

*Le Courrier du*



# BANQUOUIER

apbemali@yahoo.fr  
www.apbemali.org

**N°21**

**OCTOBRE  
2017**

LA REVUE DE L'ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES BANQUES

ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS DU MALI



**L'OPPOSITION AU PAIEMENT D'UN CHEQUE**

**LANCEMENT DE LA COUPE INTER BANQUAIRE APBEF**

**LES MODÈLES DE BANQUE UNIVERSELLE À RÉSEAU**

**SEMINAIRE DE FORMATION : BANQUE / JUSTICE**

## ***BNDA, Premier Partenaire Financier du Monde Agricole***



### **OPÉRATION 1000 TRACTEURS SUBVENTIONNÉS PAR L'ÉTAT DU MALI**

- Financement BNDA : **660 Tracteurs**
- Montant Global du Financement : **2 713 872 150 F CFA**

# SOMMAIRE

PAGE  
3



Page 4 **PROMO - PUB**

Page 6 **DOSSIER**  
L'OPPOSITION AU PAIEMENT D'UN CHÈQUE

Page 8 **VIE & AGENDA**

Page 12 **APBEF NEWS**  
**VIE & AGENDA**  
MATCH DE GALA APBEF / AJSM

Page 14 **PROMO - PUB**

Page 16 **DOSSIER**  
LES MODELS DE BANQUE UNIVERSELLE À RÉSEAU

Page 18 **VIE & AGENDA**

Page 20 **PROMO - PUB**

Page 22 **APBEF NEWS**  
RENCONTRE BANQUE JUSTICE

## DIRECTION DE PUBLICATION

Moussa A. DIALLO (Président de l'APBEF)

## CHEF D'EDITION

Boubacar THIAM (Directeur exécutif de l'APBEF)

## REDACTEUR EN CHEF

Abdoourahmane SACKO

## SECRETAIRE DE REDACTION

Fousséni J.W. TRAORE (PACT Afrique)

## COMITE DE REDACTION

Badiany Doudou THERA (BDM SA) - Moussa CAMARA (BNDA)  
Tiémoko DEMBELE (ECOBANK) - Aïssata BA (BIM s.a.) - Abdra-  
mane SACKO (ORABANK) - DEMBELE Aïcha DIAKITE (FGHM-  
SA) Mme MARIKO Maïmouna TRAORE (BSIC) - Mme BERTHE  
Maïmouna Kanouté (BOA Mali) - Mamadou NAFO (BCS) - Ou-  
mou fané (BAM) Mory Badian KANE (BCI) - Ibrahim COULIBALY  
(BMS-sa) - Mahamadou MADANA (Alios Finance) - Aichetou BA  
(BICIM sa) Mme TRAORE Kady BOLY (Coris BANK) - Mohamed  
SANGARE (FGHM)

## CONCEPTION & IMPRESSION

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

## TIRAGE

3 000 exemplaires

SOMMAIRE

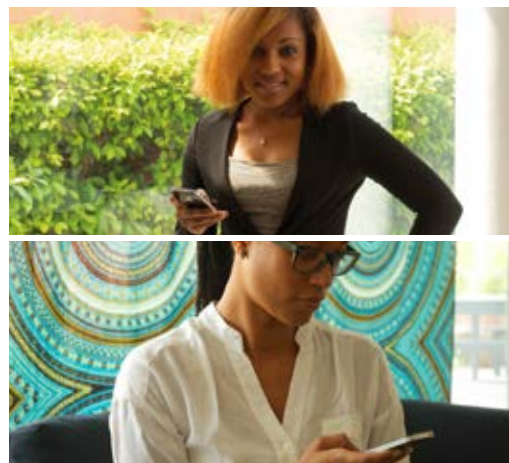
# PROMO PUB



## Orabank

### Oramobile,

votre banque à portée de main, 24h/24 et 7j/7.



**Oramobile**, c'est le service d'Orabank qui vous permet de recevoir sur votre téléphone portable le solde de votre compte, partout et quand vous le souhaitez.

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

[www.orabank.net](http://www.orabank.net)

Retrouvez-nous à l'adresse Groupe Orabank sur : [f](#) [t](#) [in](#) [p](#) [i](#) [s](#)

Orabank, un partenaire à votre écoute

Trophées African Banker 2017 : Orabank, meilleure banque régionale de l'Afrique de l'ouest

# BONNE RENTREE SCOLAIRE

PRET SCOLAIRE  
Les Enfants,  
l'Avenir de Demain.



< 20 70 60 00 • [bsic.mali@bsicbank.com](mailto:bsic.mali@bsicbank.com) >

La Banque au Service de Vos Ambitions



# PROMO PUB

**NOUS FINANÇONS VOS  
PROJETS IMMOBILIERS.**



Siège Social :  
ACI 2000, ACI 2000, Bamako  
BP E 1280 | Tél. : (223) 20 23 50 34 | (223) 20 29 54 08 | [www.bms-sa.org](http://www.bms-sa.org)

**DEMANDEZ VOTRE ASSURANCE VISA SCHENGEN  
NE PAYEZ PLUS 2 FOIS !**



**Carte Visa Banque Atlantique**  
Assurance voyage gratuite pour  
toute demande de Visa Schengen

[www.banqueatlantique.net](http://www.banqueatlantique.net)



GRUPE BANQUE CENTRALE POPULAIRE

PROMO PUB

# L'OPPOSITION AU PAIEMENT D'UN CHEQUE



**Abdoulaye Amara TOURE**  
Président AJBEF-MALI

## L'OPPOSITION AU PAIEMENT D'UN CHÈQUE

### A- DÉFINITION DE L'OPPOSITION

L'opposition au paiement est définie comme étant une interdiction de payer qui est adressée par un client (en qualité de titulaire du compte) à la banque (tiré). Donc on peut dire que l'opposition permet au tireur qui a émis un chèque d'empêcher le paiement du chèque. Elle est prévue par l'article 84 al3 du règlement numéro 15/2002/CM/UEMOA.

### B- L'INITIATIVE DE L'OPPOSITION

L'initiative de l'opposition au paiement d'un chèque provient de l'émetteur du chèque.

### C- LA FORME DE L'OPPOSITION

L'opposition sur chèque peut se faire verbalement mais l'opposant doit toujours la confirmer par écrit (courrier, télécopie, formulaire fourni par la banque...), selon l'article 84 al 3 « .....le tireur doit immédiatement confirmer son opposition et, indiquer le motif par écrit, quelque soit le support de cet écrit ».

Les motifs de l'opposition énumérés à l'article 84 al.3 sont les seuls admis par le règlement numéro 15, les autres cas sont irrecevables et la banque a l'obligation de refuser l'opposition faite pour un autre motif.

La banque n'a pas à apprécier la validité ou non de l'opposition, elle n'a qu'une obligation qui est celle d'exiger une confirmation écrite assortie de l'indication du motif invoqué par l'opposant. La forme écrite est impérative et, la loi en exige une « confirmation écrite immédiate ».

Une opposition verbale ne saurait être valable même si dans la pratique certaines banques à tort l'acceptent avec une tolérance de 24 heures ou 48 heures pour faire la confirmation écrite.

L'opposition sur carte bancaire doit être faite par lettre recommandée avec accusé de réception (même en cas d'appel préalable à un des centres d'opposition).

### D- LES CONDITIONS DE L'OPPOSITION

Selon l'article 84 al3 l'opposition n'est admise que dans quatre(4) cas de figure :

- De perte,
- De vol,
- D'utilisation frauduleuse du chèque,
- Et d'ouverture de procédures collectives de redressement judiciaire et de liquidation des biens.

### E- LE RÔLE DE LA BANQUE A L'ÉGARD DE L'OPPOSANT

L'opposition au paiement d'un chèque doit être faite dans les cas prévus par l'article 84 al3. C'est la raison pour laquelle, la banque doit obligatoirement en cas de délivrance de formules de chèque, informer le client des conditions de l'opposition sous peine de sanctions prévues à l'article 84 al 2 « .....il doit payer même si le chèque a été émis au mépris de l'injonction prescrite par l'article 115 al 1.2 du présent règlement en violation de l'interdiction prévue à l'article 85 al1 de la loi Uniforme sur les Instructions de Paiement..... ».

Dans la pratique l'opposition au paiement d'un chèque dès que la provision existe et disponible, la banque doit rendre la provision indisponible en cantonnant le montant sur le compte ou mettant le montant sur un compte interne selon la pratique de cataires banques. Cette provision ne peut être libérée en cas de mainlevée ou de prescription (article 84 al 3).

Dans le cas d'une mainlevée, si la décision du juge sanctionne l'opposant, en infirmant son opposition, la banque sera tenue de payer le chèque, dont la provision était bloquée pour cause d'opposition.

Il y a aussi le cas où la provision est faite postérieurement à l'opposition au paiement, dans ce cas normalement la provision est la propriété du porteur, on doit mettre en indisponibilité le montant en attendant l'issue de la procédure engagée devant le juge.

### F- LA RESPONSABILITÉ DE L'OPPOSANT

L'opposant au paiement d'un chèque est soumis aux «conditions de l'opposition» prévues par l'article 84 al 3 du règlement 15. Sa responsabilité se situe au niveau du respect de ces conditions, à savoir notamment «la perte ou le vol du chèque». Il faut que dans l'acte d'opposition, il mentionne le motif de l'opposition. Or ce motif est la «perte» ou le «vol».

S'il ne met pas le motif, l'opposition est irrecevable. Et s'il met le motif qui s'avère réellement faux, sa responsabilité pénale est engagée.

### G- LES DROITS DU BÉNÉFICIAIRE DU PAIEMENT

Selon l'article 84 al1 lorsque la provision est disponible sur le compte, le banquier doit payer même après l'expiration du délai de présentation.

Si le chèque encaissé par son bénéficiaire est rejeté pour absence ou insuffisance de provision, le bénéficiaire est en droit de demander à sa banque de lui établir un certificat de non-paiement. Ce certificat pourra être utilisé par le bénéficiaire pour engager une procédure visant à recouvrer sa créance.

Selon l'article 93 « le porteur peut exercer ses recours contre l'endosseur le tireur et les autres obligés, si le chèque présenté dans le délai prévu à l'article 81 ci-dessus n'est pas payé et si le refus de paiement est constaté par acte authentique (protêt).

Il peut alors notifier à l'émetteur du chèque sans provision par voie d'huissier, le certificat de non -paiement remis par la banque. Cette notification vaut commandement de payer.

Le principe de la faculté offerte au porteur d'exercer les voies de recours en cas de refus de paiement de chèque pose une double condition :

#### La première :

- Le refus du paiement du chèque alors même que celui-ci est présenté dans le délai ;
- Le constat du non-paiement par le protêt, mais ce protêt doit être aussi dans le délai de présentation (article 94).

#### La seconde :

- Le constat du non-paiement par acte authentique appelé protêt est écarté. Selon l'article 96 « le tireur, un endosseur ou un avaliseur peut, par clause « retour sans frais », « sans protêt » ou toute clause équivalente, inscrite sur le titre et signée, dispenser le porteur, pour exercer ses recours ; de faire établir un protêt ..... ». cette clause dispense du protêt mais ne dispense pas des avis à donner notamment : « le porteur doit donner avis du défaut de paiement à son endosseur et au tireur dans les 4 jours ouvrables qui suivent le jour du protêt ou, en cas de clause de retour sans frais, le jour de la présentation » (article 95).

Ainsi la perte de recours qui sanctionne le porteur négligeant ne dispense pas la banque (tiré), lorsque la provision existe, de payer même après l'expiration du délai de présentation.

La provision que le banquier détient doit être libérée en les mains du porteur du chèque qui n'en est le propriétaire dès l'émission.

### H- LES PRATIQUES DE LETTRES DE CONFIRMATIONS DE CHÈQUE ÉMIS : QUELLE VALEUR JURIDIQUE ?

Il arrive souvent que le banquier demande à l'émetteur d'un chèque confirmation écrite ou verbale avant le paiement soit :

- Par mesure de vigilance
- Par mesure de prudence

Mais ces pratiques n'ont aucune valeur juridique, car le chèque est payable à vue et dès que les mentions obligatoires existent.

### I- LES OBLIGATIONS D'INFORMATIONS DU BANQUIER ET LEURS CONSÉQUENCES

Le banquier est obligé d'informer le client des conditions de l'opposition et cela doit être possible dès l'ouverture au moment de délivrer les formules de chèque. Il doit lui tenir informé aussi des sanctions prévues à l'article 84 al. 3.

Lorsque le banquier reçoit une opposition qui n'est pas justifiée par aucune des causes prévues par le règlement numéro 15, il doit adresser au titulaire du compte une lettre lui indiquant la raison pour laquelle son opposition ne peut être admise.

La banque doit accepter une opposition même si elle est irrégulière et qu'elle doit être faite par écrit obligatoirement avec précision du motif.

*Abdoulaye Amara TOURE*  
Président AJBEF-MALI  
Juriste banque Orabank-Mali  
Juge consulaire  
Médiateur CECAM  
Cyberjuriste



Ecobank Xpress

# UN MONDE DE LIBERTÉ

PAS DE PAPIERS À REMPLIR.  
PAS DE FRAIS DE TENUE DE COMPTE.  
PAS DE SOLDE MINIMUM.

UN ACCÈS INSTANTANÉ AUX

Cash | Paiements | Transferts | Achats | Crédit téléphonique



Téléchargez  
l'appli

Xpress est\_on  
Ecobank\_on

ecobank.com



**Ecobank**  
La Banque Panafricaine

# VIE ET AGENDA DES BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS



## ECHOS BND

**L'ETAT et la BND se donnent la main pour booster le secteur agricole.**



La salle de conférence du Ministère de l'Economie et des Finances a servi de cadre, le vendredi 25 août 2017, à la cérémonie de signature de convention entre l'Etat malien et la BND sur les aménagements agricoles. A travers cette entente, l'Etat s'engage à constituer progressivement, un fonds de garantie d'un montant de 50 milliards de Fcfa sur une période de 20 ans. La présente convention a pour objectif de mettre en place un mécanisme de financement cohérent, adapté à la couverture des besoins d'investissement dans les aménagements des terres agricoles afin d'augmenter la production et la productivité, le stockage, la conservation et la transformation des produits agricoles.

Le Directeur général de la BND, M. Moussa Alassane DIALLO a indiqué que c'est la première fois, dans l'histoire de la politique

agricole du Mali, qu'un gouvernement met en place un mécanisme de financement structuré sur le long terme pour accompagner la promotion et le développement des aménagements agricoles. Le ministre de l'Economie et des Finances, Dr Boubou Cissé a invité les futurs bénéficiaires de cette ligne de crédit à en faire bon usage.

**La SOMAGEP remporte la 10<sup>ème</sup> édition de la coupe BND**



La 10<sup>ème</sup> édition de la coupe BND de football a été jouée le samedi 19 août 2017 sur le terrain de l'AS Réal de Bamako, sis à Djicoroni-Para, à 16 heures. Elle a mis aux prises la BND et la SOMAGEP. C'était sous la présidence du Directeur Général, M. Moussa Alassane DIALLO et en présence d'illustres personnalités. Le trophée a été remporté par la SOMAGEP lors de la série fatidique des tirs au but (4 tirs à 3) à l'issue d'un match titanesque. Au terme du temps réglementaire les deux équipes s'étaient séparées sur le score de 1-1. Au but d'Oumar DIALLO de la SOMAGEP marqué à la 3<sup>ème</sup> minute du jeu avait répondu l'excellent Seydou KIMBIRI qui, d'un tir de près

de 40 mètres, crucifia le portier adverse à la 10<sup>ème</sup> minute. Lot de consolation pour les Verts, Bassidiki TOURE a été sacré meilleur joueur du tournoi.

Le comité sportif de la BND a offert au Directeur général, M. Moussa Alassane DIALLO, une distinction honorifique pour magnifier ses efforts pour la promotion du sport en milieu professionnel. La BND a fait beaucoup d'heureux à travers son jeu concours radiophonique et la grande tombola. En plus d'un compte d'épargne avec 75 000 F CFA pour les six gagnants du jeu concours, les gagnants de la tombola ont gagné divers prix. Il s'agit de deux motos JAKARTA, un poste téléviseur, une tablette et un mouton. La 10<sup>ème</sup> édition a vécu. Vivement la 11<sup>ème</sup> édition!

**La BND accompagne les pèlerins maliens**

La BND fait œuvre utile. Pour la troisième année consécutive, elle a procédé, le mardi 1<sup>er</sup> août 2017 au Centre Islamique de Hamdallaye, à la remise de kits de voyage aux pèlerins maliens. Les kits étaient composés principalement de tapis de prière et de pagnes Wax estampillés BND. Une initiative qui a été vivement saluée aussi bien par les pèlerins que les autorités à travers le représentant du Directeur de la Maison du Hadj.

Tout en souhaitant bon pèlerinage à tous les pèlerins, les responsables de la BND ont promis d'inscrire dans la durée l'initiative.



**Orabank**

## CEREMONIE DE REMISE DE PRIX « NOM DU PROGRAMME 2016 - 2018 ORABANK »

Une cérémonie de remise de prix au lauréat du jeu concours sous-régional intitulé « Nom du programme 2016-2018 Orabank » a été organisée à Orabank Mali en août. Le bénéficiaire du prix est M. Saïd dit Almaym CISSE, Analyste Junior de crédit.

La cérémonie a regroupé autour de la Directrice Générale, Mme Tiguida Diarra GUINDO, les membres de la Direction d'Orabank Mali. Rappelons que le nom proposé par M. Cissé et retenu par le jury est Orasmart. Il a été retenu parmi 41 propositions.







## AVIS D'OUVERTURE D'UNE AGENCE BANCAIRE

La Banque Malienne de Solidarité (BMS S.A.) informe son aimable clientèle du transfert de son agence de Banankabougou sise à la Station EDS, à Faladiè en face de la Station TOTAL, route de Ségou non loin de la Tour de l'Afrique.

La BMS S.A vous remercie de votre bonne compréhension.

La Direction Générale



## NOMINATION: MOUSSA TOURE DEVIENT DIRECTEUR GÉNÉRAL ADJOINT EN CHARGE DU DÉVELOPPEMENT DE LA FILIALE MALIENNE DE BANQUE ATLANTIQUE

A la suite du Conseil d'Administration des filiales bancaires d'Afrique Subsahariennes de Banque Centrale Populaire du Maroc, Moussa TOURE est nommé Directeur Général Adjoint en charge du Développement de Banque Atlantique au Mali avec effet le 1er septembre 2017.

Fort d'une expérience solide du secteur financier, Moussa TOURE était depuis 2009 Directeur de la Clientèle des Particuliers au sein de la Banque. Il a occupé entre 2006, date de son intégration à Banque Atlantique et 2009, divers postes de responsabilité notamment ceux de Chargé de Clientèle (2006) et de Responsable de l'Exploitation (2007 à 2009). Avant son entrée à la banque, Moussa TOURE a assumé des responsabilités chez SHELL Mali au Contrôle de Gestion et d'auditeur comptable dans le cabinet d'audit MAECO MALI de 2004 à 2005. Il est titulaire d'un MBA à la Southeastern University, Washington DC.

Grâce à son expérience et à sa connaissance du contexte bancaire, Moussa TOURE va jouer un rôle important dans la poursuite du développement de la banque aux côtés M. Dotian Bamba, Directeur Général.

Banque Atlantique compte parmi les acteurs clés du Mali et a maintenu en 2016 une bonne dynamique commerciale réalisant plusieurs opérations de financements au profit notamment d'opérateurs de télécoms de renom et participant activement à la promotion de la bancarisation au Mali. La banque a ainsi augmenté de 13% le nombre de clients en 2016.

L'équipe dirigeante ambitionne de poursuivre cette dynamique de croissance en mettant à profit l'expertise et la synergie intergroupes Banque Centrale Populaire afin de proposer des services adaptés aux besoins de la clientèle. Elle a pour mission de positionner Banque

Atlantique comme un partenaire incontournable fortement impliqué dans le financement de l'économie locale.



**M. Moussa TOURE**  
DGA de la Banque Atlantique

# VIE ET AGENDA DES BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS



**BIM s.a.**  
Groupe Attijariwafa bank

## LANCEMENT DU CLUB AFRIQUE DÉVELOPPEMENT MALI « INVESTIR AU MALI »

Le Club Afrique Développement (CAD) et la BIM s.a. ont officialisé du 11 au 12 mai 2017 à Bamako (Mali), le lancement officiel du Club à Bamako, organisant une conférence autour du thème : « Investir au Mali », en présence de M. Konimba SIDIBE, Ministre de la Promotion des Investissements et de M. Mohamed Ali AG IBRAHIM, Ministre du Développement Industriel, ainsi qu'une délégation des membres du Club Afrique Développement venus du Burkina Faso, Sénégal, Tunisie et du Maroc.

Ayant réuni de nombreux chefs d'entreprise, décideurs économiques, hautes personnalités de l'État, des médias, en présence de l'ambassadeur du Maroc, M. Hassane NACIRI, cette manifestation a permis d'échanger et d'identifier le potentiel du Mali en matière d'investissements dans les différents secteurs de l'économie.

M. Assen OUAÏSTANI, Administrateur Directeur Général de la BIM s.a. a rappelé que la filiale malienne du groupe Attijariwafa bank joue pleinement son rôle d'acteur majeur de la place bancaire en créant des opportunités de développement économique et social. Dans son intervention, M. Konimba SIDIBE, Ministre de la Promotion des Investissements et du Secteur Privé a présenté la vision du Gouvernement dans ce domaine, le dispositif mis en place et les efforts consentis par son Département Ministériel en matière de promotion des investissements au Mali.

Pour sa part, M. Moussa TOURE, Directeur Général de l'Agence pour la Promotion des Investissements (API) a mis en avant dans son intervention les actions entreprises par l'Agence pour promouvoir l'investissement productif, vecteur principal de diversification économique au Mali.



En marge de la manifestation, des rencontres bilatérales ont été organisées entre les opérateurs économiques du Mali et ceux ayant fait le déplacement des autres pays (Burkina Faso, Sénégal, Tunisie, Maroc) et ont permis de sceller de nombreuses relations d'affaires et de créer de nouvelles opportunités de business.



## SECONDE ÉDITION « DIASPORA ENTREPRENEURSHIP » 2017

En vertu de l'application de la convention signée avec le Ministère des Maliens de l'Extérieur et dans la poursuite de la consolidation de notre positionnement sur le segment des MEX (Maliens de l'Extérieur), nous accompagnons l'émission de télé-réalité organisée par FANADAY & dénommée « DIASPORA ENTREPRENEURSHIP ».

Trois (3) axes principaux guident donc nos actions envers la Diaspora que sont :

- Être leur banque de référence
- Financer des projets porteurs d'emplois et bénéfiques pour l'Économie du pays
- Faciliter leur intégration au Mali dans les lignes de métiers retenues.

Il y a lieu de préciser que la BIM s.a. est désignée dans le cadre de cette émission, Président du jury.



## RUPTURE DE JEÛNE DES PDG ET DG DES BANQUES/ETS FINANCIERS



L'Administrateur Directeur Général, Monsieur Assen Ouastani a convié dans sa demeure ses confrères à la rupture de jeûne lors du mois de Ramadan. Ce fut un moment inoubliable pour tous.

## PRÊT SCOLAIRE

*C'est la rentrée*

**PRÊT RENTRÉE SCOLAIRE**

DU 18 AOÛT AU 03 NOVEMBRE 2017.

bénéficiez d'un prêt jusqu'à

**750 000 F CFA**

avec la **BIM S.A.**, et faites face en toute quiétude à toutes les dépenses liées à la rentrée scolaire.

## CAMPAGNE HADJ 2017

Avec la BIM s.a., le Hajj en toute sérénité

**COMPTE ÉPARGNE HADJ**

BIM s.a.

Compte Épargne permettant à toute personne de constituer, en toute quiétude un fonds préalable, nécessaire à la réalisation du 5<sup>e</sup> pilier de l'Islam et ce, sans contraintes de temps.

## KIT SOLAIRE

Conformément à la signature du protocole d'accord relatif au projet « Prêt Énergie Renouvelable » avec le Ministère de l'Énergie et de l'Eau, la BIM s.a. lance le produit KIT SOLAIRE affirmant ainsi son image de banque citoyenne.



**BIM s.a.**

Groupe Attijariwafa bank

1<sup>er</sup> réseau bancaire au Mali

# VIE ET AGENDA DES BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS



## CORIS BANK INTERNATIONAL MALI FÊTE SON TROISIÈME ANNIVERSAIRE

**Coris Bank International Mali, quatrième de la filiale du Groupe Coris a soufflé sa troisième bougie ce mardi 1er août 2017.**

En effet le Groupe Coris après l'obtention de son agrément d'implantation au Mali en décembre 2013, a lancé ses activités à compter du 1er août 2014, et fête donc désormais 3 ans de succès pour sa filiale malienne Coris Bank International Mali.

Trois années de présence et d'engagement dans le secteur bancaire malien synonymes de trois années de croissance ! Ainsi pour célébrer ce 3ème anniversaire, la Direction Générale de Coris Bank International Mali a organisé une fête à son siège situé au Quartier du Fleuve à Bamako. Un petit déjeuner a été offert au personnel et aux premiers visiteurs de la journée en vue de rendre hommage aux collaborateurs et remercier les clients pour la confiance accordée.

À cette occasion bien sûr, un magnifique gâteau d'anniversaire a été également servi pour marquer l'événement. Le partage de ce gâteau a été d'ailleurs un des moments forts de cette cérémonie, comme il se doit pour une fête d'anniversaire réussie. Enfin, pour que cette cérémonie soit une réussite totale, elle s'est poursuivie par la remise de cadeaux, des lots de somptueux bazin aux titulaires des deux premiers comptes ouverts ce jour-là.

Avant de souffler sur les bougies du gâteau, la Directrice Clientèle et Réseau Mme Diane Fanta M'Bo a notamment déclaré : « Aujourd'hui nous fêtons notre troisième anniversaire. Coris Bank International Mali a ouvert ses portes le 1er août 2014, et aujourd'hui elle s'est hissée parmi les plus grandes banques de la place avec 7 agences, dont une à Sikasso et l'ouverture prochaine d'une autre agence à Ségou. Je remercie les clients pour leur confiance et les collaborateurs pour leur dynamisme. En si peu de temps, Coris Bank occupe une grande place au Mali parmi tant d'autres banques, avec plus de 160 milliards de bilan total. Sur ce, nous souhaitons un joyeux anniversaire à Coris Bank International Mali. ».

**Coris Bank International Mali,  
un accélérateur de croissance**

Faire de son personnel son meilleur atout, afin qu'il puisse offrir à la clientèle le meilleur des produits et services mis en place par Coris Bank International ; mais également être présent au quotidien auprès des PMI et PME

**La Banque Autrement**  
www.corisbank.ml



afin de participer activement au développement économique du Mali, voilà deux des composantes essentielles de la politique menée par Coris Bank International Mali depuis ses trois ans d'existence. Les résultats obtenus sont une clientèle satisfaite et un statut reconnu de moteur pour la croissance économique du pays.

La formule « La Banque Autrement », signature ponctuant l'image de la banque, illustre en effet la capacité d'innovation de Coris Bank International. Coris Bank International a démontré en à peine trois ans d'existence au Mali, son professionnalisme en matière bancaire et son dévouement sans faille auprès de sa clientèle. Capitalisée à hauteur de 11 milliards de F CFA, Coris Bank International Mali présente aujourd'hui un bilan total de 160 milliards de F CFA selon sa Directrice Clientèle et Réseau.

### Quelques grandes actions de Coris Bank International Mali

- Coris Bank International Mali a exécuté en 2015, une facilitation de l'accès au financement des PME/PMI artisanales au Mali en partenariat avec la direction du Fonds de Développement Economique (FDE) ;
- Coris Bank International Mali a participé à la réalisation de 3 100 logements à N'Tabacoro en allouant des concours financiers pour un montant de 25,3 milliards de F CFA aux entrepreneurs retenus pour exécuter le marché ;
- Coris Bank International Mali a participé à la réalisation du projet Sheraton Bamako à hauteur de 25 266 535 165 Fcfa
- Coris Bank International Mali participe régulièrement aux opérations d'emprunts initiées par l'État Malien d'où sa disponibilité affichée à soutenir la réalisation des projets de développement. Le dernier en date, la convention de prêt de 37 milliards de F CFA, affectée à la construction de la mine de KOMANA.



### LANCEMENT DE LA 8<sup>ÈME</sup> EDITION DU TOURNOI INTERBANCAIRE TRADITION RESPECTEE

La 8<sup>ème</sup> édition du désormais traditionnel tournoi interbancaire donnera son coup d'envoi bientôt. En prélude à l'évènement, le traditionnel match de gala opposant la sélection des banquiers à l'équipe de l'AJSM s'est déroulé le samedi 26 aout 2017 au complexe d'entraînement de l'AS Réal. Présidé par Moussa Alassane DIALLO (Président de l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers) accompagné de son homologue de l'AJSM (Association des Journalistes sportifs du Mali), Oumar Baba TRAORE, la rencontre qui avait démarré en fanfare fut interrompue par une averse alors que les banquiers menaient par le score de trois buts à un.



Le Complexe Sportif de l'AS Réal de Bamako a servi de cadre, le samedi 26 aout 2017, au traditionnel match de gala consacrant le coup d'envoi du tournoi interbancaire.



tenariat. Dès le coup d'envoi de la partie, les poulains du coach David Coulibaly se ruent à l'assaut du but des communicateurs à l'image de Bassidiki Touré de la BNDA qui par trois fois perd son face à face devant l'excellent Mountaka Traoré d'Energie FM. Il gardera sa cage inviolé jusqu'à sa sortie et son remplacement par le gardien de l'Espérance de Médine, Abba Coulibaly du bi-hebdo Tjikan. C'est ce moment que choisiront les banquiers

d'honneur ne résista un instant qu'au courage des organisateurs. Tandis que les officiels trouvaient refuge dans des voitures aux alentours du terrain, les «blancs» de l'APBEF continuèrent leur domination sur les «rouges» de l'AJSM. Ils en profitèrent



Pour cette 8<sup>ème</sup> édition l'APBEF (l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers) et ses partenaires de la presse (AJSM, Association des Journalistes sportifs du Mali) se faisaient face pour une partie



pour marquer deux autres buts par Moro Keita de la BIM et encore Bassidiki Touré qui a signé son doublé sous une averse qui obligea le trio arbitral dirigé Salim Coulibaly d'écourter la partie au grand dam des supporters des deux équipes. L'APBEF remporte une fois de plus la victoire sur l'AJSM qui rate l'occasion de remporter sa première victoire sur les banquiers. Rappelons qu'en prélude à ce match de Gala, banquiers et journalistes sportifs s'étaient retrouvés le jeudi 24 aout 2017 au siège de l'APBEF pour la traditionnelle conférence de presse de lancement qui a été suivie de la remise des maillots aux deux équipes



pour mieux coordonner leurs offensives en jouant plus collectif; ce qui leur permettront d'ouvrir le score par Bassidiki Touré. A ce but les Sory Coulibaly (l'Indépendant), Sidi Traoré (Djèkafo) et Souleymane Coulibaly «Souley» (Kledu) réagirent promptement en obtenant un penalty qui prendra à défaut Mohamed Dembélé de la BCEAO (œuvre de Souley). Dès cette égalisation un vent violent se lève sur le Complexe perturbant fortement la qualité technique du match et la tribune abritant les invités

de football qui tourna en faveur des banquiers comme depuis le début de ce par-

Amaltour

## MONSIEUR MARC TEMPELS DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA BICIM QUITTE DÉFINITIVEMENT LE MALI.

A cette occasion le Président de l'APBEF a offert un déjeuner d'adieu à Monsieur TEMPELS le Jeudi 7 Septembre 2017 à Maeva Palace. Tous les Directeurs Généraux des banques et établissements financiers ont assisté à cette modeste cérémonie de même que le Directeur National de la BCEAO qui a bien voulu honorer la profession de sa présence.

Le Président de l'APBEF a remercié M. TEMPELS pour tout ce qu'il a apporté au système bancaire malien pendant ses cinq années de présence au Mali et lui a souhaité bonne chance dans sa nouvelle vie. En retour M. TEMPELS a remercié l'Association pour tout l'appui qui lui a été apporté pendant ce séjour.

Par cette même occasion la profession bancaire a souhaité la bienvenue à Mme Diarra Tiguida GUINDO nouvelle Directrice Générale de Orabank. La cérémonie s'est achevée par la remise d'un souvenir à M. TEMPELS



## VISITE DE LA MINE DE KOMANA ET DE L' HÔTEL SHERATON BAMAKO



Le Directeur Général de Coris Bank International Mali, Mme SI-DIBE Aïssata Koné, accompagné du Président Directeur Général du Groupe Coris M. Idrissa NASSA ont effectué une visite des financements réalisés au Mali le lundi 11 septembre et le mardi 12 septembre 2017. Dans le but de promouvoir le financement des PME et PMI,



Coris Bank International Mali apporte son assistance à la mine de Komana avec un financement à hauteur de 37 milliards de F CFA, et au projet Hôtelier Sheraton de Bamako à hauteur de 25 266 535 165 de F CFA. Le but de cette visite a été de voir l'état d'avancement des travaux de constructions. Les travaux avancent à merveille.



# PROMO PUB



**LEADER DANS LE FINANCEMENT DES PME & PMI**  
Plus qu'un **partenaire, un véritable accélérateur de croissance.**

La Banque Autrement  
[www.corisbank.ml](http://www.corisbank.ml)



 **Orabank**

Or@net,  
votre banque partout, 24h/24 et 7j/7.



Souscrivez à Or@net pour accéder en permanence à vos comptes par Internet et effectuer en toute sécurité vos opérations courantes.

Pour plus d'informations, rendez-vous à votre agence Orabank ou appelez le 00 (223) 20 70 61 00.  
[www.orabank.net](http://www.orabank.net)

Retrouvez-nous à l'adresse Groupe Orabank sur :     


Orabank, un partenaire à votre écoute

Trophées African Banker 2017 : Orabank, meilleure banque régionale de l'Afrique de l'ouest

# PROMO PUB

**Préparez votre rentrée dès maintenant pour être dans les temps**

**Prêt scolaire en 48 h\*  
Jusqu'à 1 000 000 F CFA**



\*Après soumission à l'admission pour plus d'informations, contactez l'agence Banque Atlantique de la zone proche.

**banque atlantique**  
FAITE POUR VOUS

Valable du 1<sup>er</sup> août au 15 octobre 2017.

www.banqueatlantique.net

**BDM DIASPO**  
L'INNOVATION AU SERVICE DE LA DIASPORA MALIENNE POUR BIEN VIVRE MA BANQUE MÊME À L'ÉTRANGER !



Plus d'information sur : [www.bdm-sa.com](http://www.bdm-sa.com)

VOS AMBITIONS N'ONT PAS DE LIMITE

**BDM**

**AVEC ANET ET AMOBILE, JE RESTE CONNECTÉ À MA BANQUE OÙ QUE JE SOIS !**



**Avec AMobile, suivez votre compte 24h/24 via votre téléphone !**

- Suivre en temps réel les mouvements sur vos comptes
- Recevoir un mini relevé de vos comptes
- Recevoir le solde de vos comptes
- Bénéficier d'un accès totalement sécurisé et personnalisé à votre compte

**Avec ANET, gérez votre compte à distance via Internet !**

- Avoir une vision rapide et complète de votre compte bancaire par internet
- Vérifier le détail de vos mouvements
- Faire des demandes de chèques
- Accéder à un espace personnel protégé par un mot de passe

*Demandez le gratuitement à votre conseiller \**

**banque atlantique**  
FAITE POUR VOUS

www.banqueatlantique.net

**Avec nos produits de banque à distance, profitez de vos services bancaires à tout moment !**

**banque atlantique**  
FAITE POUR VOUS

SPONSOR BANQUE CENTRALE POPULAIRE

**RENTÉE SCOLAIRE 2017-2018**

**PRÊT SCOLAIRE ALLANT JUSQU'À 1.000.000 FRs CFA, REMBOURSABLE SUR 10 MOIS**

OFFRE VALABLE JUSQU'AU 30 SEPTEMBRE 2017.



**BMS S.A.**  
BANQUE MALIENNE DE SOLIDARITE

La BMS S.A., la meilleure réponse à vos besoins.

Siège Social:  
ACI 2000, Bamako  
BP E 1280 | Tél. : (223) 20 23 50 34 | (223) 20 29 54 08 | [www.bms-sa.net](http://www.bms-sa.net)



**M. Tidiani SIDIBE**  
**Chief Service Entreprises et Institutionnels,**  
**BCS SA.**

### Les modèles de banque universelle à réseau

Les évolutions technologiques ont poussé les banques à davantage innover en matière de distribution des produits et services bancaires. Ainsi, les sociétés de technologie financière couramment appelées « FinTech » ont beaucoup joué dans le développement de modèle dit transformationnel à travers des stratégies de digitalisation ou de numérisation avec comme corollaire, bien entendu, la réduction de la taille de réseau bancaire au niveau de certaines grandes banques à l'échelle internationale.

La notion de banque pour la vie est révolue car l'apparition des nouvelles technologies, telles que l'internet et la téléphonie mobile, a profondément modifié les comportements de consommation des personnes utilisatrices des produits et services bancaires.

A ce titre, d'un pays à l'autre, il y a plusieurs modèles de banque universelle à réseau.

Sur le plan conceptuel, on peut distinguer plusieurs modèles de banque universelle à réseau en l'occurrence :

- Le modèle intégré « producteur – distributeur » ;
- Le modèle dit d'architecture ouverte ;
- Le modèle de banque à distance ;
- Le modèle de banque en ligne ; et
- Le modèle de paiement mobile banking ou mobile money).

#### **1) Le modèle intégré « producteur – distributeur » : principe de la diversification basé sur la verticalité**

Dans ce modèle les banques distribuent l'ensemble des produits et services en tant que productrices. La caractéristique de ce modèle intégré est qu'à l'image des organisations industrielles classiques, il autorise la mise en œuvre d'économies d'échelle et d'économies d'envergure. Il est aussi très vraisemblable

qu'il apporte plus de sécurité et de stabilité au consommateur. Il y a économie d'échelle ou de dimension (scale economy) lorsque les coûts décroissent au fur et à mesure de l'augmentation de l'échelle de fabrication. Donc, les rendements sont croissants car les coûts augmentent moins vite que la production. Par ailleurs, les économies de gamme ou d'envergure ou de variété (scope economy) apparaissent lorsque les coûts de production d'un ensemble de produits et services sont inférieurs à la somme des coûts individuels de chaque produit et service [1]. Vu les politiques de ventes croisées (crossselling) à travers des offres packagées, les banques semblent particulièrement concernées par les économies de gamme.

L'approche intégrée demande la création d'une filiale [2] ex nihilo avec comme corollaire un investissement élevé. En revanche, la culture d'entreprise est maintenue dans la nouvelle structure. A titre illustratif, on peut citer les pays suivants comme exemple de modèle intégré : la France ; le Pays-Bas; la Belgique.

Dans le domaine de la bancassurance, les banques françaises détiennent 73% de la banque de détail hors assurance selon le rapport Bain & compagny 2010 ; et 64% du marché de l'assurance vie selon le rapport Swiss Re Sigma 2007. Le modèle économique des banques françaises est orienté client c'est-à-dire la recherche d'un taux d'équipement élevé des consommateurs en services bancaires via le réseau physique et le multicanal. Sa réussite est surtout liée à la densité du réseau. Dans une logique de digitalisation, ce modèle semble être plus rigide que le suivant au regard de la difficulté à réduire la taille du réseau.

#### **2) Le modèle dit d'architecture ouverte : principe de la spécialisation des intervenants basé sur l'horizontalité**

Dans ce modèle les banques distribuent les produits et services de plusieurs établissements spécialisés comme par exemple ceux des sociétés d'assurance dans le domaine de la bancassurance. Cela suppose moins d'investissement, peu de risque et l'accroissement des marges de distribution. Ce modèle est limité en France tandis qu'il est très répandu notamment au Royaume-Uni, en Allemagne, et aux Etats Unis. Il propose à la clientèle une diversité de services offerts en mettant en concurrence les sociétés spé-

cialisées et leur permettre par là même une fidélisation de cette clientèle car elle aura à choisir entre plusieurs options à des prix et qualités différentes, chose qui n'est pas aisée avec un modèle intégré à la française. Toutefois, la différence se trouve au niveau de la force de vente [3]. Ce modèle flexible est certainement plus réceptif dans une logique de digitalisation qui semble être une tendance lourde comme aime à le dire allègrement les prospectivistes.

#### **3) Le modèle de banque à distance : vers la digitalisation**

Sous la pression des nouvelles technologies en l'occurrence les FinTechs, les banques ont proposé de nouveaux canaux d'accès à leurs produits et services qui constituent la banque à distance. La banque à distance peut être définie comme « toute activité bancaire destinée à un client ou à un prospect, se déroulant à partir d'un point de service électronique (téléphone, micro-ordinateur, téléviseur, distributeur automatique de billets DAB, guichet automatique de banque GAB), et utilisant un système de télécommunication tel que le réseau téléphonique, la télévision par satellite TPS, le minitel ou internet » (Villates, 1997) [4]. Ce modèle peut être à cheval entre les deux (02) modèles suscités dans le cadre d'une stratégie de complémentarité ou se substituer au modèle existant dans la logique d'une stratégie transformationnelle (concurrence).

Aujourd'hui, la banque à distance est largement dominée par deux sous modèles : le sous modèle de banque en ligne (internet) ; et le sous modèle de paiement mobile (mobile banking ou mobile money). Ces deux sous modèles sont même érigés en modèle par certains spécialistes de la finance numérique (digitalisation).

#### **3.1 La banque en ligne : internet banking**

Elle est devenue une composante essentielle du nouveau modèle bancaire. Les clients préfèrent les canaux directs qui leur donnent un accès à distance 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 et par conséquent éviter les opérations au sein de leurs agences bancaires. C'est ainsi que les banques ont réagi en proposant des sites web à ergonomie conviviale contenant des offres alléchantes.



# LES MODELS DE BANQUE UNIVERSELLE À RÉSEAU (suite)

La banque en ligne offre des avantages multiples à la banque et à ses clients : confort (plus pratique pour les clients) ; ubiquité (accès à tout moment et à tout lieu) ; réduction de coût pour la banque (moins de ressources humaines).

La banque en ligne est fortement concurrentielle. Deux types de banques opèrent [5] : « les pure players » uniquement présents sur internet sans agence physique (exemple : Boursorama ; ING direct, etc.) et les « brick and mortar » issus des banques traditionnelles.

## 3.2 Les paiements mobiles : mobiles banking

Les paiements mobiles sont considérés comme la prochaine grande innovation dans la distribution des services bancaires et financiers en faveur des particuliers (digitalisation). La téléphonie mobile est devenue le point d'accès à des services et biens, physiques comme virtuels.

L'utilisation des mobiles monnaies a contribué de façon très significative à l'augmentation du taux d'accès des populations aux services financiers (banque, micro finance, monnaie électronique) lequel correspondait en zone UEMOA à 61,7% en 2014 alors que le taux de bancarisation strict n'était lui que de 15,7%. L'Afrique subsaharienne enregistre l'un des plus faibles taux de bancarisation au monde. Or en 2015, environ 300 millions de subsahariens âgés de plus de 15 ans et ayant un salaire mensuel de plus de 500 dollars ont un téléphone mobile alors qu'ils ne sont que 130 millions à avoir un compte bancaire traditionnel, les espoirs sont donc considérables avec les mobiles monnaies. Il y a un très grand potentiel d'inclusion financière des populations de cette zone par le téléphone mobile. Ces populations vont pouvoir réaliser des opérations financières qui étaient autrefois réservées aux détenteurs d'un compte en banque. La BCEAO a élaboré une stratégie régionale d'inclusion financière en zone UEMOA dont l'objectif final est d'atteindre un taux d'accès aux services financiers de 75% et un taux de bancarisation strict 17,2% à l'horizon 2020 [7].

Le mobile banking, stricto sensu, désigne les services financiers par téléphone portable, offerts par les établissements de crédit. Il s'agit principalement de services de consultation de soldes, de paiement de factures, d'émission de cartes prépayées et de transfert d'argent.

Le concept, lato sensu, s'étend à l'ensemble des services financiers pouvant être offerts avec ou sans compte bancaire par tout établissement agréé à cet effet.

Le cadre réglementaire régissant le mobile banking dans l'Uemoa est constitué des dispositions du Règlement n°15/2002/CM/UEMOA du 19 septembre 2002, relatif aux systèmes de paiement dans l'Uemoa ainsi que celles de l'instruction n°01/SP/2006 du 31 juillet 2006 du Gouverneur de la Banque Centrale (BCEAO) relative à la monnaie électronique et aux établissements de monnaie électronique. Ces dispositions ont ouvert le champ à l'émergence d'acteurs bancaires et non bancaires offrant des services basés sur la monnaie électronique dont le mobile banking.

Aux termes des présents textes sus évoqués, toute structure désirent émettre des moyens de paiement sous forme de monnaie électronique et offrir des prestations de mobile banking doit obtenir un agrément en qualité de banque ou d'établissement de monnaie électronique (EME). Subséquemment, il existe deux types de modèles : le modèle bancaire concerne un établissement de crédit en partenariat ou non avec un opérateur de téléphone et le modèle non bancaire qui exige l'obtention d'un agrément de type EME. Le premier modèle type banque/opérateur téléphonique domine largement le marché (26 banques/opérateurs ; 5 EME et 1 IMF en fin 2014 selon la banque centrale). En clair, un compte de monnaie électronique est créé à partir du numéro de téléphone de la personne préalablement bien identifiée par cet opérateur. Ce compte enregistre des dépôts, retraits et paiement de facture (électricité, eau, abonnements, etc.). Les possibilités de micro crédits et micro assurances sont également en études par les opérateurs.

Toutefois, le business model des banques de la zone Uemoa reste essentiellement axé sur le drainage des ressources ; le financement des activités et les opérations de service (caisse et guichet par exemple).

Avec la digitalisation comme choix stratégique possible, le modèle bancaire classique trouve enfin une alternative de prendre le train de l'innovation comme seule solution de survie face à l'invasion des sociétés de téléphonie et de technologies diverses. Adoubee par les PTFs (Partenaires Techniques et Financiers : BAD, BOAD, Banque Mondiale, FMI, etc.), la digitalisation via le mobile

banking en Afrique demeure un puissant levier de réduction des inégalités en boostant le taux d'accès aux services financiers.

Enfin pour terminer, le mobile banking peut aussi être un véritable instrument de lutte contre la corruption [8] à travers le principe d'optimisation des postes budgétaires : dépenses et recettes. Il faut aussi revoir le volet tarification, il faut une fiscalité avantageuse, il faut également donner les moyens aux banques, aux institutions de micro-finance de pouvoir travailler plus avec les sociétés de téléphonie pour développer davantage de services. Le volet micro-financement ou micro-assurance présente beaucoup de possibilités mais il faut une volonté politique pour le mettre en place. Les opérateurs de téléphonie doivent aussi revoir leur politique de tarification et créer des partenariats avec les banques et avec les sociétés de micro-finance pour pouvoir mettre en place des micros crédits et micros épargnes.

L'avenir des banques réside dans la digitalisation ou la finance numérique. Cette donnée doit impérativement être intégrée par les banques à réseau pour assurer la continuité de leurs activités.

Source : Extrait de l'ouvrage « La Banque pour néophytes », Tidiani SIDIBE (Septembre 2017), Paris : L'Harmattan.

Notes :

[1] Rapport sur la tarification des services bancaires en France juillet 2010

[2] anglicisme synonyme de : à partir de rien ou du néant

[3] Tidiani SIDIBE, L'essentiel du management d'une banque commerciale : management de la force de vente, stratégies et marketing bancaires, pp47-75 ; l'Harmattan, Paris novembre 2016.

[4] Cité par Alain Capiez dans « Nouvelles technologies et performance, le cas de la banque à distance », <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00584612>

[5] Bearingpoint : banque de détail, regagner la confiance des clients, 2012.

[6] Conformément aux dispositions de l'article 3 de la Loi portant réglementation bancaire, BCEAO : rapport annuel 2014 sur les services financiers via téléphone mobile.

[7] Interview de Tidiani SIDIBE sur le mobile banking et réduction des inégalités sociales ; réalisée par Mme Clélia Fortier-Kriegel, Responsable éditoriale RBA France, Sciences Po Executive Master Digital Humanities.

[8] Tidiani SIDIBE, mobile banking ou mobile money : vivement un instrument de lutte contre la corruption. Publié dans le quotidien d'informations générales l'Indépendant N°3806 du jeudi 13 Août 2015, Mali, (5 pages).

# VIE ET AGENDA DES BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS



## JOURNÉE PANAFRICAINNE DE LA FEMME À BANK OF AFRICA - MALI

En 1962, l'ONU et l'OUA ont déclaré le 31 juillet « Journée panafricaine des femmes », qui marque également la création de l'Organisation Panafricaine des Femmes (OPF) à Dar es Salaam, en Tanzanie, la même année. Cette journée célèbre l'engagement des femmes pour l'amélioration de leur situation et la reconnaissance de leurs droits à participer aux prises de décisions relatives à la vie politique, économique, sociale et culturelle.

Toutes habillées en pagne de l'évènement, c'est en musique et en dansant que nos collègues femmes de BANK OF AFRICA – MALI ont célébré la 55e « Journée Panafricaine de la Femme Africaine ».

La journée Panafricaine de la Femme Africaine permet également d'avoir une pensée pour les pionnières du panafricanisme au féminin, comme Hawa Keita, la première femme parlementaire du Mali.



### La Banque Ouest Africaine de Développement et la Banque de Développement du Mali - SA s'engager pour promouvoir le secteur des PME/PMI à travers une ligne de refinancement de FCFA 10 000 000 000 (Dix Milliards)

La Banque de Développement du Mali - SA (BDM) et la Banque Ouest Africaine de Développement (B.O.A.D) ont procédé à la signature d'une convention portant sur une ligne de refinancement de FCFA 10 000 000 000 (Dix milliards) le vendredi 18 août 2017 dans les locaux du Ministère de l'Économie et des Finances sous la présidence de monsieur le Ministre de l'Économie et des Finances, Docteur Boubou CISSE.

La convention a été signée par l'Administrateur Directeur Général de la BDM, monsieur Bréhima Amadou HAÏDARA et les responsables de la BOAD.

Le Ministre de l'Investissement et du Secteur Privé, monsieur Konimba Sidibé, était l'invité de marque à cette cérémonie. Les Administrateurs de la BDM SA étaient également présents à cet évènement.

Ce financement vient à un moment opportun pour l'économie et principalement les PME/PMI.

Tout d'abord, cette ligne de financement est destinée au secteur privé et spécifiquement les PME/PMI. Ce secteur est la clé d'un démarrage économique intense et solide. Les cibles sont les PME/PMI ayant un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 3 000 000 000 (trois milliards de FCFA) et un effectif ne dépassant pas 250 employés permanents des secteurs éligibles comme l'industrie, l'élevage, la pêche, les com-

munications, le tourisme, production et distribution des biens et services.

Ainsi, le succès de cette opération permettra de soutenir un vivier important de PME/PMI de notre économie. A terme, c'est une croissance économique soutenue et la création d'emplois pour la jeunesse qui sont assurées.

Ensuite, l'accès des PME/PMI au financement est une problématique commune des pays émergents. Le secteur des PME/PMI contribue à hauteur de 16% dans la formation du PIB dans les pays à revenu faible alors que ce chiffre se situe entre 39 et 51% dans les pays à revenus intermédiaire et élevé.

En offrant des ressources adaptées aux besoins d'investissement de ces PME/PMI, cette ligne de refinancement répond à une préoccupation importante des entreprises et du secteur privé. Elle va inciter les institutions bancaires à avoir un regard plus important à ce secteur essentiel pour nos économies, c'est-à-dire celui des PME/PMI. Ainsi, ces types de ressources longues être de plus en plus disponibles pour les banques des économies comme la nôtre aspirant à un décollage économique rapide et réussi.

Enfin, aujourd'hui, les banques disposent de liquidités à court terme. Cette liquidité ne peut pas être affectée au financement des investissements des PME/PMI en raison du délai long de

retour sur investissement. La disponibilité des ressources de longue durée, à travers des lignes de refinancement de cette nature, offre aux banques une source de financement adéquate aux besoins d'investissement des PME/PMI.

Le crédit à long terme des banques apporte un soutien aux PME/PMI dans le cadre de leurs investissements de développement et d'innovations tout en contrôlant leurs opérations.

Aujourd'hui, la BDM a inscrit le secteur des PME/PMI comme un élément clé de sa stratégie en raison de son potentiel. La contribution de ce secteur sera plus importante dans le portefeuille de la banque.

La BDM est la première banque du Mali et poursuit une stratégie internationale pour la conquête du marché sous-régionale ouest africain. Elle attend poursuivre son soutien à l'économie en offrant de nouveaux produits et de l'innovation dans les services financiers offerts.

# VIE ET AGENDA DES BANQUES ET ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS



## NOS PRODUITS ET SERVICES

### LEADER DANS LE DOMAINE DE LA GARANTIE HYPOTHÉCAIRE

#### Pour l'Accès aux prêts immobiliers

Taux Commission Flat HT = 3%  
Prêts de 25 millions maximum avec apport de 20% : baisse de taux de 0,5%  
Taux de couverture : 70% de l'encours

#### Pour l'Équipement en biens domestiques

- Taux Commission HT = 2% : pour les prêts ≤ 2 ans
- Taux Commission HT = 2,5% : pour les prêts : > 2 ans
- Taux de couverture : 70% de l'encours

Par option pour les deux produits, la couverture peut s'étendre à la défaillance liée au décès avec une indemnisation de 100% du prêt non échu à la date du décès

#### Pour un renforcement des programmes de logements sociaux

- La mise en place d'un mécanisme de garantie des bénéficiaires contre le risque décès
- La prime mensuelle est déterminée en fonction du type de logement-mécanisme de suivi de la création de titres fonciers  
Garantie de Financement de prêt acquéreur pour l'achat de logement au sein des programmes immobiliers



Particuliers, Salariés, Jeunes Couples, Secteur du BTP  
Réalisons ensemble vos projets !

Etablissement financier  
Siège social : Rue 382, Porte 128 derrière Hotel Colombus - Hamdallaye ACI 2000/ BAMAKO  
BP : E 5205  
Tél : 20 29 23 80 / 44 90 14 83  
Fax : 20 29 23 83  
E mail : fghm@fghm-sa.com  
Site : www.fghm-sa.com



### AGENCE BND A DE PARIS : UNE AUBAINE POUR LES MALIENS DE LA DIASPORA



Assurer une synergie d'actions entre les Maliens de la diaspora installés en France et leurs compatriotes restés au pays en vue de mutualiser les moyens financiers des migrants avec les besoins de financement de l'économie nationale, voilà entre autres, l'objectif de l'ouverture d'une agence permanente de la BND A à Paris. Le Ministre de l'Économie et des Finances, Dr Boubou Cisse, a coupé, le samedi 16 septembre 2017, le ruban symbolique de la nouvelle agence sise au 62, rue d'Avron dans le vingtième arrondissement de Paris. C'était en présence du Di-

recteur Général de la BND A, M. Moussa Alassane DIALLO et de plusieurs hautes personnalités du monde des finances et de la banque du Mali et de la France. Sans oublier bien sûr la forte mobilisation des Maliens de France. L'Agence BND A de Paris donne l'opportunité aux migrants de valoriser leurs épargnes et de réaliser des projets au Mali dans les domaines de l'agriculture et de l'agro-industrie notamment. Elle offrira tous les services d'une banque universelle.

## PROMO PUB



**.C. S. SA**  
مصرف الساحل التجاري

**BANQUE COMMERCIALE DU SAHEL S.A**



## Une attention soutenue

La Banque Commerciale du Sahel (B.C.S – SA) a obtenu son agrément auprès de la B.C.E.A.O le 17 février 1982 avec un démarrage effectif des activités en novembre 1982, ce qui fait d'elle la 3ème banque de la place en termes d'ancienneté. Avec un capital social de 14.300.000.000 F.CFA, la BCS SA se classe comme la 2ème banque au Mali.

Banque en plein épanouissement avec un réseau de dix sept (17) agences et bureaux pour 144 employés, elle est une figure majeure dans le paysage bancaire malien disposant de collaborateurs animés par un véritable esprit d'équipe et le goût du travail bien accompli au service exclusif de la satisfaction clientèle. Banque de référence, la BCS SA contribue au financement de l'économie malienne depuis 1982 à travers d'une part des concours destinés au commerce général, au BTP, aux particuliers, à l'industrie, à l'agriculture, à l'élevage, aux mines etc. Mais également dans les secteurs de l'économie nationale, où elle participe activement à la promotion du taux de bancarisation par des ouvertures de comptes, des activités de collecte de l'épargne sous forme de dépôts, d'opérations de changes, de transferts, et l'octroi de toutes les facilités bancaires habituelles (prêts salariés, découverts, facilités de caisse, etc.).

Dans sa nouvelle politique de rapprochement à sa clientèle, la BCS SA a ouvert deux nouveaux bureaux à l'Hyppodrome et Keniéba et ambitionne d'ouvrir en 2017 de nouvelles agences à Niamana et Bougouni conformément à son plan de développement stratégique 2014-2018 dont l'un des objectifs majeurs est d'amener le réseau à terme à un nombre total de 28 agences/bureaux.



La banque qui finance votre réussite.

# PROMO PUB

## DES PRODUITS ADAPTES A VOS BESOINS



**BCS-SA Pack Lafia**  
RECOUVREZ APPROXIMATIVEMENT **50%**  
Toutes vos attentes en une seule offre !



**BCS-SA Plan Epargne Retraite**  
Votre retraite en toute confiance !



**BCS-SA Plan Epargne Education**  
Les études de vos enfants, le meilleur investissement !

CHEZ NOUS A LA BCS-SA



PAIEZ VOS FACTURES D'ELECTRICITE ENVOYER ET RECEVOIR DE L'ARGENT RAPIDEMENT ET SUREMENT

WESTERN UNION  
MONEYGRAM  
7/24

Des cartes qui répondent à vos besoins



**CARTES MAGNETIQUES**

Cartes de débit BCS utilisables uniquement sur les DABs/GABs du réseau de la BCS.



Cartes PREPAYEES-BCS-GIM-UEMOA utilisables sur DABs/GABs BCS et GIM (DAB/GABs de la zone UEMOA)



Cartes BCS-GIM-UEMOA utilisables sur DABs/GABs BCS et GIM (DABs/GABs de la zone UEMOA)



Nous finançons le monde des affaires au Mali depuis **1982**



MAG. PHOTO: J. B. / G. / P. / S. / T. / U. / V. / W. / X. / Y. / Z.

PROMO PUB



**L'APBEF et l'Institut National de Formation Judiciaire Maître Demba DIALLO ont organisé à Sikasso les 21, 22 et 23 Août 2017 la deuxième édition du séminaire de formation Banques/Justice qui a regroupé les magistrats et les agents de Banque de toute la région de Sikasso.**

*Ce séminaire qui a été une véritable concertation entre les professionnels de banques et établissements financiers et les acteurs de la justice, a porté sur la thématique générale « les aspects juridiques du crédit et des opérations », vu sous l'angle du droit Bancaire et des réglementations spécifiques.*

La cérémonie d'ouverture a été présidée le 21 Août 2017 par Monsieur le Gouverneur de la région de Sikasso avec à ses côtés Monsieur Moussa Alassane DIALLO Président de l'APBEF et Monsieur Toubaye KONE Directeur de l'Institut National de Formation Judiciaire. Monsieur Moussa Alassane DIALLO et Monsieur Toubaye KONE prononceront à tour de rôle un discours de bienvenue avant que Monsieur le Gouverneur n'ouvre les travaux.

Au total, sept sous-thèmes seront présentés par des communicants avérés et susciteront de larges débats ; il s'agit de :

- Le particularisme bancaire, par Abdoulaye AMARA TOURE
- La gestion bancaire des risques opérationnels, par Idrissa KONATE
- Les instruments de paiement « la vie du chèque », par Idrissa KONATE

- La responsabilité du banquier dispensateur de crédit, par Abdoulaye AMARA TOURE,
- Le régime juridique répressif relatif aux sûretés, Par Moussa K COULIBALY,
- Le blanchiment des capitaux et lutte contre le financement du terrorisme, par Abdoulaye AMARA TOURE,
- Le rôle du juge dans la gestion de la fraude dans les opérations bancaires, par Moussa K COULIBALY.

A l'issue des débats sur les trois jours, de nombreuses recommandations ont été faites il s'agit entre autres :

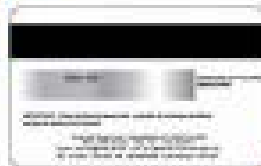
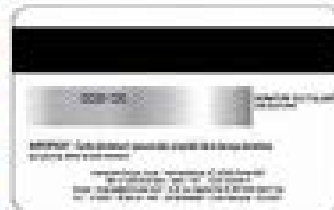
- La mise à la disposition des Magistrats et auxiliaires de justice de la région de Sikasso par L'APBEF, du règlement N°15 de l'A.U relatif aux moyens de paiement et les autres documentations relatives à l'activité bancaire.
- La relecture du code pénal malien et le code de la procédure pénale pour les adapter aux Actes Uniformes de l'OHADA pour la prise en compte de certaines infractions ;
- Une coopération plus accrue entre les services de l'Etat et les établissements financiers pour le bonheur du secteur de l'économie notamment à travers le partage franc de l'information ;

- La multiplication des cadres d'échanges pour mieux outiller les Magistrats et auxiliaires de justice dans l'application de textes relatifs à l'activité bancaire.

La cérémonie de clôture s'est tenue le 23 Août 2017 ; le discours de clôture a été prononcé par la représentante du Maire de Sikasso.

*Tous ces travaux se sont déroulés dans l'agréable cadre de l'Hôtel le Cinquantenaire*

**vous offre  
des villas duplex**



**NOUS FINANÇONS  
LES PME**

Hamdallaye ACI 2000  
BP E 1280 Bamako/MALI  
Tél (223) 20 23 50 34 / 29 54 08  
Fax : (223) 20 23 50 43 / 29 54 11  
E-mail : [bms-sa@bms-sa.org](mailto:bms-sa@bms-sa.org)  
BIC SWIFT : BMSMMLBA

[www.bms-sa.org](http://www.bms-sa.org)

*BMS S.A., La meilleure réponse à vos besoins.*



# Prêt CONSO

Tout pour vous plaire !



Jusqu'à

**7**  
ans

Réponse en

**48<sup>\*</sup>**  
h

Jusqu'à

**7**  
F CFA  
millions

\*Jours ouvrés



**BANK OF AFRICA**

Groupe BMCE BANK



[www.boamali.com](http://www.boamali.com)