécurité de la Banque, englobent tant la télé-surveillance Réseau, le Gardiennage, le Contrôle d'accès que la gestion des Assurances Dommages ou encore l'Outsourcing.

>> **Un service logistique** accompagnant la stratégie de croissance

L'année 2006 a été marquée par plusieurs opérations :

- > l'extension du Réseau de distribution : ouverture de 50 nouvelles agences dont 16 à Casablanca, à travers des efforts importants de prospection et d'aménagement, d'équipement, d'entretien et de maintenance des sites d'agences ;
- > le réaménagement total de 20 agences ;
- > l'ouverture du Club BMCE ;
- > la mise en place d'un « Call Center DMG » ;

D'autres projets importants sont à souligner :

- > l'acquisition du Siège «D» : d'une superficie de 2000 m², qui accueillera certains services du Siège ;
- > la réalisation de nombreuses expertises immobilières pour le compte du réseau d'agences ;
- > le lancement de l'Observatoire de l'immobilier, destiné à optimiser le traitement des dossiers de crédit des particuliers et des professionnels ;
- > la standardisation des rapports d'étude par activité ;
- > la création de plusieurs partenariats internes et externes.

Parmi les prestations proposées figurent :

- > l'optimisation du parc automobile (cession de plusieurs véhicules) ;
- > la réorganisation des archives du siège et de plusieurs agences ;
- > la logistique des événements tels que FOGARIM, MRE.



L'Intelligence Economique au service du Groupe

Au cours de l'année 2006, la Banque est entrée de plain-pied dans les différentes dimensions de l'intelligence économique. Elle a d'une part assuré un service de veille stratégique portant sur l'analyse des marchés ou de services ciblés. D'autre part, elle a mis en place une veille publicitaire et une veille sur le secteur bancaire international. À terme, ces projets apporteront une vision stratégique et concurrentielle de l'environnement bancaire domestique.

Dans le même temps, les études sectorielles ont été enrichies. Huit études viennent enrichir la base de connaissance de la Banque : industrie du papier-carton, BTP, aviculture, café, tourisme, promotion immobilière, plasturgie et industrie électrique électronique.

Le magazine *BMCE Monthly* a vu l'édition de six nouveaux numéros portant sur des thèmes divers : le secteur de la bancassurance, l'industrie automobile, les transferts d'argent des MRE, le climat de l'investissement au Maroc, le financement de la PME, le secteur de l'offshoring, les télécommunications, le développement du micro crédit au Maroc et l'intérêt des produits alternatifs.

Ces publications ont rencontré un large succès aussi bien en interne qu'à l'extérieur de la Banque. En témoigne leur large couverture médiatique dans les principaux quotidiens et hebdomadaires du Royaume.

BMCE Bank a également renforcé le fonctionnement du Centre de Documentation avec l'édition de quatre numéros du bulletin de veille documentaire, la réalisation de recherches documentaires, l'élaboration quotidienne de la revue de presse et la gestion des abonnements.



Professionalisme reconnu sur l'Activité Etrangère

BMCE Bank s'est vue décerner par la DEUTSCHE BANK - pour la deuxième année consécutive - le prix STP (Straight Through Processing) qui récompense l'excellente qualité de ses services de transferts de fonds vers l'étranger.

Parmi les projets phares de l'année 2006, figure l'automatisation des process relatifs aux cautions étrangères reçues.



MAMOUN BELGHITI, ADMINISTRATEUR DIRECTEUR GÉNÉRAL EN CHARGE DU PÔLE REMEDIAL MANAGEMENT

“L’optimisation du Remedial Management de BMCE Bank exige une démarche privilégiant une gestion de proximité et une parfaite maîtrise du métier de gestion des risques.”

FAITS MARQUANTS

- PROGRESSION DE L’ACTIVITÉ RECouvreMENT : + 30%
- PROGRESSION DES REPRISES DE PROVISION : + 92%
- CERTIFICATION À LA NORME ISO 9001, VERSION 2000 DE L’ACTIVITÉ RECouvreMENT

Priorité à la Proximité

L'activité recouvrement a enregistré des performances remarquables en 2006 avec près de 100% de hausse des reprises de provisions d'un tiers de récupérations supplémentaires de capitaux réalisées. Ce bilan éloquent est le résultat d'une centralisation de nos compétences sur un métier essentiel de la gestion des risques. Il est, également, exemplaire en termes de synergies avec les autres entités commerciales et fonctionnelles de la Banque.

L'activité du Pôle Remedial Management s'est distinguée en 2006 par une démarche privilégiant une gestion de proximité.

Cette politique méthodique a permis de remettre la fonction de recouvrement au centre de l'activité bancaire. Une mise à niveau organisationnelle et procédurale a permis de garantir de meilleurs résultats commerciaux.



Pour ce faire, diverses procédures ont été élaborées afin de créer un climat de synergie avec tous les intervenants en matière de risque. Le développement de ce dispositif a été rendu nécessaire par le choix des différents axes de développement, qui touchent aussi bien aux mécanismes de production qu'aux valeurs d'exploitation.

L'EXERCICE 2007 SERA CONSACRÉ AU RENFORCEMENT DE LA DÉMARCHE QUALITÉ, À LA MISE EN PLACE D'UNE SOLUTION D'ARCHIVAGE ET AU RENFORCEMENT DES RELATIONS AVEC LES CABINETS DE RECouvreMENT.

▶▶▶ 2006 : des indicateurs en hausse



Activité Recouvrement

Un important gisement de profitabilité

471,6 MDH ont été recouvrés en 2006, soit + 30% par rapport à l'exercice 2005. En conséquence, les reprises de provisions ont progressé de plus de +92 % pour se situer à 271,5 MDH. Les récupérations sur créances amorties s'élèvent, quant à elles, à 31,3 MDH, en hausse de +16% par rapport à l'exercice 2005.

Sur le plan commercial, près de 2 000 débiteurs ont été reçus au sein du Pôle au cours de l'exercice 2006. La gestion des relations avec les débiteurs a été améliorée par la mise en place d'une plateforme dédiée aux contacts téléphoniques et aux prises de rendez-vous.

En outre, la diversification des canaux de recouvrement a été poursuivie par la réalisation des datations en paiement et la participation aux ventes judiciaires.



Renforcement des relations avec les partenaires

Le volet commercial a été consolidé par des actions visant à renforcer les relations avec les principaux partenaires et à en chercher de nouveaux.

Par ailleurs, les cabinets partenaires ont été assujettis à un suivi rigoureux, assignant des objectifs mensuels de récupération.

Pour le recouvrement des engagements par signature, la Banque a poursuivi sa collaboration avec un cabinet spécialisé. Les actions menées dans ce cadre ont permis l'apurement de 36,2 MDH d'engagements.

En outre, en vue de fournir aux gestionnaires des informations plus complètes concernant les portefeuilles dont ils ont la charge, les opérations de localisation de personnes et de patrimoine ont été accélérées, parallèlement à la réalisation d'enquêtes et d'expertises.



L'exercice 2006 s'est caractérisé par la certification ISO 9001 de l'activité recouvrement et l'amélioration du dispositif de gestion par la mise en place de nouveaux instruments qui sont en phase avec le développement soutenu de cette activité.

Cette démarche qualité a aussi été facilitée par la mise à niveau procédurale entamée depuis la création du Pôle Remedial Management.

Le système de management de la qualité adopté est surtout bien adapté et bien dimensionné par rapport au métier. Il est basé sur la richesse et la qualité de ses Ressources Humaines et sur la parfaite maîtrise de tous les process.

L'obtention de cette certification, inédite dans le secteur bancaire marocain, est venue consacrer le professionnalisme des équipes et positionner la Banque en tant qu'acteur de référence dans le domaine du recouvrement.



►►► Gestion optimisée

➔ Un nouveau progiciel au service de la performance

La mise en production et l'intégration progressive d'un progiciel dédié ont permis d'assurer un meilleur suivi des dossiers et de doter les équipes d'une plus grande visibilité par rapport à leurs portefeuilles. Elles permettront également une plus grande réactivité vis-à-vis des débiteurs et des différents partenaires.

Une nouvelle solution de partage et de sauvegarde des documents a été également adoptée. Elle vise à assurer une harmonisation des données comptables, financières et qualitatives traitées, tout en assurant une sécurité et une confidentialité maximales pour l'ensemble des utilisateurs.

➔ Un suivi rigoureux des dossiers

Parallèlement à ces deux importants chantiers, le perfectionnement des outils de gestion et de suivi a été poursuivi. C'est dans ce cadre que s'est inscrit le projet d'automatisation et de numérisation des dossiers qui répond à un souci de sécurisation des documents et de rationalisation de l'espace.

Pour aider les équipes commerciales à réaliser leurs objectifs, une nouvelle méthodologie de suivi des dossiers par les gestionnaires a été adoptée, permettant une revue hebdomadaire détaillée des dossiers gérés par chacun.

En outre, la cellule chargée des procédures collectives a été réorganisée en vue d'assurer une bonne tenue des dossiers en redressement et liquidation judiciaires, assurant une récupération maximale de ce type de créances.

►►► D'ambitieuses perspectives pour l'avenir

Sur la base de ces résultats, l'exercice 2007 sera consacré à la consolidation de la démarche qualité en perspective de l'audit annuel de confirmation (ISO 9001). Ainsi, le système de management de la qualité sera renforcé par la mise à jour continue des procédures et des outils de gestion, en perfectionnant ceux qui existent et en introduisant de nouveaux outils répondant aux besoins croissants de l'activité. La mise en place d'une solution d'archivage physique et numérique des dossiers, dont la mise en production est prévue pour le premier semestre 2007, s'inscrit parfaitement dans ce cadre.

Sur le plan commercial, les efforts de mise en place d'une politique de communication agressive seront poursuivis en développant la proximité avec les débiteurs. Pour ce faire, l'utilisation de la plate-forme téléphonique sera optimisée, facilitant ainsi le travail des gestionnaires.

Parallèlement, la polyvalence des équipes commerciales sera développée. Une gestion dynamique des portefeuilles sera instaurée, en faisant tourner les dossiers entre les gestionnaires. Cette nouvelle approche permettra de rentabiliser au maximum les actions de récupération. De même, les effectifs seront renforcés par des recrutements de qualité.



GESTION DES RISQUES & FINANCES

►►► Une gestion des risques saine et responsable

🔴 Une culture de contrôle & de respect de la déontologie

>> Un dispositif de contrôle plus efficient

Au cours de l'année 2006, la politique de gestion des risques de BMCE Bank a privilégié la consolidation d'une culture de contrôle, conformément aux principes de bonne gouvernance de la Banque. Dans ce cadre, plusieurs missions ont été diligentées pour contrôler la conformité de l'établissement aux normes professionnelles et réglementaires, ainsi qu'aux recommandations des autorités de tutelle. La quasi-totalité de ces missions a donné lieu à l'attribution de notes de rating et à l'élaboration de la cartographie des risques. En plus des contrôles récurrents, plus de 200 missions ont ainsi été menées, incluant celles d'audit et d'inspection, au niveau des agences et départements centraux, filiales et représentations extérieures. La Banque a également procédé au contrôle interne d'évaluation de la qualité des contrôles de 1^{er} et 2^{ème} niveau.

Une attention particulière a été portée au portefeuille des engagements, qui a fait l'objet de missions d'évaluation en termes d'évolution, de provisionnement, de sinistralité et son impact sur la rentabilité...

Par ailleurs, le dispositif de maîtrise des risques opérationnels a été renforcé en 2006 avec le lancement du projet «Gestion des Risques Opérationnels Métiers» conformément aux exigences bâloises et suite à la reconfiguration des contrôles au niveau du Réseau.

>> Une culture d'éthique et de déontologie

La prévention du risque d'image et de réputation et le contrôle du respect des règles déontologiques au sein de la Banque ont figuré parmi les préoccupations majeures de l'année 2006.

Le renforcement du dispositif interne de BMCE Bank et de ses filiales en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et de financement du terrorisme s'est ainsi poursuivi, à travers notamment une formation spécifique dispensée à près de 200 collaborateurs. Pour renforcer les dispositifs de vigilance à l'égard de la clientèle, une solution informatique prévoyant un module «filtrage» et un module «analyse comportementale» a également été mise en oeuvre en 2006.

De plus, conformément aux dispositions de la circulaire N°36 de Bank Al Maghrib relative au devoir de vigilance incombant aux Établissements de Crédit, toutes les de-

mandes de renseignements et de recherches de comptes bancaires émanant de Bank Al Maghrib, du Ministère des Finances et des autorités judiciaires ont été instruites. Les listes reçues et analysées n'ont pas révélé l'existence de comptes actifs correspondant aux critères de recherche fournis.

Le projet d'implémentation du dispositif de déontologie a par ailleurs été finalisé, conformément aux obligations réglementaires prévues par la circulaire N° 01/05 du CDVM encadrant l'information au sein des sociétés cotées. Le code déontologique a été établi et validé par l'ensemble des entités de la Banque ainsi que par ses organes d'Administration et de Direction.

🔴 Une gestion rigoureuse du risque de crédit et de marchés

Dans le cadre de sa politique de gestion et d'évaluation des risques, BMCE Bank a mené des études ayant trait notamment à l'évaluation de la qualité du portefeuille crédit, à la production et au suivi des comptes à risques et au suivi des limites par secteur d'activité, des créances en souffrance et des provisions.

>> Des projets structurants intégrant une dimension risque

Dans le cadre de l'amélioration constante de la gestion globale des risques, des avancées majeures ont été réalisées à travers différents projets structurants menés par la Banque.

Ainsi, dans le cadre de la mise en oeuvre du nouveau Schéma Directeur Informatique, une réflexion a été menée pour la mise en place d'un *Datamart* Risques et d'un outil de pilotage dédié à la gestion des risques de crédit dans un souci de consolidation de ces différents types de risques.

De même, dans le cadre du processus de mise en conformité aux normes comptables IAS/IFRS, les actions menées ont porté sur la problématique de comptabilisation des dépôts et crédits sous l'angle Risques.

L'exercice 2006 a également été marqué par l'ouverture des données ANAFI au système d'information de la Banque et notamment au Réseau d'exploitation, afin de servir le double objectif de renseignement des fiches qualitatives clients et de saisie des bilans manquants.

>> Une relation de proximité avec l'Autorité de Contrôle

BMCE Bank a activement pris part aux dernières réunions de la commission mixte Bank Al Maghrib/GPBM, afin de finaliser les projets de circulaires conformément aux dispositions bâloises en matière de gestion des risques.

Dans ce même esprit de concertation avec les autorités de contrôle, BMCE Bank a également contribué au projet de refonte des centrales d'information de BAM en palliant les dysfonctionnements actuels par la mise en place d'un référentiel intégré, la production des services de qualité et la préparation aux évolutions futures.

À travers les différents chantiers menés dans le cadre de la gestion des risques, BMCE Bank met ainsi en place les outils et moyens nécessaires au renforcement du contrôle et du suivi des risques dans un contexte réglementaire de plus en plus exigeant.



Mise en conformité aux exigences Bâle II

Un projet fédérateur

Dans le cadre de la mise en conformité aux exigences bâloises, BMCE Bank a entrepris la mise en œuvre d'un projet structurant et fédérateur, induisant la mise en place d'applications et procédures conformes aux meilleures pratiques de gestion des risques.

Ce projet s'accompagne de la conception d'un nouveau Schéma Directeur Informatique, prévoyant la mise en place d'un système intégré de gestion des risques au diapason des standards internationaux.

Une équipe projet organisée autour de cellules par type de risque et par pilier a été établie, mobilisant toutes les entités de la Banque et de ses filiales. La mise en œuvre de ce projet s'est articulée durant l'exercice 2006 autour d'une phase de diagnostic et d'analyse des écarts, parallèlement à une pesée des risques destinée à mesurer l'incidence et l'impact des nouvelles dispositions sur les fonds propres de la Banque. À l'issue de la phase de qualification des écarts et de proposition de solutions de comblement, la mise en œuvre du plan d'implémentation a démarré.

Différents projets stratégiques, organisationnels, procéduraux et de systèmes d'information sont aujourd'hui en phase d'implémentation, dont notamment les chantiers relatifs aux garanties et aux autorisations, ainsi que celui de l'outil de pilotage et de gestion des risques. Les travaux entamés sur les différents volets - crédit, marché et opérationnel- sont en phase avec le planning d'implémentation.

Le premier reporting réglementaire est attendu pour la fin du mois de septembre 2007 sur la base des arrêtés du 30 juin 2007.

>> Le risque de crédit

Le diagnostic général de l'ensemble des filiales du Groupe (Maroc Factoring, Maghrébil, Salafin, BMCE International Madrid et BMCE Paris), prenant pour base les dispositions bâloises, a permis d'identifier les écarts à combler en distinguant deux niveaux de priorités correspondant au passage en méthode standard et en méthode avancée afin de s'aligner sur les meilleures pratiques du marché pour chaque entité du périmètre.

Les solutions identifiées permettent d'assurer une couverture optimale au regard des contraintes définies par la réglementation en s'appuyant sur les principes d'architectures élaborés dans le cadre du Schéma Directeur Informatique (SDI). La définition des scénarii d'architectures applicatives cibles dans la perspective du passage en méthode standard puis en méthode avancée a ainsi été effectuée.

Les différents chantiers mis en œuvre devront permettre au Groupe de :

- > produire le reporting réglementaire sur base individuelle et consolidée en méthode standard dès septembre 2007 ;
- > mettre en œuvre une politique de gestion du risque de crédits alignée sur les meilleures pratiques ;
- > préparer la mise en œuvre de modèles de notations internes pour les différents segments de clientèle dans la perspective du passage en méthode avancée.

>> Le risque opérationnel

La principale nouveauté du projet Bâle II réside dans la mesure du risque opérationnel. À ce titre, une cartographie des risques du Groupe a été élaborée mobilisant plus de 150 collaborateurs et conduisant à la couverture de 184 processus sur 8 entités et dans 3 pays.

Articulée autour d'axes organisationnels, procéduraux et informatiques, la démarche suivie se veut participative et la diversité des intervenants a permis d'appréhender le réel profil de risque de la Banque pour réduire efficacement les pertes opérationnelles dans chaque entité.

Projet transversal préalable au déploiement à grande échelle, le projet risques opérationnels contribue à distiller une véritable culture de vigilance.

>> Le risque de marché

Les principaux écarts à combler pour calculer les exigences en Fonds Propres Réglementaires au titre des Risques de Marché ainsi que l'alignement sur les meilleures pratiques du marché ont été identifiés pour chaque entité du périmètre.

Il a été procédé à la définition de la stratégie et à la mise à jour de l'organisation et des processus dans la perspective du passage en méthode standard et en méthode avancée.

Risque du marché action

Une gestion optimisée du portefeuille de participations

BMCE Bank poursuit, depuis 2003, la réorganisation de son portefeuille de participations pour le recentrer sur les activités stratégiques à travers des opérations d'investissement et de désinvestissement répondant à une logique d'optimisation des fonds propres de la Banque. À cet égard, des cessions de participations non stratégiques et des montées dans le capital pour une meilleure consolidation des comptes ont été opérées.

L'exercice 2006 a ainsi été essentiellement marqué par la cession de 4,25% du capital de RMA Watanya, ainsi que des titres détenus dans la Comanav, la Banque Populaire Maroc - Centrafricaine, CMKD, la SOREAD et Sidet. La plus value globale générée s'est établie à 126 MDH.

Dans ce contexte de repositionnement sur un périmètre de filiales consolidées et de participations stratégiques, la rentabilité du portefeuille de participations s'améliore avec une augmentation des dividendes : le taux de rendement de dividende suit un cycle haussier depuis 2003, le *Dividend yield* s'établissant en 2006 à 5,2%, soit un taux supérieur à celui de la Bourse de Casablanca.

Par ailleurs, le portefeuille de participations présente un profil de risques adéquat, tant sur le risque de capital que sur le risque de change. Les provisions constituées pour la couverture du risque de marché actions se sont élevées au 31 décembre 2006 à près de 54 MDH, soit 2,2% de la valeur brute du portefeuille. De même, le portefeuille de participations présente un profil de risque de change relativement faible, avec une *Value at Risk* afférente aux participations libellées en devises étrangères (Euro, USD et FCFA) de 11,8% sur un horizon 1 an.

En outre, les participations sont gérées dans le strict respect de la réglementation prudentielle et de change : avec des ratios du portefeuille global de participations par rapport aux fonds propres de 31%, et de 9% pour une participation individuelle, BMCE Bank se conforme strictement aux limites préconisées par Bank Al Maghrib (60% des fonds propres nets pour le ratio global et 15% pour le ratio individuel).

Une gestion Actif-Passif équilibrée

L'activité de BMCE Bank a connu une forte croissance en 2006, grâce à une progression soutenue des ressources clientèle qui a contribué à consolider les réserves de liquidité de la Banque.

Le pilotage du bilan dans le cadre de la gestion ALM permet de s'assurer qu'une telle croissance ne vienne déstabiliser les grands équilibres de la Banque, en suivant régulièrement l'évolution du profil de risque de taux et en mesurant l'impact d'une évolution défavorable des taux sur la rentabilité financière.

>> Le risque de liquidité

La Banque est dans une situation confortable en matière de liquidité, grâce à une croissance remarquable des ressources clientèle en 2006. La partie stable de ces ressources a été absorbée par l'activité crédits de la Banque, et les excédents de trésorerie ont été orientés vers le marché monétaire dans le cadre d'une gestion dynamique de la trésorerie.

Le gap de liquidité cumulé sur les douze prochains mois a été ainsi porté à un niveau encore plus confortable qu'en 2005, permettant à la Banque, au vu des simulations opérées, de résister parfaitement à un retrait de 30% des comptes à vue en 3 mois en utilisant ses actifs monétaires et en recourant à son portefeuille de placement liquide.

Le coefficient de liquidité à fin décembre 2006 ressort à 100,68%, dépassant la limite réglementaire de la Banque Centrale.

>> Le risque de taux

Le risque de taux d'intérêt représente le risque que l'évolution future des taux d'intérêts vienne réduire les marges prévisionnelles.

Le risque de taux structurel naît principalement de la non-corrélation entre les taux clientèles (0% pour les comptes à vue non rémunérés) et les taux de marché (crédits immobiliers, par exemple, dont les taux de production correspondent aux taux de marché au moment de la production).

La gestion ALM au sein de BMCE Bank, et son système d'allocation d'enveloppes à taux fixe, pilote le profil de risque de taux en fonction des prévisions sur l'évolution des taux futurs.

La Banque dispose d'un profil de risque de taux favorable en cas de hausse des taux, scénario envisageable à partir du 2^{ème} semestre 2007 étant donné le rétrécissement et les niveaux historiquement bas de la courbe des taux actuels.

>> Le risque de change structurel

Le risque de change structurel est limité en raison des volumes traités sur les opérations en devises, de leur nature exclusivement commerciale avec la clientèle et de leur adossement quasi systématique.



RESPONSABILITE SOCIALE D'ENTREPRISE

▶ Une gestion RH motivante et responsable



BMCE Bank a privilégié une gestion des Ressources Humaines fondée sur les principes de flexibilité, d'équité et de préparation de la relève. Cette politique se donne également pour priorités l'amélioration et l'adaptation des compétences, ainsi que la reconfiguration et la spécialisation du réseau bancaire en termes de recrutements, de formations et de mobilités internes.

LES INDICATEURS RH 2006 :

- u 570 RECRUTEMENTS
- u UN TAUX D'ENCADREMENT DE 38.2%
- u UN TAUX DE MOBILITÉ DE 22%
- u 57% DES COLLABORATEURS ONT MOINS DE 35 ANS
- u LES FEMMES REPRÉSENTENT 33.5% DE L'EFFECTIF

Des recrutements au service d'un développement maîtrisé

La politique de recrutement a visé prioritairement le renforcement du réseau bancaire dans le cadre du projet Cap Client, ainsi que l'anticipation des besoins en Ressources Humaines dans le cadre de la politique globale de croissance interne de la Retail Bank. 346 cadres et 224 employés ont été recrutés en 2006. L'effectif permanent est ainsi passé de 3 201 à fin 2005 à 3 538 personnes à fin 2006, soit une progression de 10,5% contre 12,6% une année auparavant.

Des actions de formation ciblées

Outre les actions internes de formation qui continuent d'occuper une part importante des ressources, le programme de cette année a porté sur :

- > la montée en compétences du personnel des agences dans le cadre du projet Cap Client ;
- > la maîtrise des fonctionnalités des applicatifs agences automatisant les opérations de guichet et d'arrière guichet ;
- > la formation des Managers, Directeurs d'agence et des Vérificateurs internes.

Suite à la spécialisation des agences de Casablanca dans le cadre du projet Cap Client, une formation spécifique dédiée aux Guichetiers Payeurs Polyvalents a été assurée.

L'optimisation par la mobilité interne

Du fait de la réorganisation des agences, de la spécialisation du Réseau et de l'optimisation de l'allocation des Ressources Humaines, la mobilité interne est demeurée importante au cours de l'année 2006. 734 personnes ont ainsi bénéficié d'un mouvement de poste en interne, soit près de 22% de l'effectif global

Une politique sociale bienveillante

>> Une politique de crédits maîtrisée

La politique de crédits en faveur du personnel tend à satisfaire les besoins des salariés et à maintenir un niveau d'endettement global dans des proportions raisonnables. Ainsi, durant l'année 2006, 268 personnes ont bénéficié de prêts au logement, correspondant à une enveloppe globale de près de 110 MDH. Les prêts à court terme représentent 52 MDH durant la même période.

En parallèle, des actions ont été menées en interne pour maintenir le taux d'endettement à un niveau raisonnable. Ainsi, le personnel confronté à des problèmes sociaux et

en situation de surendettement, s'est vu proposer un rééchelonnement de leurs crédits.

Le service des Ressources Humaines joue également un rôle d'écoute et de conseil pour les salariés. Il a aussi pour mission de lutter contre l'indifférence et l'isolement et de permettre à tous les salariés de s'épanouir dans leur travail au sein de la Banque.

>> Les innovations RH de 2006

2006 a également été marquée par l'inauguration et l'animation du Club BMCE Bank, l'harmonisation de la convention collective par rapport au code du travail, le lancement de la première promotion BMCE ACADEMY dédiée aux futurs directeurs d'agences, la conception du programme pédagogique et le lancement d'une publication électronique mensuelle (la Lettre du Manager).

>> Communication Interne : un vecteur stratégique du climat social

La communication interne de BMCE Bank vise à mettre en commun un langage, des valeurs, une culture afin de nourrir le sentiment de fierté d'appartenance à la Banque. Les actions entreprises en 2006 dans ce cadre ont concerné : la refonte de la maquette de la revue interne "Internews" ; la mise en place du "Kit d'accueil des nouvelles recrues" et du "Guide Social" ; l'enrichissement des rubriques RH du Site Intranet de la Banque ; l'organisation d'événements sportifs et culturels dans le cadre de la célébration du 10^{ème} anniversaire de la privatisation.





Fondation BMCE Bank, poursuite d'actions d'envergure

L'engagement de BMCE Bank dans la Responsabilité Sociale d'Entreprise (RSE) se reflète dans les actions menées par sa Fondation.

Intensification du programme *Medersat.com*

En 2006, des avancées significatives et innovations pédagogiques ont été enregistrées dans la mise en œuvre des actions et projets relevant du Programme *Medersat.Com*, notamment à travers la consolidation du partenariat avec le Ministère de l'Éducation Nationale, la promotion de la langue amazighe et la poursuite de la construction de complexes scolaires.

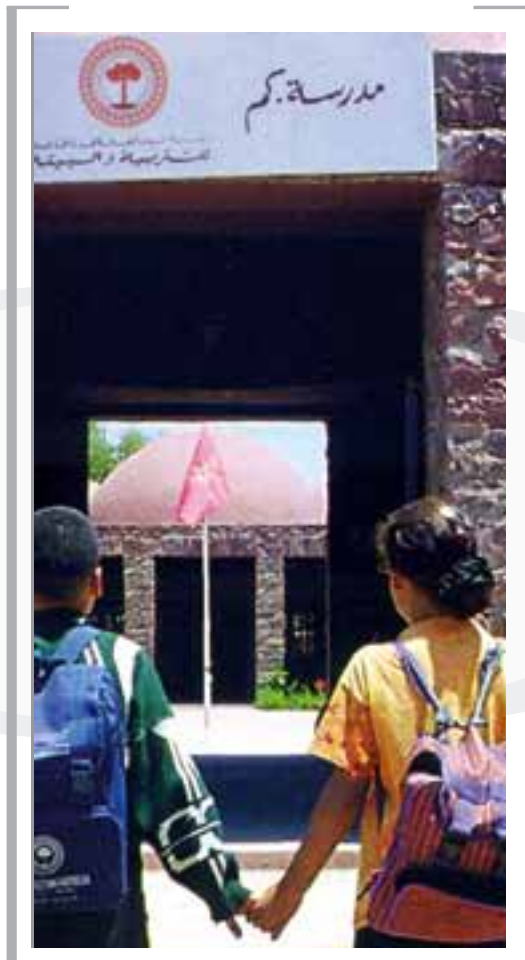
**>> Statut des écoles publiques du réseau
Medersat.com : nouvelle démarche de conduite
et de gestion du réseau**

En vertu des dispositions de l'Accord Cadre du 22 novembre 2005 scellé avec le Ministère de l'Éducation Nationale, la Fondation BMCE Bank conserve la responsabilité de la gestion administrative et pédagogique du réseau *Medersat.com*, aujourd'hui devenu public. Dans cette perspective, une note d'orientation a été élaborée, précisant les nouvelles modalités de gestion, le statut des écoles ainsi que les aspects se rapportant à la supervision pédagogique et à la formation initiale et continue.

>> Des partenariats constructifs au service d'une noble cause

Nouvelle convention avec le Ministère de l'Agriculture :

- > la Fondation BMCE a signé, le vendredi 8 décembre 2006, une nouvelle convention de partenariat avec le Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et des Pêches Maritimes.
- > Partenariat avec l'Agence de Développement et de Promotion de la Préfecture de Figuig et des provinces de l'Oriental : cette convention porte sur la promotion de l'éducation, la création d'activités génératrices de revenus et la lutte contre l'analphabétisme dans la province de Nador, autour de trois écoles du réseau *Medersat.com*.



>> Un Développement Communautaire chevillé au Programme

> Micro crédit et activités génératrices de revenus : une réunion de travail s'est tenue le 3 octobre 2006, au siège de PlaNet Finance Maroc avec les responsables de la Fondation BMCE, en vue de reconduire l'expérience pilote de la micro finance en milieu rural dans les douars Ouled Lâarbi (Nador), Mnoud (Al Hoceima) et Roha (Ouarzazate), où sont déjà implantées des écoles *Medersat.com*.

> Soutien à des coopératives agricoles : la Fondation BMCE Bank a procédé à la remise des marges de bénéfices à la coopérative féminine de Leblilate (Essaouira). Elle a ainsi distribué un montant de 2 500 dirhams à chacune des 41 femmes bénéficiaires du Projet Générateur de Revenus dit « Engraissement de veaux », mis en place par la Fondation dans le cadre de sa coopération avec la Principauté de Monaco.



>> Intégration des professeurs au statut de la Fonction Publique

Dans le cadre de l'intégration des professeurs des écoles *Medersat.com* dans la fonction publique, des actions ont d'ores et déjà été menées dont voici les plus importantes :

- > Préparation d'une convention tripartite (professeur, Fondation, BMCE Bank) qui permet aux professeurs des écoles publiques *Medersat.com* de continuer à percevoir leurs salaires sous forme de prêts consentis par BMCE Bank et ce, jusqu'à la date de leur régularisation administrative et financière.
- > Acheminement des dossiers des 303 professeurs vers les Directions de la Coopération et des Ressources Humaines du Ministère de l'Education Nationale.

>> Des indicateurs de succès :

un taux de réussite de 99%

Au même titre que les élèves des écoles publiques, les élèves de 6^{ème} année du réseau *Medersat.com* ont passé l'examen du Certificat de fin des études primaires. Sur 397 élèves provenant de 16 écoles qui se sont présentés à l'examen, 393 ont réussi, ce qui représente un taux de succès de 99%.



Programme Medersat.com

Programme Medersat.com : Programme de construction et d'équipement d'écoles communautaires en milieu rural, à travers le développement d'un concept novateur d'Éducation intégrée au développement durable. Le programme favorise l'émergence d'une école de vie empreinte de valeurs de tolérance, de modernité, d'ouverture, de solidarité et de progrès. Les réalisations à ce jour :

60 écoles rurales construites et équipées.

300 professeurs recrutés et formés.

11 300 élèves pris en charge et scolarisés.

6 000 adultes alphabétisés.

50 projets de développement mis en oeuvre.

► Une Banque citoyenne et engagée



CONTRIBUTION AUX OEUVRES CULTURELLES, CITOYENNES ET SOCIALES :

- ▮ PARTICIPATION À L'OPÉRATION «PLAGES PROPRES»
- ▮ SPONSORING DE GRANDS FESTIVALS (MUSIQUES SACRÉES DE FÈS, GNAOUA D'ESSAOUIRA, TIMITAR D'AGADIR, FILM DE MARRAKECH...) ET D'ÉVÉNEMENTS SPORTIFS
- ▮ CONTRIBUTION À LA CAMPAGNE DE SOLIDARITÉ POUR LA LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ

► Protection de l'Environnement

Pionnière de la Protection de l'Environnement au Maroc, la Banque a été primée par la Fondation Mohammed VI pour la Protection de l'Environnement. Important soutien de l'opération "plages propres", elle a pris en charge le nettoyage de sept plages s'étendant entre Rabat et Témara (Plage Val d'Or, Plage Témara, Plage Sidi El Abed, Plage Sable d'Or, Plage Contrebandier, Plage de Guyville et Plage de Harhoura).

En collaboration avec la Fondation Mohammed VI, la Banque a apporté une importante contribution dans la rénovation des Jardins exotiques de Bouknadel. Ce parc, situé dans la région de Kénitra, fait partie du patrimoine floral international.



➔ Mécénat culturel et artistique

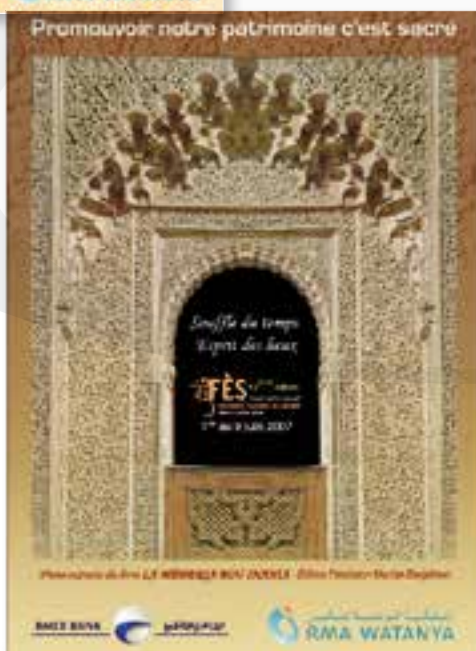
L'année 2006 a été prolifique en activités de sponsoring et de mécénat, consacrant la Banque en tant qu'entreprise citoyenne responsable et renforçant son image auprès de la société civile et du grand public.

Ces actions ont significativement contribué à valoriser l'identité visuelle de l'Institution. BMCE Bank est une Banque moderne et performante, mais c'est aussi une banque qui soutient les arts et la culture au Maroc. Dans ce sens, elle a participé en tant que sponsor officiel à la 9^{ème} édition du Festival Gnaoua et Musiques du Monde et à la 12^{ème} édition du Festival des Musiques Sacrées de Fès. Elle a également sponsorisé le Festival Timitar d'Agadir, le Festival de Nador et le Festival International du Film de Marrakech.

➔ Une contribution exemplaire aux oeuvres sociales

En 2006, la Banque a contribué, à l'instar des années précédentes, à la 9^{ème} campagne de solidarité pour la lutte contre la pauvreté, organisée par la Fondation Mohammed V pour la Solidarité, sous le Haut Patronage Royal. Elle a aussi soutenu activement de nombreuses Associations, à travers une aide financière directe, l'achat de billets lors de dîners ou soirées de gala, l'achat de cartes de vœux ou encore les dons en matériel informatique.

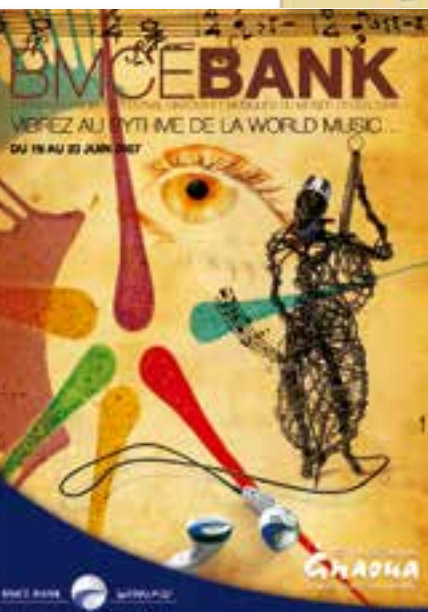
Les associations concernées sont : les Bonnes Oeuvres du Cœur, l'Association AFAK Civisme et Développement, le collectif WATANOUNA, SOS Village d'Enfants, l'Association Essalam pour les Oeuvres Sociales de Casablanca, le Centre Amal d'Insertion des Handicapés ainsi que l'Association de la Femme et de l'Enfant.



➔ Promotion des manifestations sportives et économiques

BMCE Bank a apporté son soutien à des événements de renommée internationale tels que le Trophée Hassan II de Golf, les concours organisés par la Fédération Royale Marocaine des Sports Equestres, la 16^{ème} édition du Rallye Aicha des Gazelles, la compétition de l'Association Nationale de Jet Ski, la Coupe du Trône de Tir, la Coupe d'Italie de Golf. Elle a également accompagné le premier championnat du Monde Junior Masculin de Boxe Amateur, organisé par la Fédération Royale Marocaine de Boxe.

Banque partenaire des grandes manifestations à caractère économique, BMCE Bank a soutenu en 2006 des événements tels que le dixième trophée de l'exportation organisé par le Conseil National du Commerce Extérieur.





RAPPORT DU CONSEIL À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

BMCE BANK

BP 13425 Casa Principale
Tél : 022 20 04 92 / 96
Capital : 1 587 513 900 dirhams
Swift : bmce ma mc
Télex : 21.931 - 24.004
Registre de Commerce : casa 27.129
CCP : Rabat 1030
CNSS : 10.2808.5
Numéro Identification Fiscale : 01085112
Patente : 35502790

Secrétariat Général Groupe

Tél : 022 49 80 11 / 022 49 80 12
Fax : 022 26 46 55
E-mail : sgg@bmcebank.co.ma

Communication Financière

Tél : 022 49 80 04 / 022 49 80 15
Fax : 022 26 49 65
E-mail : communicationfinanciere@bmcebank.co.ma

PORTAIL BMCE BANK

www.bmcebank.ma

SITE DU POLE BANQUE D'AFFAIRES

www.bmcecapital.com

SITE DU COMMERCE INTERNATIONAL

www.bmcetrade.com