



HASSAN OUAZZANI POUR J.A.

richesse, au bénéfice des pays africains autant qu'au nôtre.

Votre développement ne s'arrêtera donc pas aux portes du Nigeria ou de l'Afrique du Sud ?

Nous souhaitons être présents dans les cinquante-quatre nations africaines. En termes de croissance interne, BOA souhaite renforcer ses implantations existantes et atteindre une rentabilité conforme à ses ambitions, notamment dans les pays à fort potentiel comme le Kenya, la Tanzanie, l'Ouganda, la Côte d'Ivoire en cours de reconstruction ou le Sénégal. Mais l'Afrique ne se limite pas aux zones UEMOA [Union économique et monétaire ouest-africaine] et Cemac [Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale]. Le reste du continent offre aussi des perspectives prometteuses et la conquête d'autres

pays anglophones ou lusophones est un objectif que nous gardons sur notre agenda. Même si j'ai coutume de dire à mes équipes que le Nigeria et l'Afrique du Sud, déjà très concurrentiels, seront sans doute les derniers où nous planterons notre drapeau. Il y a tant à faire en Égypte, en Libye, en Algérie par exemple.

◀ **À 80 ANS, LE « PRÉSIDENT », comme l'appellent ses équipes, reste très impliqué dans ses affaires.**

BOA a-t-il vocation à être intégré dans BMCE ?

Non, BOA gardera son identité, sa marque, ses équipes et son siège effectif en Afrique subsaharienne. Nous avons un programme ambitieux en Afrique. Je peux ainsi vous annoncer que nous avons décidé de créer le pendant de BOA dans l'assurance. Insurance of Africa aura son siège à Casablanca Finance City et développera des produits d'assurance pour le réseau BOA, en s'appuyant notamment sur les compétences de RMA Watanya, compagnie leader au Maroc et qui appartient au même groupe que BMCE.

Nous allons aussi développer BOA Capital qui, à l'image de BMCE Capital au Maroc, sera la banque d'affaires du groupe partout en Afrique. Cette structure aura également son siège à Casablanca Finance City. Enfin en parallèle, avec France Télécom-Orange [actionnaire depuis fin 2010 de l'opérateur marocain Méditel, aux côtés de FinanceCom, le holding d'Othman Benjelloun], nous allons faire un plan de développement des télécoms dans tout le réseau BOA, principalement dans le *mobile banking*. Ce sont les piliers de notre groupe : banque-assurances-télécoms.

Au Maroc, BMCE Bank semble en retard par rapport à Attijariwafa Bank et au groupe Banque populaire. Avez-vous l'ambition de livrer bataille ou la place de numéro trois vous convient-elle ?

Le groupe BMCE Bank n'est pas dans une logique de course à la taille. L'objectif n'est pas d'être la plus grande banque au Maroc, mais la meilleure pour nos clients, nos collaborateurs et notre économie. De plus, dans le même temps, l'ouverture sur le continent africain atteste que la création de valeur dépasse les frontières nationales. L'échelle de notre positionnement est désormais continentale.

Depuis son ouverture en 2007, votre filiale londonienne a généré environ 400 millions de dirhams de pertes. Pourquoi ?

Le contexte international de crise en 2008 n'a pas été favorable et a suscité un effort substantiel de provisionnement au cours des trois derniers exercices. BMCE Bank International est engagé depuis 2010 dans un programme de restructuration. Les chiffres du premier semestre 2011 en reflètent d'ores et déjà les fruits. Nos filiales en Europe - à Paris, à Madrid et à Londres -, en cours de mutualisation