

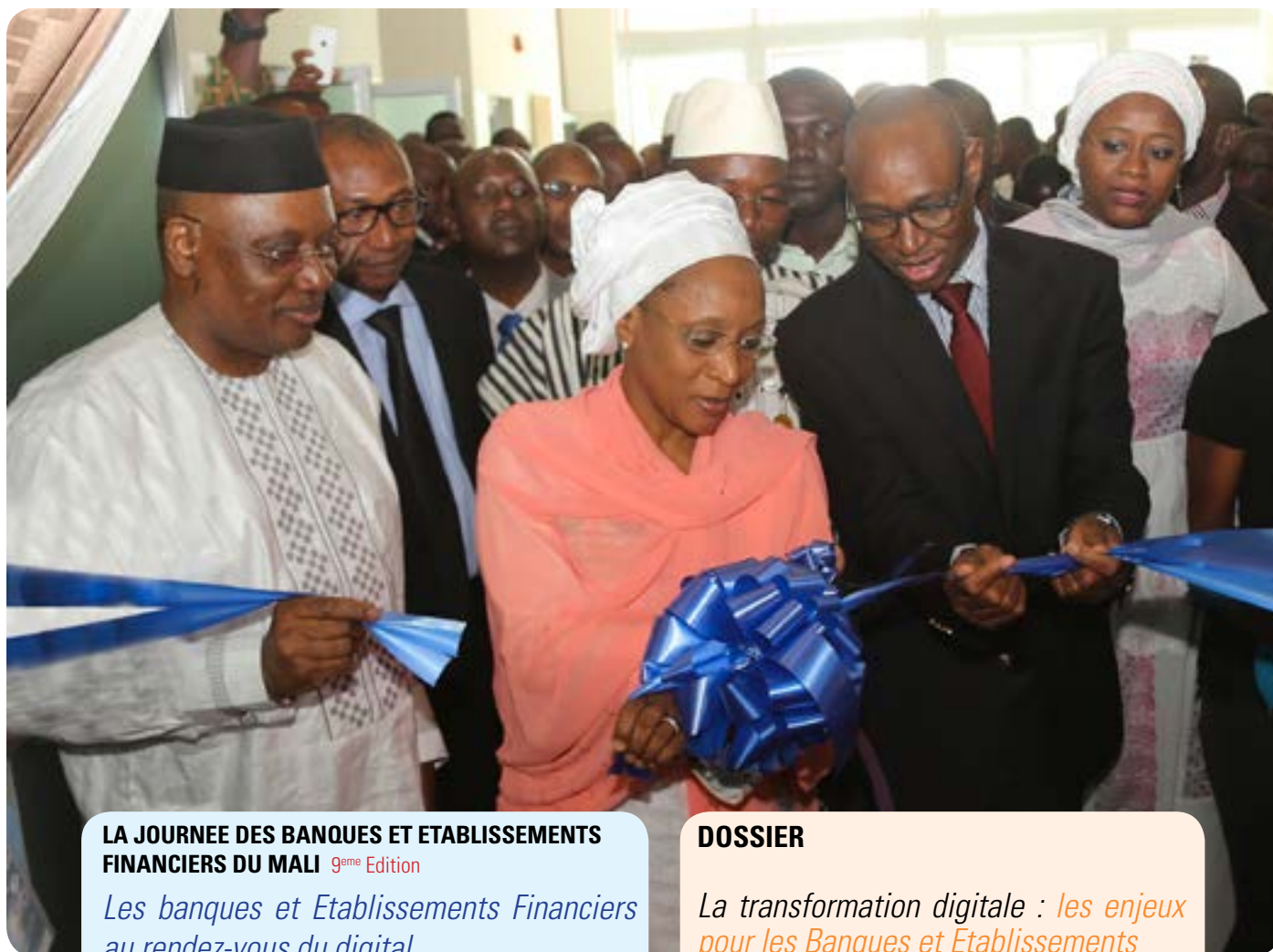
Le Courrier du BANQUIER



N°28

MARS 2020

BONNE ET HEUREUSE ANNEE



**LA JOURNEE DES BANQUES ET ETABLISSEMENTS
FINANCIERS DU MALI** 9^{ème} Edition

*Les banques et Etablissements Financiers
au rendez-vous du digital.*

DOSSIER

*La transformation digitale : les enjeux
pour les Banques et Etablissements
Financiers.*



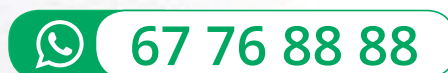
LA SOUPLESSE D'UNE **APPLI**,
LA FIABILITÉ D'UNE **BANQUE**,

LA RÉVOLUTION
**DU PAIEMENT
MOBILE !**

40%
MOINS CHER*

*Que les autres outils de transfert d'argent et
paiement mobile

**UTILISEZ AUSSI
SAMA BY UBA PAR WHATSAPP**



Paiements et recharges téléphoniques (sans frais)



APPLICATION DISPONIBLE SUR



SOMMAIRE



DIRECTION DE PUBLICATION

Bréhima Amadou HAIDARA (Président de l'APBEF)

CHEF D'EDITION

Boubacar THIAM (Directeur exécutif de l'APBEF)

REDACTEUR EN CHEF

Sidi Modibo COULIBALY

SECRETAIRE DE REDACTION

Fousséni J.W. TRAORE (PACT Afrique)

COMITE DE REDACTION

Yousseuf TOURE (BDM SA) - Moussa CAMARA (BNDA) Tiémoko DEMBELE (ECOBANK) - Aïssata BA (BIM s.a.) - Mme SYLLA Safiatou DOUMBIA (ORABANK) - Mme HAIDARA Habibatu KASSAMBARA (FGHM-SA) - Mme KOUMA Fatoumata DIAWARA (BSIC) - Mme BERTHE Maïmouna KANOUTÉ (BOA Mali) - Amadou AW (BCS) - Oumou FANÉ (BAM) - Mory Badian KANE (BCI) - Fousseyni SIDIBE (BMS-sa) - Mahamadou MADANA (Alios Finance) - Mme SEYE Namissa LY (BICIM sa) - Mme TRAORE Kady BOLY (Coris BANK) - Mohamed SANGARE (FGHM) Maïmouna OUMRANI (UBA)

CONCEPTION & IMPRESSION

PACT Afrique Mali - Tél. +223 76 23 23 06 / 20 28 08 39

TIRAGE

3 000 exemplaires

Page 04 ----- **EDITO**

Page 05 ----- **VOEUX 2020**

Page 06 ----- **DOSSIER**
La transformation digitale

Page 08 ----- **VIE ET AGENDA DES BANQUES
ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS DU MALI**

Page 12 ----- **LA JOURNÉE DES BANQUES
ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS DU MALI**

Page 16 ----- **VOEUX DES BANQUES
ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS DU MALI**

Page 18 ----- **VIE ET AGENDA DES BANQUES
ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS DU MALI**

Page 22 ----- **VOEUX DES BANQUES
ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS DU MALI**



M. Brehima Amadou HAIDARA

Président de l'Association Professionnelle des
Banques et Etablissements Financiers du Mali



Très chers lecteurs permettez-moi tout d'abord, en ce début de nouvel an, de vous adresser au nom des banques et établissements financiers du Mali et à mon nom propre, mes vœux de bonne et heureuse année 2020.

Que cette nouvelle année puisse apporter à chacun d'entre vous bonne sante, succès et réussite dans vos différentes entreprises professionnelles et personnelles. Qu'elle soit une année qui apporte la paix la sécurité et la stabilité dans notre pays et dans la sous-région.

L'année 2019, qui vient de s'achever, a été riche en activités pour notre organisation, l'Association Professionnelle des banques et établissements financiers (APBEF).

nous avons réussi à mettre en œuvre l'essentiel des activités inscrites à l'agenda : la tenu de la 9^{ème} édition des journées des Banques et Etablissements Financiers du Mali, la formation des magistrats des régions de Kayes et de Segou.

Nous nous sommes d'avantage rapprochés des autorités bancaires de notre zone.

Toutes fois, des défis restent à relever, s'agissant :

- du dispositif de financement des petites et moyennes entreprises (PME) ;
- des reformes comme les mutations règlementaires, la montée en puissance du Bureau d'Information sur le Crédit, les nouvelles règles sur la gouvernance des Etablissements de Crédit ;
- Le dialogue social.

Pour relever ces défis, les Banques et Etablissements financiers se sont mis au travail. Ce qui a permis une croissance continue des crédits à la clientèle ainsi que des ressources. Ils ont aussi accompagné l'Etat dans la mobilisation des fonds permettant de réaliser de grands projets pour notre pays. Les fonds mobilisés sont de 116 milliards de F CFA ont été mobilisés pour 80 pour cent pour les banques maliennes.

L'association Professionnelle des banques et établissements financiers (APBEF) demeure convaincu que le secteur bancaire est et restera un acteur majeur dans l'animation et le soutien à l'activité économique de notre pays. C'est pourquoi, pour cette année 2020, les banques et établissements financiers continueront à jouer ce rôle avec plus de dynamisme et d'innovation.

C'est le lieu pour moi de saluer l'esprit d'équipe des dirigeants de banques et établissements financiers du Mali, mais également le courage, la volonté, l'enthousiasme, la détermination, l'esprit d'entreprise et d'écoute du personnel.

Je vous souhaite une très bonne lecture.



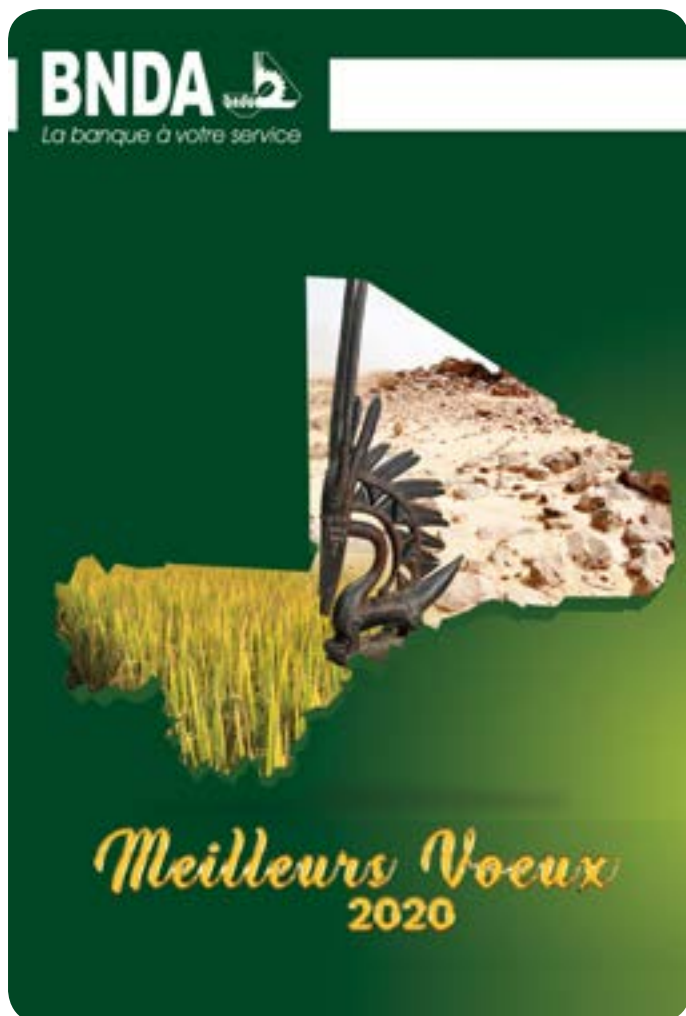
BANQUE ATLANTIQUE

BONNE ANNÉE 2020
AVEC VOUS, POUR CONCRÉTISER VOS ASPIRATIONS

Banque Atlantique vous présente ses meilleurs vœux pour la nouvelle année.

[www.BANQUEATLANTIQUE.NET](#)

MEMBRE DU GROUPE BCP



BANK OF AFRICA
Group BMCE BANK

La Direction et le personnel de BOA-MAU
vous présentent leurs meilleurs vœux pour 2020

ALGERIE	CÔTE D'IVOIRE	FRANCE
BURKINA FASO	GUINÉE	GUINÉE
BURUNDI	ETHIOPIE	SENEGAL
MALI	OGANDA	SENEGAL
MOZAMBIQUE	ROC	TOGO
ROUNDE	ROUNDE	

[www.boa-mali.com](#)
[www.bank-of-africa.net](#)

Meilleurs vœux 2020

DIGITAL
BANKING

LA TRANSFORMATION DIGITALE :

les enjeux pour les Banques et Etablissements Financiers



M. DIALLO Amadou Oumar

Economiste, Cadre financier de banque

La transformation digitale offre une opportunité d'affaires inédites et impose aux Banques et Etablissements Financiers (BEF) des défis redoutables à relever. La concrétisation de ses opportunités est un gage de préservation des parts de marché, de croissance et de consolidation des positions stratégiques de leadership. Les investissements pertinents en technologies innovantes et en compétences humaines multidisciplinaires seront décisifs face aux enjeux à juguler. Le génie de classe exceptionnelle et l'inventeur prodigieux Steve Job affirmait que « l'innovation est ce qui distingue un meneur d'un suiveur ». L'investissement dans la digitalisation fera la différence dans le développement des activités des banques et établissements financiers. Elle induira une nouvelle organisation et une reconfiguration (I) des écosystèmes bancaires et financiers. Le but de cette transformation étant la concrétisation des opportunités et d'assurer la continuité spatio-temporelle des activités financières (II). Naturellement, l'objectif de création de valeur demeure toujours le puissant moteur qui anime les acteurs, préside à l'orientation des plans et options stratégiques (III) dont la mise en œuvre nécessite non seulement un business modèle renouvelé, plus smart mais aussi des enjeux redoutables (V) auxquels il faudrait, dès à présent, faire face sans tergiversation.

I) L'ORGANISATION DES ACTEURS ET
LES MOYENS D'INTERVENTION DE LA
DIGITALISATION

L'explosion des NTIC a favorisé l'émergence de nouveaux acteurs (e-commerce, centrales d'achats virtuelles etc ...) avec des canaux d'interaction reconfigurant le secteur bancaire et financier. La transformation digitale passe nécessairement par la compréhension de la structuration des opérateurs et leurs vecteurs de transmission. La dynamique impulsée par les innovations technologiques impose aux banques et établissements financiers un nouveau mode d'organisation et de repenser les rapports relationnels orientés et adaptés aux parcours clients à la fois interactifs et autonomes.

1) L'organisation des acteurs

Le développement des NTIC a fait de tout le monde un acteur plus ou important du digital. La majorité des utilisateurs (users) qui constituent les destinataires finaux des recherches et développements des produits et/ou services financiers dématérialisés et interactifs. L'émergence de l'offre financière et bancaire via des solutions digitales a vu l'essor des acteurs d'un type nouveau autour de la banque classique. Celle-ci s'appuie à ceux-là pour étoffer et calibrer un book de produits & services agiles pour explorer de nouvelles et inédites opportunités des marges pour conforter leur position stratégique et concurrentielle. Un rapide tour d'horizon des acteurs évoluant dans les places bancaires et financières, fait observer trois (3) catégories remarquables dans la digitalisation des banques. Il s'agit en effet :

a) Les banques en ligne caractérisées par une offre totalement dématérialisée avec une absence totale ou limitée au strict minimum de présence en agence. Elles peuvent être entièrement indépendantes des banques historiques ou filiales spécifiques créées en green field de celles-là (Hello Bank, ING Direct etc). Certaines banques online ont connu un développement indépendant avant d'être absorbées par les leaders des banques classiques (cas de Boursorama créée en start-up par Finance Net puis passée sous contrôle de la Société Générale Paris, etc). L'essor de ces banques remonte à la décennie 1990 et début des années 2000 avec une forte difficulté de démarrage notamment avec l'explosion de la bulle technologique en 2002 (affaires ENRON et WOLRD.COM) mais la résilience à la crise financière de 2008 a fait renaître la confiance pour une impulsion quasi-irréversible depuis 2010.

b) Les NEO-BANKS, véritables banques digitales basées sur « l'artificial intelligence technologies » et « contactless » d'entrée en relation à la clôture du compte en passant par la gestion au long cours de la relation-client, de ses multiples, dynamiques et fécondes interactions. L'avènement de la néobank, 100% mobile, impulse la modernisation et acte la transformation du secteur bancaire en lui imposant de défis nouveaux et exige de nouvelles visions pour prendre le train de la banque d'aujourd'hui et de demain. Les services bancaires numériques pratiques, rapides et faciles d'utilisation font la force majeure des néobanks mais leur offre reste encore très limitée par rapport à la banque traditionnelle. Leurs atouts durables demeurent incontestablement dans leur cible primaire et dans le démantèlement des contraintes géo-spacio-temporelles. En effet, une clientèle éduquée, jeunes et connectés sans freins de classe sociale ou de revenus constitue le socle de leur croissance. Elles ont réussi aussi une formidable dynamique d'alliance entre la mobilité et l'instantanéité grâce aux technologies développées par les start-ups spécialisés dans les FINTECH. Les champions de Néobank affichent un début d'activité contrasté avec un déficit prononcé pour les uns et un résultat positif pour les autres. La diversification des offres et le niveau d'investissement constaté (4 Millions d'Euro pour une institution financière de référence dans une start-up acquise par OPA et ainsi filialisée), laissent présager des perspectives prometteuses.

c) Les fournisseurs de services de paiement, acteurs très visibles et appelés à se multiplier dans les années à venir, ce type d'acteurs à la pointe de la technologie sont la locomotive de l'innovation et impose au secteur bancaire une dynamique de créativité et de performance nouvelle. Nous y classons l'ensemble des start-up proposant un ou plusieurs services financiers bancaires qui restent confronter aux défis réglementaires et d'intégration.

2) Les canaux d'exécution

L'on se demande toujours comment rester dans la dynamique de croissance de notre portefeuille notamment par quels vecteurs préserver notre périmètre de clients et capter de nouveaux ? L'accélération de l'évolution des NTIC induit forcément de nouvelles approches et des changements profonds à tous les niveaux. Le choix de bons canaux de communication peut avoir un impact réel sur le portefeuille de banque et une incidence sur ses résultats (l'essence et sa raison d'être). Ce choix nécessite inexorablement une redéfinition de la manière d'interagir avec les clients actuels et futurs. Manifestement les courriers officiels sont supplantés par les calls téléphoniques, les mails et les formulaires web donnant plus de flexibilité à la relation banque-clients. L'opportunité marketing s'exerce à travers des nouveaux canaux qui ont complètement transformé le paysage et le rapport relationnel. Ici l'enjeu repose sur la stratégie notamment l'arbitrage à faire entre les canaux synchrones (appels-assistants téléphoniques,

livechats (fenêtre de conversation etc...) et les canaux asynchrones (mails par exemple). Les premiers chronophages et exigeants en nombre de personnes dédiées présentent l'avantage de concrétisation des ventes en direct continuellement via les opérations de live upselling et les seconds plus flexibles et moins voraces en ressources humaines, semblent être encore privilégiés par la majorité des acteurs pour ne rater aucune opportunité et rester compétitif. On dénombre principalement 3 canaux de transmission des données digitales à savoir l'internet, les téléphones mobiles et les canaux mixtes. Ces derniers regroupent les web apps et les codes USSD exécutés sans internet comme par exemple le transfert d'argent depuis un simple téléphone ou smartphone. Les téléphones se positionnent alors comme un redoutable moyen sans précédent pour favoriser l'inclusion financière des cibles-clients informels et à faible revenu.

II) L'OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES ET DE
CONTINUITÉ D'ACTIVITÉ

La digitalisation des opérations de banque offre une opportunité de repousser les limites des marges bancaires et d'explorer de nouveaux horizons. Elle impulse un renforcement de la régulation et du processus conformité afin d'une requalification et un encadrement de la juste tarification, condition sine qua none, pour l'inscrire dans une croissance durable des marges de l'activité digitale. Le challenge est de saisir l'opportunité, la traduire en affaire concrète car selon Michael DELL « innover c'est facile, la difficulté c'est de transformer une innovation en vrai business ».

1) Le développement digital des affaires

Les banques ont très vite compris et pris la mesure de cet enjeu en intégrant dans leur stratégie de création de valeur la gamme de clientèle digitale équipée et très souvent (ultra) connectée. Aujourd'hui, la tendance et le challenge est la conquête de la clientèle Grand Public aux moyens et revenus modestes dont l'inclusion débouche sur des vertus insoupçonnables. Le sondage réalisé par le cabinet Mc Kinsey sur la préférence de canaux utilisés par type d'activité et en fonction du revenu annuel auprès des clients africains montre une prédominance digitale dans la gamme des clients au-dessus des revenus moyens. Il ressort globalement qu'environ 40% des transactions (paiements, transferts d'argent notamment), 24% des services (demande de soldes, renseignements divers, modification des coordonnées ou de MP/PIN, réclamations etc) et 20% des ventes (ouverture de compte, conseils sur les produits-placements, assurance-vie, crédits immobiliers- etc...) sont faits par le biais des canaux digitaux (internet et mobile notamment). Si on intègre les canaux hybrides, via les guichets automatiques et les assistances-conseils orientés en centres d'appels, alors ces proportions prennent l'ascenseur pour se hisser à 55%, 43% et 30% respectivement pour les transactions, les services et les ventes financières. L'étude démontre également une corrélation positive entre le niveau de revenu et celui de digitalisation. En effet, les clients gagnant au-delà des revenus moyens considérés (12 600 \$) ont une propension digitale supérieure à la moyenne avec un attrait plus prononcé pour la classe moyenne supérieure (55% de leurs transactions effectuées soit via internet soit à travers les tablettes/smartphones ou simples téléphones mobiles). On note également un pourcentage significatif de 22% des transactions effectuées par le grand public justifiant un revenu inférieur à 3 600 \$. Il est évident qu'il y a encore beaucoup de défis à relever et les marges de progressions sont énormes.

2) L'assurance de continuité des services et
opérations bancaires et financières

Le digital reconfigure le fonctionnement et le mode d'organisation de la banque pour assurer la continuité

des services opérationnels 24/24 quel que soit l'endroit où l'on se trouve. L'enjeu de la banque en continu s'impose aujourd'hui comme un avantage concurrentiel imparable. Une publication sur D-Rating montre qu'actuellement plus de 10% d'entrées en relation se font en ligne. La volumétrie enregistrée sur la plateforme d'une grande banque française montre un trafic record d'environ 2 000 visiteurs en 24h et il y a été observé un record d'entrée en relation toutes les 15 secondes ! Une telle performance n'est pas envisageable en agence ou en présentielle. On aperçoit que l'investissement pour aller vers une transformation digitale mature n'est plus une question de tendance, c'est plutôt une question de survie. Les parts de marchés sont grignotées par les nouveaux entrants (opérateurs télécom, acteurs FINTECH) et le progrès technique place la barre très haute pour continuer à jouer un rôle dans les écosystèmes locaux ou régionaux.

Développer une maturité digitale incluse dans une vision au sein des BEF dans une perspective de croissance des activités bancaires et financières devient crucial.

III) LES OPTIONS STRATÉGIQUES À EXPLORER

Le développement d'une stratégie digitale vise à protéger les parts des marchés et prévenir l'exacerbation de la concurrence avec l'entrée de nouveaux acteurs (GAFA, opérateurs de téléphonie). Une palette d'options s'offre aux BEF à cet effet à travers les fusions-acquisitions, la prise de participation totale ou minoritaire dans une start-up ou le développement à l'interne des projets de digitalisation etc. Il est proposé dans ce qui suit un bref aperçu des stratégies observées dans la concrétisation de la transformation digitale des banques.

1) Les stratégies endogènes

Quel que soit le mode stratégique choisi, elle passe forcément par une stratégie endogène d'accélération de l'automatisation, de la numérisation voire de la robotisation des processus opérationnels (FO, MO, BO). Elle consiste en une structuration des équipes internes autour d'un objectif de réduction et/ou de suppression du canal physique au profit du canal digital. Certains établissements avec des ressources considérables peuvent opter pour un développement des solutions endogènes avec un recours limité aux expertises extérieures. La dynamique interne créant la spécificité du produit résultant du projet, facilite l'adhésion, l'appropriation et le déploiement digital. Les fusions-acquisitions ou une prise de participation partielle bien articulée peuvent venir appuyer et renforcer la stratégie endogène. Ces projets engendrant des coûts importants et surtout n'étant pas forcément matérialisés par la réalisation perceptible du PNB sont souvent réduits au minimum possible pour externaliser le développement, l'intégration et la maintenance des solutions choisies.

2) Les stratégies exogènes

Elle consiste à confier à une structure indépendante justifiant des capacités et une expérience avérée le développement et le déploiement des solutions digitales au sein des BEF. Pour des raisons de compétences ou de ressources, la transformation digitale se fait à travers des contrats de prestation de service ou des partenariats âprement discutés et calés entre le prestataire et les cadres internes sous la supervision et le leadership des dirigeants des banques et établissements financiers. La stratégie exogène implique généralement tous les corps de métiers de la banque sauf la partie développement des solutions proprement dites. Elles présentent comme principale faiblesse, la prise en compte d'un ou de quelques aspects de l'ensemble des besoins d'où l'impression donnée d'un investissement sans fin ...

Cependant, l'expérience montre des résultats satisfaisants globalement et s'inscrit dans une dynamique d'élaboration des solutions de plus en plus secure, sophistiquées et répondants aux exigences des parties prenantes.

3) Les stratégies mixtes

Constituées essentiellement de la synthèse de deux précédentes, elles s'opèrent à travers des projets calibrés et menés à l'interne avant une ouverture aux partenaires externes (outsourcing). Le déploiement et le suivi se font avec les parties impliquées suivant un chronogramme convenu et un accord cadre de partage de responsabilités. Ces stratégies, moins vulnérables aux risques fournisseurs, ont l'avantage d'intégrer le maximum des besoins, de conserver des capacités et une mémoire internes. Elles permettent aussi de monter très vite en gamme à travers des adaptations au besoin réel des établissements bancaires et financiers. Elles reposent sur la combinaison de plusieurs tactiques et stratégies dont le « bottom up approach » ou une démarche ascendante impliquant l'ensemble des parties internes et un panel pertinent des compétences externes. Sur le terrain ces stratégies se manifestent par :

- Des fusions-absorptions (cas de rachat de NICKEL par BNP Paribas en 2013) ;
 - Une prise de participation majoritaire (Fortuneo (Arkéa Bank), Boursorama (Groupe Société Générale) etc.) très souvent avec un contrôle à 100% ;
 - Une prise de participation minoritaire généralement dans des start-ups capables de résoudre un problème stratégique donné pour la banque tout en gardant leur autonomie et leur matelas de clientèles cibles ;
 - Une création de filiale dédiée (hellobank lancée par la BNP Paribas Fortis, ING Direct mise sur orbite à Amsterdam en 1997 par l'ING Bank etc.).
- Certes ces stratégies semblent lourdes, en termes d'investissement (une mise initiale de 80 millions d'Euro pour Hellobank pour 500 000 clients en 2019 par exemple), mais leur efficacité n'est plus à démontrer. La filiale de la banque néerlandaise, ING Direct, s'appuyant sur une stratégie marketing simple (carte gratuite, prime de bienvenue et sans contrainte de revenu minimum à l'ouverture de compte) affiche en 2018 un chiffre d'affaires consolidé supérieur à 18 Milliards d'Euro. Avec plus de 870 000 clients, la FINTECH NICKEL a réalisé un chiffre d'affaires de plus d'Euro 135 Millions.

Pour nous africains, la réalité des budgets d'investissement est toute autre et nous avons des choix à prendre pour concrétiser les opportunités offertes par la transformation digitale du secteur financier.

Nos marchés africains ont encore d'étapes à franchir et de décisions d'investissements stratégiques à opérer pour ne pas rater le train de la modernité financière.

IV) Les enjeux majeurs de la transformation digitale

Le succès d'une transformation digitale des banques au Mali comme en Afrique repose sur quatre piliers à savoir la rapidité, le dynamisme, l'orientation client et la cybersécurité-datasécurité. Ce qui revient à dire que le défi organisationnel, la valorisation des compétences internes et le recours à l'outsourcing constituent le combiné magique pour mener à bien les grands projets de transformation de l'activité bancaire. L'objectif étant de se doter en organisation forte de flexibilité et de capacité d'adaptation et de changement de cap rapidement. Progresser en minimisant la bureaucratie et favoriser la montée en autonomie des employés. La sécurité des processus opérationnels, des installations physiques et solutions immatérielles ainsi que la conjugaison des synergies sont donc les enjeux cruciaux à juguler. De même, le database, la conservation, la protection des metadonnées tout en garantissant leur accessibilité continue reste un enjeu de taille.

1) Les défis de sécurité et de protection de l'industrie bancaire

La dématérialisation et la digitalisation participent à la croissance de l'activité bancaire et ouvrent des opportunités inédites mais leur développement complexe expose l'écosystème des BEF voire même les économies nationales et transnationales à des risques extrêmes. Dès lors, il est légitime de s'armer et de s'adapter à tout instant aux incessants mouvements impulsés par les innovations pour faire face aux dangereux bandits qui auraient l'idée d'attaquer le système des BEF. Préserver les BEF de tout risque c'est

immuniser nos économies contre le risque systémique. Comment faire face à la demande croissante des services digitaux, flexibles et efficaces tout en permettant une authentification forte et inviolable ?

Le secteur bancaire se trouve alors face à un dilemme qui nécessite des solutions spécifiques pointues. Quelques tentatives d'intrusion ont échoué grâce aux mécanismes éprouvés alliant la sécurité (système d'information, canaux de transmission, etc), la fluidité et l'efficacité des services bancaires numériques aux utilisateurs finaux (clients et/ou collaborateurs).

Ainsi des mesures de prudence (le plafond des montants de retrait ou de paiement et/ou les contraintes liées au nombre et la fréquence des débits dans une période donnée, secure 3D, la modification ou la désactivation du plafond agréé notamment pour les opérations monétiques courantes etc...) et des fonctionnalités innovantes de filtre d'identification (empreinte digitale, reconnaissance faciale ou du timbre vocal, authentification biométrique combinant plusieurs paramètres individuels intrinsèques etc...).

Nous avons tous en tête les scandales suscités par les cyber attacks sur la plateforme mondiale SWIFT (5 millions d'euro subtilisés en un laps de temps) ou de certaines institutions financières avec des pertes financières plus ou moins importantes (la prise de contrôle du serveur de Cosmos bank en Inde, fraudes digitales ou vols à distance vécues dans quelques banques maliennes ...etc.) mais un autre risque majeur semble moins évident, celui de conservation (database) et de protection des données personnelles des clients ou partenaires et des collaborateurs ainsi que celles des BEF eux-mêmes. Les données privées des parcours clients sont généralement vues sous l'angle commercial et des opportunités infinies qu'elles peuvent engendrer Il apparaît cependant crucial d'intégrer dans le développement des solutions qui génèrent cet aspect quand on sait la rigueur de la réglementation et de la conformité (cf. RGPD) en la matière, la sensibilité et le risque réel que la possession puis l'utilisation de ces données personnelles pourrait occasionner.

Le pari est de garantir de façon continue et durable les solutions protectrices ou de haute sécurité sans rendre l'expérience clients (ou « user experience ») rebutante.

2) La synergie et l'engagement des parties prenantes : facteurs de croissance des marges digitales

Le challenge gagnant de la transformation digitale repose incontestablement sur la synergie positive et l'engagement avec conviction des hommes et des femmes qui font au quotidien les actes financiers, d'autres métiers de banque, d'assurance, de microfinance, de conseils, d'expertise et d'accompagnement. L'étude évoquée de Mc Kinsey montre une corrélation, a priori évidente, entre le niveau d'investissement en ressources humaines et le succès du déploiement de la transformation digitale. Le cabinet précise d'ailleurs que les valeurs additionnelles ainsi créées résultent d'une « structure agile réfléchie, cohérente, inclusive et adoptée par tous ». Le succès réside alors dans les paramètres d'inclusivité et de méthodes stimulantes appliquées menant à l'adhésion et à l'appropriation par les acteurs.

La mutation digitale induite impactera tous les segments de l'organisation ce qui est un défi en soi et nous devons être capables de mener de profonds changements sans rupture dévastatrice car « la plus grande difficulté de la transformation numérique, c'est de changer la roue de la voiture sans l'arrêter » dit Eric Blot, Président AWAK'IT (Forum CXP, juin 2016).

Trouver le juste équilibre du triptyque « technologies-métiers-organisation » dans la sécurité et la continuité pour réussir la transformation digitale demeure le défi à relever par les managers des banques et établissements financiers du Mali. Les enjeux soulevés comme la finance sont complexes, les intégrateurs ainsi que les acteurs passionnés et actifs en synergies mettront le curseur sur des solutions à la pointe, robustes, sécurisées et simples comme un clic !

M. DIALLO Amadou Oumar Economiste, Cadre financier de banque
Prix d'Excellence UFR Monnaie, Finance et Banque Certifié 'The Carnegie Foundation' en dynamique de portefeuille d'entreprises
Actuel responsable d'entité à la BIM s.a.



FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE MALIENNE



« La BND va octroyer plus de 500 milliards de crédits en 2020 », dixit le DG, Souleymane WAIGALO.

La Banque Nationale de Développement Agricole (BND) a tenu, le jeudi 19 décembre 2019 à Paris, la 134ème session de son Conseil d'Administration. C'était sous la présidence du président de son Conseil d'Administration, M. Moussa Alassane DIALLO. Au cours des travaux, les administrateurs ont abordé divers sujets comme l'examen des performances au 31 octobre 2019, l'adoption du budget 2020, l'approbation du projet digital et des dossiers de choix des entreprises pour les travaux d'extension du siège.

D'importantes décisions ont résulté de cette rencontre.

- La banque verte entend ainsi renforcer le financement de l'économie malienne. Elle envisage, dans ce cadre, de booster le financement, en 2020, des activités économiques en faveur des zones du Centre et du Nord du pays.

- Le Conseil d'Administration a adopté le budget 2020 qui se chiffre à 509 milliards de F CFA, soit une augmentation de 7% par rapport à l'année 2019. Ce budget permettra, à en croire le Directeur général de la BND, M. Souleymane WAIGALO, d'élargir le financement à un ensemble encore plus élargi de clients.

- Malgré un contexte marqué par la crise, la BND s'investit davantage dans le financement de l'économie malienne. En effet, la banque verte est actuellement à 470 milliards de F CFA de crédits octroyés (en 2019, NDLR). Pour l'atterrissage au 31 décembre 2019, M. WAIGALO ne se fait guère de souci : « Nous espérons sur un résultat de plus de 9 milliards de F CFA, soit 98% des prévisions au 31 décembre 2019, et une atteinte de l'ensemble des autres objectifs. La BND va octroyer plus de 500 milliards de crédits en 2020 », a-t-il déclaré.

- Le Conseil a donné le feu vert pour le démarrage des travaux de l'extension du siège à Hamdallaye ACI 2000. Ces travaux permettront à la banque d'avoir une meilleure lisibilité, d'offrir aux travailleurs des conditions appréciables de travail et aux clients, des conditions optimales d'accueil.

ENFANTS MALADES DU CŒUR

Le geste caritatif de la BND

Dans le cadre des activités de sa politique de Responsabilité Sociétale des Entreprises (volet "Communautés et développement local"), la BND a offert une enveloppe de 11 462 500 F CFA à «La Chaîne de l'Espoir» pour la prise en charge chirurgicale de 5 enfants souffrant des maladies cardiovasculaires. C'était hier, lundi 09 décembre 2019 à l'hôpital Mère-Enfant Le Luxembourg, en présence de plusieurs personnalités dont le Directeur Général de l'hôpital Mère-Enfant, le Luxembourg, Pr Mamadou DIARRA; le Président du Conseil d'Administration de la BND, M. Moussa Alassane DIALLO et le Directeur Général de la BND, M. Souleymane WAIGALO.



DES BANQUIERS SAUVETEURS À ORABANK MALI...



Du 19 au 22 novembre 2019, 10 employés de Orabank Mali ont reçu une formation en secourisme. Les Orabankers ont été divisés en deux groupes de 5 : hommes et femmes. Durant les 4 jours de la formation en Sauvetage et Secourisme du Travail, il y a eu beaucoup de cas pratiques notamment des séances de réanimation ou de massage cardiaque ou même des extinctions de feu.

Au dernier jour, vendredi 22 Novembre 2019, un test d'évacuation des bureaux du siège de Orabank Mali a été lancé pour challenger le niveau d'apprentissage des nouveaux sauveteurs. Ce test, prévu dans le Plan de Continuité d'Activité de OML, avait comme autre objectif de préparer le personnel aux gestes et comportements à adopter en cas d'incendie ou de nécessité d'évacuation urgente des locaux.

Selon l'équipe de formation, le test s'est bien déroulé et le personnel a participé sans incidents majeurs. A la suite de l'exercice, un débriefing des 10 récipiendaires a eu lieu en présence de la Directrice Générale de Orabank Mali avant la remise des certificats et brassards de SST (sauveteur secouriste du travail). La Directrice Générale a toutefois recommandé aux nouveaux sauveteurs de se

concerter pour localiser un nouveau point de rassemblement en cas d'évacuation, l'actuel étant moins spacieux pour l'ensemble du personnel. Il leur a également été demandé d'évaluer les équipements nécessaires aux évacuations d'urgence pour que l'exercice soit sans faille.





NOMINATION DU DIRECTEUR GÉNÉRAL DU FONDS DE GARANTIE HYPOTHÉCAIRE DU MALI FGHM SA



M. Sidi Modibo TRAORE, précédemment Responsable de l'Audit Interne du Fonds de Garantie Hypothécaire du Mali SA (FGHM-SA) a été nommé au poste de Directeur Général dudit Etablissement Financier à la faveur de la 60ème session du Conseil d'Administration, tenue à Bamako le 30 décembre 2019, en remplacement de l'ancien Directeur admis à faire valoir ses droits à la retraite. Il débuta sa carrière au Projet FED (projet de promotion des PME et PMI au Mali), en qualité d'Agent Comptable Chargé de l'administration des prêts, de la gestion du portefeuille, et de la comptabilité. Après mutation dudit pro-

jet sous le nom de "Crédit Initiative" il cumula les fonctions administratives, comptables et de missions d'assistance au Contrôleur Général dans le cadre du contrôle interne des Agences.

En 2003, il décida de mettre ses compétences au profit du FGHM-SA, où il a occupé successivement la fonction de Responsable du Contrôle interne et de Responsable de l'Audit Interne.

Double diplômé post universitaire, dont un Diplôme d'Etudes Supérieures (DESS) en Audit et Contrôle et un autre en Banque et Finance de l'Institut Technique de Banque du Conservatoire National des Arts et Métiers (CNAM) de Paris, Monsieur Sidi M. TRAORE a évolué dans le secteur bancaire et financier depuis environ une trentaine d'années.

Dans le cadre de ses nouvelles responsabilités, Il entend consolider la mission du FGHM SA qui est de contribuer au développement socio-économique de son pays en soutenant de façon accrue toutes les politiques et actions concourant à la promotion du financement de l'habitat au profit de nos populations en général et des plus défavorisés en particulier.

Le nouveau Directeur Général du FGHM SA est marié et père de quatre (4) enfants.

Il se joint à toute son équipe pour vous adresser ses meilleurs vœux pour l'année 2020.



L'ADMINISTRATEUR, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA BDM SA, OFFICIER DE L'ORDRE NATIONAL.



Le 12 Janvier dernier l'Administrateur, Directeur Général de la Banque de développement du Mali a reçu les insignes de la médaille d'Officier de l'Ordre national du Mali. C'était au cours d'une cérémonie solennelle présidée par le Premier ministre BOUBOU CISSE.

Le choix fait par le président de la République d'élever Bréhima Amadou Haidara à ce grade si important dans la hiérarchie du tableau des plus méritant s'appuie essentiellement sur les bons résultats atteints ces dernière années par la BDM SA. Un établissement que M. Haidara dirige depuis 2017 et qui atteint des performance inégalées d'année en année au point de se classer aujourd'hui parmi les 5 premières des 150 banques et établissements que compte la zone UEMOA. Ces bons résultats ont d'ailleurs déjà valu à la BDM d'être classée meilleure banque 2018 de l'Afrique de l'Ouest.

La décoration du Directeur général de la BDM SA fait aussi la fierté de l'Association professionnelle des banques et établissements du Mali (APBEF-Mali) mais aussi de la Fédération des Associations des banques et établissements financiers de l'UEMOA (FAPBEF-UEMOA), deux organisations dont il assure la présidence depuis Avril 2019.

BONNE ANNÉE

LA PREMIÈRE BANQUE MALIENNE
VOUS PRÉSENTE SES MEILLEURS VŒUX

2020



VOS AMBITIONS N'ONT PAS DE LIMITE





ATLANTIQUE MOBILE



BANQUE ATLANTIQUE LANCE AU MALI ATLANTIQUE MOBILE, UNE APPLICATION TOTALEMENT GRATUITE

BANQUE ATLANTIQUE MALI, A PRÉSENTÉ AU COURS D'UN DÉJEUNER DE PRESSE, LE MARDI 3 DÉCEMBRE DERNIER À L'HÔTEL SHERATON DE BAMAKO « ATLANTIQUE MOBILE », UNE APPLICATION DOTÉE DE PLUSIEURS INNOVATIONS MAJEURES. CE LANCEMENT S'INSCRIT DANS LE CADRE DU PLAN DE TRANSFORMATION DIGITALE, DU GROUPE BCP EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE À TRAVERS SON RÉSEAU DES « BANQUE ATLANTIQUE ».

Accessible à tous sur Google Play Store pour les dispositifs Android ainsi que sur Apple App Store pour iOS, Atlantique Mobile est une application entièrement personnalisable qui allie ergonomie et agilité pour offrir une expérience client optimale. Elle permet à ses usagers, au-delà des services classiques de consultation et de transaction, de piloter leurs cartes ainsi que leurs comptes bancaires en toute sécurité.

Parmi les nombreuses fonctionnalités innovantes que propose cette application figurent l'authentification biométrique, la reconnaissance faciale, la modification du plafond de la carte, l'activation et la désactivation de celle-ci, le service de transfert d'argent sans carte bancaire « Mobile to GAB » vers n'importe quel bénéficiaire ou encore le service de transfert « Cash-Out » opérationnel sur l'ensemble des GAB du réseau Banque Atlantique couvrant les 8 pays de la zone UEMOA, le virement vers des banques locales.

Avec 'Atlantique Mobile', Banque Atlantique devient le premier groupe financier de l'espace UEMOA à proposer une application totalement gratuite, centrée sur l'utilisateur, intégrant des fonctionnalités inédites et exclusives allant de la reconnaissance faciale à la modification du plafond de la carte.



VŒUX 2020 : L'HOMME AU CŒUR DES PERFORMANCES

L'année 2019 s'est bien achevée et l'année 2020 commence sous de meilleurs auspices. C'est ainsi qu'on peut résumer les échanges de vœux pour le nouvel an, à la Banque de Développement du Mali (BDM SA). La cérémonie a réuni, le 02 Janvier 2020 dernier, autour de l'Administrateur, Directeur Général, l'ensemble des membres du comité de direction (CODIR), regroupant les Directeurs généraux Adjointes, les Responsables de pôles, les Chargés de mission, les Directeurs et les Responsables de service, en présence des représentants du Comité syndical. C'était l'occasion pour montrer et réaffirmer l'union sacrée de toutes les instances de direction ainsi que du personnel autour de la Banque.

Le Secrétaire général du comité syndical a ainsi salué les avancées de la banque qui se traduisent certes par les bons résultats engrangés d'année en année mais surtout par le sens de l'écoute et la disponibilité de la Direction Générale à résoudre les problèmes du personnel à travers l'amélioration continue de leurs conditions de vie et de travail. C'est justement, ces bonnes dispositions à l'égard du personnel qui justifient amplement les résultats plus que satisfaisants qu'affiche encore la 1ère banque du Mali. En matière de mobilisation de ressources et d'octroi de crédits, tous les objectifs fixés ont été atteints voire même dépassés selon le Directeur Général Adjoint, M Ibrahim Ndiaye, s'exprimant au nom de l'encadrement supérieur de la Banque. Des performances dues selon lui aux clients aux partenaires, aux efforts de toutes

les équipes mais aussi à l'esprit managérial de l'Administrateur Directeur Général, Bréhima Amadou Haidara sous l'impulsion du Conseil d'Administration.

Monsieur HAIDARA, dans la très grande modestie qui le caractérise, a simplement rendu à César ce qui lui appartient, à savoir les ressources humaines de qualité sans lesquelles rien ne sera possible.

Le premier responsable de la BDM SA a donc salué les énormes efforts déployés par le personnel pour être à hauteur voire dépasser les objectifs chaque nouvelle année. Tout ce qui a valu à la BDM SA d'aller au-delà de sa place légendaire de 1ère banque malienne pour figurer dans le gotha de la sous-région et l'objectif très prochain sera d'être dans le trio de tête des banques de l'espace UMOA.

Cela sera possible évidemment à travers le maintien de l'esprit de dépassement de soi, un leitmotiv à la BDM SA, la mise en œuvre de nombreux projets et chantiers comme la digitalisation qui connaîtra un bon qualitatif en 2020, mais également l'extension du réseau du groupe très prochainement au Sénégal et au Togo. Par ailleurs, les travaux de modernisation et de rénovation des agences de Bamako et de l'intérieur se poursuivront, parole du Directeur Général.

LE RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION

La Banque Autrement
www.corisbank.ml





LES BANQUES ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS DU MALI AU RENDEZ-VOUS DU DIGITAL



La coupure symbolique du ruban par Mme BARRY Awa SYLLA
représentante du ministre de l'Economie et des Finances

La 9^{ème} édition de la Journée des banques et établissements financiers du Mali s'est tenu les 12 au 13 décembre 2019 au Centre international de conférences de Bamako (Cicb) pour le Salon du Banquier et le débat télévisé et à le complexe I Maeva Palace pour la Nuit du Banquier soirée de gala à l'intention des partenaires et les agents des banques.

Si le thème de la 8^{ème} édition portait sur la cybercriminalité, une menace pour les banques", en 2019, l'accent a été mis sur " La révolution digitale : quels enjeux pour les banques ?"

Après le succès de la 8^{ème} édition de la Journée des banques et établissements financiers, qui s'est déroulée du 11 au 12 mai 2018 au Palais des Sports,

l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements financiers (APBEF), sous le leadership de Bréhima Amadou HAÏDARA (Administrateur Directeur Général de la BDM-sa) a réussi son pari d'organiser de la 9^{ème} édition qui s'est déroulée du 12 au 13 décembre 2019. Cet événement annuel qui permet aux Banques et Etablissements Financiers de se rapprocher davantage de la population s'est déroulé en deux temps, notamment le Salon du Banquier au Centre international de conférences de Bamako (CICB) le jeudi 12 décembre et le Vendredi 13 décembre, le débat télévisé ainsi que la Nuit du Banquier, le 13 décembre, à l'Hôtel Maeva Palace à travers une soirée de gala.

Le thème de l'édition 2019 porte sur "La révolution digitale : quels enjeux pour les banques ?"

Comme lors des précédentes éditions, la journée des banques et établissements financiers est placée sous le haut parrainage du ministre de l'Economie et des Finances, Dr Boubou Cissé, non moins Premier ministre, chef du Gouvernement. Ainsi, l'ouverture de la journée a été marquée par l'intervention du président de l'APBEF, Bréhima Amadou HAÏDARA avant le discours de lancement du ministre délégué auprès du Premier Ministre, chef du Gouvernement, Ministre de l'Economie et des Finances chargé du Budget Mme BARRY Awa SYLLA.

Après la coupure du ruban par Mme le Ministre, les participants ont visité le Salon du Banquier où toutes les banques et établissements financiers ont présenté leurs services et produits à la population.

Le lendemain, un débat-télévisé a été animé par des panelistes pour discuter et échanger sur les enjeux de la révolution digitale au niveau des banques maliennes.

Ce thème a été débattu en conférence télévisée le Jeudi 12 Décembre 2019.

A cet effet, les différents intervenants sur le plateau sont indiqués dans le tableau suivant :

N°	SUJETS TRAITES	INTERVENANTS	QUALIFICATIONS
1	Enjeux et Perspectives de la digitalisation des services financiers et bancaires au Mali et dans la zone UEMOA	M. Doucouré Assa NDIAYE	Directrice du Marketing et Digital de la BDM- SA
2	Sécurité et Protection des données liées aux services digitaux financiers et bancaires	M. Oumar DIAMOUTENE	Directeur Adjoint de Département/ Président du Comité Monétique National du Mali/Président du Comité des Experts du GIM UEMOA
3	Les Défis et les bonnes pratiques en matière de transformation digitale des services financiers et bancaires	Mme Yacoumba GUINDO,	chef Service Banque Digitale à Orabank
4	Infrastructures et Règlementation du secteur des services financiers digitaux au Mali	M. Youssef Sakaly	Représentant de l'Association des Sociétés d'Informatique du Mali (ASIM)
Modérateur : M. Ibrahim TRAORE le présentateur de l'émission Cyber NTIC de l'ORTM.			

Le public ciblé : les professionnels du milieu bancaire, les clients, les prospects, les étudiants, les professeurs et enseignants, les opérateurs télécoms, les Fintechs, les émetteurs de Monnaie électronique, les partenaires des transferts rapides d'Argent, les journalistes, etc.

Pour clôturer en beauté, la journée sera bouclée à la Nuit du Banquier à travers une soirée de gala qui a eu lieu à l'Hôtel Maeva Palace.

Pour joindre l'utile à l'agréable, la soirée sera agrémentée par des prestations d'artistes de renommée internationale et une projection de vidéos.

L'un des temps forts de cette 9^{ème} édition de la Journée des banques et établissements aura été la traditionnelle Nuit du banquier. Le Complexe Maeva Palace a servi de cadre à cette soirée de gala pour clôturer les activités de cette

édition. En plus du représentant du ministre de l'Economie et des finances, on notait la présence du Directeur National de la BCEAO pour le Mali, celle de M. Bréhima Amadou HAÏDARA, Président de l'Association professionnelle des banques et établissements financiers du Mali (APBEF) et Administrateur - Directeur général de la BDM- SA et la présence de plusieurs responsables de Banques et des Institutions Financières, ainsi que des partenaires.

Cette soirée de gala s'est articulée autour d'un dîner, des discours, des prestations d'artistiques, des remises d'attestations aux agents des Banques diplômés de l'ITB.

Mary BAH



Une vue des participants à la cérémonie d'ouverture.



Les étudiants ont répondu présents à la Journée des Banques.



M. le Président de l'APBEF prononçant le discours de lancement.



La représentante de Monsieur le Ministre de l'Economie et des Finances.



Photo de famille du modérateur et des panelistes du débat télé.



Une vue des participants aux débats.



L'artiste Mohamed Diaby à la Nuit du banquier.



Une vue des invités à la Nuit du banquier.



MOT DU DIRECTEUR GÉNÉRAL



Mme HAIDARA Zeinabou Koureichy
Directeur Général de la BCI Mali

2020 se révèle un nouveau chemin qui vient de s'ouvrir devant nous
Pour continuer notre marche commune et consolider notre engagement mi

Parce qu'ensemble, il nous paraîtra moins long, nous vous remercions
pour votre confiance et le choix d'aller encore plus loin avec nous.

Mieux, nous souhaitons qu'il vous soit pavé d'opportunités, de possibilités
et surtout vecteur de bien-être personnel ainsi que de vitalité professionnelle

Puisse cette nouvelle année 2020 susciter en vous la force de croire en vos rêves
et en la construction d'un futur meilleur pour votre famille et notre commune Entreprise.

BCI Mali vous accompagnera toujours que vous soyez Particuliers, Professionnels,
titutionnels, Entreprises et à tous les niveaux pour l'atteinte de vos objectifs.
Elle est et restera la banque à votre rythme.

Heureuse année à vous

LA BANQUE A VOTRE RYTHME

L'EQUIPE DE DIRECTION DE LA BCI SA



Le conseil d'Administration de la Banque pour le Commerce et l'Industrie du Mali (BCI-MALI SA),
s'est tenu le 20/12/2019 à Bamako au Siège de la dite Banque, sous la Présidence de Monsieur
Isselmou TAJEDINE, Président Directeur Général du Groupe BCI.



BDM : sponsor officiel de la FEBAK



Depuis sa première édition en 1993, la foire exposition internationale de Bamako (FEBAK) n'a connu qu'un seul Sponsor Officiel, La Banque de Développement du Mali.

Pour la 20e Edition qui s'est déroulée du 16 janvier au 02 Février, la BDM SA et son partenaire la chambre de commerce et d'industrie du Mali (CCIM) ont vu, une fois de plus les choses en grand et de toute beauté. Grâce à cette complicité au service de l'économie malienne, l'édition 2020 de la FEBAK a été bien plus fréquentée qu'on ne pouvait le prévoir. Le millier d'exposants ont reçu plus de 300 000 visiteurs selon les chiffres des organisateurs.

Le stand du Sponsor Officiel conçu pour être le « must » de tout ce qui se fait de beau aujourd'hui dans ce domaine, a été la grande attraction de tous les visiteurs, des officiels au grand public. Tout le monde était au rendez-vous de la première banque malienne notamment pour découvrir les offres digitales mises sur le marché par la BDM SA en vue de révolutionner les services bancaires au profit de toutes les couches.

**Tous les jours je travaille
à ma réussite... Mon argent aussi.**

*Offre soumise à conditions.

La Banque Autrement
www.corisbank.ml

**COMPTE ÉPARGNE
PRIVILÈGE**

**RÉMUNÉRÉ JUSQU'À
4,25%***

DEUX FOIS PAR AN

Renseignez-vous dans votre agence
CORIS BANK INTERNATIONAL
ou contactez le : 20 70 59 00

SMARTMEDIA | MALI

Vie et agenda



Orabank

Avec Orabank,

assurez votre auto en toute sérénité.



Soucieux de mieux répondre à vos besoins et pour vous protéger, Orabank élargit sa gamme de produits et vous offre la possibilité de souscrire à un contrat d'assurance auto sans vous déplacer chez un assureur.

Pour plus d'informations, rendez-vous à votre agence Orabank ou appelez le 00 (223) 20 70 61 00.

www.orabank.net



Orabank, un partenaire à votre écoute



AVEC WOMAN,
PORTONS LA VOIX
DES FEMMES EN 2020



TRÈS BELLE ANNÉE 2020 !

Prémière à la Mostra de Venise, WOMAN, réalisé par Anastasia Mikova & Yaelin Arthur Bertrand, sortira partout dans le monde en mars 2020. Ce film fait entendre la voix de 2 000 femmes issues de 50 pays. BNP Paribas est fier de soutenir ce film en qualité de principal partenaire.

bicim.ml



BICIM
GROUPE BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change

Ecobank
La Banque Panafricaine



Merci pour votre Fidélité.
Bonne et heureuse année 2020
avec votre banque digitale !

ecobank.com



Ecobank
La Banque Panafricaine



BONNE ET HEUREUSE ANNÉE



BMS SA, la meilleure réponse à vos besoins !

Siège Social : Hamdallaye ACI 2000, BP E 1280, Bamako, Mali. • Tél : (+223) 20 70 30 00 • Fax : (+223) 20 29 54 10 • Email : bms@bms-sa.ml • www.bms-sa.ml



“SINSINAN OU” Fonds de Garantie de Prêt à l'Agriculture (FGPA) !!! ”

Destiné à garantir les financements des banques et les institutions de microfinance en faveur des PME des chaînes de valeurs agricoles, «**SINSINAN**», Le nouveau dispositif du Fonds de Garantie pour le Secteur Privé du Mali (FGSP-sa, est le fruit d'un partenariat avec la coopération canadienne et danoise.

900 millions de F.CFA destinés à mobiliser **7 milliards** de F.CFA de financements au profit de **400 PME** à l'horizon **2025** !!!

Ecobank
La Banque Panafricaine

Le savez-vous ?

Ecobank Omni est
disponible au Mali

Pourquoi Ecobank Omni ?

- Pour répondre à la demande de nos clients et à leurs besoins en matière de gestion de trésorerie par le biais d'un canal Internet
- Pour améliorer l'expérience de nos clients, qui peuvent accéder à leurs comptes, suivre leurs paiements, les encaissements et la gestion des liquidités, effectuer des transactions à tout moment à partir de n'importe quel lieu dans le monde
- Pour simplifier et accélérer les opérations bancaires

Offre soumise à conditions

Contacter :
sinsinan@ecobank.com
sinsinan@ecobank.com
sinsinan@ecobank.com

www.ecobank.com

Ecobank
La Banque Panafricaine



LA BCS A L'AUBE D'UNE NOUVELLE DECENNIE



En plus d'être le démarrage d'une nouvelle année, 2020 est le début d'une décennie. A cette occasion, la Banque Commerciale du Sahel souhaite une bonne et heureuse année à ses fidèles clients et à tout son personnel.

La Banque Commerciale du Sahel veut poursuivre sa politique d'extension du réseau et d'accroissement de ses performances opérationnelles. De plus, 2020 sera pour l'établissement bancaire, l'année de lancement du projet de digitalisation de ses produits et services.

Soucieuse de servir un plus grand nombre de clients, la Banque Commerciale du Sahel projette une étude de faisabilité pour la mise en place d'une finance islamique tout en poursuivant sa volonté de nouer des partenariats avec des services financiers décentralisés.

Encore une fois, la Banque Commerciale du Sahel et l'ensemble de son personnel vous adressent leurs meilleurs vœux pour 2020.

Jamal Ramadan Elbenghazi
Directeur Général

05576



TOUTES LES RÉPONSES À VOS QUESTIONS



CENTRE DE RELATIONS CLIENTS

La BICIM à votre écoute



20 700 700



BICIM
GROUPE BNP PARIBAS

La banque d'un monde qui change



Réunion : Gauche : droite
Mlle Nabou FALL, Femme d'affaire, blogueuse,
animatrice mais aussi écrivaine, M. Robert BRAZZA,
journaliste et animateur sur Canal + Afrique,
Mlle KOUMA Fatoumata D'AWARA, Chef de Service
Marketing et Communication.



Table Ronde : Gauche : Droite
M. IMRASS HADJARA, Directeur des Opérations, Mlle KOUMA Fatoumata
D'AWARA, Chef de Service Marketing et Communication, M. KONE, BO
de ZILJA, M. SANGARE Eoumane Directeur Commercial et Réseau,
M. SOGOBA ADAMA le Directeur Général Adjoint.



Réunion prix : Gauche : Droite
Meilleur entrepreneur 2019 de la Nuit de l'Entreprenariat Privé au Mali,
SOGOBA Adama Directeur Général Adjoint chargé des Opérations, Boulevard
TRAORE, Promoteur de la soirée Mlle KOUMA Fatoumata D'AWARA,
Chef de Service Marketing et Communication.

Sponsor de la 5^{ème} édition de la Nuit de l'Entreprenariat Privé au mali.

Nominations 2019



SOGOBA Adama

Directeur Général Adjoint chargé des Opérations



Robert Demba N'DAW

Directeur Général Adjoint chargé du Développement

Le conseil d'administration de la BSIC a procédé lors de sa 68^{ème} session tenue à Dakar le 21 décembre 2019 aux nominations de Monsieur **SOGOBA Adama** en tant que Directeur Général Adjoint chargé des Opérations et Monsieur **Robert Demba N'DAW**, Directeur Général Adjoint chargé du Développement, compte tenu du départ à la retraite du Directeur Général Adjoint Monsieur **Sory DOUMBIA**.





B.C.S.-SA
BANQUE COMMERCIALE DU SAHEL

LA BCS SUR LA TROISIÈME MARCHÉ DU PODIUM

Le Directeur Général et son équipe autour du trophée de 3ème place du Tournoi Interbancaire de l'APBEF / 18 décembre 2019 - Bamako / Mali



La Banque Autrement
www.corisbank.ml

CORIS BANK
INTERNATIONAL



“AW SAMBÈ SAMBÈ”



**Chers partenaires,
Chers clients,
Mesdames et messieurs,**

C'est un immense plaisir pour moi de vous présenter, au seuil de la nouvelle année 2020, au nom des actionnaires de la Banque Malienne de Solidarité (BMS), de son Conseil d'administration et de son personnel, mes meilleurs vœux de bonheur et de prospérité.

L'année qui vient de s'écouler a enregistré de profondes mutations au sein de la BMS, avec la poursuite de la mise en œuvre effective des cinq (5) circulaires de la Commission Bancaire. Ainsi, au plan de la gouvernance, un nouveau Conseil d'Administration, plus restreint et comprenant des personnes ayant les profils requis, a été mis en place.

Par ailleurs, il convient de signaler la désignation d'un nouveau Directeur Général de la Banque en la personne de Monsieur Alioune COULIBALY. Ce changement est consécutif au départ à la retraite de Monsieur Babaly BA après 18 ans environ à la tête de la Banque. C'est le lieu de lui rendre un hommage mérité pour les services rendus à notre Institution dont il a guidé les premiers pas et en a fait un acteur majeur du paysage bancaire de notre pays.

S'agissant de l'activité proprement dite, elle s'est déroulée en 2019 dans un contexte macro-économique défavorable largement dû à l'insécurité au centre et au nord du pays. Les agences et bureaux de représentation dans ces zones n'ont pas été dans la plénitude de leurs actions.

En dépit de cette situation difficile, la BMS continue de marquer de son empreinte le financement de l'économie nationale par un accompagnement massif des agents économiques dans le respect de l'orthodoxie bancaire. Après des ajustements post fusion intervenus en 2018 et qui ont impacté son bénéfice, la Banque a retrouvé un niveau de résultat conforme à son rang au regard des tendances à mi-parcours.

Comme par le passé et conformément aux prescriptions de ses axes stratégiques contenus dans le plan stratégique à moyen terme (PMT) 2017-2021, les PME/PMI nationales continuent de bénéficier d'importants concours de la BMS. De même, dans le cadre de sa politique sociale et de la promotion de logement, la BMS a lancé un vaste programme immobilier en collaboration avec des promoteurs immobiliers qui s'est traduit par la construction et/ou la cession de logements sociaux et de moyen standing. Ces différentes opérations immobilières ont rencontré un succès remarquable auprès de la diaspora et de la clientèle résidant au Mali.

Pour mettre en adéquation le financement et la durée de vie des projets, la Banque a poursuivi sa politique de mobilisation de ressources longues auprès de ses partenaires, notamment la BOAD, la CRRH-UEMOA et la BADEA dont elle bénéficie de l'entière confiance.

L'année 2020 qui s'ouvre sera marquée par la poursuite de la modernisation de la Banque dans le but d'accroître son attractivité et sa compétitivité. Dans ce cadre, l'évolution vers la banque digitale sera menée à un rythme plus soutenu au bénéfice des clients de la Banque. C'est dans cette perspective d'ailleurs qu'il a été procédé en 2019 à une migration majeure du système d'information bancaire. Cette montée de version s'inscrit dans une logique d'amélioration continue de la qualité du service à la clientèle.

Votre Banque entend également accroître ses concours en faveur des PME/PMI, du secteur de l'immobilier, notamment l'habitat de type économique, moyen et haut standing et des opérateurs économiques à la bonne gestion avérée.

En dépit d'un environnement difficile exacerbé par la forte concurrence des grands groupes bancaires, la Banque Malienne de Solidarité entend jouer sa partition en sa qualité de banque nationale, résolument engagée aux côtés des Autorités nationales pour un développement harmonieux du pays tout en restant une institution rentable et disposant de fonds propres adéquats.

Je renouvelle aux actionnaires, aux partenaires, à notre clientèle qui nous fait toujours confiance et au personnel de la Banque mes vœux les meilleurs pour l'année 2020.

Le Président du Conseil d'Administration

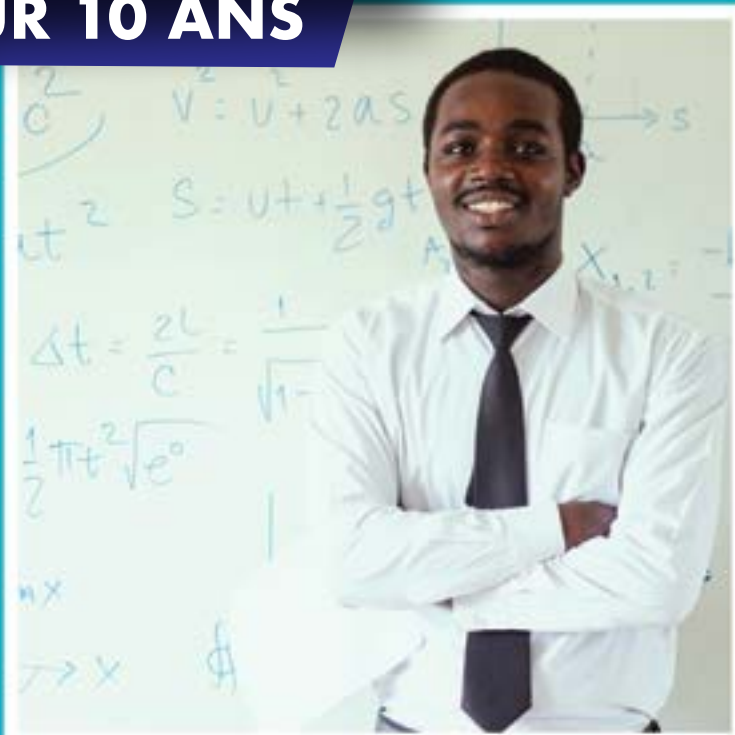
Dr. BOCARY TRÉTA



PRÊT FONXIONARIA



10 MILLIONS
F CFA
SUR 10 ANS



*Offre exceptionnelle
en exclusiv   sur le marché !*



Plus d'informations
au 20 70 05 00



BANK OF AFRICA

Groupe BMCE BANK

