

CONFERENCE DE PRESSE

RÉSULTATS BMCI 2015

MARDI 29 MARS 2016



BMCI
GROUPE BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change



CHIFFRES CLÉS 2015

Faits marquants de l'année 2015

▪ A l'écoute de nos clients pour plus de proximité

- Innovation
- Expertise métiers

▪ Progression de la production globale des nouveaux crédits

- 7,1 milliards DH (+13%)

▪ Amélioration du coût du risque et poursuite de la politique de couverture des risques

- 14,4% du coût du risque consolidé
- Taux de couverture* : 70,7%

▪ Progression du Résultat Net Consolidé Part du Groupe à 501 millions DH

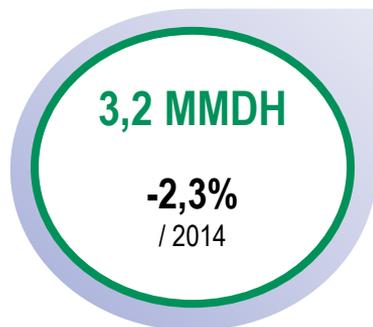
- +37,4% du RNPG par rapport à 2014

BMCI reçoit par **Vigeo** le prix
« **TOP PERFORMERS RSE MAROC** »

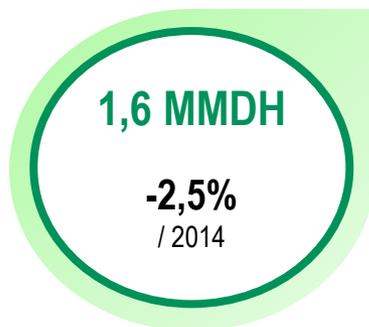
**Taux de couverture social*

Grâce à son dispositif de maîtrise et d'anticipation des risques, la BMCI affiche en 2015 un RNPG en hausse de 37,4% par rapport à 2014

PRODUIT NET BANCAIRE
CONSOLIDÉ



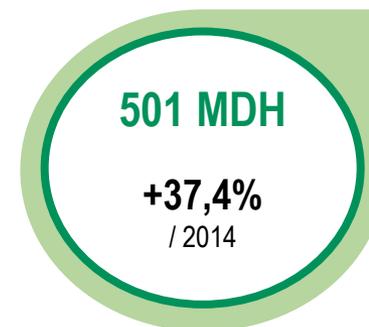
RÉSULTAT BRUT
D'EXPLOITATION CONSOLIDÉ



COÛT DU RISQUE
CONSOLIDÉ



RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ
PART DU GROUPE



Un ratio de solvabilité consolidé
élevé



Un très bon ratio de liquidité
LCR*



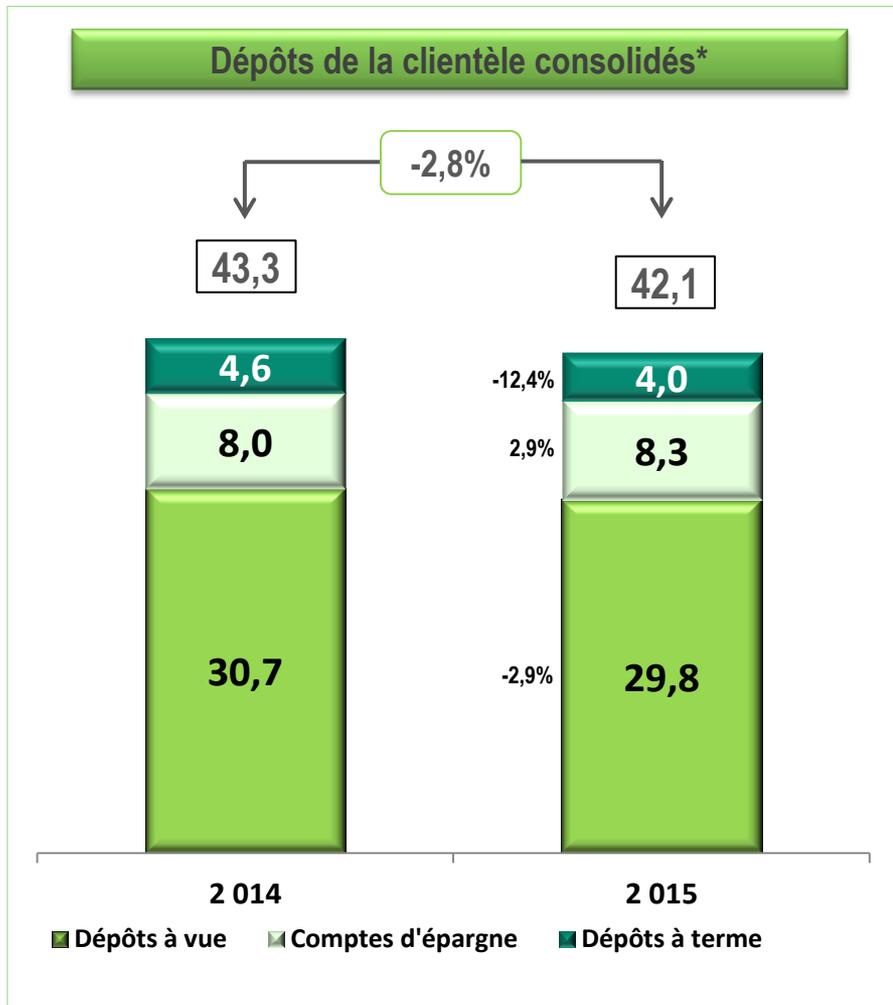
Des notations parmi les meilleures
du marché

- Note à long terme : AAA (mar)
- Perspective d'évolution de la note à long terme : stable
- Note à court terme : F1+ (mar)
- Note de soutien extérieur : 2

*Liquidity Coverage Ratio, seuil minimum de 60%, au 31/12/2015

Une gestion dynamique des dépôts

En Milliards de Dirhams

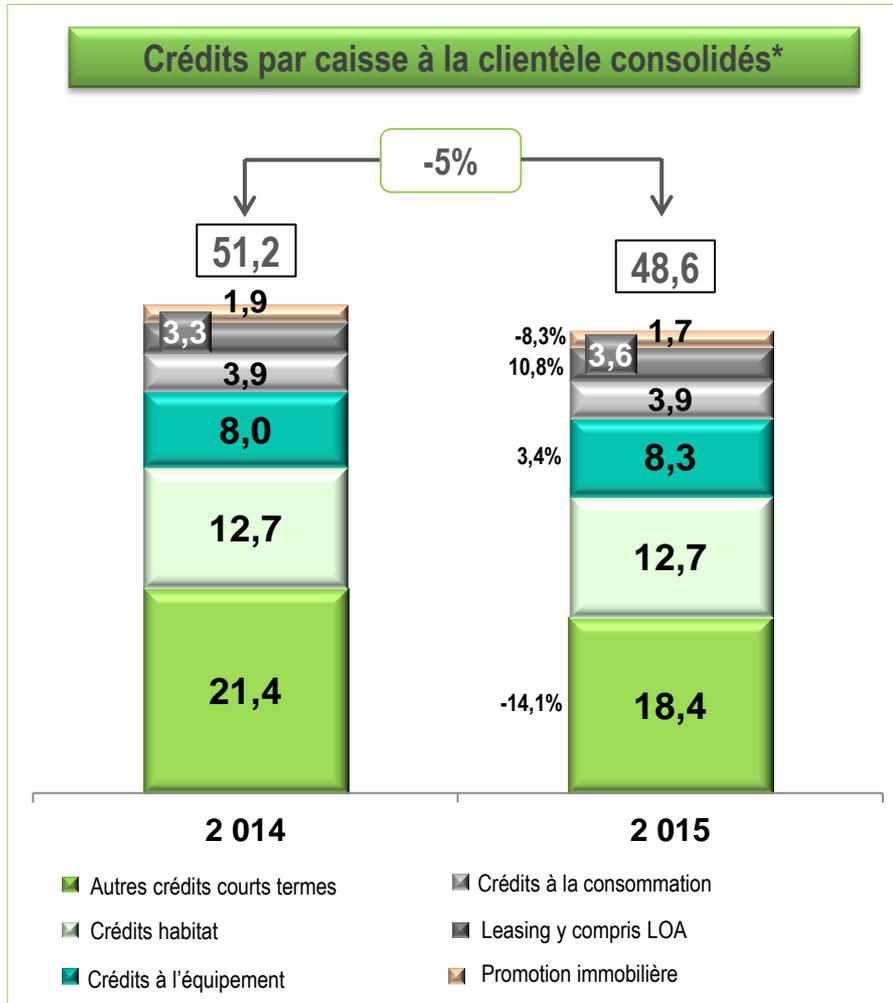


- Une structure optimisée des ressources avec une part des ressources non rémunérées de **70,8%**
- Bonne performance des comptes d'épargne
- Progression de l'encours moyen des dépôts à vue de la BMCI : **+2,0%**

*Volumes fin de période

Dans un environnement marqué par une décélération des crédits, la BMCI poursuit son engagement dans le financement de l'économie

En Milliards de Dirhams



- Forte progression de la production globale : 7,1 milliards DH (+13%)
 - +21% de crédit à l'équipement
 - +59% en leasing
 - +6% de crédit à la consommation

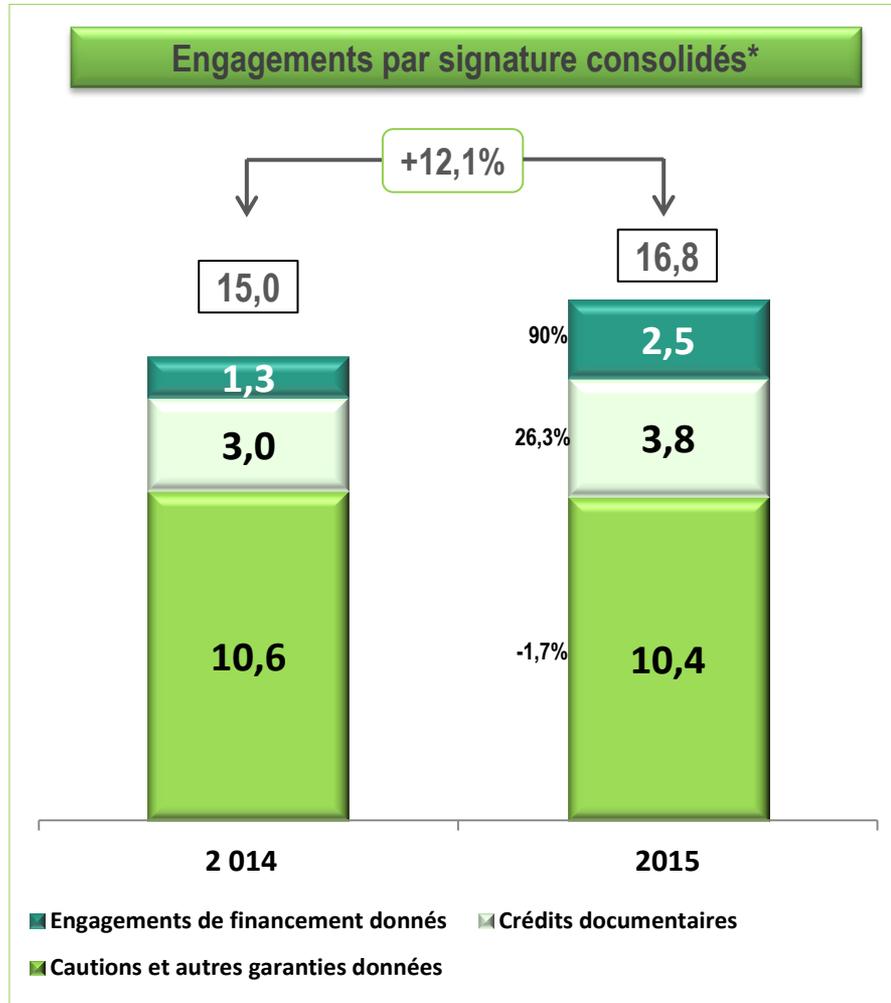
- Impacts à la baisse :
 - Faiblesse de la demande
 - Baisse des prix des matières premières

- Un ratio « Crédits / Dépôts » de 115%

*Volumes fin de période

Dans un environnement marqué par une décélération des crédits, la BMCI poursuit son engagement dans le financement de l'économie

En Milliards de Dirhams

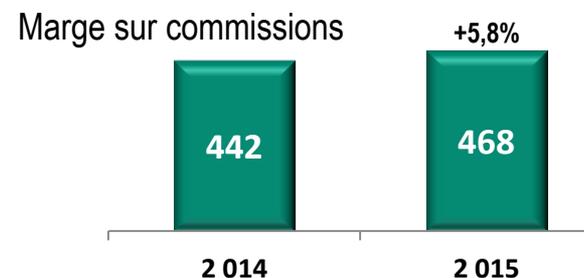
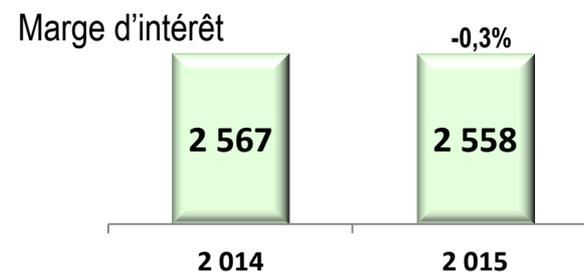
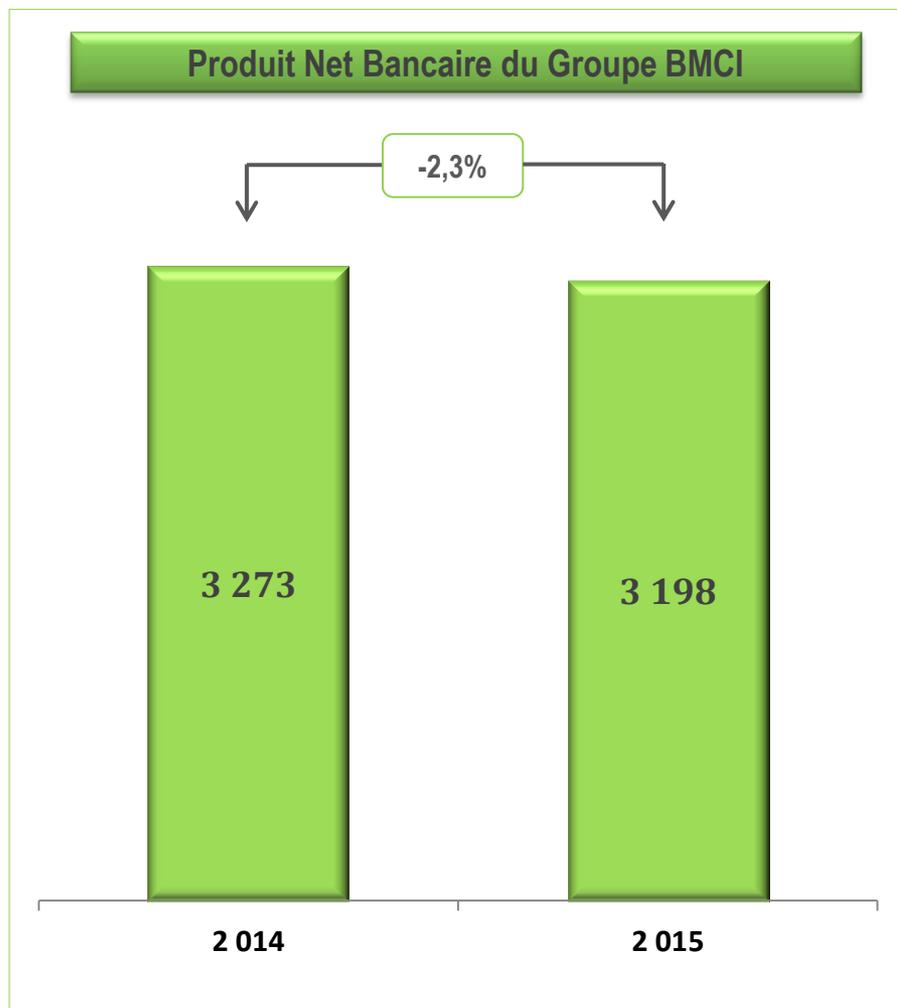


- **+90%** des engagements de financement donnés
- Belle performance des crédits documentaires : **+26,3%**

*Volumes fin de période

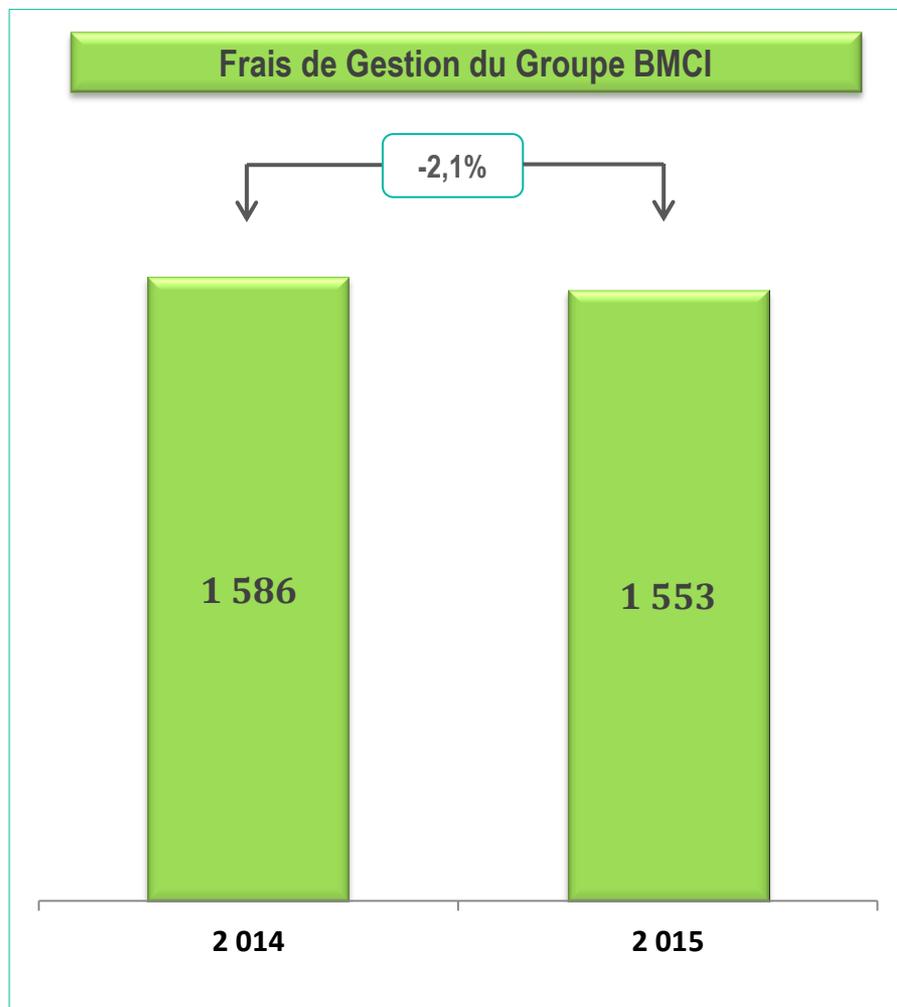
Un Produit Net Bancaire impacté par la baisse des activités de marché. Une bonne progression de la marge sur commissions.

En Millions de Dirhams



Les frais de gestion sont maîtrisés

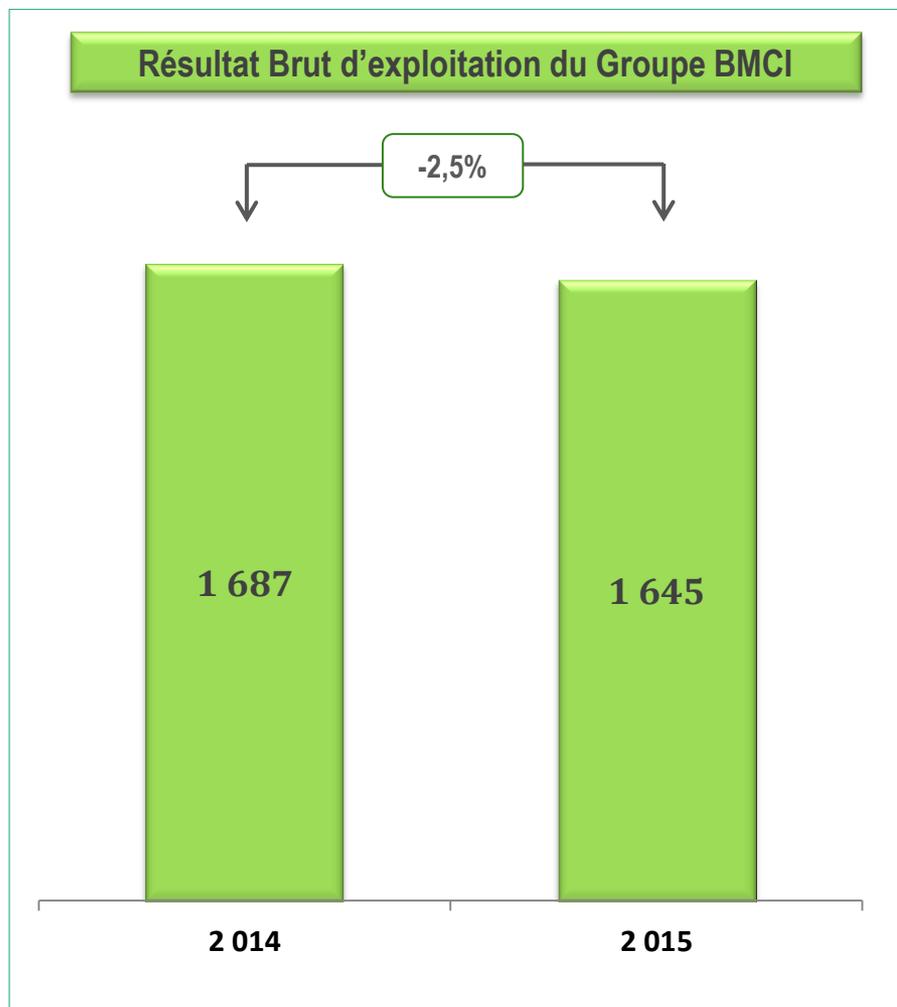
En Millions de Dirhams



- Synergie et optimisation des dépenses
- Maintien d'un effort de recrutement : **270** nouveaux collaborateurs
- Le coefficient d'exploitation est d'un bon niveau de 48,6%

Un Résultat Brut d'Exploitation en léger repli

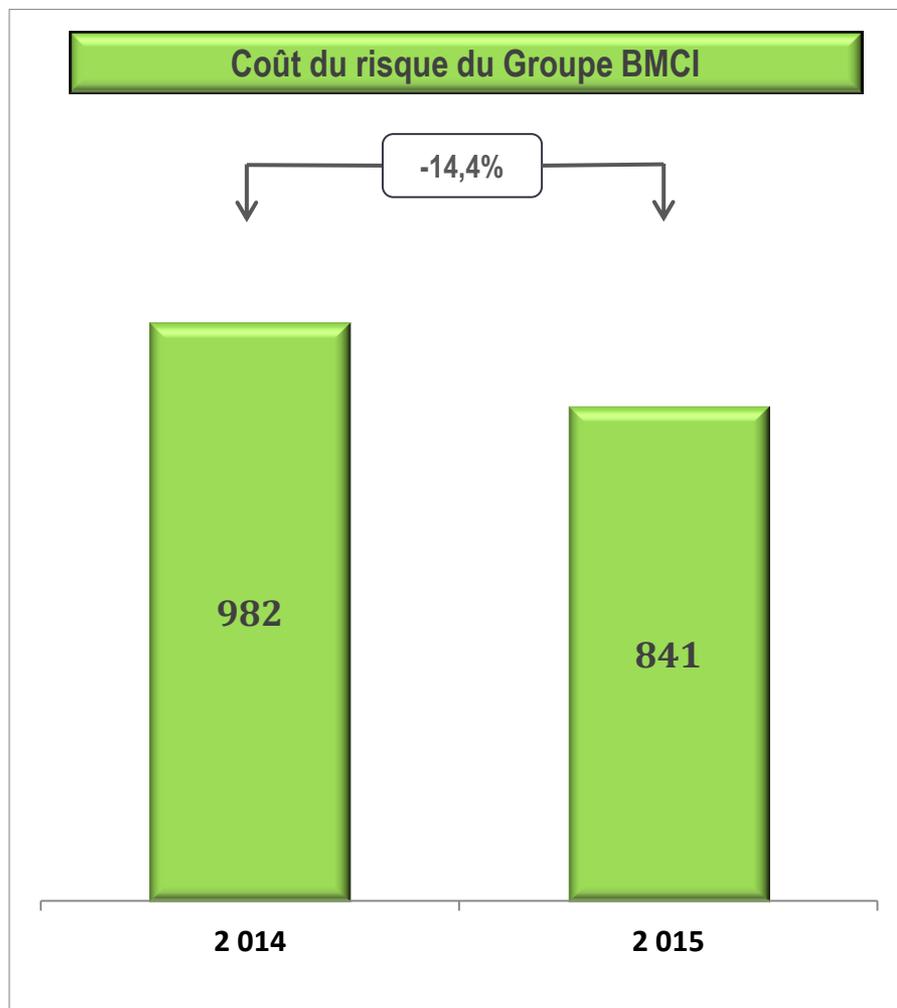
En Millions de Dirhams



- Une belle performance opérationnelle (hors impact des opérations de marché 2014)

Une politique de maîtrise et d'anticipation des risques qui a permis à la banque de réduire son coût du risque de plus de 14%

En Millions de Dirhams

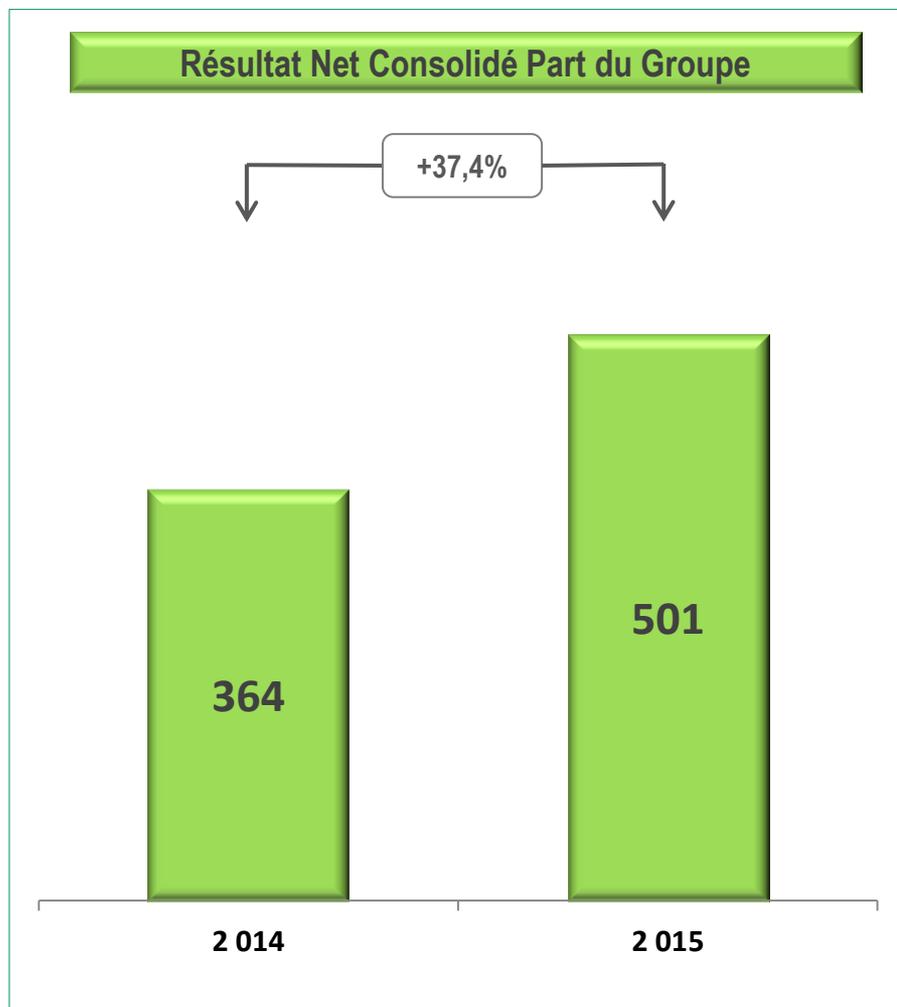


- Un coût du risque maîtrisé et en baisse
- Un taux de couverture* des créances en souffrance de 70,7%

*Taux de couverture social

Une progression de 37% du Résultat Net Consolidé Part du Groupe

En Millions de Dirhams



- Un Résultat Net Consolidé Part du Groupe de 501 millions de DH en 2015
- Une forte solidité financière
 - Ratio de solvabilité consolidé : 15,6%
 - Ratio Tier 1 consolidé : 14,2%



ACTIVITÉ CORPORATE



Plus de proximité et d'expertise au quotidien auprès de nos clients nous ont permis de participer davantage au financement de l'économie

Proximité et Expertise

Un réseau qui s'adapte aux attentes de nos clients :

- ✓ Un renforcement de la force de vente avec **davantage de RM** à l'écoute de nos clients;
- ✓ Des **Métiers Spécialisés** dans nos Centres d'Affaires (Cash Management, Trade, Leasing);
- ✓ Une couverture géographique de nouvelles zones :
 - Trade Center d'Agadir
 - Agence Entreprise Dakhla.

Suivi des risques

Un **dispositif de suivi des risques** qui permet de mieux anticiper les attentes de nos clients.

Animation

Une animation optimale pour le développement des synergies avec la création de 2 pôles :

- ✓ **Métiers spécialisés et Synergies** regroupant les métiers touchant les besoins courants de nos clients;
- ✓ **Métiers Conseil – Investissement – Financement** pour favoriser les synergies entre les métiers haut de bilan.

Un financement plus important des investissements et du trade

Crédits à l'équipement
+3,4% *

Leasing
+10,8% *

EPS
+12,1% *

*Variation 2015/2014 des volumes fin de période

Plus d'innovation au service de nos clients avec le lancement de nouveaux produits

Coffre-Fort Intelligent

Solution adossée à un coffre-fort sécurisé qui permet :

- ✓ la sécurisation des espèces dans le point de vente;
- ✓ le crédit du compte du client le lendemain du dépôt des fonds dans le coffre-fort;
- ✓ la traçabilité et le monitoring à distance des dépôts effectués dans le coffre-fort;
- ✓ la réduction du coût et des passages du convoyeur de fonds.

Nouvelle Version E-Chèque

Service de numérisation in situ des remises chèques destiné aux clients grands remettants :

- ✓ dématérialisation du bordereau de remises des chèques et effets;
- ✓ gain important en date de valeur;
- ✓ numérisation des effets jusqu'à 18h (au lieu de 14h30 en agences);
- ✓ suivi, sécurisation et traçabilité des données;
- ✓ meilleur recouvrement des impayés.

Webdoc Pushmail

Service adossé à BMCI Net Entreprises qui permet de recevoir sur 3 adresses mails différentes l'ensemble des documents suivants dès leur génération :

- ✓ les formules de cessions 1, 2 et 3;
- ✓ les Swift MT103 à l'émission;
- ✓ les relevés Centrec.

Une présence renforcée du Corporate Banking auprès de nos clients

DANS LES SALONS D'ENVERGURE INTERNATIONALE

10^{ème} édition du SIAM
(Salon International de l'Agriculture au Maroc)

Salon de la Sous-Traitance Automobile
(Sponsor Officiel)

Forum France – Maroc à Paris
(Sponsor Officiel)

LES CONFÉRENCES DU CORPORATE BANKING

Lancement de la plateforme Portnet
(6 Avril 2015 à Casablanca)

Comment sécuriser vos opérations à l'International
(28 Octobre à Casablanca)

Inauguration du Trade Center et Formation Portnet
(14 Mai à Agadir)





ACTIVITÉ RETAIL



En 2015, le Retail poursuit sa dynamique commerciale à travers différentes approches

Etre partenaire de nos clients

- Lancement des cartes sur comptes en devises;
- Développement des synergies Retail – Corporate;
- Intensification de la relation avec les MRE;
- Elargissement de l'offre jeunes jusqu'à 35 ans, et sponsoring/actions terrain (journée portes ouvertes dans les grandes écoles, salon de l'étudiant..).

Affirmer notre développement Digital

- Lancement de l'application Bmci Mobile sur Android et Apple;
- Enrichissement des services GAB : paiement de Factures/Taxes, recharge téléphonique, virement de Compte à Compte, Choix des billets, Edition de RIB, enrichissement du numéro de téléphone, etc;
- 2^{ème} opération « Développement des usages BMCI NET»;
- Refonte du site internet bmci.ma, désormais aux meilleurs standards mondiaux.

Favoriser la montée en compétence de nos conseillers

- Renforcement de l'accompagnement de nos conseillers en agence pour les faire monter en compétence en matière de posture commerciale et d'amélioration de la satisfaction des clients;
- Développement de nouveaux modules de formation.

Une dynamique appuyée par un ensemble de dispositifs

Nouvelle organisation du réseau d'agences du Grand Casablanca

Une réorganisation des Zones du Grand Casablanca en 4 Zones (Casa Centre, Casa Nord, Casa Sud et Casa Ouest) répondant aux 3 objectifs suivants :

- Meilleure lisibilité de l'organisation pour les clients;
- Un nombre maîtrisé d'agences au sein des zones/entités;
- Une cohérence géographique.

Mise en place d'actions visant à développer l'activité sur la clientèle professionnelle

- Création d'une Plateforme Experts Pros pour favoriser la montée en compétence des Chargés d'Affaires et améliorer la qualité du service réservé aux Professionnels;
- Déploiement complet du dispositif BMCI MEDICAL, unique au Maroc.

FOCUS BANQUE PRIVÉE

En 2015, la Banque Privée a poursuivi sa dynamique :

- Poursuite de la croissance avec une augmentation du parc de clients de 11%;
- **Elargissement de l'offre** avec des émissions de CDTR (certificats de dépôt à taux révisables) sur des sous-jacents internationaux (Or, Indices boursiers,...);
- Nouvelle **approche sur mesure** pour les clients Entrepreneurs;
- L'organisation de **rencontres thématiques** « Meet the experts » pour les clients et prospects de la Banque privée en région.

Campagnes de communication phares 2015

Donnez des ailes à vos projets avec la BMCI !

Devenez client BMCI
5000[€]
jusqu'au 30 avril 2015
100 Cheques-Cadeaux à gagner

BMCI
GROUPE BNP PARIBAS

www.bmci.ma / 05 29 044 044

Février
Campagne
Conquête

MAROCAINS RÉSIDENTS À L'ÉTRANGER

Ce qu'on veut ?
Une banque partenaire,
ici et là-bas !

Découvrez notre
offre dédiée MRE

BMCI
GROUPE BNP PARIBAS

bmci.ma / 05 29 044 044

Juillet
MRE

Pour demander un crédit conso BMCI
je dois être client de la BMCI !

VRAI
FAUX

Demandez votre
Crédit Conso à la BMCI

15[€]
Accord
de principe

BMCI
GROUPE BNP PARIBAS

creditconso.bmci.ma / 05 29 044 044

Mai
Campagne
Crédit
conso

DANS UN MONDE QUI CHANGE,
TOUS LES BUSINESS
RÉCLAMENT UN SUPPORT
DE HAUT NIVEAU

LES EXPERTS PROS BMCI
bmci.ma

BMCI
GROUPE BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change

Décembre
Campagne
PROs
Meilleure
Campagne
bancaire 2015
dans le palmarès
de Publicitor.ma



LA BANQUE RESPONSABLE



Responsabilité sociale et environnementale – Aperçu de l'année 2015 (1/2)

ETRE UN ACTEUR ENGAGE DE LA SOCIETE

- Participation pour la 4ème année consécutive à la semaine de l'éducation financière

- **62** agences participantes
- **3 519** élèves

- Poursuite des actions de la Fondation BMCI dans le mécénat culturel et social
 - 7ème édition du programme Coup de Pouce
 - Programme Bibliothèques de classes (Al Jisr)
 - Soutien aux associations dans le domaine de la solidarité : INSAF/FME (Education), Anais/AMI (Handicap), Fondation Mohammed V pour la Solidarité, Fondation Mohammed VI pour la protection de l'environnement
 - Dream Up Fondation BNP Paribas
 - Soutien au festival Jazzablanca et Tanjazz

- Coup de pouce : **14** projets soutenus en 2015, **71** depuis 2009
- Bibliothèques de classe : **20 écoles** publiques primaires équipées en 2015 (15 000 livres / 12 000 élèves bénéficiaires), **85** depuis 2008
- Dream Up : **80** bénéficiaires de cours de musique (de 2015 à 2018)

- Mobilisation des collaborateurs autour du programme de bénévolat de compétences en partenariat avec INJAZ Al-Maghrib : BMCI classée au **Top 5 des partenaires de INJAZ**

- **700** jeunes formés
- **102** heures de bénévolat
- 3 niveaux scolaires : collège, lycée, université

Responsabilité sociale et environnementale – Aperçu de l'année 2015 (2/2)

FINANCER L'ECONOMIE DE MANIÈRE ETHIQUE

- La BMCI s'est vue décerner par *Vigeo* le trophée de la meilleure performance sur le critère « la formalisation de la politique anti-corruption »
- Intégration des contraintes environnementales et sociales dans la politique d'investissement et de crédit par la mise en place de politiques sectorielles



AGIR CONTRE LE CHANGEMENT CLIMATIQUE

- Organisation de la semaine du développement durable au sein de la BMCI

Pour l'édition 2015 :

- 1 tonne de papier collectée et recyclée
- Menu 100% bio et diététique
- Eco-gestes à la BMCI
- Jeux concours sur le développement durable

DEVELOPPER ET EMPLOYER LES COLLABORATEURS DE FACON RESPONSABLE

- Engagement de la BMCI pour la mise en œuvre d'un projet de diversité des genres au sein du Groupe à travers une coopération avec la GIZ (La Deutsche « Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit »)





PLAN STRATÉGIQUE BMCI 2020





Lancement du plan BMCI 2020 : Tous ensemble pour un nouvel Envol

- **Etre la banque de préférence de ses clients :**

- ❖ Une vision résolument orientée client
- ❖ Qualité de service réaffirmée
- ❖ Développement du Digital
- ❖ Amélioration de l'efficacité opérationnelle

- **Ambition claire : participer activement au financement de l'économie**

- ❖ Accompagner les projets de vie des ménages
- ❖ Favoriser l'équipement des professionnels
- ❖ Contribuer au développement du tissu industriel
- ❖ Participer au financement des grands projets

- **Nos ambitions RSE :**

- ❖ BMCI, 1^{ère} banque marocaine labélisée RSE par la CGEM



- ❖ Prix Vigeo « Top » Performers RSE Maroc »



- **Développement du Capital Humain**

