LE MATIN
www.lematin.ma
LE MATIN DU SAHARA ET DU MAGHREB
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : **MOHAMMED HAITAMI** NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT - LUNDI 25 JUIN 2018

En partenariat avec
BMCE BANK OF AFRICA
البنك المغربي للتجارة الخارجية لإفريقيا

Spécial

« AFRIQUE ÉMERGENCE »

La saga Bank Of Africa au Mali



Entretien avec Othman Benjelloun, président du groupe BMCE Bank Of Africa

BMCE Bank Of Africa, un engagement au service de l'Afrique dans une logique de co-développement

Le Groupe BMCE Bank Of Africa a lancé les bases d'une dynamique d'ouverture sur le continent africain et devient ainsi la référence en matière d'activité de Banque d'affaires en Afrique. Au-delà de la création de valeurs venant se rajouter à celle créée sur le territoire national dont les potentialités sont encore inépuisées, il s'agit pour le groupe d'accompagner l'économie marocaine dans sa nouvelle profondeur stratégique en Afrique. «L'enjeu, à présent, pour notre Groupe est d'asseoir sa panafricanité et d'affirmer son engagement au service du continent dans une logique de co-développement», affirme Othman Benjelloun, président du groupe BMCE Bank Of Africa. Entretien.

Le Matin : L'engagement de BMCE Bank Of Africa pour l'Afrique n'est plus à démontrer. Quelle a été l'essence de cette stratégie africaine ?

Othman Benjelloun : L'origine de la stratégie africaine du Groupe BMCE Bank of Africa tient dans la position privilégiée du Royaume. En effet, BMCE Bank et les banques marocaines dans son sillage ont su capitaliser sur des liens spirituels et culturels ancestraux unissant le Maroc à l'Afrique subsaharienne, et sur l'élan donné par Sa Majesté le Roi Mohammed VI. Cette notion d'«Africanité» s'est ainsi progressivement déclinée en termes économiques. BMCE Bank of Africa en particulier est un groupe d'origine marocaine à vocation internationale qui se reflète dans son objet originel, à sa création en 1959 par Décret royal : la Banque internationale du Maroc, qui promeut le commerce extérieur du Maroc. Dès le départ, la Banque a opéré sur ce business development et l'a accéléré, par la suite. En effet, BMCE Bank s'est intéressée à l'Afrique subsaharienne dès la fin des années 80, dans le cadre d'une première coopération Sud-Sud avec le Mali où notre banque a été, à travers son appui capitalistique et technologique, l'auteure d'une opération de redressement exemplaire qui a fait de la Banque de Développement du Mali la première banque du pays. Après la privatisation du Groupe en 1995, l'entrée de BMCE Bank dans le capital de la Congolaise de Banque a confirmé le fort potentiel du continent, matérialisé par la prise de participation majoritaire dans Bank of Africa, puis l'investissement porté pour le développement de cette dernière avec le quasi-doublement des pays de présence entre 2007 et aujourd'hui. BMCE Bank of Africa est ainsi présente dans 32 pays, dont 21 en Afrique. L'enjeu, à présent, pour notre Groupe est d'asseoir sa panafricanité et d'affirmer son engagement au service du continent dans une logique de co-développement.

> «Le Groupe BMCE Bank of Africa est aujourd'hui implanté dans 21 pays africains avec la volonté clairement affichée de couvrir à terme – dans dix, quinze ou vingt ans – les 54 pays du continent.»
> **Othman Benjelloun**

Le retour du Maroc au sein de l'Union africaine a donné une grande dimension à la vision africaine du Royaume. Quelle est votre stratégie pour accompagner et enrichir cette dynamique ?

Le retour du Maroc au sein de l'Union africaine est fidèle à l'histoire du Royaume et marque sa volonté de retrouver son espace naturel, avec une profondeur stratégique accrue, tout en répondant aux nombreux appels en faveur d'une plus grande intégration sur le continent. Le Groupe BMCE Bank Of Africa est résolument déterminé à continuer à œuvrer en faveur des intérêts géostratégiques du Royaume, en soutien à la politique africaine du Souverain et aux initiatives structurantes déployées par le Maroc en termes de contribution au développement social et économique des pays subsahariens. Pour ce faire, l'accompagnement des intérêts géostratégiques s'appuie sur trois leviers majeurs. Le premier levier passe par la conclusion de conventions de partenariat et/ou de financement d'envergure avec des opérateurs publics et privés dans les pays ciblés dans le cadre des Tournées royales.

À titre indicatif, depuis 2014, le Groupe a scellé pas moins d'une trentaine de conventions. Le second a trait au Soft Power du Maroc. En étant une banque panafricaine, gouvernée selon les standards internationaux, citoyenne et respectée, nous promouvons ainsi l'image du Royaume auprès des résidents de l'ensemble des pays dans lesquels nous sommes implantés. Notre troisième axe d'intervention repose sur les efforts en faveur de l'accompagnement des entreprises, et plus particulièrement, de la PME. En effet, nous avons dédié une plateforme pour les entreprises africaines souhaitant s'exporter sur le continent. Elles sont ainsi prises en charge commercialement afin de pouvoir identifier les marchés porteurs dans le pays cible et bénéficier des dernières informations relatives à l'environnement des affaires. De même, l'organisation de rencontres d'affaires et de séminaires, à l'image d'African Business Connect en partenariat avec Maroc Export ou de Discover Business East Africa, offre des perspectives nouvelles aux entreprises marocaines souhaitant s'exporter, mais, surtout, investir localement, car nous sommes convaincus que le renforcement de la valorisation de l'image du Maroc sur le continent passera par des relations tenues et pérennes, facilitées par une présence permanente, plus que par de simples flux commerciaux.

BMCE Bank Of Africa est déjà active dans une vingtaine de pays africains. Comment évaluez-vous cette présence ?



Le Groupe BMCE Bank of Africa est aujourd'hui implanté dans 21 pays africains avec la volonté clairement affichée de couvrir à terme – dans dix, quinze ou vingt ans – les 54 pays du continent. Du haut de cette riche expérience, le Groupe a confirmé son choix stratégique pour l'Afrique.

Pour accompagner ce dynamisme, un ensemble d'actions ont ainsi été lancées, tant en Afrique francophone, anglophone que lusophone.

Positionné, en tant que Banque Universelle, le Groupe est également présent dans les activités de banques d'affaires à travers BOA Capital qui ambitionne d'être un leader panafricain, à l'image de BMCE Capital au Maroc.

Cette stratégie de développement a porté ses fruits, comme en atteste la contribution significative des filiales africaines dans le Résultat net part de Groupe de BMCE Bank of Africa à plus de 33% à fin 2017, contre 17% en 2008.

Enfin, dans le cadre de son action sociétale et en faveur du développement humain, le Groupe BMCE Bank of Africa se place au service du continent, à travers sa Fondation pour l'éducation et l'environnement dont l'action est conduite par sa présidente, Dr Leila Mezian Benjelloun. Après le Sénégal, le Congo-Brazzaville, le Mali et le Rwanda, d'autres complexes scolaires sont envisagés dans d'autres contrées africaines. En définitive, création de valeur financière et de valeur sociétale se conjuguent et se complètent harmonieusement au service du développement du continent africain.

Nous consacrons ce premier numéro du spécial «Afrique Émergence» à la saga BMCE Bank of Africa au Mali. Vous pouvez nous dire un mot sur ce pays et sur votre présence au Mali ?

Le Groupe BMCE Bank of Africa est présent aujourd'hui au Mali à travers la Banque de développement du Mali, leader historique du secteur bancaire malien, et BOA-Mali, filiale du Groupe Bank of Africa. Ainsi, le Mali est le pays ayant marqué la genèse des Groupes BMCE Bank et Bank of Africa sur le continent.

En effet, le Groupe BMCE Bank of Africa s'est orienté vers le marché Africain dès la fin des années 1980, dans le cadre d'une première coopération Sud-Sud avec le Mali. À travers son appui capitalistique et technologique, BMCE Bank a été l'auteur d'une opération de redressement exemplaire qui a fait de la Banque de développement du Mali la première banque du pays et l'un des acteurs de référence dans la région de l'UEMOA. Pareillement, le Groupe Bank of Africa a vu le jour en 1982 à travers la création de BOA-Mali.

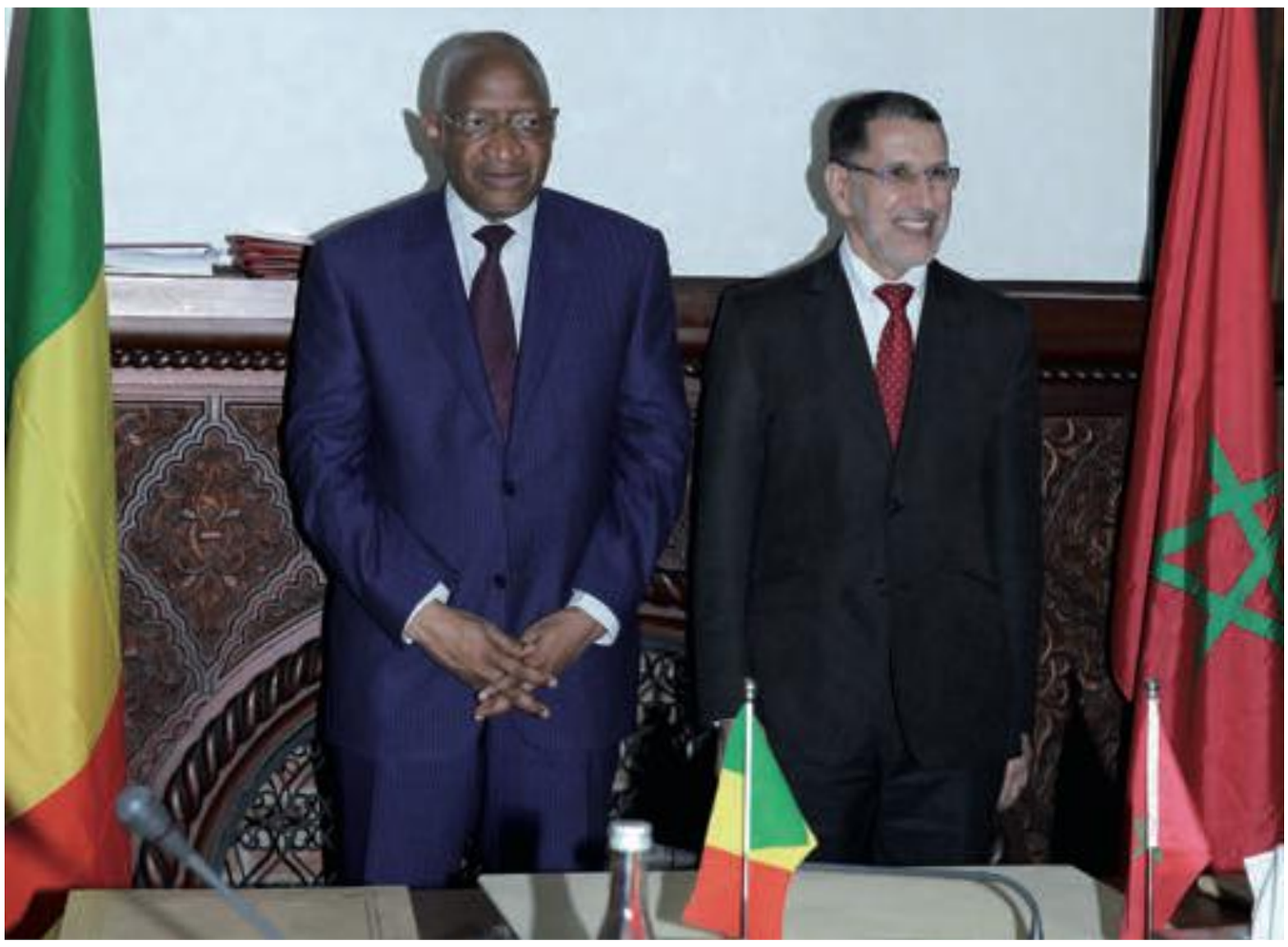
Le Mali est un pays offrant aujourd'hui un très grand potentiel et disposant d'une dotation naturelle avantageuse et d'un vaste territoire dont une partie significative est arrosée et fertile. Par ailleurs, la situation sécuritaire se stabilise. De ce fait, et même si l'économie du Mali demeure caractérisée par une grande dépendance à l'exploitation des ressources naturelles, en particulier l'or, le coton et les céréales, une stratégie de diversification est en cours, et plus particulièrement, dans les services et l'industrie manufacturière. La croissance économique s'affiche ainsi à plus de 5% depuis 2014. ■

Propos recueillis par Souad Badri



Le Maroc et le Mali affichent leur volonté de donner un nouvel élan à leurs relations bilatérales

Le Maroc et le Mali ne cessent d'impulser de nouvelles dynamiques à leurs relations bilatérales. En mars 2018, et à l'occasion de la visite de travail et d'amitié effectuée dans le Royaume par le Premier ministre malien, Soumeylou Boubeye, les deux pays ont clairement affiché leur volonté de renforcer leur coopération et de les hisser au niveau des aspirations des deux Chefs d'État et des deux peuples frères.



La visite du Premier ministre malien dans le Royaume a été l'occasion de discuter de plusieurs questions bilatérales, régionales et d'autres d'intérêt commun.

La visite du Premier ministre malien, Soumeylou Boubeye, dans le Royaume, le 8 et 9 mars 2018, a été une occasion propice de relancer les relations fraternelles et historiques qui ont pris un essor considérable après la visite effectuée par S.M. le Roi Mohammed VI au Mali. C'est ainsi que le déplacement de Soumeylou Boubeye Maïga à Rabat a débouché sur la signature de plusieurs accords, de même qu'il a permis aux responsables des deux côtés d'avoir des entretiens fructueux et d'examiner de nouvelles pistes de partenariat dans les domaines de la finance, du transport, de la diplomatie, de l'emploi et de la formation professionnelle.
«Nous nous sommes accordés sur la nécessité de développer davantage nos relations économiques pour qu'elles soient à la hauteur de nos relations séculaires et des échanges déjà assez importants entre les acteurs économiques et sociaux de part et d'autre», a souligné M. Maïga lors d'un point de presse au terme d'une réunion élargie qu'il a coprésidée avec le Chef du gouvernement, Saâd Eddine El Othmani. De son côté, M. El Othmani a mis en avant l'importance de cette visite qui vient renforcer les relations de fraternité unissant les deux pays, particulièrement après la visite de S.M. le Roi au Mali en 2014, durant laquelle plusieurs accords importants avaient été signés.
La visite du Premier ministre malien dans le Royaume a été l'occasion de discuter de plusieurs questions bilatérales, régionales et d'autres d'intérêt commun, que ce soit sur le plan de la sécurité régionale ou sur celui de l'intégrité territoriale du Maroc et du Mali. Les accords signés à cette occasion sont de nature à renforcer les relations économiques et commerciales entre les deux pays, a fait savoir le Chef du gouvernement, soulignant que le Maroc veut donner un nouvel élan à ses relations avec le Mali dans l'intérêt des deux pays et de l'ensemble de la région.

Cinq accords signés

La visite de travail et d'amitié du Premier ministre malien a permis en effet la conclusion de cinq accords de coopération couvrant plusieurs domaines. Signés lors d'une cérémonie coprésidée par M. El Othmani et son homologue malien, ces accords touchent notamment les domaines du transport, de la logistique et de l'emploi. Ainsi, un accord relatif aux transports internationaux routiers de voyageurs et de marchandises a été signé par le ministre de l'Équipement, du transport, de la logistique et de l'eau, Abdelkader Amara, et le ministre malien des Transports et du désenclavement, Moulaye Ahmed Boubacar. MM. Amara et Boubacar ont également signé un accord relatif à la reconnaissance des permis de conduire, ainsi qu'un accord de coopération en matière de logistique.
Dans le domaine de l'emploi, un protocole de coopération a été signé par le ministre de l'Emploi et de l'insertion professionnelle, Mohamed Yatim, et le ministre malien de l'Emploi et de la formation professionnelle, Maouloud Ben Kattra. Par ailleurs, M. Amara et le ministre malien des Affaires étrangères et de la coopération internationale, Tiéman Hubert Coulibaly, ont signé un accord de coopération technique dans le domaine des aménagements hydrauliques.

Affaires étrangères

En marge de la visite de M. Maïga, le ministre malien des Affaires étrangères, Tiéman Hubert Coulibaly, s'est entretenu avec Nasser Bourita, qui a déclaré à l'issue de cette rencontre que les deux parties avaient convenu de renforcer leur concertation politique et diplomatique dans le cadre des enceintes régionales et internationales.
«Cette rencontre a été l'occasion de passer en revue ce qui a été réalisé dans le cadre des deux visites de S.M. le Roi à Bamako, de constater tout le potentiel de cette relation et de convenir de mesures concrètes pour une optimisation de ce potentiel», a expliqué le ministre.
Concernant le processus de paix et de réconciliation au Mali, M. Bourita a relevé que le Maroc note avec une grande satisfaction tous les progrès qui ont été réalisés sous la conduite de S.E. le Président de la République du Mali. «Le Maroc a confiance que le génie, l'intelligence et le sens de l'appartenance à ce pays aideraient les Maliens à concevoir les étapes à venir dans ce processus politique, mais également du processus de réconciliation avec beaucoup de responsabilité et de sens de l'histoire, pour que le momentum qui a été créé par l'élection du Président puisse produire tous les résultats attendus par la communauté internationale», a-t-il dit.
M. Bourita a, par ailleurs, évoqué les menaces qui pèsent sur la région du Sahel, signalant qu'elles ont un impact sur l'Afrique du Nord et l'espace méditerranéen, ce qui en fait un combat de toute la communauté internationale. Les efforts des pays du G5-Sahel sont menés pour eux d'abord, mais également face à des menaces qui vont au-delà de cette zone et qui menacent d'autres espaces, a ajouté le ministre, notant que cette réunion a été une occasion de discuter des efforts de la communauté internationale pour accompagner le choix et les décisions des pays concernés dans le cadre du G5-Sahel. ■

A. Rmiche

Les accords signés entre le Maroc et le Mali touchent les domaines du transport, de la logistique et de l'emploi. Ainsi, un accord relatif aux transports internationaux routiers de voyageurs et de marchandises.

Le Mali veut s'inspirer de l'expérience marocaine en matière de travail et de relations professionnelles

En marge de la 107e Conférence internationale du travail qui s'est tenue en début du mois de juin à Genève, le ministre de l'Emploi et de l'insertion professionnelle, Mohamed Yatim, a eu ses entretiens avec deux ministres maliens, désireux de s'inspirer de l'expérience marocaine en matière de promotion du travail décent, de protection sociale et d'encadrement des relations professionnelles. Il s'agit de Mme Diarra Raky Tala et M. Maouloud Ben Khatra, respectivement ministre malienne du Travail et de la fonction publique et ministre de l'Emploi et de la formation professionnelle. Les deux parties se sont félicitées des relations historiques solides entre le Maroc et le Mali, sous la conduite de S.M. le Roi Mohammed VI et du Président Ibrahim Boubacar Keïta, soulignant leur détermination à revigorer la coopération bilatérale dans les domaines du travail, du développement des relations professionnelles et de la protection sociale.
Dans ce contexte, M. Yatim et Mme Raky Tala ont convenu d'agir en vue d'intensifier l'échange d'expertises entre les deux départements en matière de respect des normes du travail décent, de législation dans le domaine social, de développement des relations entre partenaires sociaux et de dialogue social.
L'accent a été également mis sur les moyens de renforcer l'action commune dans le cadre de la coopération Sud-Sud et d'œuvrer pour une meilleure contribution africaine à la mise en œuvre des normes internationales du travail, dans le respect des spécificités et des défis propres au continent. À cet égard, il a été décidé de mettre en place un groupe de travail composé d'experts des deux ministères.
Au cours de son entrevue avec son homologue marocain, M. Ben Khatra a remercié le Royaume pour son soutien et ses projets initiés sur le sol malien, y compris le centre de formation professionnelle réalisé à Bamako. Il a souligné l'importance de cet établissement, édifié et équipé par la Fondation Mohammed VI pour la solidarité en application des directives royales, rappelant que le Maroc a contribué à la formation de plusieurs cadres chargés de superviser le centre. Le ministre malien a dans ce cadre demandé à M. Yatim

M. Ben Khatra a remercié le Royaume pour son soutien et ses projets initiés sur le sol malien, y compris le centre de formation professionnelle à Bamako.



de prendre les dispositions nécessaires pour envoyer des experts chargés d'assurer la formation de formateurs maliens. Ils ont ainsi décidé de tenir une réunion d'experts entre les deux départements en vue de mettre en place des programmes opérationnels pour dynamiser le mémorandum d'entente signé récemment en marge de la visite du Chef du gouvernement malien au Maroc. Le ministre de l'Emploi et de l'insertion professionnelle a, en outre, invité M. Ben Khatra à visiter le Royaume, tout en exprimant la disposition de son département à mettre l'expertise marocaine au service de la partie malienne, dont, entre autres, l'expérience d'élaboration du Plan national de l'emploi. ■

Entretien avec Abdallah Ikched, DG de BOA Mali

«BOA-Mali joue un rôle important dans l'accélération de la bancarisation au Mali»

La genèse de Bank Of Africa (BOA) date de 1983 avec la création de BOA-Mali. Depuis, le développement de la banque malienne n'a cessé de se raffermir, surtout sous l'étendard de BMCE Bank Of Africa. Aujourd'hui, BOA-Mali, figure parmi les meilleures banques du pays et l'une des pionnières en termes d'innovation. Si le pays souffre depuis 2012 d'une instabilité politique et sécuritaire, ceci n'affecte pas pour autant les ambitions de la filiale malienne de BMCE Bank Of Africa. Son DG, Abdallah Ikched, confirme au Matin-Eco, chiffres à l'appui, que malgré ces tensions politiques, la banque poursuit la consolidation de ses fondamentaux et l'amélioration de sa rentabilité.



Abdallah Ikched.

Le Matin : L'histoire de Bank Of Africa a commencé en 1983 avec la création de BOA-Mali. Depuis cette date, le groupe a pris son envol pour devenir l'un des groupes bancaires panafricains les plus importants. Pourriez-vous revenir sur cette aventure et le bilan des 36 années de présence au Mali ?

Abdallah Ikched : BOA-Mali a été créée par des entrepreneurs privés maliens, sans capitaux extérieurs, animés par une farouche ambition de créer une banque panafricaine. Ce rêve est devenu une réalité et, en entrant dans le capital de Bank Of Africa comme actionnaire principal, BMCE Bank Of Africa a accéléré le développement de ce groupe qui fait aujourd'hui notre fierté. Le groupe Bank Of Africa compte aujourd'hui 16 filiales bancaires en Afrique. BOA-Mali est ainsi devenu un acteur incontournable du financement de l'économie malienne. Que de chemin parcouru depuis 1983, et nous continuons à grandir. La preuve, nous venons tout juste d'emménager dans un nouveau siège social, le troisième depuis la création de la banque.

Que représente aujourd'hui BOA-Mali dans les activités africaines et globales du groupe Bank Of Africa ?

BOA-Mali affiche aujourd'hui un capital de plus de 15 milliards de FCFA (environ 255 millions de dirhams) et un total bilan de 457 milliards de FCFA (7,01 milliards de dirhams). Grâce à cette puissance financière, BOA-Mali finance non seulement l'économie malienne, mais aussi le développement des principaux pays d'implantation du groupe Bank Of Africa, à travers sa participation aux opérations de syndication. Au sein du groupe, nous nous sommes classés en 2017 deuxièmes en termes de réseau, cinquièmes pour la taille de bilan et en sixième place en ce qui concerne le résultat.

Quelles ont été vos principales réalisations financières en 2017 ?

Malgré un contexte socio-économique très difficile, doublée d'une grave crise sécuritaire, BOA-Mali continue à se développer, comme l'attestent nos performances 2017. Le nombre de comptes ouverts à la clientèle a en effet augmenté de 16% et le volume de collecte de la banque a atteint plus de 7 milliards de dirhams de ressources et plus de 4,5 milliards de dirhams pour les crédits octroyés.

Par ailleurs, le coût du risque demeure stable, à 1,39% des encours moyens de crédits et le résultat net de l'exercice 2017 a atteint plus de 127 millions de dirhams. Notons que la part de la clientèle des particuliers a connu en 2017 une progression significative de 15% sur les crédits octroyés. Cette croissance est essentiellement liée au lancement d'un nouveau produit «Prêt Conso», grâce auquel nous avons réalisé plus 119 millions de dirhams de collecte en seulement 6 mois de production.

> Pour cette année, BOA-Mali insistera sur 4 axes : le développement de l'activité commerciale, la qualité de performance au niveau de la rentabilité et de la profitabilité de la banque, l'assainissement et la maîtrise du coût du risque et la rationalisation et la maîtrise des frais généraux.



Les créances douteuses et litigieuses ont augmenté en 2016, impactant le coût du risque. Comment expliquez-vous cette situation et qu'en est-il aujourd'hui ?

Depuis 2012, le Mali connaît une instabilité politique et sécuritaire qui affecte considérablement l'économie du pays. De facto, de nombreux clients ont eu des difficultés. Cette situation impacte fortement le marché bancaire malien dans son ensemble. La dégradation de certains portefeuilles, notamment dans le secteur du transport des hydrocarbures, a donc amené la banque à opérer des provisions complémentaires. Malgré ces nouvelles contraintes, BOA-Mali s'est bien adaptée et poursuit la consolidation de ses fondamentaux et l'amélioration de sa rentabilité, notamment grâce au renforcement de sa marge bancaire sur les crédits. Celle-ci est en progression et constitue l'un des facteurs clés permettant la pérennisation de sa croissance et de son PNB. On peut aussi rappeler qu'en 2017, tous les indicateurs d'activité et de rentabilité ont été stabilisés avec des comptes en nette croissance, toutes catégories confondues, dont une bonne partie de comptes sur livret, baromètre de la confiance en milieu bancaire.

Les dépôts, les crédits et le PNB ont également été stabilisés. Nous continuons d'ailleurs à adapter notre organisation au contexte réglementaire en revisitant nos filières risques et de recouvrement, afin de réduire le niveau des créances douteuses. Les premiers résultats observés nous permettent d'être optimistes.

Quelles sont vos perspectives pour l'année en cours ?

Pour 2018, la stratégie de BOA-Mali s'articule autour de 4 principaux axes, à savoir le développement de notre activité commerciale, la qualité de performance au niveau de la rentabilité et la profitabilité de la banque, l'assainissement et la maîtrise du coût du risque et enfin la rationalisation et la maîtrise des frais généraux.

Quelle est votre part de marché au Mali et sur quels segments êtes-vous le plus performant ?

BOA-Mali est une banque universelle, donc présente sur tous les segments et elle affiche des performances notables sur chacun d'entre eux. Il faut, cependant, savoir que le marché bancaire malien est très concurrentiel. Fin décembre 2017, celui-ci est composé de 13 banques et de 3 établissements financiers à caractère bancaire. Selon les statistiques de décembre 2017, BOA-Mali se hisse au quatrième rang en total de bilan avec 457 milliards de FCFA (presque 8 milliards de dirhams), derrière BMS-SA (724 milliards), BDM-SA (708 milliards) et Ecobank (534).

Le taux de bancarisation au Mali atteint à peine 15%. Comment comptez-vous bénéficier de ce potentiel ?

Notre force réside dans la taille de notre réseau. Nous disposons d'une soixantaine de points de vente, ce qui constitue un atout majeur qui nous permet de recruter chaque année de nouveaux clients. Ensuite, ces clients trouvent une réponse à leurs besoins grâce à la richesse de notre offre, spécialement pensée pour être proche d'eux comme les Packs multiproduits pour des catégories précises de clients, le Mobile Banking, l'Internet Banking, une gamme riche de cartes bancaires et des crédits adaptés à chaque situation. Nous étions, par exemple, les premiers à lancer un prêt immobilier à un taux compétitif sur 20 ans, le «Prêt Ma Maison». Nous venons aussi de lancer un nouveau produit, «Ikamobili» («Ta voiture» en Bambara, l'une des langues les plus parlées au Mali). Ce produit permet aux clients, particuliers et entreprises, de financer leur véhicule, ce qui nous positionne en tant que seule banque au Mali à proposer du leasing. BOA-Mali a également créé un produit spécialement conçu pour le secteur informel.

•••/•••

…/…

Celui-ci, nommé «Packs Mon Business», permet à des milliers de petits artisans, boutiquiers et mécaniciens, entre autres, de bénéficier d'un service bancaire de base pour environ 17 DH par mois. À travers notre offre digitale, nous participons également activement à l'inclusion financière en atteignant des zones non couvertes par notre réseau. Enfin, en proposant aux entreprises et aux collectivités publiques des conventions avec des conditions avantageuses, BOA-Mali joue aussi un rôle important dans l'accélération de la bancarisation au Mali.

Quel est le profil de votre clientèle, la part des particuliers et du Corporate, et quels sont les secteurs d'activités les plus représentatifs dans votre portefeuille ?

BOA-Mali accompagne tous types de clientèle. Toutefois, même si les particuliers représentent la part la plus importante des comptes de la banque, nous consacrons environ 58% de nos concours aux Corporates, les particuliers et les PME bénéficiant égalitairement de 21 à 22% des financements que nous octroyons.

Vous avez dirigé BOA-Madagascar jusqu'en 2016. En 4 ans, sa clientèle a été multipliée par 2,5. Vous avez également contribué au développement de produits nouveaux comme le Mobile Banking et la diversification des cartes de paiement. Comptez-vous dupliquer ces formules au Mali ?

BOA-Mali appartient à un groupe qui définit une stratégie que chaque dirigeant de filiale s'engage à mettre en œuvre, en tenant bien évidemment compte du contexte socioculturel propre à chaque pays. Nous ambitionnons d'être une banque citoyenne, actrice du développement et de la bancarisation, au service du pays où nous opérons, donc de ses citoyens. Ceci nous oblige par conséquent à mettre à la disposition de nos clients tous les moyens et les instruments modernes lui permettant la réalisation et la facilitation de ses opérations financières, au quotidien et en toute sécurité.

> «L'introduction sur le marché boursier de BOA-Mali traduit la volonté du groupe de jouer un rôle actif dans le développement économique des pays où nous sommes présents.»

Quels segments et relais allez-vous exploiter pour vous développer sur ce marché ? Est-ce que le Mobile Banking figure parmi vos priorités ?

Notre offre de produits et de services s'adresse à tous les segments de clientèle (particuliers, entreprises, PME/PMI, Corporate, professionnels, administrations et institutions internationales). L'offre de BOA-Mali comporte, depuis plusieurs années, une composante Mobile et Internet Banking. Nous allons poursuivre son développement, avec toujours le souci de répondre aux besoins du client, lesquels évoluent très rapidement. Le digital est au cœur de la stratégie de notre groupe, car il constitue un important levier de développement.

Quel est le nombre d'agences, bureaux, centre d'affaires actuels et les ouvertures prévues cette année ?

Notre réseau compte 62 points de vente et 2 centres d'affaires, ce qui nous permet de couvrir une grande partie du territoire. Nous prévoyons prochainement d'ouvrir une nouvelle agence à Kita, dans la région de Kayes.

Pourquoi le choix d'ouvrir des bureaux au niveau des stations Total du pays ?

Total est un partenaire stratégique de longue date de BOA-Mali. Ces bureaux nous permettent d'établir une proximité avec nos clients et donc facilitent la vulgarisation des services bancaires. À travers ces bureaux, nous mettons également un accent particulier sur le transfert rapide d'argent.

Comment accompagnez-vous les entreprises marocaines désireuses de percer le marché malien et vice-versa ?

En tant que filiale du groupe BMCE Bank Of Africa, BOA-Mali bénéfice de l'assistance technique de BMCE Bank et participe aux synergies du groupe afin d'accompagner les entreprises marocaines, multinationales ou PME, qui interviennent en Afrique subsaharienne. Plusieurs projets ont déjà été financés dans ce cadre par BOA-Mali. Inversement, nos clients qui souhaitent développer des relations d'affaires avec le Maroc bénéficient de l'appui de la banque, notamment pour des mises en relation, de l'information de de l'accompagnement.

Mai 2016, BOA-Mali fait son entrée à la Bourse régionale des valeurs mobilières (BRVM) d'Abidjan. Pourquoi opter pour le marché boursier ? Combien de fonds avez-vous levés et quel bilan faites-vous du comportement du titre BOA-Mali à la Bourse ?

L'introduction sur le marché boursier de BOA-Mali traduit la volonté du groupe de jouer un rôle actif dans le développement économique des pays où nous sommes présents. BOA-Mali est la cinquième filiale du groupe BOA à être cotée en Bourse en Afrique de l'Ouest et la seule banque à l'être au niveau de la Bourse malienne. Avec les différentes offres publiques de vente (OPV) lancées depuis son introduction, BOA-Mali a porté son capital de 8,3 à 10,3 milliards de FCFA. À signaler également que BOA-Mali, dont le capital est actuellement de 15,45 milliards de FCFA, dispose d'un partenariat de premier plan et bénéficie désormais de possibilités de collecte de ressources à long terme, offertes par le marché financier régional. ■

Propos recueillis par Mohamed Amine Hafidi

Les échanges commerciaux sur un trend haussier, mais les volumes encore faibles

Les échanges commerciaux entre le Maroc et le Mali sont sur une tendance haussière, depuis plusieurs années, mais avec des volumes encore faibles. Ils sont passés de 306,3 millions de DH en 2012 à 850,5 millions en 2016, puis à 639,7 millions à fin novembre 2017. Ils sont marqués par un net excédent commercial de 771,9 millions de DH à fin 2016 en faveur du Maroc. Toutefois, les visites d'affaires échangées et les accords signés entre les deux pays promettent de rehausser le niveau de ces échanges à l'avenir.



Le Mali est le 19e fournisseur et le 10e client du Royaume en Afrique, selon le ministère de l'Industrie, de l'investissement, du commerce et de l'économie numérique.

Les relations économiques entre le Maroc et le Mali sont appelées à se renforcer dans les années à venir, à la faveur des initiatives entreprises, dont notamment les visites d'affaires échangées et les accords signés entre les deux pays. Ce qui devra permettre aux deux partenaires de rattraper progressivement le retard observé dans leurs échanges commerciaux. Ceux-ci restent actuellement sur un trend haussier et ce, depuis plusieurs années, mais avec des volumes encore faibles.

Ainsi, le volume global des échanges commerciaux bilatéraux est passé de 306,3 millions de DH en 2012 à 850,5 millions en 2016, puis à 639,7 millions (chiffre provisoire) au terme des onze premiers mois de l'année 2017, selon les chiffres qui nous ont été communiqués par l'Office des changes.

Toutefois, cette régularité concerne uniquement les exportations marocaines vers ce pays ouest africain, puisqu'elles ne cessent de progresser d'année en année, passant de 298 millions de DH en 2012 à 811,2 millions en 2016. Pendant ce temps, les importations marocaines en provenance du Mali alternaient des hauts et des bas, passant de 8,3 millions à 39,3 millions au cours de la même période. De ce fait, ces échanges dégagent un net excédent commercial de 771,9 millions de DH à fin 2016 en faveur du Maroc.

> Le Mali figure au troisième rang des destinations africaines des IDE marocains entre 2011 et 2015, avec une part de 12%, derrière la Côte d'Ivoire (30%), l'île Maurice (16%).

Les principaux produits marocains exportés vers le Mali sont les fils, câbles et autres conducteurs isolés pour l'électricité, avec 142,7 millions de DH, les chaussures (108,9 millions) ; les peintures, vernis et mastics (38,8 millions) ; les poissons frais, salés, séchés ou fumés (27,7 millions) ; les appareils pour la coupure ou la connexion des circuits électriques et résistances (40 millions) ; les pommes de terre (21,3 millions) ; les préparations et conserves de poissons et crustacés (20,7 millions), les accessoires de tuyauterie et construction métallique (16,8 millions); les préparations à base de sucre (11,8 millions), les sièges, meubles, matelas et articles d'éclairage (15,6 millions) ; les préparations alimentaires diverses (8,5 millions) ; les voitures utilitaires (33,6 millions), les jus de fruits et de légumes (10 millions) ; les médicaments et autres produits pharmaceutiques (5,8 millions) ; les vêtements confectionnes (11,1 millions) ; les groupes électrogènes et convertisseurs rotatifs électriques (9,5 millions).

Dans l'autre sens, les principaux produits importés du Mali sont les fruits frais ou secs, congelés ou en saumure, avec 22,47 millions en 2016, le coton (5,47 millions), les voitures utilitaires (8,38 millions). Le Maroc a commencé également à importer du Mali des transformateurs et convertisseurs électriques (0,2 million à fin novembre 2017). Le Mali est ainsi le 19e fournisseur et le 10e client du Royaume en Afrique, selon le ministère de l'Industrie, de l'investissement, du commerce et de l'économie numérique.

Par ailleurs, le Mali reçoit 4% des exportations marocaines en produits agroalimentaires transformés destinées vers l'Afrique de l'Ouest et 7% des expéditions du Royaume en produits agroalimentaires frais, durant la période 2007-2015, selon une étude de la Direction des études et des prévisions financières (DEPF) publiée en juin 2017 et intitulée «Dynamisation des exportations agroalimentaires marocaines sur le marché africain : Défis et opportunité ».

De même, le Mali reçoit 5% des exportations marocaines d'agrumes vers l'Afrique, sur la période 2007-2015. Le Mali est aussi l'un des principaux débouchés des exportations marocaines des jus de fruits et de légumes destinées au continent africain durant la période 2007-2015, avec 16%, en deuxième position après la Libye (19%) et devant la Mauritanie (8%), l'Angola et l'Egypte (7% chacun), le Burkina Faso (6%) et le Sénégal (4%), selon l'étude de la DEPF.

En ce qui concerne les investissements directs étrangers, le Mali figure au troisième rang des destinations africaines des IDE marocains entre 2011 et 2015, avec une part de 12%, derrière la Côte d'Ivoire (30%), l'île Maurice (16%), selon une étude publiée par OCP Policy en février 2017 et intitulée «Relations entre le Maroc et l'Afrique subsaharienne : Quels potentiels pour le commerce et les investissements directs étrangers ?». ■

Lahcen Oudoud

Repères

• Les principaux produits marocains exportés vers le Mali sont les fils, câbles et autres conducteurs isolés pour l'électricité ; les chaussures, les peintures, vernis et mastics ; les poissons frais, salés, séchés ou fumés ; les appareils pour la coupure ou la connexion des circuits électriques et résistances ; les pommes de terre ; les préparations et conserves de poissons et crustacés.

•Les principaux produits importés du Mali sont les fruits frais ou secs, congelés ou en saumure ; le coton ; les voitures utilitaires. Le Maroc a commencé également depuis 2017 à importer du Mali des transformateurs et convertisseurs électriques.

Monographie du Mali



Le Mali est un vaste pays de près de 18 millions d'habitants (2016). Traversé par le fleuve Niger, son territoire essentiellement désertique subit les conséquences du changement climatique. Sa population est répartie sur 10 **%** seulement du territoire, notamment dans les régions du Nord.
Le Mali partage ses frontières avec l'Algérie, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée, la Mauritanie, le Niger et le Sénégal.

Situation politique

Les élections présidentielles se sont tenues à l'été 2013 suivies d'élections locales en novembre 2016. Les négociations de paix ont débouché sur la signature d'un accord en mai et en juin 2015. Ce texte formalise la volonté de décentralisation, en accordant aux régions du Nord une place fondamentale, en les dotant d'une zone de développement spécifique et en leur consacrant un plan d'action, le Programme de développement accéléré du Nord (PDAN).
Pour faire front ensemble face à des difficultés communes, le Mali a constitué le G5 Sahel en février 2014 avec la Mauritanie, le Mali, le Niger, le Burkina Faso et le Tchad.
Afin d'aider ces pays à stabiliser la région et accélérer leur développement, l'Union européenne, la France et l'Allemagne, le Programme des Nations Unies pour le développement, la Banque africaine de développement et la Banque mondiale ont fondé l'Alliance Sahel en juillet 2017. L'Espagne, l'Italie et le Royaume uni se sont joints à l'Alliance. Et d'autres partenaires seront amenés à y prendre part.
L'ambition de l'Alliance est de soutenir les priorités de développement du G5 Sahel énoncées dans les plans de développement nationaux et de miser sur les atouts du Sahel, afin de transformer les défis en opportunités.

Les performances économiques du pays sont qualifiées de bonnes, avec une croissance robuste.

Situation sociale

Alors que le taux de pauvreté a baissé en moyenne de 55,6 **%** en 2001 à 43,6 **%** en 2010, quelques disparités régionales persistent. L'indice de développement humain établi en 2016 par les Nations Unies classe le Mali au 175e rang sur 188 pays. A noter que l'incidence de la pauvreté est moins élevée dans les zones urbaines, les populations pauvres se concentrant à 90 **%** dans les zones rurales du sud du pays, où la densité démographique est la plus forte.

Situation économique

Les performances économiques du pays sont qualifiées de bonnes, avec une croissance robuste. L'agriculture et les services ont bien résisté à l'instabilité ambiante et permettent de tabler sur un taux de croissance de 5,8 **%** en 2016 (contre 6**%** en 2015).
La croissance du secteur primaire a baissé, de 7,6**%** à 4,8**%** entre 2016 et 2017, portée par une pluviométrie moins favorable, tandis que le secteur tertiaire a confirmé sa robustesse (avec une croissance avoisinant les 6**%** depuis 2014) à la faveur du dynamisme retrouvé des télécommunications. Côté demande, l'investissement a fortement augmenté, de 8**%**, reflétant en partie l'augmentation des investissements privés, pour la première fois depuis 2012, et les efforts du gouvernement pour réduire les déficits d'infrastructure. La hausse des prix alimentaires et l'augmentation des cours internationaux de pétrole expliquent la remontée du taux d'inflation de -1,8 **%** en 2016 à 1,6**%** en 2017.
Malgré une légère détérioration des termes de l'échange (hausse des prix du pétrole et baisse des prix de l'or), le déficit extérieur courant (dons compris) est tombé à 6,2 **%** du PIB en 2017 contre 7,2**%** en 2016, en ligne avec la consolidation budgétaire.
Malgré la pression sur les dépenses publiques, les autorités ont réussi à contenir le déficit budgétaire, lequel est passé de 3,9**%** du PIB en 2016 à 2,9**%** en 2017, en raison de la rationalisation des dépenses courantes et de l'amélioration sensible des recettes intérieures.
Le Mali faisant partie de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), c'est la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) qui gère la politique monétaire, veillant au maintien de la parité entre le franc CFA et l'euro avec l'appui du Trésor public français.
À moyenne échéance, la croissance du Mali devrait rester soutenue, autour de 5 **%**. L'agriculture bénéficie de conditions météorologiques propices et des retombées positives de la réforme des subventions à l'achat d'intrants. Le dynamisme du secteur marchand, des télécommunications et du transport devrait se confirmer.
Côté demande, les investissements pourraient augmenter avec l'entrée en vigueur de la loi sur les partenariats public-privé et l'opérationnalisation du Fonds de développement durable pour les projets régionaux, notamment dans le nord du pays. La poursuite des efforts de consolidation budgétaire (rationalisation des dépenses courantes et optimisation du recouvrement des impôts) devrait ramener le déficit budgétaire à 3 **%** du PIB en 2019, contre 3,3 **%** en 2018. Mais la viabilité de la dette pourrait pâtir du durcissement des conditions financières (notamment la baisse des transferts de fonds, des investissements directs étrangers et des cours des produits de base). ■

(Source : Banque mondiale)



Zoom sur la genèse du Groupe Bank Of Africa



Le lancement 1982-1990

C'est d'abord un projet pionnier dans son domaine : celui de la création d'une banque africaine, indépendante des grands groupes internationaux et fondée grâce à des capitaux privés africains et bien diversifiés.

Après la création de Bank Of Africa – Mali en 1982, une société holding est constituée en 1988,

African Financial Holding (AFH), qui deviendra plus tard BOA Group S.A.

Celle-ci a été à l'origine de la création de Bank Of Africa – Bénin en 1989, et son actionnaire de référence, filiale aujourd'hui leader dans son pays.

L'expansion 1991-1998

Le concept «Bank Of Africa », basé sur l'équilibre d'un actionnariat diversifié et sur une stratégie unitaire, est alors précisé, développé et consolidé. Dans le même temps, la décision d'extension dans l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) est prise, avec pour principes de base l'unicité de la marque et un e organisation homogénéisée : trois nouvelles Bank Of Africa sont nées, au Niger en 1994, en Côte d'Ivoire en 1996 et au Burkina Faso en 1998.

Les Structures Centrales du Groupe commencent à se construire et à mettre en place leurs missions d'organisation et de contrôle.

La diversification 1999-2010

Cette volonté de diversification, portée par des objectifs de croissance, s'exprime à trois niveaux distincts et complémentaires : d'une part, passer d'un ensemble de banques à une véritable structure de groupe ; d'autre part, faire évoluer des activités de banque commerciale pure vers celles liées à l'intermédiation bancaire, à la gestion d'actifs et à l'assurance, pour créer un pôle financier multiforme, capable de proposer une gamme complète de produits et de services financiers ; enfin s'étendre à d'autres régions d'Afrique subsaharienne, y compris anglophones.

À la conclusion de cette étape, le Groupe s'est enrichi de 7 nouvelles Bank Of Africa , à Madagascar en 1999, au Sénégal en 2001, au Kenya en 2004, en Ouganda en 2006, en Tanzanie en 2007, au Burundi en 2008, en République démocratique du Congo et à Djibouti en 2010, sans oublier la création d'une société d'investissement opérant pour l'ensemble du Groupe, d'une société financière en France, dédiée aux diasporas, et d'une banque spécialisée dans le financement de l'habitat, au Bénin, ainsi que d'une participation significative dans une importante compagnie d'assurance.

L'institutionnalisation à partir de 2010

Cette politique nécessite également le développement des moyens, en particulier financiers, du Groupe et c'est la raison pour laquelle celui-ci a décidé de rechercher, dès la fin de l'année 2005, un partenaire banquier, capable, d'une part, de renforcer ses possibilités financières, d'autre part, d'enrichir ses moyens humains et opérationnels.

Ce projet d'alliance s'est conclu le 25 février 2008, avec la réalisation d'une augmentation de capital de 35 % de BOA Group S.A., nouvelle dénomination de la société holding AFH, entièrement réservée à la Banque marocaine du commerce extérieur (BMCE Bank) qui a ainsi rejoint l'actionnariat du Groupe Bank Of Africa.

Cette importante augmentation de capital, ainsi que la nomination d'un directeur général adjoint issu de BMCE Bank, d'un côté, et l'entrée de cet actionnaire banquier stratégique, de l'autre côté, vont donc fournir des moyens d'action plus puissants, à la fois pour la croissance de chacune des entités existantes du Groupe Bank Of Africa , mais aussi pour une mise en œuvre facilitée des projets de développement géographique et sectoriel.

Au 31 décembre 2009, le capital de BOA Group S.A. s'élevait à environ 40,3 millions d'euros,

BMCE Bank en possédait 42,5 % et la collaboration entre les deux Groupes se déroulait conformément au programme établi, dans l'esprit attendu de dialogue et de complémentarité.

L'année 2010 aura vu l'aboutissement de l'alliance entre BOA et BMCE Bank, qui s'est traduit par :

✔ la prise de participation majoritaire de la banque marocaine au sein du capital de BOA Group S.A., société holding du Groupe Bank Of Africa , passant à 55,77 % à fin 2010 et à 65,23% à fin 2012 ;

✔ une augmentation du capital de BOA Group S.A. de 10,1 millions d'euros par émission de 65 077 nouvelles actions, passant celui-ci de 40,3 à 50,4 millions d'euros ; et le changement de Président Directeur Général de BOA GroupS.A., à partir du 1er janvier 2011.

Le Groupe aujourd'hui

Aujourd'hui, le Groupe Bank Of Africa continue à renforcer sa structure capitalistique et financière, à se moderniser et à s'institutionnaliser, tout en poursuivant son développement géographique, par la création de Bank Of Africa – Ghana en 2011, de Bank Of Africa – Togo en 2013, d'un Bureau de Représentation en Éthiopie pour Bank Of Africa – Mer Rouge en 2014, ou sectoriel, par l'ouverture de 16 Centres d'Affaires (au 31 décembre 2016), espaces bancaires dédiés à l'entreprise et de l'ouverture officielle de Bank Of Africa – Rwanda fin 2016.

Il s'agit en effet à présent de poursuivre le développement et d'assurer la pérennité d'un grand groupe bancaire transafricain, sur la base de 5 axes stratégiques principaux :

✔ Renforcer son implication dans le financement de l'économie, aussi bien auprès de la clientèle des

Particuliers et de celle des entreprises de toutes tailles, que des grands projets, privés comme publics. Un accent particulier sera néanmoins porté sur les PME.

✔ Accroître sa maîtrise des risques, tant financiers qu'opérationnels, et, dans le même temps, développer, renforcer et cultiver une culture du risque.

✔ Mieux contrôler ses charges financières et opérationnelles, avec pour objectif un fonctionnement optimisé.

✔ Poursuivre une croissance externe ciblée, prudente et réfléchie, dans le cadre d'un développement équilibré.

✔ Poursuivre le développement des synergies avec BMCE Bank Of Africa, et exploiter ainsi au mieux les multiples possibilités que nous offre notre actionnaire majoritaire, qui détient près de 73 % de BOA Group au 31 décembre 2016.

Le Groupe Bank Of Africa, fidèle à une stratégie progressivement conduite et affinée depuis 35 ans, poursuit sa route avec succès, dans le respect des valeurs et des repères qui ont toujours conduit et guidé son action :

✔ Le professionnalisme et la rigueur ;

✔ La proximité avec sa clientèle et l'implication dans le développement national ;

✔ La promotion des acteurs africains, tant collaborateurs, actionnaires, que clients et partenaires. ■

(Source : Bank Of Africa – Groupe BMCE Bank : rapport annuel 2016)

Aujourd'hui, le Groupe Bank Of Africa continue à renforcer sa structure capitalistique et financière, à se moderniser et à s'institutionnaliser, tout en poursuivant son développement géographique.

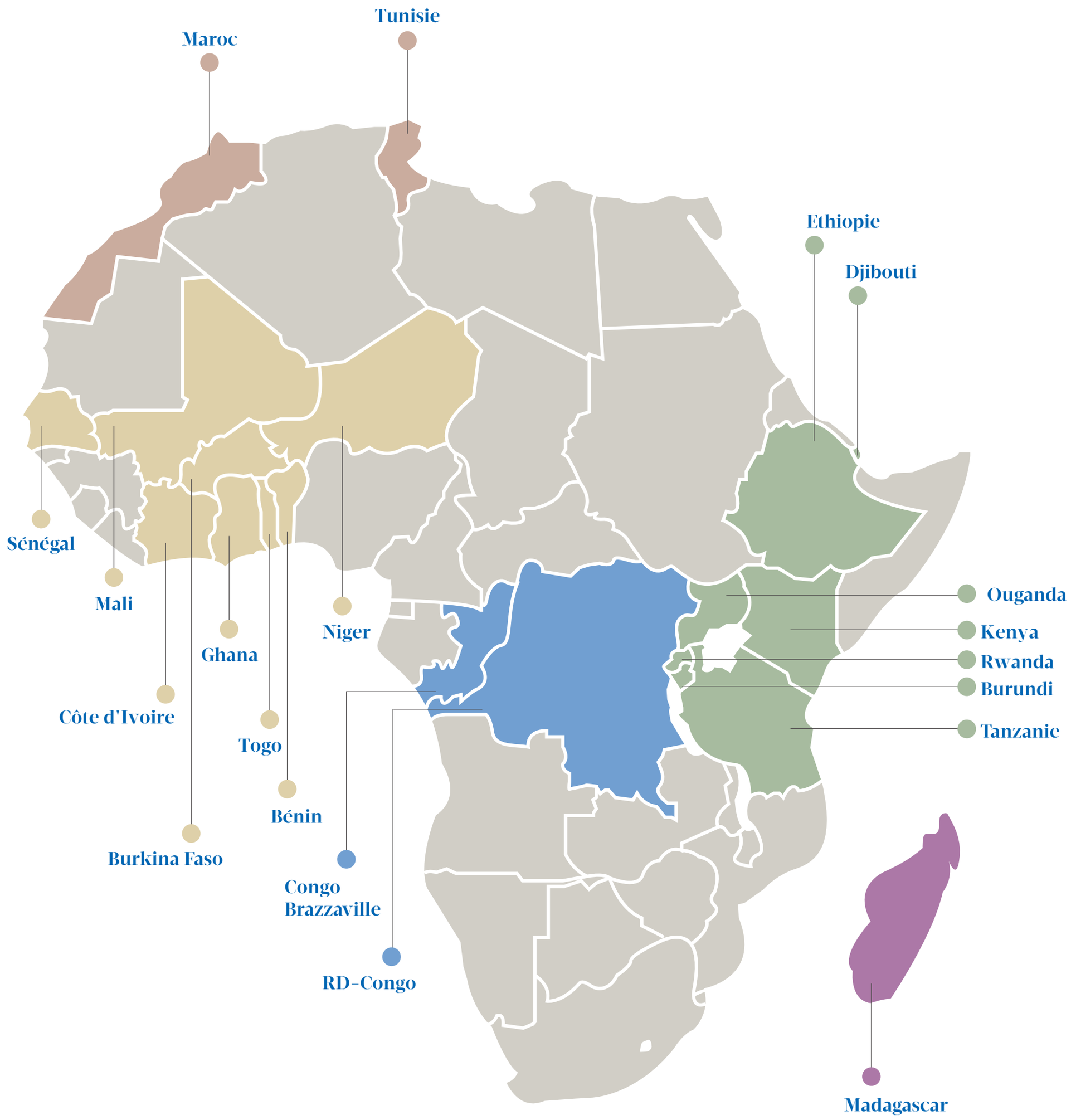
BOA-BÉNIN
1989
Nombre d'agences : 45

BMCE BANK SA MAROC
1959
Nombre d'agences : 697

TUNISIE
2006
Axis Capital

Afrique de l'Est
Afrique de l'Ouest
Afrique Centrale
Afrique du Nord
Afrique Australe

2e GROUPE PANAFRICAIN EN TERMES DE COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE



BOA-BURKINA FASO
1987
Nombre d'agences : 45

BOA-CÔTE D'IVOIRE
1996
Nombre d'agences : 28

BOA-GHANA
2011
Nombre d'agences : 23

BOA-MALI
1983
Nombre d'agences : 52

BDM SA MALI
1983
Nombre d'agences : 42

BOA-NIGER
1994
Nombre d'agences : 25

BOA-TOGO
2013
Nombre d'agences : 8

BOA-SÉNÉGAL
2001
Nombre d'agences : 33

BOA-RDC
2010
Nombre d'agences : 10

BOA-MADAGASCAR
1999
Nombre d'agences : 90

BOA-MER ROUGE
2010
Nombre d'agences : 7

BANQUE DE CRÉDIT DE BUJUMBURA
2008
Nombre d'agences : 21

BOA-OUGANDA
2006
Nombre d'agences : 35

LA CONGOLAISE DE BANQUE
2009
Nombre d'agences : 19

BOA-TANZANIE
2007
Nombre d'agences : 23

BOA-KENYA
2004
Nombre d'agences : 42

BOA-RWANDA
2015
Nombre d'Agences : 13

ÉTHIOPIE
2014
Bureau de représentation