



Présentation du 30 septembre 2010

« SÉMINAIRE ET RENCONTRES D'AFFAIRES MAROC :

Le réseau de Finances et Conseil Méditerranée au service du développement des PME »

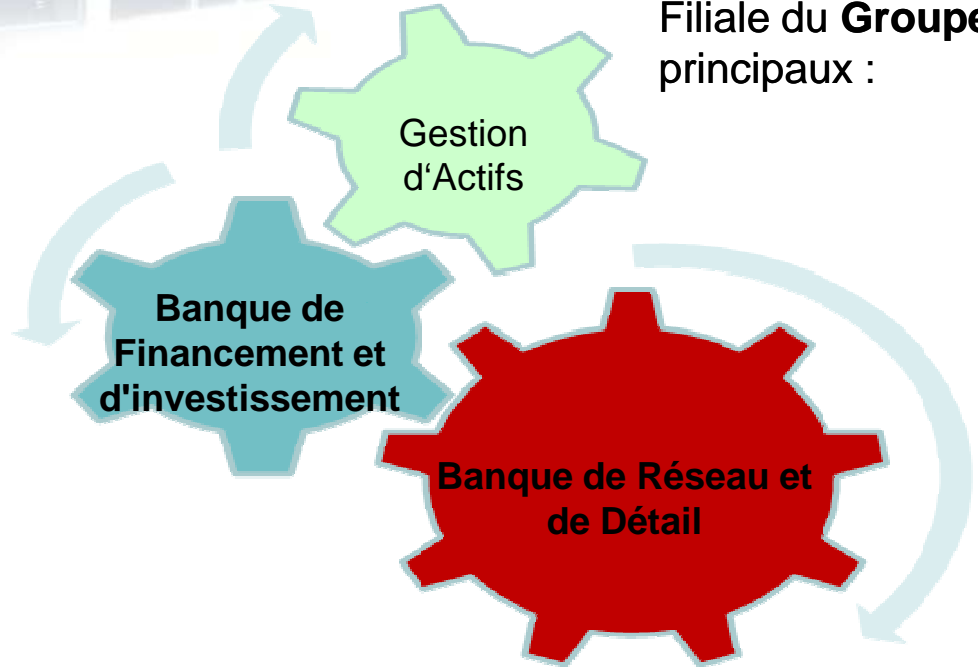


Le Groupe Crédit du Maroc

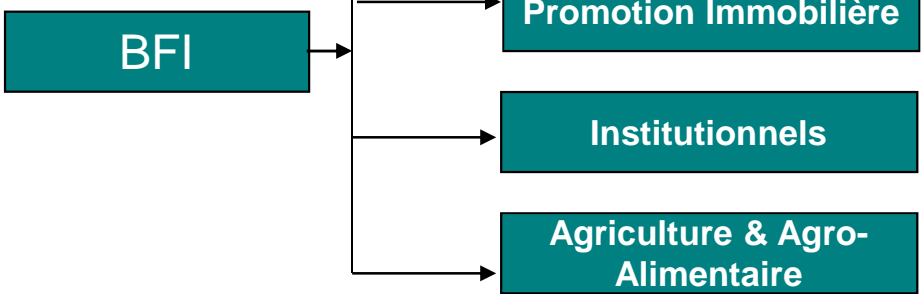
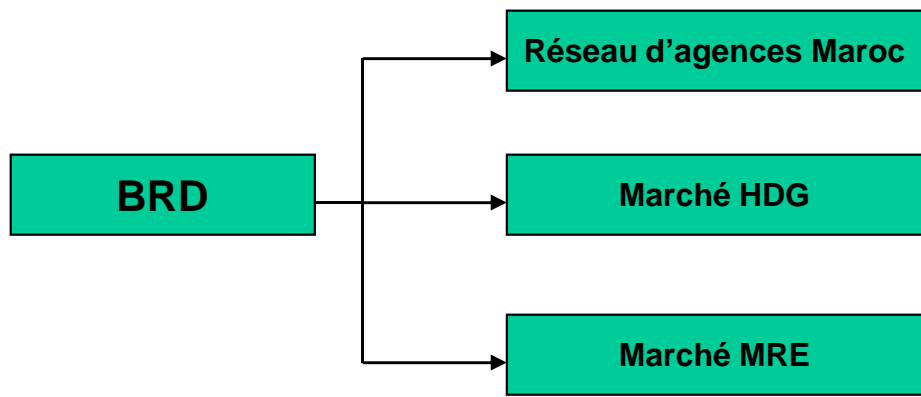


Les métiers du CDM

Le Crédit du Maroc est un établissement financier marocain qui exerce une activité de banque universelle. Filiale du **Groupe Crédit Agricole**, il exerce trois métiers principaux :



Cette complémentarité constitue un atout commercial majeur et un gage de solidité financière.





Dates clés de l'histoire du Crédit du Maroc

- 1929** Le **Crédit Lyonnais** s'installe au Maroc – 1 agence -
- 1963 Association **Crédit Lyonnais-B.M.C.E** pour créer le **Crédit Lyonnais Maroc** : CL 68%, BMCE 32%
- 1966 Naissance du **Crédit du Maroc** par absorption de la **Compagnie Africaine de Banque** : CL majoritaire
- 1976** Introduction en bourse des actions du **Crédit du Maroc**
La part du **Crédit Lyonnais** est diluée à 43.2%
- 1998 Le **Crédit Lyonnais** reprend la majorité (51%) grâce au rachat de la quasi totalité des actions détenues par SOFIPAR
- 1999 Le **Groupe Wafabank** rachète la totalité de la participation de **BMCE** dans le **Crédit du Maroc**
- 2004** La participation du **Crédit Lyonnais** dans le **Crédit du Maroc** est transférée à **Calyon**
- 2005** La participation de **Calyon** est transférée à **Crédit Agricole s.a.** qui détient **52.62%** du capital du **Crédit du Maroc**
- 2005 La cession des filiales de gestion d'actifs CDMG et CDMF et création de **CDMP**
- 2006** Changement de l'identité visuelle du **Crédit du Maroc** Adoption du logo du Groupe
- 2009** Renforcement de la participation du **Crédit Agricole** dans le capital du **CDM** pour le porter à **76,66%**

- ✓ Une banque marocaine qui a fêté ses 80 ans
1929 - 2009 → enracinement ancien auprès de nos clients
- ✓ Un appui toujours plus fort du Groupe CA → augmentation de la participation de 52,6 % à près de 77 %

- ✓ Une banque qui bouge
Nouveau logo, nouvelle image



- ✓ Développement important
Ouverture de 50 agences par an



- ✓ Une signature qui s'est bien ancrée
dans le paysage marocain



✓ Banque de réseau :

287 agences réparties sur 11 directions régionales

306 Guichets Automatiques bancaires (GAB)



✓ Banque de l'entreprise : une approche client segmentée

- 2 Centres d'Affaires Grandes Entreprises
- 10 Centres d'Affaires Entreprises PME/PMI
- 1 Centre d'Affaires Promotion Immobilière
- 1 Pôle institutionnels
- Banque Internationale de Tanger – Banque Offshore
- 1 Centre d'Affaires Agriculture & Agro-Alimentaire

 **BANQUE INTERNATIONALE
DE TANGER**

✓ Filières d'expertise

- Ingénierie financière
- Salle des marchés
- Affaires internationales



Plusieurs filiales spécialisées au service de nos clients



Société de bourse

- Intermédiation boursière
- Gestion sous mandat
- Gestion conseillée
- Activité dépositaire et conservation de titres
- Information financière



Société de crédit-bail

- Crédit-bail matériel
- Crédit-bail immobilier



1^{ère} banque Offshore au Maroc

(1^{ère} banque certifiée ISO)

- Financements en devises en faveur des entreprises de la zone franche de Tanger



OPCVM / Gestion de patrimoine



L'accompagnement du Crédit du Maroc

French Desk

- Cette division est votre unique point d'entrée au Crédit du Maroc. Elle relève directement de la Direction du Développement et des Relations Externes.
- Sa principale mission est d'orienter, conseiller rapidement et efficacement les clients et de leur permettre l'accès bancaire.
- Elle dispose d'une expertise reconnue en terme de conseil sur la réglementation du commerce extérieur et des changes, l'assurance crédit et l'activité en offshore.
- Elle se doit de vous apporter des réponses fiables et actualisées sur le marché marocain et ses acteurs (distributeurs, fournisseurs, acheteurs, sous-traitants) et notamment :
 - **Information utiles aux PME** (environnement économique et social, réglementation, paiement, logistique, aides financières, douane, fiscalité, zones industrielles et zones franches, etc.....): **délai maximal de 48 heures.**
 - **Faciliter les ouvertures de comptes à distance** (société en cours de formation,): **délai maximal de 10 jours.**
 - **Faciliter à votre relation l'accès à l'ensemble des opérations à l'international** en leur dédiant une équipe d'experts au sein du pôle International de la BFI (transferts, encaissements documentaires, ré-émission de cautions,etc).
 - **Dénouement des suspens** avec l'office des changes.

French Desk (suite)

- En ce qui concerne les lignes de crédits sollicitées par les clients ou prospects des Caisses Régionales CA ou autres banques
- La DDRE, en étroite coordination avec la Direction de la Relation Clientèle Entreprise, désigne immédiatement le Chargé d'Affaires Entreprises de cette Direction qui étudiera cette demande et qui sera votre unique interlocuteur.
- La DDRE vérifiera la bonne prise en main du dossier par le Chargé d'Affaires Entreprises CDM.
- Le Chargé d'Affaires Entreprises aura à réclamer toutes les premières informations et documents utiles à l'examen de la demande de crédit formulée pour le compte de la filiale marocaine (déjà créée ou en cours de création)
- La DDRE et le chargé d'affaires du Crédit du Maroc précité travailleront en étroite coordination pour tout le volet afférant à la réception des documents juridiques pour l'ouverture du compte de la société concernée.

- Pour se développer seule à l'international une entreprise doit : mobiliser des ressources humaines qualifiées, consacrer beaucoup de temps et d'argent pour la découverte du marché et de ses acteurs.
- Un accompagnement du Crédit du Maroc permet **de faciliter et d'alléger les démarches de l'entreprise, d'éviter des déplacements fréquents au Maroc, de mieux cerner le marché et les contreparties marocaines.**
- L'entreprise peut également rencontrer des difficultés et même des obstacles.
- L'assistance du Crédit du Maroc apportera **plus de crédibilité aux démarches de l'entreprise** et permettra de contourner les difficultés.
- Le Crédit du Maroc grâce à son expertise du commerce international vous apportera **la sécurité attendue dans un développement à l'international et apporte à vos clients ou prospects** des prestations professionnelles à chaque étape du développement au Maroc de leur société :
 - **Phase d'Approche** : étude de marché, analyse sectorielle, relevé de prix, identification de la concurrence ...
 - **Phase de Développement** : Organisation de missions de prospection préprogrammées.
 - **Phase d'Implantation** : Recherche de locaux en location, accompagnement dans les démarches administratives et fiscales, conseil dans le choix de la forme juridique, accompagnement auprès de l'Office des Changes.

Accompagnement et Prospection (suite)

- **Le Crédit du Maroc s'est spécialisé dans l'organisation de missions de prospection pour apporter une véritable dynamique au développement de l'entreprise**
 - Étude approfondie des besoins
 - Présentation détaillée du projet et des attentes du client, en concertation avec lui et en fonction des éléments que l'entreprise souhaite communiquer, aux différentes cibles ou partenaires potentiels.
 - Recueil d'intérêt auprès des cibles ou partenaires potentiels identifiés
 - Réalisation d'une fiche descriptive de chacune des sociétés ou entités sélectionnées
 - Organisations des rendez-vous avec les décideurs des sociétés retenues
 - Tenue d'une réunion de débriefing
 - Accompagnement d'un Professionnel du Pôle Développement et Accompagnement à l'International à chaque rendez-vous d'affaires
 - Tenue d'une réunion d'évaluation de la mission et de ses retombées
 - Suivi rigoureux des rendez-vous réalisés