

POURQUOI PAYER
QUAND C'EST

GRATUIT

Découvre

SARA Money



Avec ou sans internet, effectue

tes dépôts & retraits

à Zéro* FCFA



Compose le code #237*001# ou télécharge l'application



LE MAGAZINE DE LA BANQUE ET DE LA FINANCE DE L'APECCAM

BANQUES
du Cameroun

BANQUES

du Cameroun

N° 017 • Juillet - Août - Septembre 2022
ISSN 4777-9827

GRAND ENTRETIEN

Jean Paul Missi, DG Crédit Foncier

OMNICANAL

**Les voies de la résilience
organisationnelle**

ORGANISMES

Gwendoline Abunaw : Nouvelle
patronne du lobby bancaire

CARRIÈRES

Alphonse Nafack : Un
manager d'exception

CORPORATE

Activités & résultats

AVIS D'EXPERT

■ O. Djaba, Banquier & Expert Digital Banking

FOCUS - BANQUES

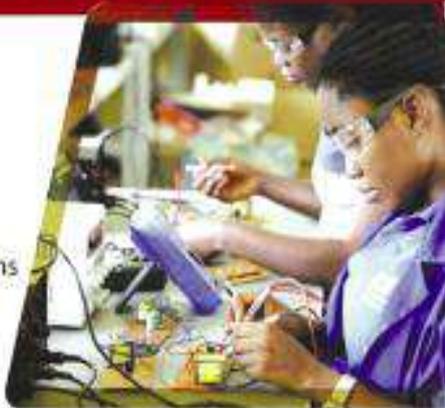
**CRÉDITS SCOLAIRES : OFFRES MULTIFORMES,
ACTUALITÉS & TENDANCES DU MARCHÉ**



LICENCE PROFESSIONNELLE

INGENIERIE

- Géotechnique et Infrastructure
- Ingénierie de l'Energie Electrique
- Ingénierie des Systèmes Automatisés
- Bâtiments et Constructions Industrielles



NUMERIQUE & INNOVATION

- Génie Informatique (Génie Logiciel, Système Informatique)
- Réseau télécommunication

680 066 0157
694 005 670

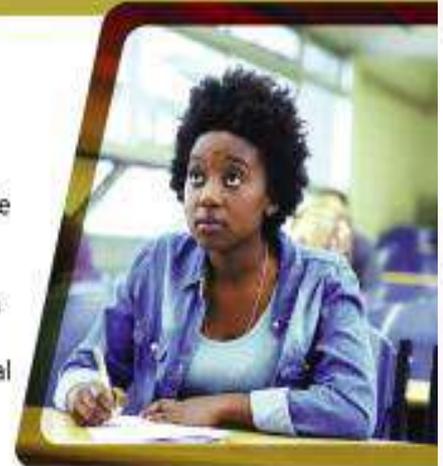
www.jfn-uni.com

5485 Avenue Bonamoussadi
1711 Douala Cameroun



LICENCE PROFESSIONNELLE EN MANAGEMENT

- Banque et Assurance
- Marketing et Commerce
- Comptabilité Finance et Audit
- Gestion des Ressources Humaines
- Commerce International et Supply Chain



680 066 0157
694 005 670

www.jfn-uni.com

5485 Avenue Bonamoussadi
1711 Douala Cameroun



QWASAR SILICON VALLEY

2 ans de formation

au développement informatique dans une communauté de +1500 apprenants dans le monde.

OBJECTIF

Créer les meilleurs développeurs africains, favoriser l'émergence écosystème technologique en Afrique centrale.

DÉBOUCHÉS

- Cloud Engineering
- Machine Learning
- Software Engineer
- FullStack Developer
- Data Science Engineer



680 066 0157
694 005 670

<https://www.jfn-it.com/>

5485 Avenue Bonamoussadi
1711 Douala Cameroun

Inscris-toi et suis le parcours de formation Cloud Engineer

- Configuration d'un environnement de solution Cloud
- Planification et configuration d'une solution Cloud
- Déploiement et mise en œuvre d'une solution Cloud
- Garantie du bon fonctionnement d'une solution Cloud
- Configuration des accès et de la sécurité

Date de début : 28 Oct 2022

Coût : 600 000 FCFA



693211562
096464562

5485 Avenue Bonamoussadi
1711 Douala Cameroun

www.jfn-uni.com



+237 694 00 56 70

680 06 60 15

Facebook.com/jfnit

www.jfn-it.com

Bonamoussadi Douala Cameroun

**IMMEUBLE BICEC**

B.P.: 133 Yaoundé - Cameroun
T.+237 222 23 54 01
F.+237 222 23 54 02
www.apeccam.africa

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Alphonse Nafack

IDÉES & DÉVELOPPEMENT

Alfred Ndengue

COORDONNATEUR DE LA RÉDACTION

Sylvestre Tetchiada

COLLABORATION

Pierre Kam
Pierre Bertin Simbafo
Paul-Rayann Dipoko
Héloïse Desgranges T.
Marcel Pouhe
Hervé Njoh Same
Vincent Balla
Elsa Wandji

ABONNEMENTS

Alfred Ndengue

RÉALISATION, PRODUCTION & COMMUNICATION

Afrique Leadership Press Group-ALPG
DIRECTEUR: Sylvestre Tetchiada
T.+237 242 13 37 46 ● 677 63 26 60
+33 6 43 31 91 00
e-mail: redaction@afriqueleadership.com

DISTRIBUTION

Apeccam

IMPRESSION

Imprimerie Villière
ZA du Juge Guérin
Rte d'Annemasse
F-74160 Beaumont
T.+33 450 04 46 86
F.+33 450 04 47 84
www.imprimerie-villiere.com

ISSN

4777-9827
Trimestriel

Dépôt légal : septembre 2022

©2022 - APECCAM

**GRAND ENTRETIEN**

Jean Paul Missi, DG Crédit Foncier

OMNICAL**Les voies de la résilience organisationnelle****ORGANISMES**

Gwendoline Abunaw : Nouvelle patronne du lobby bancaire

CARRIÈRES

Alphonse Nafack : Un manager d'exception

CORPORATE

Activités & résultats

AVIS D'EXPERT

● O. Djaba, Banquier & Expert Digital Banking

ÉDITORIAL

05 Hybridation, digitalisation : le business model des banques

BRÈVES

06 NFC Bank & UBC Plc: le casse-tête des créances impayées

Afriland First Bank: des offres de crédits variés aux entrepreneurs

CCA-Bank obtient son agrément de SVT auprès de la Bvmac

Crédit Foncier - Des offres de prêts immobilier en promotion

Société Générale : Des TPE pour optimiser le parcours client

Bicec : Poursuite du chantier de rénovation des agences

CONJONCTURE

09 CEMAC : Un marché interbancaire plus efficace

ORGANISMES

10 Gwendoline Abunaw, DG Ecobank, nouvelle patronne du lobby bancaire

LEADERSHIP

12 Alphonse Nafack, un manager d'exception

FOCUS BANQUES

14 Crédits scolaires 2022 : des offres multi-banques pour la rentrée

GRAND ENTRETIEN/DÉCIDEURS

20 Jean Paul Missi, DG, Crédit Foncier du Cameroun

DOSSIER

27 Omnical - Voies de la résilience organisationnelle

BUSINESS MODEL

28 L'expérience omnical, principal défi pour la banque de détail

TRANSFORMATION DIGITALE

32 Des banques en route vers la phygitalisation ?

DÉCRYPTAGE

36 Banques: pas encore en phase avec l'omnical

AVIS D'EXPERT

38 Olivier Djaba, Banquier

CORPORATE

40 Banques - Activités & résultats

BANQUES *du Cameroun*

AU COEUR DE LA BANQUE ET DE LA FINANCE

Digitalisation, hybridation, personnalisation : le nouveau business model des banques



Au cours de la dernière décennie, la concurrence inédite imposée par les Fintech et les géants de l'Internet sur certaines activités historiques des banques - tenue de compte, paiements, crédits, épargne et offres de services - a exercé une pression continue sur le modèle d'affaires des établissements financiers.

Ces nouveaux concurrents aspirent à répondre aux besoins financiers de base d'une majorité de la population qui veut des produits simplifiés. Pour rester dans la course, les banques proposent une expérience client plus sobre, intuitive et innovante du point de vue technologique: elles s'appuient sur une proposition de valeur passant par les canaux numériques qui donnent une grande importance aux réseaux de communication et téléphones intelligents tels les smartphones.

Phénomène reconnu et prévisible lié à l'évolution des modes de vie dans notre société, la digitalisation du modèle relationnel des banques de détail

n'a fait que s'accroître du fait de la crise pandémique récente et doit, désormais, s'envisager aux mêmes standards que tous les autres services numériques.

Longtemps protégés par le niveau de confiance et la fidélité de leur base client, les acteurs bancaires traditionnels se trouvent à présent engagés dans une âpre compétition tant l'ancrage historique et la taille critique ne suffisent plus à conserver une clientèle devenue plus mobile et multibancaire.

Il est donc impératif que les banques adoptent pleinement la logique omnicanale. Alors que les volumes d'opérations courantes (consultations de comptes, relevés, virements) effectués en agence se réduisent déjà à la portion congrue.

De même que nombre de clients ne veulent plus avoir à trop se déplacer pour réaliser la moindre opération bancaire. Ils souhaitent accéder à leurs services depuis leur smartphone, leur tablette ou leur ordinateur à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit, peu importe où ils se trouvent.

C'est ce besoin de disponibilité de service continue en temps réel ainsi que de l'appétence des nouvelles générations pour les nouvelles technologies qui remettent en cause le modèle des banques qui, dans certains cas, s'avèrerait obsolète et peu disruptif. L'omnicanal n'est pas la solution. Cependant, eu égard à l'évolution des usages, il permet de modifier les habitudes de consommation des usagers et de générer de nouveaux défis et opportunités pour tous. D'autant plus que, dans un contexte de concurrence accrue, il apparaît comme le moyen d'améliorer, d'innover et d'offrir de nouvelles propositions de valeur qui puissent procurer davantage de satisfaction à la clientèle bancaire.

Mieux, il s'agit d'orchestrer une gestion intelligente et personnalisée des flux, en répondant pertinemment à chaque demande, selon sa nature et le profil du client, dans une logique de réduction des coûts de service. L'objectif étant d'offrir un service client "sans-couture" et personnalisé par la connexion des différents canaux de contact et la prise en compte des historiques client. ●

Gwendoline Abunaw
Présidente de l'APECCAM
@GwendolineAbunaw

BRÈVES

AFRILAND FIRST BANK PRÉSENTE SON OFFRE DE CRÉDITS AUX CHEFS D'ENTREPRISES



La première banque camerounaise (19,38 %) des crédits accordés à l'économie, devant ses concurrentes (Société Générale : 16,8 %) et Bicec : (11,2%) a organisé, fin août, les 6e et 7e sessions de son "Customer Information Meeting" (CIM) à destination des chefs d'entreprise clients ou non de cette institution.

Les deux événements - dont le thème était: *Mécanismes de financement*

appropriés pour accompagner les acteurs économiques - ont eu lieu à Kribi et à Bertoua, respectivement le 24 et 31 août 2022. Dans la cité balnéaire, Kribi, les entrepreneurs ont été édifiés sur l'offre de service globale

de la banque, la qualité et l'efficacité du service, les conseils et accompagnements non financiers offerts, les facilités et la diversité des mécanismes de financements.

«*Les villes de Kribi et de Bertoua sont des pôles stratégiques de développement de notre pays*», a expliqué Stéphanie Ngon, directrice régionale Centre-Sud-Est chez Afriland First

Bank.

«*Elles abritent des grands projets gouvernementaux et un vivier important d'entreprises qui stimulent et portent la vitalité de notre tissu économique* », a ajouté cette responsable pour qui «*Afriland First Bank, en tant que banque leader du marché, reste engagée aux côtés du gouvernement et des acteurs économiques pour leur apporter le soutien nécessaire pour booster l'activité et créer de la valeur dans les différentes chaînes et secteurs* »,

Bertoua, capitale de la région de l'Est a pris le relai, le 31 août 2022.

Selon l'établissement bancaire, les deux rencontres ont rassemblé près de 400 chefs d'entreprise (200 par édition) et ont été l'occasion d'édifier les participants sur les différents mécanismes d'accompagnement mis sur pied par la First Bank. ●

NFC-BANK & UBC Plc - LE CASSE-TÊTE DES CRÉANCES IMPAYÉES



Après avoir injecté près de 47 Mds pour la restructuration de ces deux établissements de crédit, le ministère des Finances est désormais aux trousseaux des débiteurs indéliçats via la Société de Recouvrement des Créances du Cameroun (SRC).

Le gouvernement en veut aux clients qui n'ont pas honoré le paiement de leurs dettes vis-à-vis de National Financial Credit Bank (NFC Bank) et

Union Bank of Cameroon (UBC). Après avoir supporté le coût de la restructuration de ces deux institutions financières à concurrence d'un montant de près de 47 Mds, le ministère des Finances veut rendre au trésor public les fonds dépensés pour cette opération. Ainsi, dans un récent communiqué publié par le directeur général de la SRC, celui-ci invite 197 débiteurs indéliçats de NFC Bank à prendre attache avec ses services pour les modalités de règlement de leurs créances dont le montant cumulé est évalué à plus de 40 Mds.

Au moyen de cette cession de créance, la banque NFC est substituée par l'Etat qui a donné mandat de recouvrement à la SRC par convention du 08 février 2022. «*Le pouvoir de réquisition s'assimile au pouvoir d'un officier de police judiciai-*

re et consiste pour la SRC à faire injonction à n'importe quel organisme pour qu'il nous fournisse des informations sur les débiteurs», écrit Marie-Rose Messi, la directrice générale de la SRC.

UBC Plc, quant à elle, avait reçu de l'Etat 17,6 Mds au titre de rachat des créances douteuses, prenant ainsi une partie du bilan à l'effet de le nettoyer. La SRC pourra ensuite procéder au recouvrement forcé desdites créances évaluées à 60,1 Mds.

S'agissant de NFC Bank qui était sous administration provisoire avant le plan de restructuration coûte à l'Etat 29,1 Mds. D'où le lancement d'un plan de recouvrement obligatoire de plus de 40,3 Mds auprès des débiteurs indéliçats. ●

BRÈVES

CCA-BANK OBTIENT SON AGRÉMENT DE SVT



Le CCA-Bank a obtenu son agrément qui a été approuvé à l'issue du Conseil d'administration de la BEAC du 20 juillet dernier. La banque dirigée par Alexis Megudju devient ainsi le 22ème Spécialiste en Valeur du Trésor (SVT) agréé à la BVMAC.

À présent, l'établissement peut effectuer des transactions sur le marché primaire de la Cemac, en souscrivant aux titres émis par les pays membres.

D'autre part, il est aussi attendu sur le marché secondaire où il devra contribuer à dynamiser ce marché financier sous-régional.

En tant que SVT, le CCA-Bank se doit de respecter un cahier de charges bien défini par la Beac selon les dispositions de l'article 6 du Règlement n°03/08/Cemac/Umac/CM relatif aux Titres publics à souscription libre émis par les Etats membres.

Il s'agit de : participer aux adjudications des émissions des titres, favoriser la liquidité du marché secondaire des valeurs du Trésor, fournir au Trésor des conseils de qualité et des informations pertinentes en matière de politique d'émission de la dette, etc.

Le réseau des SVT est composé d'acteurs nationaux et sous-régionaux de premier-plan. Notamment les camerounais Afriland First Bank, CommercialBank, Ecobank Cameroun, SCB Cameroun, Société Générale Cameroun, Standard Chartered Bank Cameroon, UBC Plc, voire UBA Cameroun, etc. L'arrivée du CCA-Bank sur ce marché fera passer le nombre de banques nationales et sous-régionales (Cemac) y opérant de 45 à 46. ●

CFC - POURSUITE DE LA CAMPAGNE DE PROMOTION DES PRODUITS



Le Crédit Foncier du Cameroun (CFC) poursuit son offensive de charme envers la clientèle. Commencée l'année dernière sur la promotion du «foncier» à l'intention des enseignants, la campagne actuelle du CFC porte sur «la clientèle cible des produits destinés aux projets à usage personnel (cat. 1)».

C'est ainsi que l'institution a misé sur les réseaux sociaux, afin d'attirer la clientèle-cible. Notamment les particuliers (individus) ou ménages (couples), les salariés du secteur public, Parapublic, Privé et des ONG auxquels le CFC propose plusieurs types de produits en fonction de l'âge du client.

Ainsi, aux «jeunes de moins de 35 ans», le CFC propose le «Prêt classique jeune au taux d'intérêt annuel de 3,75 à 4 % TTC». Quant aux «Prêt aux personnes âgés de plus de 35 ans», l'institution de financement de l'habitat propose le fameux « prêt classique ordinaire au taux d'intérêt annuel de 6% TTC ».

Par ailleurs, plusieurs «types de produits proposés en fonction du standing du projet» sont mis en avant par le CFC. Il s'agit notamment du «Projet de bas standing : Prêt classique social au taux d'intérêt annuel de 5% TTC» ; «Projet de standing moyen et plus : prêt classique ordinaire au taux d'intérêt annuel de 6% TTC».

De même que plusieurs autres types de produits proposés en fonction de la constitution préalable ou non d'une épargne au CFC (souscription à un Plan Epargne Logement) : il s'agit de la constitution préalable d'une épargne (Souscription à un plan d'épargne logement) : Prêt Epargne Logement au taux d'intérêt annuel de 5% TTC, ou, enfin, du cas de l'Absence d'épargne : Prêt classique ordinaire au taux d'intérêt annuel de 6% TTC. ●

BRÈVES

BICEC - POURSUITE DU CHANTIER DE RÉNOVATION DES AGENCES



Trois mois après l'intégration au sein d'une agence totalement renouvelée, à Edéa dans la région du littoral, début juin dernier, la Bicec poursuit le *rebranding* de ses agences à travers le territoire national. C'en est ainsi le cas pour la ville de Ngaoundéré, chef-lieu de la région de l'Adamaoua où l'agence locale de la filiale de la banque marocaine BCP a aménagée dans de nouveaux locaux, le 22 août dernier.

Cette agence, sise à la descente «Gare Voyageurs» de la ville de Ngaoundéré a été «rebrandée» aux couleurs de la nouvelle identité visuelle de la Bicec où le blanc et l'orange prédominent. Aussi, afin de mieux servir la clientèle de cette ville universitaire, la banque dirigée par Outman Roqdi ouvrira-t-elle de lundi à Samedi.

Joint au téléphone par *Banques du Cameroun*, un responsable de la Bicec a indiqué que, compte tenu de la concurrence, sa banque va travailler sur deux sources de clientèle, des portefeuilles de clients et la prospection pure, en nouant des partenariats multiforme.

«*Innover est devenue une nécessité pour les banques*», a poursuivi ce responsable pour qui, au Cameroun, comme partout ailleurs, la banque de détail est marquée par une profonde modification du comportement du consommateur et de sa participation qui transforment la nature de la relation qu'il entretient avec la banque.

«*Notre réseau d'agences actuelles a besoin d'innovation pour coller à notre nouvelle identité, puis, faire face aux nouveaux comportements bancaires*», assure-t-il. «*C'est en cela que nous pensons que de nouveaux gisements de rentabilité sont à trouver dans l'utilisation et l'organisation du réseau d'agences pour satisfaire les impératifs d'ancrage territorial*», conclut-il. ●

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE- DES TPE POUR OPTIMISER LE PARCOURS CLIENT



Leaders des solutions de paiement avant-gardiste, la Société Générale Cameroun (SGC) ne lésine pas sur des moyens de satisfaire sa clientèle et autres usagers porteurs de carte de paiement. C'est ainsi que, depuis début septembre, elle promeut le «paiement sans contact» au moyen de ses Terminaux de Paiement Electronique (TPE) présents dans certains points marchands des villes de Douala et de Yaoundé.

«*On ne dure pas à la caisse ! Grâce au Paiement sans contact, réglez vos achats en quelques secondes. Ce week-end, faites-en l'expérience dans nos supermarchés partenaires de Douala et Yaoundé*», laisse entendre la banque à travers une de ses communications parvenue à notre rédaction.

Et de continuer : «*Avec pour devise de répondre au mieux à la demande de nos clients, nous mettons à votre disposition des TPE dans plusieurs points de vente au Cameroun afin de vous permettre de régler tous vos achats à l'aide d'une carte de paiement bancaire (Visa ou Mastercard)*».

En effet, Il s'agit pour la SGC d'inciter ses clients à se servir de cet instrument électronique permettant de lire les données émises par une carte bancaire et d'enregistrer à distance une transaction bancaire. Il permet ainsi à n'importe quel client doté d'une carte bancaire de réaliser un paiement de manière sécurisée tout en réduisant les risques liés à la manipulation d'espèces, ceci chez n'importe quel commerçant équipé de cet appareil.

«*Cette technique de paiement comporte des avantages pour les entreprises : efficacité de votre service à la clientèle et amélioration de vos programmes de fidélité*», conclut, à *Banques du Cameroun*, un cadre de SGC. ●

CONJONCTURE

CEMAC : UN MARCHÉ INTERBANCAIRE PLUS EFFICACE

Les réformes engagées par la Banque des États d'Afrique centrale (Beac) afin de fluidifier le marché interbancaire portent progressivement leurs fruits, souligne une note de cette institution.

Cette dernière peut répondre aux besoins des banques et rendre sa politique monétaire plus efficiente.

Un espace monétaire digne de ce nom doit disposer d'un marché interbancaire efficace. Ce marché permet l'échange des liquidités entre les banques, fluidifiant leurs activités ; il permet la régulation de la liquidité bancaire par la Banque centrale.

«*Son efficience contribue au renforcement de l'efficacité de la politique monétaire*», explique Guy Albert Kenkouo, chef du service Gestion de la liquidité à la direction de la Stabilité financière de la Beac.

Un meilleur réseau interbancaire offre aux banques la possibilité d'alléger les déficits enregistrés sur leurs comptes et de contribuer ainsi au renforcement de la transmission des impulsions monétaires à l'économie réelle.

Justement, constatant que son dispositif n'était guère efficace, la Beac avait entrepris une série de réformes monétaires, ayant abouti, en 2018, à un nouveau cadre de sa politique monétaire, avec un accent particulier sur les mesures d'activation du marché interbancaire. Entre autres dispositions, le Banquier central a entrepris de moderniser les instruments de politique monétaire pour les adapter aux besoins des établissements de crédit. Il procède désormais à des appels d'offres régionaux à taux multiples et la constitution des réserves obligatoires en moyenne mensuelle, afin d'inciter les banques à dynamiser leur gestion de trésorerie. Et



il a modernisé son dispositif d'évaluation des garanties des opérations de refinancement.

À son sens, les mesures prises par la Banque centrale en vue de l'activation du marché interbancaire devraient favoriser une intégration de ce compartiment du marché monétaire.

Depuis juin 2018, on constate une hausse importante du nombre d'acteurs et de transactions enregistrées mensuellement. En effet, alors que seulement huit banques sur la cinquantaine que compte le système bancaire de la Zone étaient actives sur le compartiment interbancaire en mai 2018, 29 ont participé au dénouement des transactions enregistrées sur ce marché en mai 2022, avec un pic de 31 participants observé en décembre 2021.

De plus, 69 opérations, d'un montant total de 359,7 Mds de francs CFA, ont été dénombrées en mai 2022 contre quatre opérations identifiées en mai 2018, pour un volume cumulé de 8 Mds. Ces opérations concernent aussi bien les établissements de crédit de même groupe que ceux de groupes bancaires différents.

Des résultats encourageants. En matière d'intensification des échanges, le volume des opérations interbancaires a progressé entre mai 2018 et mai 2022, avec une plus forte hausse des transactions régionales. En effet, évalué

à 8 Mds en mai 2018 (4,5 Mds d'opérations intra-groupes et 3,5 Mds d'opérations intergroupes ; 4,5 Mds d'opérations nationales contre 3,5 Mds d'opérations régionales), le volume mensuel cumulé des transactions interbancaires s'est établi à 359,7 Mds en mai 2022. Avec une prédominance des transactions régionales et intergroupes, la dynamique observée sur ce marché laisse

apparaître une défragmentation progressive du compartiment interbancaire.

Enfin, l'économiste constate donc une réduction de l'excédent de liquidité bancaire. En effet, à l'entrée en vigueur du nouveau cadre de mise en œuvre de la politique monétaire, la Beac devait régulièrement absorber de la liquidité dans le cadre de ses interventions hebdomadaires, pour 900 Mds. À fin mai 2022, ses interventions ne représentaient que 350 Mds, indiquant ainsi une baisse significative du volume des réserves excédentaires du système bancaire.

Il ressort de ce qui précède que les résultats de la stratégie d'activation du marché interbancaire, entreprise dans le cadre des réformes monétaires dans la Cemac sont «*encourageants*», conclut l'auteur. En effet, depuis quatre ans, on observe une densification progressive du réseau interbancaire, qui en favorisant l'intermédiation de bilan et de marché, offre aux établissements de crédit la possibilité d'alléger les déficits enregistrés sur leurs comptes et de contribuer ainsi, à la résorption des réserves excédentaires et par ricochet au renforcement de la transmission des impulsions monétaires à l'économie réelle. ●

Laurent Soucaille

ORGANISMES PROFESSIONNELS

Gwendoline Abunaw, nouvelle patronne du lobby bancaire

Gwendoline Abunaw, Administrateur Directeur Général d'Ecobank Cameroun et du Cluster Cemac du groupe bancaire éponyme, a pris, le 18 août, la présidence de l'Association Professionnelle des Etablissements de Crédit du Cameroun (Apeccam), suite à une résolution de l'assemblée générale de cette instance tenue le 23 juin 2022. Elle succède à Alphonse Nafack, ancien Administrateur Directeur Général d'Afriland First Bank, qui présidait aux destinées de cette institution depuis 2015.

Sylvestre Tetchiada

Madame Abunaw a pris fonction en présence du ministre des Finances, Louis-Paul Motaze, et de son homologue du Travail et de la Sécurité Sociale, Grégoire Owona, ainsi qu'un parterre d'invités constitués des dirigeants de banques et d'établissements financiers, des chefs d'entreprises et de hautes personnalités.

«Je suis heureuse de représenter la profession bancaire dans notre pays et tiens à saluer le travail remarquable réalisé par Monsieur Alphonse Nafack ces sept dernières années et plus particulièrement depuis le début de la crise sanitaire», a dit Abunaw. «Les banques de notre pays sont des acteurs clés de son déve-

loppement économique. Elles accompagnent les projets de leurs clients, les ménages comme les entreprises, par leur réseau de proximité et les progrès permis par l'innovation digitale et numérique», a ajouté la présidente de l'Apeccam.

Surfant sur les défis qui l'interpellent, Motaze a estimé que Mme Abunaw doit veiller à ce que les établissements financiers s'attellent à l'éradication de leurs faiblesses structurelles.

«Les banques doivent résoudre les insuffisances persistantes de leurs stratégies de transformation numérique et de leur gouvernance, ce qui devrait permettre d'augmenter la capacité de résistance et la viabilité de leurs modèles d'activité », a dit le ministre.

« Manager de grande qualité », comme l'a rappelé Pierre Kam, le Secrétaire général de l'Apeccam, Abunaw doit œuvrer à la modernisation et à l'innovation au sein du secteur.

«Pour les banques, ce défi de l'innovation de rupture est d'autant plus grand qu'elles sont à la fois objets et sujets de la transformation numérique. Elles-mêmes entreprises digitales, elles financent aussi la digitalisation de leurs clients. Le financement de l'immatériel est ainsi l'un des grands défis de la banque d'aujourd'hui», a renchéri, le ministre des finances. «La profession bancaire doit mettre à profit sa position naturelle et stratégique au carrefour de l'innovation afin de favoriser le dialogue entre tous les acteurs (dont les Fintech), valider les innovations et construire, ensemble, la finance digitale de demain qui est l'une des grandes forces de l'émergence du Cameroun. C'est le sens de la nouvelle Apeccam en tant que pôle de compétitivité», at-il poursuivi.

Aussi, le système bancaire camerounais connaît-il, depuis quelques années, une profonde mutation. Le mouvement général de libéralisation économique et financière, à l'échelle

mondiale a profondément modifié les conditions d'exploitation de l'industrie bancaire.

Cette mutation s'est accomplie dans un environnement technologique en permanente évolution et le cadre législatif et réglementaire de l'activité bancaire s'est lui-même transformé pour accompagner ce processus continu de modernisation des pratiques bancaires.

Pour la profession, la banque est la pierre angulaire du développement tant elle joue un rôle majeur dans le financement de l'économie et la plupart des agents non financiers ont principalement recours au secteur bancaire pour se financer.

Selon cet organisme, la situation financière des banques associée aux mesures de soutien exceptionnelles du gouvernement et de la banque centrale ont permis aux établissements de maintenir leurs concours au financement de l'économie, même dans une conjoncture fortement dégradée, et d'assurer une bonne transmission des mesures de soutien public durant la pandémie de la Covid-19.

À la fin 2021, les crédits bancaires à la clientèle représentaient près de 4 452,2 Mds de francs CFA (en hausse de 10,8% par rapport aux 4037,8 Mds de 2020), soit l'équivalent de plus de 17,74 % du PIB, estimé en 2021, par des institutions multilatérales à environ 25 092 Mds.

Des défis à relever

En dépit du travail colossal qu'a mené Nafack (lire article en pages 12 & 13) en sept années à la tête de l'Apeccam, de nombreux défis interpellent encore Abunaw.

«Dans un environnement macro-économique marqué notamment par le retour de l'inflation, la perspective d'une hausse des taux, une dette covid à surveiller et le financement de la transition entrepreneuriale et numérique, le sec-



■ Pour Louis-Paul Motaze (au centre), le ministre des Finances, le niveau des prêts non-performants (PNP) est important pour l'économie car, en pesant sur la rentabilité des établissements de crédit et en accaparant des ressources précieuses, les PNP limitent la capacité des banques à consentir de nouveaux prêts. L'Apeccam, en aidant les banques à traiter cette question, contribue à garantir la sécurité et la solidité du système bancaire camerounais.

teur bancaire doit poursuivre ses nombreux chantiers stratégiques au service de l'économie», a confié à Banques du Cameroun, Nafack. «La banque de détail s'est transformée avec le développement de la banque à distance, l'accélération du digital et l'évolution des moyens de paiement qui ont profondément renforcé son modèle relationnel. Les acteurs doivent décider d'orientations clés afin de préserver l'efficacité du modèle bancaire camerounais», poursuit ce manager, désormais administrateur-actionnaire d'Afriland First Bank.

Et dans un communiqué publié par l'Apeccam à l'occasion de la passation de service, l'organisme assure que Mme Abunaw devra conduire la réflexion sur les enjeux économiques et sociaux de l'industrie bancaire et offrir aux établissements financiers un environnement propice à leur développement. C'est d'autant plus essentiel que ce secteur emploie directement plusieurs milliers de personnes, dans des métiers très diversifiés; ce qui en fait l'un des employeurs stratégiques privé au Cameroun. ●

GWENDOLINE ABUNAW - Bio-Express



Gwendoline Abunaw est la Directrice Générale de Ecobank Cameroun, filiale du premier groupe bancaire panafricain présent dans 35 pays du Continent. Depuis novembre 2021, elle a été nommée Directrice Générale du Cluster CEMAC couvrant six filiales Ecobank en Afrique Centrale. Avec plus de 20 ans d'expérience dans le secteur bancaire, elle a occupé des postes de direction depuis 2011, notamment Directrice de la Banque d'Affaire pour le Cameroun incluant la couverture de six autres pays d'Afrique centrale et Directeur Général adjoint de Ecobank Cameroun.

Membre du conseil d'administration de Ecobank Cameroun et Ecobank Tchad, elle est également le Président des Conseils d'Administration de Pan African Savings and Loans (Microfinance du groupe Ecobank) et de Ecobank Development Corporation (EDC), une banque d'investissement.

Madame Abunaw intervient fréquemment lors de conférences entre autres des sujets tels que l'autonomisation des femmes, le leadership ; l'innovation / transformation numérique dans le secteur financier ainsi que la motivation des jeunes.

Avant de rejoindre Ecobank Cameroun en 2011, elle a occupé plusieurs postes chez Standard Chartered Bank et Citibank. Abunaw est titulaire d'une Licence en Banque et Finance de l'Université de Buéa (Cameroun) et d'un MBA de la London Metropolitan University (Angleterre). ●

LEADERSHIP

Alphonse Nafack, un manager d'exception

Il est une figure de proue du secteur bancaire de ces trois dernières décennies. Grand passionné et leader incontestable, Alphonse Nafack a marqué l'univers de la banque par sa détermination et ses convictions. Après sept ans passés à la tête de l'Apeccam, Nafack - actuellement administrateur-actionnaire d'Afriland First Bank (AFB) - a quitté, le 18 août, la présidence de cet organisme. Il a cédé le poste à Gwendoline Abunaw. Il va désormais se consacrer à l'éducation et à la formation professionnelle et signe ainsi un retour remarqué à son violon d'Ingres.

Par S.T.

Avec une vision des temps modernes et une façon bien à lui de mener son institution bancaire qu'il a servie, pendant un quart de siècle, l'ancien Administrateur directeur Général (2015-2022) était résolument dédié à la banque, jusqu'à son départ, début juillet. Un engagement qui lui a valu, la reconnaissance suprême : Commandeur



de l'Ordre du mérite camerounais à titre exceptionnel par le président de la république. C'était lors de sa toute dernière apparition en qualité de président de l'Apeccam.

Curieux et érudit, enthousiaste, clairvoyant et toujours à l'affût de nouvelles découvertes, Nafack est un communicateur hors-pair. Il a l'art de captiver son auditoire par des récits imagés et documentés. Fidèle à ses collaborateurs, il a touché d'une façon particulière celles et ceux qui l'ont côtoyé de près, par sa personnalité attachante et sans compromis.

Carrière prolifique et travail de titan

C'est en fin décembre 2015 qu'il avait pris les rênes de l'Apeccam. Il devait parachever le mandat courant de Mathieu Mandeng, l'ancien directeur

général de Standard Chartered Bank. Son premier mandat débutera en juin 2016, dans un contexte marqué par une baisse des cours mondiaux du pétrole et de certains produits de base et une insécurité transfrontalière.

À son arrivée, le microcosme bancaire comptait 14 banques commerciales et sept établissements financiers, et un total bilan peu reluisant, pour une économie en transition.

Sous sa férule, les banques sont montées en gamme. Côté financement de l'économie, fin 2021, leur total bilan a progressé jusqu'à environ 8 000 Mds (5 000 Mds, en 2016). Les dépôts ont atteint 6 200 Mds (3600 Mds, en 2016) et les crédits à l'économie ont culminé à un montant de 4 200 Mds (3 100 Mds en 2016) et un montant de 4 452 Mds au profit de la clientèle.

Sur un autre plan, Nafack a œuvré pour l'adoption par le parlement et la promulgation par le président de la république de la loi fixant certaines règles relatives à l'activité de crédit dans le secteur bancaire, voire la modernisation de la loi sur le secret bancaire. L'engagement de la profession dans la reconstruction et le développement des zones sinistrées du pays tel que solennellement exprimé lors du Grand Dialogue National ou le plaidoyer permanent au sujet des prêts non-performants et des créances douteuses sont à mettre à son actif.

De même que la convention de restructuration et de remboursement de la dette bancaire de la Sonara, la convention en vue de booster le secteur des matières premières agricoles, l'éducation financière, la sensibilisation au respect de la réglementation de change, la

participation agissante de l'organisation au Fonds gouvernemental de Solidarité de lutte contre la Covid-19, et le soutien actif des banques aux entreprises impactées par cette pandémie ont reçu de sa touche.

À cette envergure, Louis Paul Motaze, le ministre des Finances, ajoute la prise ferme de 180 Mds des banques locales lors de l'emprunt obligataire "ECMR 2022-2025 6,25%", la participation des banques aux opérations d'émission des Bons du trésor assimilables, la mobilisation d'environ 500 Mds pour le Plan d'urgence triennal pour l'accélération de la croissance, la restructuration de la dette de la Société nationale de raffinage d'un montant de 300 Mds et le Prêt garanti par l'État aux entreprises publiques et privées.

Un leader d'exception

Coup de cœur du public, Nafack a animé plusieurs conférences de haut niveau, au Cameroun et à l'étranger. Il a reçu des honneurs qui saluent sa contribution exceptionnelle à l'essor de sa banque tel le titre de "Meilleur banquier d'Afrique centrale" reçu en 2020.

Le décrivant comme un "homme d'exception", le ministre du Travail Grégoire Owona, s'est voulu laudateur.

«Alphonse Nafack est un professionnel chevronné et un manager avisé dont le parcours impressionnant mérite une distinction exceptionnelle(...)». «Au niveau du Gouvernement, nous avons apprécié son engagement et sa disponibilité à œuvrer à travers le dialogue, aux avancées sociales dont la plus récente est l'aboutissement de la révision de la Convention collective du secteur des banques. Son implication personnelle a été déterminante dans ce processus», détaille Owona.

«Clôre la fin d'un chapitre est toujours déstabilisant, même si d'excellentes réalisations ont jalonné notre passage et que de belles choses nous attendent», a confié Nafack à Banques du Cameroun. «Ce fut un réel honneur pour moi d'occuper le siège de l'Apeccam pendant de si nombreuses années et d'avoir établi un lien privilé-



gié avec les établissements financiers et le public. J'ai eu la chance d'accompagner les banques à travers des moments marquants de l'actualité d'ici et d'ailleurs. Je suis reconnaissant envers les Camerounais pour leur fidélité ainsi qu'envers mes collègues pour leur appui et leur excellent travail», a-t-il commenté.

À l'Apeccam, son nom restera à jamais associé à la théorie de la réussite et du leadership qu'il avait implémentée durant son magistère.

Pierre Kam, le Secrétaire général s'est senti «honoré d'avoir travaillé sous ses ordres». Et de poursuivre: «Mes pensées vont à M. Nafack. Ce fut une collaboration extraordinaire. Un homme d'exception et de très grand cœur».

«Ce que j'ai pu observer chez le président [Nafack, ndlr], c'est son application, sa droiture, sa modestie, et surtout, sa manière toute personnelle de trouver le bon mot pour encourager ses collaborateurs. Tel est l'homme au travail, tel est l'homme dans la vie; un vrai gentleman. La réussite de sa vie professionnelle a reposé sur ces qualités, et je suis certain qu'elles lui permettront à présent de vivre une retraite tout aussi réussie», s'est souvenu, quant à lui, Alfred Ndengue, responsable administratif.

Et Pierre Simbafo, le directeur des affaires juridiques, de renchérir: «Peu de gens peuvent se vanter d'une carrière de plus de 40 ans aussi riche. Je lui souhaite une longue et heureuse retraite!».

L'éducation, son violon d'Ingres

Son goût de l'éducation n'a d'égal que sa soif de développement. C'est ainsi qu'il n'a cessé d'investir dans la formation. D'abord, avec les plus jeunes, à travers l'Institut Bilingue NAL - un complexe scolaire maternel, primaire et secondaire - qu'il avait créé, voici plus de trois décennies.

Puis, depuis 2020, JFN HighTech University Institute (JFN-HUI) ; un établissement d'enseignement supérieur inspiré des meilleures écoles et universités internationales. Il offre des formations autour de trois grandes écoles : École supérieure d'ingénieurs, École du Numérique et de l'innovation, et, enfin, l'École de management et de l'entrepreneuriat.

«L'éducation est un puissant facteur de changement. Elle améliore la santé et les moyens de subsistance, contribue à la stabilité sociale et stimule la croissance économique à long terme. C'est le sens de mon engagement et de mon investissement», conclut-il. ●

D'UNE BANQUE À L'AUTRE

Prêt scolaire 2022 : des offres multi-banques pour la rentrée

Pour les écoliers, les vacances font déjà partie du passé. Depuis le début du mois de septembre, ils ont repris le chemin de l'école alors que leurs aînés des universités attendent leur tour.

Et, comme de coutume, toutes les banques proposent, depuis l'entame de juillet, des offres de crédits scolaires afin de permettre aux clients qui le veulent de solliciter des prêts financiers pour faire face aux frais qu'engendrent les préparatifs de la rentrée scolaire.

Henri Njoh Same

Parler de la rentrée scolaire en cette période peut sembler saugrenu pour qui se trouve actuellement les pieds dans le sable ou sur un chemin de randonnée. Pourtant, le retour sur les bancs de l'école se prépare, d'autant plus qu'une rentrée apporte, avec elle, son lot de coûts et de frais en tout genre. Mieux vaut donc anticiper les dispositifs bancaires auxquels il est possible de prétendre.

En effet, les difficultés financières rencontrées par les parents durant les études et la rentrée scolaire n'échappent guère aux établissements financiers, loin de là. Les frais de scolarité, l'achat



d'équipements et les assurances sont autant d'opérations qui nécessitent un budget conséquent pendant ce moment toujours difficile de l'année.

Bien conscients de la situation, les créanciers proposent chaque année des contrats de crédit propres à la rentrée scolaire.

Ces propositions s'adressent à tous les parents d'élèves en quête de financement pour les nombreuses dépenses à supporter durant cette période.

à la rentrée scolaire et fournir des justificatifs attestant la scolarisation de ses enfants», renchérit-il.

C'est depuis juillet dernier que des dizaines d'offres de prêt spécial rentrée scolaire affluent sur le marché du financement aux particuliers.

Tous les créanciers y vont de leurs propres arguments pour tenter d'attirer le maximum d'emprunteurs.

Les montants varient entre 200 000 francs CFA et 30 millions (plafond). Les

Certaines banques proposent même l'échéance en décembre 2023 !

Le prêt scolaire, la solution contre les aléas de la scolarité

«Les dépenses scolaires en cours d'année sont parfois nombreuses. Entre les frais d'accompagnement, les activités parascolaires et les éventuelles dépenses liées aux voyages linguistiques, votre budget risque de ne pas

«Ces contrats étant élaborés dans un cadre exceptionnel, leur accès est limité aux parents qui remplissent des conditions d'éligibilité autres que les seuls critères de solvabilité», précise un gestionnaire de crédit à Afriland First Bank, à Yaoundé.

«Pour bénéficier de ces contrats, le client doit être en mesure de justifier leur utilisation pour des dépenses liées

taux d'intérêt oscillent entre 9% et 11%, sauf conditions préférentielles plus favorables dans le cadre d'un protocole. Et la durée de remboursement maximale de 12 mois, va du début du mois de juillet à la fin du mois de juin de l'année suivante parfois 10 mois pour la plupart des banques.

pouvoir assumer toutes les sorties d'argent dues à l'éducation de vos enfants», rassure pour Banques du Cameroun, un cadre de CCA-Bank.

«Le recours à un crédit à la consommation destiné au financement scolaire semble dans ce cas intéressant», dit-il.

Un autre cadre, gestionnaire de crédit

NOS PLUS BELLES REUSSITES SONT CELLES DE NOS ENFANTS

Crédit Scolaire & Universitaire

24h seulement

Déjà disponible dans nos agences

Ma demande

En agence
 Crédit scolaire et universitaire
 Disponible à partir de 18 ans et 180 000 CFA
 Pour en savoir plus : 021 31 30 30

En ligne
 Disponible à partir de 21 ans et 60 000 CFA
 www.afrilandfirstbank.com

Mon dossier

Le dossier de demande de crédit scolaire et universitaire doit comporter :

- Une demande de crédit ;
- Une photocopie de la CIN en cours de validité ;
- Un plan de justification ;
- Trois derniers bulletins de paie ;
- Certifications d'identité unique ;
- Certification de résidence effective ;
- Certifications de titres et biens immobiliers.

L'intérêt de la clientèle est notre priorité

Afriland First Bank

021 31 30 30
 680 05 06 55

chez Banque Atlantique ajoute : «Ce choix vous permet d'étaler le remboursement des coûts de la scolarité sur une période compatible avec vos revenus, votre situation familiale et votre situation professionnelle. Même si le prix à payer reste le même, vous ressentirez moins le poids de ces dépenses».

Il poursuit : «Le prêt scolaire est d'autant plus intéressant que les banques et les sociétés de crédit se montrent souvent plus flexibles et plus compréhensives s'agissant d'un financement déterminant pour l'avenir de vos enfants ».

De multiples options à la disposition de la clientèle

Plusieurs types de crédit à la consommation sont accessibles pour financer les surcoûts de scolarité prévus ou non. Le prêt personnel en fait partie. Cet emprunt peut être utilisé pour financer n'importe quelle dépense au choix de la clientèle.

Autre option: le prêt affecté finance des dépenses de scolarité bien précises. Vous empruntez à la banque uniquement l'équivalent du montant nécessaire pour chaque sortie. Des justificatifs de paiement vous sont exigés. Dans la majorité des cas, le recours à une réserve d'argent associée à un crédit renouvelable suffit pour faire face aux imprévus de la scolarité.

D'après plusieurs sources concordantes proches des milieux bancaires camerounais, durant cette période de l'année, plus de trois millions de clients solliciteraient le crédit scolaire.

«Jusqu'au 31 Décembre 2022, bénéficiez du Cresco [Crédit Scolaire, ndlr] pour préparer en toute sérénité la rentrée de vos enfants. Rendez-vous à l'agence la plus proche», affirme Commercial Bank.

«Ne laissez pas cette rentrée scolaire vous surprendre ! Jusqu'au 30 novembre 2022, offrez-vous une rentrée scolaire sereine à partir de 60 000 francs CFA de salaire mensuel», assure de son côté la Société Générale qui explique que le Prêt Scolaire est un crédit à la consommation à court terme destiné au financement des études (frais de scolarité, d'équipement, etc.) Le montant est plafonné à 10 000 000 FCFA pour une durée de 11 mois maximum.

Pour la banque que dirige Sterghios Dassarecos, le Prêt Scolaire mis en place par son institution est destiné à tout client particulier de Société Générale Cameroun, titulaire d'un compte courant, âgé de 21 à 68 ans avec un salaire minimum de 60 000 francs CFA et dont les revenus sont domiciliés sur ce compte et remplissant les conditions d'octroi de crédit.

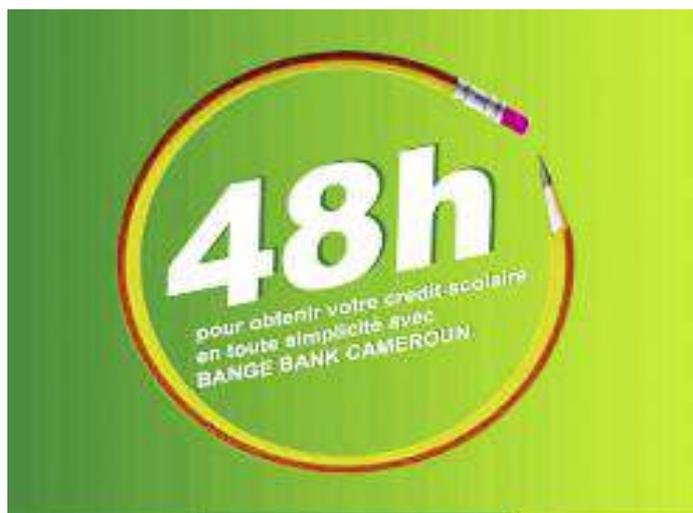
Chez BGFIBank, la stratégie d'incitation n'est pas assez différente de celle des autres banques. «Facilitez la préparation de la prochaine rentrée scolaire avec l'accompagnement que nous vous offrons : jusqu'à 5 millions de francs CFA disponibles en 48 heures. Rendez-vous en agence et obtenez le soutien dont vous avez besoin pour préparer la rentrée scolaire».

Développer la stratégie multicanale...

À Afriland First Bank ou chez Bicec, par exemple, on y promeut la demande de prêts scolaires en ligne. À la Bicec, le concept "Cresco Digital Bicec" développé, il y a quelques



années, est encore en vogue. «Cresco 2022 disponible en 24 heures ! Rendez-vous en agence muni (...) d'une demande manuscrite, des trois derniers bulletins de paie, d'un AVIS pour les employés du secteur privé ou Attestation de présence effective au poste pour les fonctionnaires, du plan de localisation de votre domicile, d'une quittance Eneo ou



Offre valable Jusqu'au 31 octobre 2022,
RDV dans nos agences de Douala et Yaoundé.

Camwater», informe cette banque. Et de vanter des avantages inhérents à son prêt scolaire : «Souscription en ligne, mise en place rapide, souplesse des garanties et préparation de la rentrée scolaire en toute sérénité... pour la durée maximum de 11 mois». «Bientôt la rentrée des classes ! Financez l'éducation de votre enfant grâce au crédit scolaire. Obtenez jusqu'à 5.000.000 francs CFA remboursable sur 10 mois, disponible en 48 heures. Effectuez vos paiements de frais scolaires de manière sécurisés directement à partir de nos points Xpress, de vos cartes Ecobank ou de votre application mobile Ecobank», renseigne la banque dirigée par Gwendoline Abunaw sur ses plateformes.

«Un crédit à taux préférentiel de 10,75% remboursable sur 12 mois disponible jusqu'au 31 décembre 2023. Et des avantages multiples : un

crédit sur mesure, remboursement allégé etc. », détaille Afriland First Bank qui veut accompagner tous les clients qui le souhaitent dans le financement des dépenses liées à la rentrée scolaire 2022-2023.

À la SCB Cameroun, cette filiale d'Attijariwafa Bank met en avant "SCB Sukul". Il s'agit d'un prêt destiné au financement des besoins des rentrées scolaires ou universitaires, souligne la banque. «Parce que SCB Cameroun œuvre à répondre à vos préoccupations, nos équipes sont à vos côtés et vous accompagnent dans la préparation de la rentrée scolaire de vos enfants, la réalisation de vos projets individuels et le soutien des personnes âgées, grâce aux produits SCB Sukul, SCB Fidélité et SCB Senior pensés et conçus pour vous. Disponibles à partir de 48 heures dans nos 54 agences.» « À partir de 50 000 francs CFA de salaire, préparez sereinement la rentrée scolaire de vos enfants avec le crédit scolaire SCB Sukul», renchérit une annonce de la banque que dirige Alexandre Beziaud.

Pour Banque Atlantique Cameroun, l'heure est au "Atlantique Prêt Scolaire" d'un montant plafond de 10 millions de francs CFA et qui permet de disposer des ressources nécessaires pour le financement des frais de scolarité de vos enfants à un taux préférentiel.

C'est le même son de cloche chez CBC. L'institution met à la disposition de sa clientèle, le «Crédit scolaire commercial Bank». «Bientôt la rentrée, c'est le moment d'aider vos

enfants à réaliser leurs rêves d'adultes grâce au crédit scolaire et universitaire. Profitez d'un taux avantageux en souscrivant au Crédit Rentrée Scolaire et préparez la rentrée de vos enfants en toute quiétude en vous rendant dans l'une de nos agences pour plus d'infos», martèle CBC qui offre un prêt scolaire à un «taux privilégié...disponible en 48 heures».

Le Prêt scolaire CBC se décline également en une plateforme accessible via internet qui permet aux parents depuis une interface, de suivre l'évolution d'apprentissage de leurs enfants. La plateforme permet à l'enfant de soumettre ses lacunes aux enseignants et au parent d'être informé par le biais d'une alerte SMS et mailing lorsque son enfant n'effectue pas une tâche obligatoire.

Il va du conseil d'orientation aux répétitions en ligne. à travers son interface dédiée, l'enseignant diffuse les résumés méthodiques et interagit avec l'apprenant.

enfants est entre vos mains ».

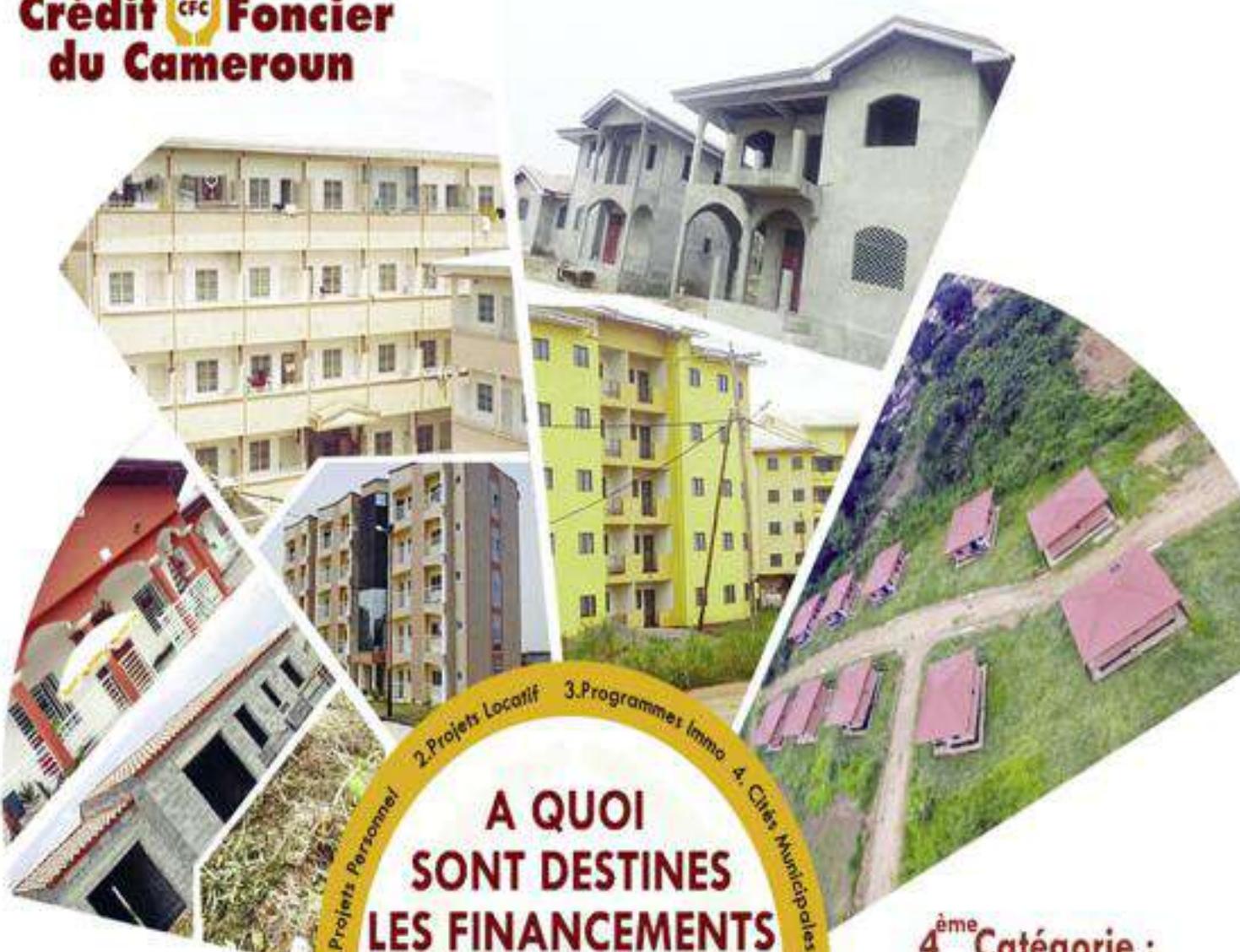
BGFIBank quant à elle suggère de préparer l'avenir des enfants «étoiles de demain». «Rapprochez-vous de votre Chargé de Relation Clientèle pour rentrer en possession de votre prêt en 48h. Vous n'êtes pas encore client BGFIBank Cameroun ? Vous pouvez ouvrir un compte maintenant et bénéficier de ce crédit après seulement 1 mois de domiciliation de salaire. Prenons rendez-vous. BGFIBank, c'est surtout vous», affirme cette banque.

UBC Plc et NFC Bank ne sont pas en reste ! Malgré des défis en rapport avec l'implémentation de la stratégie de redressement qui leur incombe, ces établissements affichent des ambitions louables de venir au secours de leur clientèle. «UBC vous accompagne pour la rentrée scolaire de vos enfants ! Cresco pour une rentrée sereine en 48 h ! Du 27 juin au 30 novembre 2022 à un taux exceptionnel ! Jusqu'à 10 millions. Le crédit scolaire est disponible dans toutes les agences UBC ».

Quant à NFC qui a agrandi récemment son réseau d'agences, à Douala-Bonamoussadi, Yaounde-Odza ou à Bafoussam, c'est le même credo. «Depuis 2006, nous sommes un acteur majeur de l'économie camerounaise et accompagnons les entreprises et les particuliers dans leurs opérations et le financement de leurs activités et projets... Assurer l'avenir de vos enfants grâce au crédit scolaire déjà disponible. Contacter la succursale la plus proche pour de plus amples informations», claironne l'établissement qui octroie des prêts scolaires de façon «rapide, simple et pratique et à des taux d'intérêt concurrentiels ».



CCA-Bank détaille : «Comment faire pour que vos enfants aillent dans une bonne école supérieure ou universitaire ? Comment gérer leurs besoins au quotidien ? Vraiment pas facile. Avec CCA-Bank l'argent ne sera plus un obstacle ! Ne laissez pas passer l'opportunité de leur offrir une bonne formation. Profitez de nos crédits universitaires et empruntez jusqu'à 10 000 000 francs CFA en 48h seulement ! L'avenir de vos



A QUOI SONT DESTINES LES FINANCEMENTS DU CFC?

1^{ère} Catégorie :

Projets à usage personnel
(résidence principale ou de retraite)

- ☞ Achat terrain à bâtir ;
- ☞ Achat terrain à bâtir + Construction
- ☞ Construction de logement ;
- ☞ Acquisition de logement ;
- ☞ Acquisition de logement + Travaux ;
- ☞ Travaux de finition et/ou Travaux d'amélioration ;
- ☞ Rachat de créance immobilière ;
- ☞ Rachat de créance immobilière + Travaux.

2^{ème} Catégorie :

Projets à usage locatif

(Cités Universitaires, Immeubles de rapport)

- ☞ Construction;
- ☞ Acquisition immeuble + travaux;
- ☞ Travaux de rénovation et de finition.

4^{ème} Catégorie :

Projets Communaux (cités municipales)

- ☞ Construction de logements
à vendre ou à louer

3^{ème} Catégorie :

Programmes Immobiliers

- ☞ Aménagement des terrains à bâtir;
- ☞ Construction de logements.

Financer l'immobilier, c'est notre métier!



Call Center !

+237 222 23 52 15



WhatsApp :

+237 672 95 71 72

www.creditfoncier.cm

Jean Paul Missi

Directeur Général du Crédit Foncier du Cameroun

Le CFC promet l'accès au crédit avec des conditions souples et innovantes

Jean Paul Missi, le Directeur Général du Crédit Foncier du Cameroun est un homme qui détonne dans l'univers financier. Il tranche par son style, son franc-parler et par un vocabulaire qui n'appartiennent qu'à lui. À la tête de la seule «*banque de l'immobilier*» du pays, ce grand patron - qui est aussi un grand orateur - développe une analyse, souvent innovatrice, sur des sujets financiers, les stratégies de développement et de résilience de sa banque et des opportunités que celle-ci offre au public. Entretien. Par Sylvestre Tetchiada

Monsieur le Directeur Général, l'année 2022 marque les 45 ans d'existence du CFC. Quelles sont vos missions ?

Je voudrais tout d'abord vous remercier, pour l'opportunité que vous offrez au Crédit Foncier du Cameroun de mieux faire connaître et apprécier les services qu'offre cette institution.

En fait, le Crédit Foncier du Cameroun est un établissement financier à capital public créé par le décret n°77/140 du 13 mai 1977. Cela fait donc 45 ans d'existence. Cette longévité traduit la pertinence de ses missions, dans un environnement évolutif et essentiellement dynamique.

Dans ses missions, le CFC apporte son concours financier et son expertise à la réalisation de tout projet destiné à promouvoir l'habitat social en particulier et l'immobilier en général.

À ce titre, il est notamment habilité à :

- Financer les projets d'aménagement de terrains à bâtir et/ou de construction d'ensembles immobiliers à usage d'habitation destinés à l'accession à la

propriété ;

- Financer les projets immobiliers à usage d'habitation destinés à la location ;

- Rechercher et mettre en place les financements nécessaires aux sociétés immobilières publiques ou privées ainsi qu'à la réalisation de tous programmes de logements sociaux ;

- Collecter et recevoir les dépôts d'épargne des personnes physiques ou morales en vue de faciliter l'accès à la propriété immobilière ;

- Accomplir toutes opérations financières, commerciales mobilières et immobilières se rattachant directement ou indirectement à la promotion de l'habitat.

Après 45 ans d'existence, peut-on réellement se poser des questions sur les missions du CFC ? Votre questionnement interroge en fait la pertinence des missions de l'entreprise après une telle longévité. En réalité, ces missions essentiellement sociales reflètent un métier centré sur le financement de l'immobilier resté stable depuis la

création du CFC, malgré le contexte en évolution permanente, caractérisé par une demande de plus en plus forte et diversifiée, soutenue par un taux d'urbanisation élevé. Les 45 ans d'existence du CFC sont donc une marque de résilience de l'entreprise et de solidité de son modèle économique, dans un paysage national qui a vu disparaître plusieurs entreprises publiques et privées n'ayant pu résister aux effets des crises multiformes. Toutefois, un besoin de régénération de l'entreprise se fait sentir, au regard des caractéristiques et des tendances du marché, ainsi que des évolutions technologiques : le Gouvernement et le Conseil d'Administration y travaillent déjà. En tout état de cause, le CFC poursuit inlassablement ses missions traditionnelles de soutien à la politique d'habitat social. C'est donc l'occasion pour moi, d'inviter les camerounais de tout bord, porteurs de projets immobiliers ou ayant un besoin d'épargne pour le financement de leurs investissements immobiliers futurs, à se rendre aux différents guichets du Crédit Foncier, accessibles



dans les dix régions du Cameroun où un accueil chaleureux les attend.

Ainsi, dès le départ, le CFC avait cette vocation sociale très forte. Comment le capital social de votre entreprise a-t-il évolué ?

Dès sa création en 1977, le Crédit Foncier du Cameroun a été doté d'un capital social de FCFA 1,5 milliards. Ce capital lui a permis de réaliser ses activités de démarrage et de développer très rapidement son produit net bancaire. Toutefois, en 2006, ce capital va évoluer à FCFA 6 milliards, puis sera porté à FCFA 10 milliards dès 2010 du fait des restructurations internes et de l'évolution de la réglementation bancaire. Il faut noter que la géographie du capital a évolué, avec la reprise par l'Etat du Cameroun des 5% des parts détenues par la Caisse Nationale de Réassurance. À ce jour, ce capital est donc détenu à 75% par l'Etat du Cameroun, 20% par la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNPS) et 05% par la Cameroon Postal Services (CAM-POST).

Ainsi, depuis sa création, le CFC est une société à capitaux publics. Ce choix justifie sans doute sa forte vocation sociale maintenue jusqu'à ce jour malgré de nombreux défis notamment concurrentiels. Cette option est du reste consacrée par les récentes évolutions réglementaires, notamment la loi N°2017-011 portant statut général des sociétés publiques.

Quel bilan pouvez-vous présenter après cette longue période; notamment du point de vue de vos concours financiers ou d'expertise à la réalisation des projets à caractère immobilier censés être le modèle économique du CFC ? Quelle est votre politique de croissance au niveau national et international ?

Pour résumer, je dirai tout simplement que dans le cadre de ses missions, le CFC recherche et met continuellement en place des produits et services adaptés, permettant de répondre aux besoins du marché.

Autrement dit, nous octroyons des crédits pour l'aménagement de parcelles constructibles ainsi que la construction et l'acquisition d'immeubles à usage d'habitat, entre autres.

Historiquement, si le CFC a octroyé plus de quatre cents milliards de crédits depuis 1977, cette activité peut être appréhendée schématiquement en trois grandes phases : de la création jusqu'à l'orée des années 90, de cette période à la fin des années 2000 puis depuis les années 2010 à ce jour.

■ De sa création jusqu'à la fin des années 80, le CFC a connu une montée en charge rapide, capitalisant sur un fonctionnement harmonieux du triptyque MAETUR/SIC/CFC : le CFC a ainsi apporté son concours financier aux principaux programmes gouvernementaux, contribuant à l'édification de grandes zones d'habitat portées par la Société Immobilière du Cameroun (SIC) et la MAETUR, à Douala (Bonamoussadi, Makepe, Kotto etc.) et à Yaoundé (Cité Verte, Biyem-Assi, Mendong, Nsimyong etc.).

■ L'irruption de la crise économique en 1987 affecte fortement l'activité de tous les acteurs économiques, et ce jusqu'aux années 2000. Combinées aux effets de la dévaluation du FCFA, des réductions drastiques de salaires et des licenciements massifs, ces difficultés induisent une baisse importante de l'activité du CFC, qui ne reprend progressivement que dans les années 2000.

■ À partir des années 2010, au gré des réformes engagées, le CFC a davantage diversifié sa clientèle en l'étendant aux promoteurs immobiliers privés et à de nouveaux acteurs, tels les Collectivités Territoriales Décentralisées (CTD). Ainsi, d'un financement global de 2 milliards entre 1990 et 2010 destiné aux mairies, le CFC a développé en coopération avec le FELCOM des lignes de crédit destinées au financement du Programme de Construction des Cités Municipales (PCCM). La première ligne de crédit d'un montant de FCFA 10 milliards, entièrement consommée dans le cadre de ce dispositif, a permis le financement de 24 communes pour la construction d'environ 600 logements. La seconde ligne, dont les engagements à date s'élèvent à FCFA 6,7 milliards pour une enveloppe globale de 20 milliards, a déjà permis l'octroi des prêts à 22 communes pour la construction de 335 logements.

Par ailleurs, cette période est également marquée par la reprise du financement des programmes gouvernementaux, en l'occurrence le programme de construction de 10.000 logements, avec notamment la première phase à hauteur de FCFA 25 milliards à Yaoundé-Olembe et à Douala Mbanga Bakoko.

De même, pour mobiliser les financements importants en vue de la réalisation de certains grands projets gouvernementaux, le CFC comme Chef de fil, fait recours au partenariat avec les banques commerciales au moyen de syndication.

En dehors de ces grands programmes, le CFC apporte son concours aux professionnels de la promotion immobilière

le CFC a apporté son concours financier aux principaux programmes gouvernementaux, contribuant à l'édification de grandes zones d'habitat portées par la SIC et la MAETUR, à Douala et à Yaoundé.

qu'ils soient locaux ou étrangers dans le cadre de la coopération internationale pour la réalisation des projets destinés à la vente ou à la location ainsi qu'à la réalisation des cités ouvrières promues par certaines entreprises. On peut citer dans ce registre, le

financement des acquéreurs des programmes immobiliers de la Société d'Aménagement de Douala (SAD) ou ceux portés par Shelter Afrique à l'instar de la cité de Mfandena.

Au plan international, comme partenaire de Shelter Afrique, le CFC est aujourd'hui engagé dans la recherche d'une solution globale à la question de mobilisation des fonds destinés au financement de l'immobilier. Un colloque international, conjointement organisé par les deux Institutions, s'est tenu à cet effet en 2016 à Yaoundé. Le CFC s'attèle aussi à nouer des partenariats avec d'autres institutions internationales et des partenaires au développement de l'habitat tels ONU Habitat ainsi que des promoteurs immobiliers internationaux afin d'accroître l'offre de logements finançables. En tout état de cause, le développement de l'activité de l'entreprise s'appuie à la fois sur un secteur privé performant, et un secteur public qui s'arrime aux exigences de performance.

Comme vous le constatez, le CFC est l'une des institutions fortement impliquées dans la structuration et l'appui à la professionnalisation de la filière de l'habitat. Pour y parvenir, il mobilise son réseau d'agences implantées dans les dix régions du pays ainsi que ses représentations en Europe et en Amérique du Nord destinées aux camerounais de la diaspora.

Les contraintes réglementaires sont lourdes de sens pour le secteur financier. Quelles en sont les significations pour une banque spécialisée comme le CFC ?

Comme je l'ai souligné plus haut, le Crédit Foncier du Cameroun est à la fois une société à capitaux publics de droit camerounais et un établissement de crédit agréé en zone CEMAC, dont le régulateur est la Commission Bancaire d'Afrique Centrale (COBAC).

Ce caractère hybride soumet l'entreprise à un faisceau de contraintes législatives et réglementaires renforcées, à la fois aux plans national (comme société à capital public) et communautaire (comme établissement de crédit), avec un impact significatif sur sa gouvernance. L'objectif sous-jacent étant la recherche de la performance et de la rentabilité à long-terme à travers la maîtrise des risques, enjeu d'autant plus avéré



le CFC est aujourd'hui engagé dans la recherche d'une solution globale à la question de mobilisation des fonds destinés au financement de l'immobilier.

nement de la capitalisation par le régulateur des faits survenus et enregistrés, puis traduits par la suite en règles, en vue d'aboutir à un certain niveau de maîtrise de l'activité et des risques afférents. C'est donc à dessein, et de manière tout à fait logique, que cette réglementation évolue avec l'environ-

nement et les innovations technologiques. À ce titre, on peut citer la réglementation sur le risque informatique en cours d'élaboration qui intervient après celle sur le contrôle interne publiée en 2016 et le règlement relatif à la protection des consommateurs de produits et services bancaires en 2020. C'est le lieu de sensibiliser la clientèle, qui trouve parfois rigides certaines procédures, en rappelant que la réglementation a pour objectifs de faire prospérer l'activité, mais aussi la sécurisation de leurs avoirs et la protection de leurs intérêts.

Sur un autre plan, il faut relever que certains aspects pourraient être des contraintes à l'activité du CFC. C'est le cas pour l'agrément COBAC du CFC, qui exclut l'ouverture des comptes courants au bénéfice des personnes physiques et morales. Toutes choses qui, dans le contexte actuel, contraignent l'activité du CFC notamment en matière de collecte de l'épargne et de recouvrement des créances à travers les comptes domiciliés chez des confrères. En définitive, le CFC est certainement l'une des rares entreprises publiques soumises à autant de règles pour conduire une activité devant concilier une logique sociale et les exigences de rentabilité financière.

Au Cameroun, le besoin en logements reste énorme. Quelle est la stratégie du CFC pour doter ce pays d'un parc immobilier décent, accroître l'accès au foncier sécurisé qui demeure un véritable obstacle au développement de l'habitat moderne et contribuer à la résorption du déficit de logements sociaux ?

Pour répondre à votre question il me semble important de resituer, tout d'abord, la chaîne de production de l'immobilier dans son écosystème et dans l'économie camerounaise de manière générale. De ce panorama découlera la contribution du CFC pour combler le déficit et doter notre pays d'un parc immobilier décent. En effet, la chaîne de production de l'immobilier est constituée de plusieurs acteurs dont le CFC n'en est qu'un maillon. Elle appelle l'intervention de nombreux acteurs chargés de mettre en œuvre les diverses composantes de la politique nationale qui irradie par ailleurs l'ensemble des autres secteurs de l'économie. De fait, cette chaîne couvre l'immobilier à usage d'habitation qu'il soit temporaire (hôtels et autres hébergements temporaires) ou résidentiel (location, accession), et celui à usage industriel ou de production (usines et



■ **L'Immeuble-siège du CFC, au Boulevard du 20 mai, à Yaoundé. Dans un contexte difficile, c'est à partir d'ici que, chaque jour, le Directeur Général et ses collaborateurs s'activent pour contribuer à l'habitat décent des Camerounais, à travers une palette d'offres attrayantes et multiformes.**

autres unités de production), commercial, administratif et de loisir (bureaux, salles de divertissement), scolaire et universitaire (écoles, amphithéâtre, dortoirs), etc.

L'étendue de son champ appelle donc l'intervention des acteurs publics et/ou privés de tous les secteurs de l'économie : secteur primaire (production des matériaux, des équipements, des appareillages et des autres agrégats) ; secteur secondaire (construction de bâtiments et infrastructures, agroalimentaire, transport, etc.) et tertiaire (propriétaires, constructeurs, financiers, assureurs, agents immobiliers, promoteurs immobiliers, architectes, notaires, géomètres, bureaux d'études, administration fiscale,...).

De même, le développement des activités immobilières suppose la conception et la mise en œuvre de plusieurs politiques publiques portées par des ministères sectoriels (MINH DU pour l'habitat et la ville, MINDCAF pour le foncier, MINTP, MINEE, MINPOSTEL, MINEPDED, MINDDEVEL etc.), et des entreprises publiques et parapubliques (SIC, MAETUR, CFC, MIPROMALO, LABOGENIE, ANOR, ENEO, CAMWATER, etc.), les Collectivités Territoriales Décentralisées (CTD) pour la délivrance des documents d'urbanisme (certificat d'urbanisme et d'accessibilité, divers permis, etc. Il faut donc structurer et organiser harmonieusement cet écosystème afin de générer des leviers de croissance adéquats.

Ce décor ayant été planté à titre de rappel, vous comprenez que, pour résorber le déficit en logements décents au Cameroun qui suivant certaines sources se situe autour d'1,5 millions d'unités, le CFC est certes un maillon important du secteur immobilier; à travers le financement, mais son inter-

vention reste tributaire des actions des autres acteurs tant en amont qu'en aval de la chaîne de valeur; particulièrement ceux agissant en amont, notamment les maillons permettant l'accès au foncier sécurisé (préalable à tout projet immobilier) l'aménagement et l'équipement des sites par des réseaux divers, la production des matériaux et appareillages en qualité et quantité, la construction proprement dite, puis les promoteurs immobiliers et constructeurs.

Pour ce qui est du financement de l'immobilier, le rôle spécifique du CFC consiste à mobiliser des ressources dédiées en optimisant la collecte de la contribution, en développant le cofinancement avec les banques commerciales, en contribuant à l'inclusion financière à travers les EMF et en développant des outils permettant de mobiliser des ressources auprès des investisseurs notamment étrangers. Mais au-delà de ses missions, le CFC intervient en jouant un rôle de catalyseur, particulièrement en :

- promouvant le renforcement des capacités et la mise en œuvre de la coopération synergique des acteurs, notamment à travers une plateforme de collaboration des acteurs de la filière habitat (Notaires, Cadastre, Conservation, Assureurs, Communes, Administration fiscale, etc.) ;

- accompagnant les Promoteurs Immobiliers Privés à travers des actions de formation et des conditions de financement assouplies, etc.;

- favorisant l'émergence et le développement d'autres acteurs dans l'écosystème, tels que les CTD, les coopératives d'habitats et les EMF dans l'optique d'un financement de l'immobilier plus inclusif.

En définitive, la résorption du déficit en logements sociaux nécessite d'optimiser l'écosystème (cadre légal et réglementaire adapté, viabilisation d'un foncier sécurisé, production d'immeubles finançables à l'échelle industrielle, organisation de la filière, fiscalité aménagée, etc.) et promouvoir une industrie de financement capable de mobiliser les ressources adaptées en faveur de tous les maillons de la chaîne de valeur.

Expert du marché du logement et rompu aux arcanes du secteur de l'immobilier, quelle est votre vision du marché immobilier camerounais en pleine pandémie de la COVID 19 et de son évolution ? La crise sanitaire n'a-t-elle pas assombri les perspectives des placements immobiliers ? Autrement dit, quel est l'avantage de passer par le CFC pour investir dans l'immobilier physique ?

La pandémie due au COVID-19, déclarée dans notre pays dès le mois de mars 2020, a imposé aux Gouvernements l'adoption de mesures de distanciation physique voire de confinement. Ces mesures ont fortement perturbé le travail en présentiel ainsi que les activités transversales telles que le transport, et affecté la plupart des activités dont celles liées à l'immobilier de manière indirecte (usines de production de matériaux de construction en arrêt engendrant le gel et/ou la livraison en retard des commandes, renchérissement des coûts de transport maritime). Les établissements de crédit en général et le CFC en particulier, en ayant mis en oeuvre les mesures permettant de limiter la progression de la maladie et de son impact économique, ont fait preuve d'une certaine résilience pour atténuer les effets pervers sur leur activité. La Commission Bancaire a corrélativement pris des mesures d'adaptation de la réglementation prudentielle pour permettre aux établissements de crédit et de microfinance de la CEMAC de faire face aux effets de la pandémie de la Covid-19 : les dérogations, d'application immédiate, ont porté principalement sur les exigences réglementaires liées à la gouvernance et au provisionnement. L'Etat du Cameroun a aussi mis en oeuvre une batterie de mesures de soutien à l'économie, dont la convention de garantie d'un montant de 200 milliards de FCFA pour les prêts bancaires intérieurs au profit des entreprises publiques et privées.

Dans l'ensemble, les banques ont mis en place, conformément aux prescriptions de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) et du Gouvernement, une batterie de mesures allant de la distanciation sociale à la désinfection régulière tant de l'infrastructure de production que des personnes.

Ces mesures ont contribué, entre autres, à circonscrire le champ d'action du virus. La maîtrise de cet élément conjoncturel, qui a entraîné au plan national un recul de 2,8% du Produit Intérieur Brut (PIB) pour un taux réel par habitant en baisse de 1%, selon les données du Fonds Monétaire

Le CFC met à la disposition des Etablissements de Micro Finance (EMF) des lignes de crédit au bénéfice de leurs clients porteurs des projets immobiliers, ayant des revenus faibles ou informels (inclusion financière).

International (FMI) et du World Economic Outlook Database consolidées au 07 décembre 2020, laisse entrevoir une relance progressive des activités. Ainsi, bien que l'activité économique ait nettement décéléré, induite par la réduction des échanges, voire la fermeture des frontières, le ralentissement a été moins important que prévu, reflétant une certaine résistance des secteurs de l'immobilier.

Toutefois, à l'instar des autres crises cycliques, la COVID-19 a aussi permis l'émergence de nouveaux métiers et comportements liés notamment aux évolutions technologiques, en particulier le travail à domicile.

En limitant les interactions physiques entre les personnes, l'une des externalités positives de la COVID-19 est l'accélération des processus de digitalisation, bien amorcés au CFC. Cette transformation digitale se traduit par la dématérialisation progressive des processus qui sera renforcée à la suite de l'implémentation en gestation d'un nouveau progiciel de gestion, la refonte complète de notre site Web www.creditfoncier.cm, la mise en oeuvre d'un *Call Bell* et d'un *Help Desk*...

Tous ces outils sont résolument tournés vers l'écoute et la satisfaction des besoins de notre clientèle. En conclusion, dans les pays jeunes où les villes restent encore largement à construire, l'investissement dans la pierre reste un placement sûr.

En termes d'immobilier (prix, activité, demande...), y aura-t-il un «avant» et un «après» COVID ? Notamment pour les ménages les plus modestes et les jeunes primo-accédant - pour lesquels une de vos précédentes campagnes de communication est dédiée ?

La pandémie à coronavirus a fortement perturbé l'économie mondiale en général et la production des logements, via notamment la hausse des prix du fret et des matériaux de construction, avec une incidence certaine sur la demande des crédits à l'habitat en particulier. En effet, nous pouvons relever qu'après un recul plus ou moins prononcé en 2020, du fait des restrictions dues à la pandémie, la demande des matériaux de construction et appareillages importés a rebondi en 2021. Ceci a entraîné un accroissement des flux commerciaux qui s'est heurté à des contraintes de capacités inélastiques des services de transport, induisant mécaniquement une flambée de ces derniers et des prix des matériaux,

et impactant négativement la production des logements. Cette inflation est alimentée par d'autres crises, notamment les répercussions du conflit entre la Russie et l'Ukraine avec pour corollaire la forte pression sur les produits agricoles. Il est à craindre que le retour vers la situation d'avant ne se fasse à rythme relativement lent. Or, dans le même temps, le pouvoir d'achat des ménages camerounais, et principalement des jeunes primo-accédants, n'a pas significativement évolué. En répercussion de ces effets, le Crédit Foncier du Cameroun a enregistré un recul de l'ordre de 25% des octrois de crédits à l'habitat entre 2019 et 2021.

Toutefois, comme relevé plus haut, l'accélération du processus de digitalisation du CFC afin de rester proche de sa clientèle en dépit de la pandémie aura eu l'avantage de permettre à notre plus jeune clientèle adepte des réseaux sociaux d'être plus informée des possibilités qui s'offrent à elle à travers les services du CFC. De même, plusieurs initiatives liées à ce processus de digitalisation sont en cours, en vue de mieux adresser les besoins de la clientèle à faibles revenus.

Il reste néanmoins à espérer que cet impact restera conjoncturel et que le pouvoir régulateur du marché permettra un retour à un équilibre dynamique, sans nécessairement retrouver le niveau antérieur ; il sera ensuite temps d'évaluer les effets à long terme de cette pandémie, pour mieux apprécier l'«avant» et l'«après» COVID. En tout état de cause, notre économie n'échappera pas nécessairement au phénomène d'hystérésis.

Un regard sur vos actifs immobiliers sur le territoire laisse entrevoir une sorte de «tout-métropolitain», c'est-à-dire, une mobilisation de vos moyens et politiques de logement et de l'habitat dans le but de favoriser la concentration urbaine, si je peux me permettre ce raccourci. Cela n'est-il pas en contradiction avec les aspirations de ménages qui souhaitent davantage d'espace et qui veulent, eux aussi, votre concours ?

Comme nous l'avons déjà indiqué plus haut en parlant du bilan de notre longue expérience, la clientèle du CFC est diversifiée, répartie dans toutes les couches de la population et dans les différentes régions du pays. Elle est constituée des personnes physiques et morales issues de différents secteurs, notamment les particuliers, les promoteurs immobiliers, les municipalités (essentiellement les plus petites), les Sociétés civiles immobilières, etc. De même, les zones d'intervention du CFC au profit des porteurs de projets couvrent l'ensemble du territoire national, même si, compte tenu



Les zones d'intervention du CFC au profit des porteurs de projets couvrent l'ensemble du territoire national, même si, compte tenu de leurs poids démographiques et économiques respectifs, les régions du Centre et du Littoral comptent un nombre plus élevé de clients.

de leurs poids démographiques et économiques respectifs, les régions du Centre et du Littoral comptent un nombre plus élevé de clients. On ne peut donc pas parler de «tout-métropolitain» en ce qui concerne les interventions du CFC. Il faut néanmoins reconnaître que malgré tous ces efforts, l'urbanisation croissante impose une optimisation de l'aménagement de l'espace urbain face à la forte concentration des populations. Elle est en réalité la force

motrice du marché immobilier.

Par ailleurs, si les contraintes liées à l'insuffisance d'infrastructures d'approche et voies d'accès ont quelque peu tendance à focaliser l'intervention du CFC aux grandes métropoles, des expériences telles que celle du PCCM démontrent très bien que le champ d'intervention du CFC touche l'ensemble du territoire camerounais. En effet, cette ligne de crédit mise en place par le CFC finance essentiellement les petites municipalités rurales, via la construction de cités municipales, induisant un effet d'entraînement sur l'ensemble de l'économie locale. Ces actions localisées intervenant sur l'ensemble du territoire engendrent indubitablement un impact global sur le pays.

La démocratisation de l'accès à un habitat de qualité se heurte-t-il à un filtre social ? Sinon, pourquoi est-il laborieux, aujourd'hui plus qu'avant, d'obtenir un prêt immobilier au CFC ?

La démocratisation de l'accès à un habitat de qualité

pose la problématique de la demande sociale de l'immobilier parfois non solvable. En fait, l'accès à un habitat de qualité, déjà démocratisé en partie, est l'essence même de la politique du Gouvernement et de la vision stratégique du CFC. Toutefois, les freins observés sont souvent structurels, notamment le pouvoir d'achat, la disponibilité d'un foncier sécurisé, la lourdeur des démarches administratives, le coût élevé des matériaux de construction... Par ailleurs, la question de l'accès au logement induit celle de l'accès au financement qui à son tour dépend fortement du taux de bancarisation encore faible au Cameroun.

Ces contraintes, qui ne dépendent généralement pas du CFC, peuvent rendre plus difficile l'accès à un habitat de qualité, en particulier pour les couches les plus défavorisées de la population. Le CFC quant à lui promet l'accès au crédit au plus grand nombre avec des conditions souples et une innovation continue, afin de servir au mieux toutes les strates de la population. À ce titre, il est important de signaler ici que les lignes de crédit destinées au financement des Cités municipales mises en œuvre avec le FEICOM, s'adressent principalement aux petites municipalités.

Par ailleurs, pour faciliter l'accès au financement du secteur informel habituellement exclu du secteur bancaire classique, le Conseil d'Administration du CFC a autorisé la mise à disposition des Etablissements de Micro Finance (EMF) des lignes de crédit, au bénéfice de leurs clients porteurs des projets immobiliers ayant des revenus faibles ou informels (inclusion financière).

En conclusion, tous ceux jouissant de revenus peuvent accéder à un financement approprié auprès du CFC sans difficulté particulière.

Enfin, l'accession au logement fait partie des moments de vie prioritaires qui ont un impact déterminant dans le maintien et l'intensi-

fication de la relation bancaire. Face aux enjeux d'acquisition immobilière ou d'investissement locatif, quelles réponses durables et de long-terme propose le CFC ?

Il convient de souligner que les besoins en logement sont consubstantiels au phénomène de l'urbanisation qui est marquée par une croissance urbaine plus élevée que les moyens existants. D'où l'intérêt d'introduire plus de créativité et d'innovations pour répondre à la nécessité de construire en hauteur et à l'industrialisation des processus opérationnels de construction et de financement.

Dans ce sillage, en tant qu'institution publique, le CFC contribue pleinement à la mise en œuvre de la politique du Gouvernement à travers une palette diversifiée des possibilités offertes aux citoyens pour accéder au financement de long terme de logements.

Pour ce faire, le catalogue des produits compte à ce jour une quinzaine de déclinaisons du prêt hypothécaire, avec des conditions préférentielles, notamment des taux d'intérêt bas (3,75 à 7% TTC), des durées de remboursement longues (jusqu'à 30 ans), un plafond de financement individuel élevé (FCFA 250 millions pour les personnes physiques, FCFA 500 millions pour les personnes morales). Plus concrètement, le CFC offre des formules de prêts destinés aux particuliers pour construire ou acquérir leur habitation («PRÊT FONCIER CLASSIQUE» et «PRÊT EPARGNE LOGEMENT»), aux professionnels de la promotion immobilière («PRÊT PROMO FONCIER»), sans oublier le «PRÊT FONCIER LOCATIF» pour les immeubles destinés à la location. Cette offre reste essentiellement sociale, avec un accent mis sur certaines tranches de la clientèle telle que les Jeunes, les porteurs des projets de cités universitaires et scolaires, ainsi que les clients justifiant des revenus



■ *Le CFC a développé, en coopération avec le FEICOM, des lignes de crédit destinées au financement du Programme de Construction des Cités Municipales telle celle-ci inaugurée, à Bandjoun, en juillet.*

faibles. Tous ces produits sont des crédits à long terme.

Le CFC octroie également des prêts spéciaux, tels que les facilités accordées à titre exceptionnel par des lignes de crédit dédiées aux EMF, aux municipalités à travers le PCCM et à l'Etat pour les programmes sociaux gouvernementaux. Ainsi, sur la base des revenus stables du client et de sa capacité d'emprunt (quotité cessible), voire des revenus générés par les projets de promotion immobilière, le CFC finance à taux préférentiels les différents segments de clientèle et tous les types de projets destinés à l'habitat.

Ces dispositifs constituent déjà un premier niveau de réponse du CFC visant à accroître l'accession à un habitat durable, sous l'encadrement de professionnels aguerris. En outre, le CFC s'efforce de s'arrimer aux évolutions et aux innovations technologiques, en adaptant continuellement sa proposition de valeur, conformément aux enjeux écologiques et de développement durable. *In fine*, la solution durable adaptée aux enjeux passe par l'optimisation de l'écosystème et l'industrialisation du financement.

C'est le sens des réformes amorcées qui s'inscrivent dans le sillage de la Stratégie Nationale de Développement (SND30). ●



Omnicanal : voies de la résilience organisationnelle

BUSINESS MODEL

L'expérience omnicanal, principal défi pour la banque de détail

Dans un environnement de plus en plus volatil, incertain, complexe et ambigu que jamais, les banques tentent de faire preuve de résilience et de capacité d'adaptation. Et ne se débrouillent pas si mal. Décryptage et perspectives. Par Sylvestre **Tetchiada**

A quelques encablures de la fin de l'exercice, 2022 apparaît comme une année d'accélération pour la digitalisation des usages bancaires.

Si la quasi-totalité des établissements financiers restent en pointe, enseignes bancaires engrangent les bénéfices des efforts d'élargissement de leur offre et d'amélioration de leurs parcours clients numériques avec, pour les premières, un enjeu qui demeure autour de la mise en synergie de leurs sites Web et applis mobiles, d'une part, de leur réseau d'agences, de l'autre : l'expérience physique reste à optimiser !

Quelques observations aident à éclairer ces constats issus de l'enquête en ligne menée à travers *Google Form & SurveyMonkey* au premier semestre par *Banques du Cameroun* auprès des banques en activité au Cameroun. S'agissant d'abord de l'enrichissement des parcours clients, l'analyse du module "Proposition digitale" illustre bien le resserrement qui est intervenu ces dernières années: la plupart des institutions bancaires se sont lancées dans le digital. Ce rapprochement, qui vaut également s'agissant des applis bancaires, trouve à s'illustrer dans l'évolution des «grands» établissements, à l'instar d'Afriland First Bank, Société Générale, Bicec, SCB, UBA, Commercialbank, CCABank... voire, BGFIBank.

Cette convergence se retrouve naturel-



■ Répondre aux désirs des clients avant même qu'ils n'en aient pleine conscience ? Tel est le Graal de l'omnicanalité qui place le service et la relation client au centre des préoccupations de l'entreprise

lement dans les différentes dimensions de l'expérience bancaire : nombre de documents justifiant de l'ouverture d'un compte inférieur chez certaines banques mais durée de mobilisation du client pour ouvrir un compte, inférieure chez d'autres, par exemple (le nombre de champs à remplir ne s'est toutefois pas sensiblement réduit pour l'ouverture d'un compte).

Des initiatives frappantes

Après *Cardless Cash* (UBA) qui permet au client de retirer de l'argent dans n'importe quel distributeur UBA sans carte bancaire à partir d'un compte Orange Money ou MTN Mobile Money, Société Générale propose, depuis plus de cinq ans aujourd'hui, le retrait d'argent sans carte bancaire aux distribu-



teurs automatiques. Il suffit d'utiliser l'application mobile de la banque sur son smartphone et d'approcher ce dernier du logo "Cardless" sur le distributeur. Pour retirer de l'argent, il suffit alors de rentrer le code PIN de la carte bancaire pour avoir accès au menu habituel du distributeur automatique. Il s'agit là d'une meilleure expérience client pour faciliter l'accès aux services de la banque.

La numérisation de ses services bancaires est également l'occasion pour Ecobank d'améliorer l'expérience de ses clients. Fort de sa stratégie de croissance axée sur le développement des services digitaux lancé en 2017, la banque dirigée par Gwendoline Abunaw peut se frotter les mains avec "Ecobank Xpress Cash". Très couru, ce produit permet à travers des canaux digitaux de booster l'inclusion par des retraits sans carte sur ses distributeurs automatiques de billets. À noter aussi que, depuis mai 2021, Ecobank a mis en service, à son agence de Bonanjo, à Douala, le premier-né d'une série de Guichet Automatique de dépôt d'espèces.

Quant à Afriland First Bank, outre ses automates de dépôt d'argent en service depuis plusieurs années, Afriland First Bank propose une expérience largement plébiscitée par le public. En effet, accompagnant la transformation digitale de ses unités bancaires, la banque de l'hippodrome n'a pas lésiné sur des moyens pour offrir aux clients des produits multicanaux à l'instar de Sara Money et Sara Banking ; deux outils d'Open Banking qui permettent au client d'avoir accès aux ser-

vices financiers via tous types de téléphone, avec ou sans connexion Internet.

Canaux digitaux

La tendance à intensifier l'utilisation des canaux digitaux est une conséquence logique de cette expérience améliorée. L'avance de certaines banques s'en est trouvée réduite au troisième trimestre 2022 avec, sur ce critère, des performances particulièrement notables chez Afriland First Bank, UBA, Société Générale, Bicec, Ecobank et BGFIBank, CommercialBank ou CCA-Bank.

En effet, après avoir, pour partie, comblé leur retard en terme de digitalisation des offres et de développement de la «*banque numérique du quotidien*», il reste aux enseignes à exploiter au mieux le digital pour mettre en valeur l'asset que représentent leurs réseaux d'agences.

Entre juin et août 2022, Banques du Cameroun a initié la collecte des notes attribuées aux agences par les clients sur Google Form et SurveyMonkey (à ce jour un échantillon représentatif d'environ 28 agences de l'ensemble des réseaux réparties sur tout le territoire).

Ces notes, quand on les rapproche des scores d'intégration phygitale mesurés par l'équipe de Banques du Cameroun, il y a deux ans, dans le cadre du module "Dynamiques de Transformation" confirment que la qualité de service perçue dépasse désormais le seul accueil sur site : pour être pleinement satisfaisante, la relation doit se prolonger sans couture au travers des canaux digitaux.

Mais ces progrès demeurent incomplets : seules 27% des prises de rendez-vous en agence donnent lieu à un rappel via SMS ou email, et la prise en main des outils digitaux par les conseillers (capacité à faire une démonstration de l'appli et maîtrise du simulateur de prêt, connaissance des outils disponibles sur le site...) reste très inégale.

«*L'optimisation de l'expérience omnicanal, plutôt qu'une action sur les canaux digitaux isolée et indépendante du canal traditionnel, apparaît bien comme le prochain défi (design de l'expérience client, change management...) pour la banque de détail camerounaise*», note Marcel Pouhe, ingénieur financier.

S'orienter vers l'omnicanal

«*Les technologies numériques modifient la manière dont les consommateurs effectuent leurs opérations bancaires au quotidien. Même si ces derniers adoptent les technologies numériques à des degrés différents, de plus en plus de transactions de base migrent des canaux*



■ Confrontées à la révolution technologique et digitale, à des exigences réglementaires notamment de fonds propres qui devraient encore se renforcer, à la concurrence d'acteurs non soumis aux mêmes contraintes réglementaires tels les Fintech, le modèle économique des banques camerounaises est soumis à rude épreuve. Face à ces enjeux de modèles et de rentabilité bancaires, l'omnicanal se présente aujourd'hui, comme une rampe de résilience.

physiques vers les canaux digitaux au sein des banques», ajoute Pouhe pour qui le marché voit également les Fintech et les Telcos s'intéresser de plus en plus au secteur bancaire, à la recherche de moyens de participer et de créer de la valeur.

«L'omnicanal est maintenant au cœur de la plupart des stratégies des banques car le comportement du nouveau client est fortement influencé par la facilité, l'innovation, l'accessibilité et la simplicité d'utilisation des plateformes offertes par les Fintech», ajoute, à Banques du Cameroun, Léonard Kamgaing, cadre financier. «Le fait est que de nombreux clients sont devenus des utilisateurs exclusivement numériques, préférant prospecter, acheter et interagir uniquement par le biais de canaux digitaux (internet banking et services bancaires mobiles, entre autres)», poursuit cet expert.

Il ajoute : «Ces dernières années, le client bancaire est devenu client omni-digital, qui n'utilise que des canaux numériques. Ce segment émergent représentant de plus en plus un segment important de la clientèle bancaire globale, avec plusieurs implications pour les

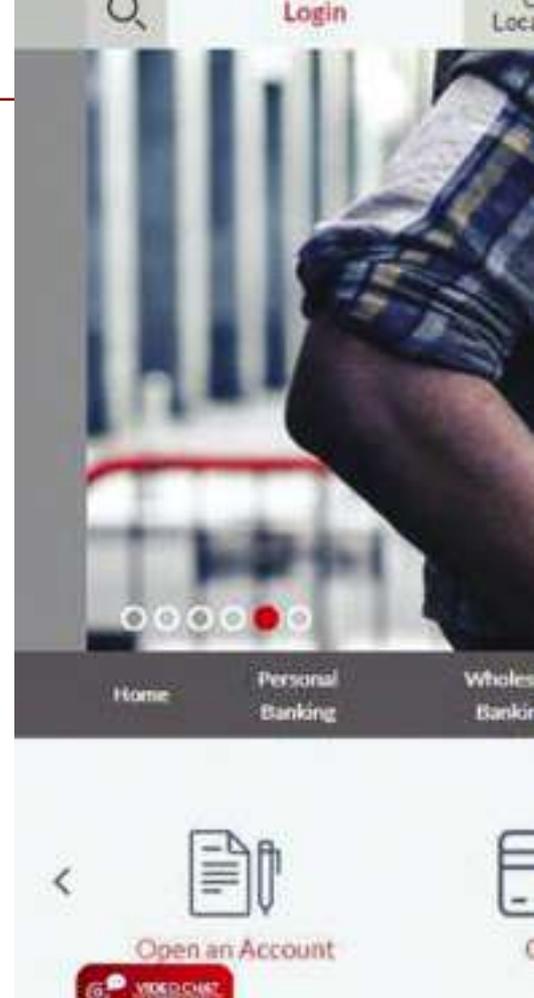
stratégies à adopter par les établissements et les institutions financières.» «Les attentes des clients en termes de service bancaire sont donc remises en cause par les expériences proposées par les banques. La plupart des établissements bancaires se rendent maintenant compte qu'ils doivent améliorer la fourniture de services financiers sur les canaux digitaux pour suivre le rythme des organisations technologiques qui ont imposé la norme de qualité pour de nombreux nouveaux clients numériques, non pas seulement au Cameroun, mais également dans le monde entier», renchérit Pouhe.

Cette nouvelle norme imposée par les géants de l'internet et autres Fintech inclut disponibilité illimitée, hyper évo-

lutive, personnalisation accrue, innovation et qualité sans précédent. Toutes ces dimensions sont fournies quasi-exclusivement par les canaux digitaux.

«Étant donné que la plupart des consommateurs ont accès à leur(s) banque(s) via des smartphones, des ordinateurs et des tablettes, les acteurs du secteur financier doivent davantage se demander comment ce changement impacte le développement et l'offre de produits, les services», expliquait alors, Félix Njome, dans une interview, l'an dernier, à Banques du Cameroun.

«Le principal sujet est de savoir comment ils peuvent se différencier par le biais de plateformes digitales afin d'obtenir un avantage concurrentiel et de récupérer des parts de marché auprès des Fintech», affirmait cet ancien dirigeant d'UBC Plc pour qui, avec l'approche omnicanal, les banques peuvent fournir des conseils, des produits et des services ciblés aux consommateurs à travers tous les canaux de distribution - par le web, le smartphone ou les distributeurs d'argent - ou lors d'une visite dans une agence bancaire. ●



TRANSFORMATION DIGITALE

Des banques en route

Dans le domaine de la banque, la clé de la réussite est désormais de type «phygital», autrement dit physique et digital. L'approche humaine demeure cruciale et le digital servira alors d'appui pour une expérience personnalisée avec le client. Les solutions digitales permettront de répondre non seulement à la demande des futures générations mais également aux évolutions réglementaires et administratives. Par Hervé Njoh Same

Cameroun où les espèces et le contact humain restent privilégiés par certains usagers, le «tout digital» ne doit pas remplacer l'agence bancaire, aujourd'hui, en quête d'un nouveau positionnement.

Banque digitale omnicanale, la priorité

Web, mobile, social, big data, objets connectés, blockchain... les technologies du digital ont un impact sans précédent sur les entreprises et les sociétés du fait de la vitesse de changement et des nouveaux usages favorisés par les acteurs de l'économie numérique. Le secteur bancaire est l'un des plus touchés par cette vague, mais c'est aussi celui qui a su s'adapter rapidement en accompagnant ces évolutions dès le début.

Que ce soit au Cameroun ou ailleurs dans le monde, les banques font face à une mutation rapide, complexe et profonde tirée par les technologies exponentielles et les nouveaux usages. Les banques camerounaises s'efforcent de répondre aux attentes de clients de plus en plus exigeants, hyperconnectés, peu fidèles et en recherche permanente de la meilleure expérience client/utilisateur. Face à ces défis, le digital peut apporter, et apporte déjà, de vraies réponses. Mais n'oublions pas qu'au

Ces dernières années, les acteurs bancaires camerounais se sont dotés d'une vision et d'une stratégie de digitalisation des canaux d'interaction et de distribution des services bancaires dans une logique omnicanale. Selon des enquêtes de *Banques du Cameroun* effectuées en ligne via *Google Form & Survey Monkey* entre juin et août 2022 auprès des cadres des banques en activité au Cameroun, il apparaît que la majorité des répondants affirme disposer d'un fort *sponsorship* de leur direction générale, d'une stratégie de digitalisation des



[E-products](#)
[Money Transfers](#)
[Customer Service](#)
[Careers](#)
[Open an Account](#)
[UBA Group](#)



Cards



Mobile Banking



Internet Banking



Business Direct



Bank with UBA

vers la phygitalisation

canaux de distribution alignée avec la stratégie de la banque et d'une équipe interne dédiée pour prendre en charge les projets de digitalisation des canaux clients.

Les points de progression constatés portent sur la communication et le partage de la stratégie de digitalisation avec l'ensemble des collaborateurs et son appropriation par ces derniers. L'aspect "conduite du changement" reste de ce fait un défi pour la majorité des répondants.

Plus que jamais, l'omnicanal est au cœur de la stratégie des banques. Elles mettent à disposition de leurs clients une multitude de canaux allant du M-Banking à l'agence bancaire en passant par l'e-banking et le CRC (Centre de Relation Client). Les banques s'efforcent de garantir une cohérence d'ensemble cross-canal.

Malgré ces évolutions, le développement d'une vraie culture de pilotage de l'expérience client reste un défi pour les

banques camerounaises. Sur ce volet, moins de 20% des répondants sont à un niveau très avancé.

Agence bancaire, canal privilégié

Au Cameroun, malgré les évolutions de ces dernières années et l'intensification de l'usage des canaux digitaux, l'agence reste au cœur de la consommation des services bancaires.

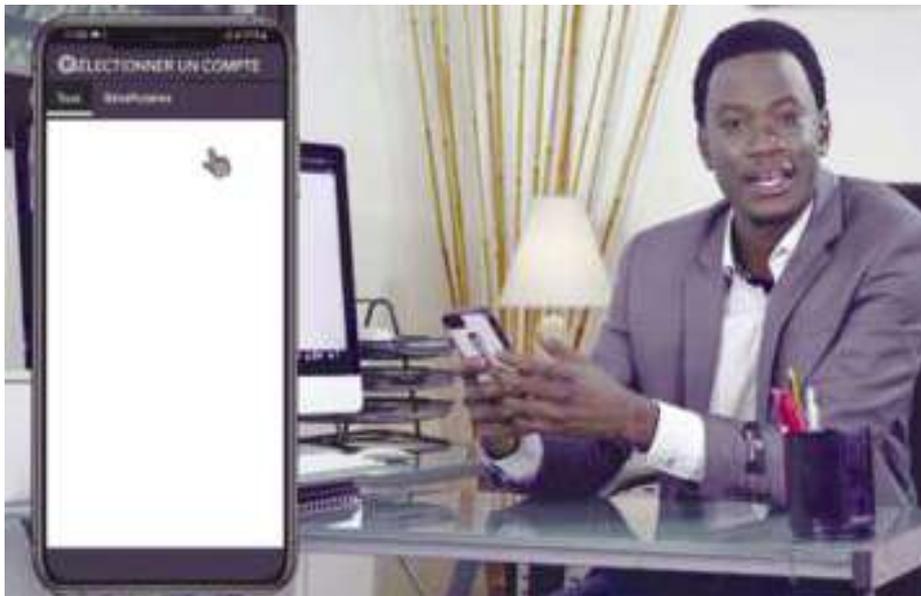
Dans une logique omnicanal, les banques se doivent de proposer des expériences client sans couture, tout en garantissant en permanence une cohérence d'ensemble de leur dispositif omnicanal.

Le M-banking reste aujourd'hui le canal digital le plus avancé et le plus utilisé par les clients camerounais. Cela va de pair avec le développement fulgurant de l'équipement des Camerounais en smartphones sur les 10 dernières années. Canal qui a du succès notamment auprès des jeunes urbains.

Depuis quelques années déjà, la plupart des banques camerounaises propose des applications M-banking très riches. S'il n'est pas encore possible de gérer depuis l'application mobile la planification de rendez-vous avec son conseiller ou le dépôt de chèques, le client peut aujourd'hui ouvrir un compte, simuler un crédit, faire des virements, commander un chéquier ou payer ses factures en un clic.

Les banques «leaders» proposent aux clients une banque en ligne avec, au-delà des services de base, la possibilité d'ouvrir un compte ou de faire sa demande crédit en ligne.

Depuis fin 2018, avec l'entrée en vigueur du Règlement N°04/18/Cemac/Umac/CM/Cobac du 21 décembre 2018 relatif aux services de paiement dans la Cemac, la Banque des Etats de l'Afrique centrale (Beac) a donné la possibilité aux établissements d'ouvrir des comptes à distance pour leurs clients en levant l'obligation de



l'entretien physique à l'ouverture, afin d'encourager le développement des entrées en relation à distance tout en maîtrisant le dispositif de lutte anti-blanchiment. Bien entendu, cela va de pair avec un système d'information et des moyens technologiques robustes et fiables.

La complexité des produits, mais également la disponibilité de fonctionnalités avancées dans les canaux digitaux, sont des facteurs qui influencent aujourd'hui le canal de souscription des produits financiers.

Le M-banking arrive en tête chez les moins de 35 ans, tandis que l'agence rafle la première place auprès des 36-55 ans, en concurrence avec le *M-banking/e-banking*. Quant aux clients plus âgés, l'agence est sans nul doute le canal privilégié.

«*Véritable lieu de commerce et vecteur de la relation client/banquier au Cameroun, l'agence bancaire doit néanmoins se réinventer*», laissait entendre, en juin dernier, Jean Claude Ebe Evina, dans une tribune parue récemment dans ce magazine.

Pour cet expert, la réflexion autour

positionnement de l'agence reste aujourd'hui au stade de la vision et du cadrage, voire de pilote tout au plus.

Bien évidemment, dans ce nouveau modèle d'agence le digital s'invite à plus d'un titre : premièrement, plus d'autonomie des clients grâce aux automates LSB (Libre-Service Bancaire) ; deuxièmement, plus d'efficacité opérationnelle au sein de l'agence pour libérer du temps transactionnel au profit du temps commercial ; et enfin, plus d'expertise et de personnalisation grâce au conseiller augmenté grâce à des outils CRM avancés (par exemple, mise à disposition de scores d'attrition ou d'appétence à un équipement donné) permettant au conseiller d'adapter son effort commercial.

Usages et centricité client

Une vision client unifiée agnostique au canal, passe nécessairement par une architecture et une gouvernance Système d'Information (SI) optimisées et tirées par l'expérience client.

Les banques précurseurs ont mis en place des architectures SI à

deux vitesses : d'une part, un socle technologique fiable avec un cycle d'évolution long et, d'autre part, une couche de solutions digitales agile avec un temps qui s'écoule et se comptant en semaines, voire en jours, là où, auparavant, on pouvait mettre des mois à livrer de nouvelles fonctionnalités.

L'évolution se constate également dans les modes de travail au sein de la DSI et dans la collaboration avec les métiers avec l'adoption des rituels agile devenant une norme.

En termes de mise en place d'un socle SI solide doté d'une architecture moderne (*core banking* permettant la mise en place d'une logique de plateforme et des connecteurs en mode service interface de programmation d'application), plus de la moitié des répondants affirment être avancés.

Les banques interrogées affirment également disposer d'une plateforme digitale permettant l'entrée en relation à distance et la souscription de produits financiers.

Le point de progression reste néanmoins la mise en place d'un CRM. En effet, seulement 40% des répondants affirment disposer d'un CRM moderne avec une vraie *Customer Engagement Platform* flexible et automatisée pour une optimisation du contact client orientée résultats.

Un autre point de progression reste tout de même la digitalisation des points de vente, vitrine de transformation de la banque. Environ 50% des banques interrogées disposent d'équipements digitaux modernes en agence facilitant le *Self-care* et améliorant le parcours client.

Vers la banque du futur

Du fait de leur réseau étendu et de leur large base de clientèle, les éta-

blissements ont l'avantage de disposer de gisements de données clients très importants.

Ces données vont de la signalétique clients à l'usage des canaux et opérations bancaires, en passant par les données d'équipement en produits et services financiers, avec un historique s'étalant sur plusieurs années.

L'explosion des canaux digitaux ces dernières années a démultiplié le volume de données qui doivent être recensées,

analysées, mises en qualité et exploitées pour mieux connaître les clients, leur réserver un traitement différencié et leur proposer des offres adaptées.

Quant à la mise en place de *Data Office* (le vecteur de la transformation digitale), juste quelques banques confirment un leadership avéré en la matière tandis que d'autres sont encore au stade de projet.

Sur le volet «*Outillage et datamart*», les banques s'estiment avancées. Cela

rejoint la réflexion précédente autour du SI et des nouvelles technologies présentant aujourd'hui un vrai défi pour les banques camerounaises.

En termes de disponibilité et de protection de la donnée, la majorité des acteurs financiers prend cette question très au sérieux, surtout depuis que l'Antic, Agence nationale des technologies de l'information et de la Communication, a, plus d'une fois, tiré la sonnette d'alarme sur les risques que font peser les cybercriminels sur le secteur bancaire pris pour cible de prédilection.

Sur ce point, les banques avouent qu'elles ont de réelles marges de progression en termes de protection des données clients.

En effet, la valorisation de la donnée est la clé d'une relation solide et durable en allant au-devant du client, en anticipant ses besoins, en personnalisant le conseil et en améliorant son expérience.

Pour autant, les banques doivent s'appuyer sur trois leviers de transformation data que sont la gestion des données, «*contenu*», la mise en place de nouveaux systèmes data, «*contenant*» et la gouvernance des données pour garantir la cohérence d'ensemble. ●

Capital humain, moteur de la transformation digitale

Le volet humain reste aujourd'hui un vrai défi pour les banques. C'est du moins l'idée générale qui se dégage du dossier de *Banques du Cameroun*, dans son édition N°015 de janvier-février-mars 2022, consacrée au «*Capital humain*» au sein des banques. Cette idée s'en trouve corroborée par les enquêtes en ligne précitées où quelques banques se sont faites remarquer sur l'embarquement des collaborateurs dans la transformation, le développement et la rétention des compétences digitales ainsi que dans la mise à disposition d'outillage adéquat et intégré des processus métiers afin de focaliser les collaborateurs sur la valeur ajoutée.

Pour les années à venir, les spécialistes prédisent que l'expérience client est en passe de devenir le premier facteur clé de différenciation pour les banques, devant le coût des services offerts et les produits.

«*C'est d'ailleurs sans doute déjà le cas*» tranche Etienne Ongolo, spécialiste du marketing bancaire. «*L'approche marketing originelle est depuis plusieurs années bousculée par la place grandissante qu'occupe le client au sein de l'activité des banques. Elles prennent conscience de la place que doit avoir le client dans une stratégie commerciale et cherchent à entrer dans une démarche d'obsession client*», analyse cet expert.

«*L'équilibre entre expérience client et expérience collaborateur est clé pour créer de la valeur*», répète à l'envie Ebe Evina. «*Un ser-*

vice de qualité pour les clients pré-suppose un service de qualité pour les collaborateurs. Beaucoup se voient dire que leur métier change, leur rôle face au client change, sans qu'on les accompagne dans la maîtrise de ces rôles nouveaux et non pas seulement dans l'utilisation des outils», dit cet expert.

«*Il ne faut pas oublier que toute promesse faite au client est délivrée par les collaborateurs. Nombreux sont les programmes de transformation ne prévoyant pas de réel accompagnement au changement pour les collaborateurs. Or, s'ils ne comprennent la transformation, ils ne seront pas capables d'en incarner la promesse face au client*», tranche-t-il.

Et de conclure : «*le digital nécessite une nouvelle organisation du travail : au-delà de la technologie, il s'agit de transformer les esprits. De ce point de vue-là, il existe aujourd'hui deux enjeux pour les banques : d'une part, mobiliser les salariés dans la transformation de l'organisation, les fédérer autour d'un objectif commun et les faire monter en compétences sur le digital et, d'autre part, favoriser la collaboration et le partage des bonnes pratiques pour faire monter en compétences les collaborateurs par l'usage et l'expérimentation*». ●



DÉCRYPTAGE

Les banques pas encore en phase avec l'omnicanal ?

Notre étude sus-citée auprès des établissements financiers de taille hétérogène, en vue de connaître les grandes tendances de l'adoption de solutions de marketing omnicanal dans le secteur bancaire, il en ressort que toutes les banques reconnaissent la nécessité de gérer leur communication sur tous les canaux de manière centralisée. Cependant, la plupart des banques déclarent ne pas être satisfaites de leur solution actuelle de marketing et elles envisagent d'en changer prochainement.

Par Paul Rayann **Dipoko**

Un pan de cette étude quantitative a porté sur les modalités de gestion des canaux de distribution et des activités commerciales sur les différents points de contact avec la clientèle. Pour la partie qualitative, des entretiens ont été menés pour connaître les stratégies mises en œuvre par les banques en réponse aux interactions multiformes des utilisateurs sur les différents canaux, et recueillir leur avis sur les stratégies de marketing omnicanal jugées les plus opportunes. Aussi, les solutions marketing/communications sont-elles des outils nécessaires aux banques pour fidéliser leurs clients au travers de campagnes personnalisées et interactives. Avec la multiplication des points de contact, la banque en ligne est devenue le premier canal pour le marketing avec plus de 4/5e des banques présentant des offres ciblées aux clients sur le service de

Réseaux sociaux, newsletter, marketing d'influence... chaque levier participe à la réussite d'une stratégie digitale. D'autant plus qu'en fin de compte, les leviers identifiés ici sont des piliers symbiotiques qui se nourrissent les uns des autres et amplifient les effets les uns des autres.

banque à distance.

Pour autant, l'automate bancaire n'est pas oublié. En effet, près de la moitié des banques envoient des messages et des offres personnalisées à leurs clients sur les automates/bornes.

Toutefois il y en a encore qui n'exploitent pas encore ce canal car leur logiciel actuel ne leur permet pas.



AVIS D'EXPERT**BANQUES**

Réussir le projet de digitalisation

La survie des banques, dans un avenir proche, dépendra du niveau de leur maturité digitale adossée à la qualité des projets de digitalisation en termes de produits ou de processus interne. Mon expérience dans l'implémentation des projets de digitalisation m'a amené à identifier certaines faiblesses qui impactent négativement la qualité des projets. L'erreur, la plus courante, est de penser que l'acquisition d'une solution suffit et produira des miracles.

Par Olivier **Djaba***

■ PROCESSUS

Automatiser ou digitaliser, c'est incorporer un processus optimisé dans un système. Ce qui suppose un travail préalable de revue des processus en vue de les optimiser et permettre à la solution implémentée d'avoir un rendu optimal. Le concours des collaborateurs sera sollicité pour qu'ils identifient les goulots d'étranglement et proposent des pistes d'optimisation.

■ CONSEIL D'ADMINISTRATION

Compte tenu des coûts élevés des projets de digitalisation, ils seront soumis à la validation du Conseil d'administration. Il convient pour les convaincre d'insister : l'impact de chaque solution dans la production et l'atteinte des objectifs de maturité digitale, retour sur investissement, ... Dans l'estimation du budget soumis à validation, il ne faut pas oublier le poste lié à l'acquisition des serveurs nécessaires à l'exploitation de la solution. Les membres du Conseil d'Administration ne doivent pas voir l'informatique et le Digital uniquement sous l'angle des coûts opérationnels mais un levier des opportunités. Même si cela n'est pas obligatoire, la mise en place d'un Comité stratégique TI (Technologie de l'Information) auprès du Conseil d'Administration est recom-

mandée. D'ailleurs, L'exigence d'au moins un administrateur ayant des compétences digitales ou informatiques pourra faciliter le débat sur les questions digitales.

■ STRATÉGIE DIGITALE

Avec la montée en puissance de la digitalisation, l'on serait tenté de suivre aveuglément la tendance avec au bout un échec retentissant.

L'implémentation des projets de Digitalisation doit être basée sur une stratégie digitale claire. Il faudra anticiper sur les technologies suivantes : Big data, Open Banking, ... Cette stratégie doit tenir compte des avancées qui existent déjà chez les confrères ou dans la région de l'Afrique australe qui est très avancée.

■ COHÉRENCE AVEC LE PLAN DIRECTEUR INFORMATIQUE

Pour éviter des freins à l'avancement de l'implémentation des projets, l'élaboration du Plan Directeur Informatique doit tenir compte de la planification des projets de digitalisation.

■ CHOIX DE LA SOLUTION

La sélection de la solution ainsi que de son éditeur doit dépendre des facteurs suivants : respect des aspects règlemen-

taires sur l'externalisation et le stockage des données, moins de dépendance vis à vis de l'éditeur avec une plus grande flexibilité dans les paramétrages, qualité du service-après-vente (SAV), Interphasage avec le core-banking,...

■ CADRAGE DU PROJET

Ses objectifs sont de plusieurs ordres : détailler le besoin métier, rechercher la solution optimum et organiser le bon déroulement du projet. C'est une phase essentielle pour la réussite du projet et doit être menée avec toute la rigueur qu'il faut.

■ RÔLE DU MÉTIER

Souvent le métier, demandeur de la solution, s'efface dans le processus d'implémentation et l'abandonne à la filière informatique avec le risque d'avoir une solution mise en production mais non fonctionnelle. Le métier doit s'impliquer dans toutes les étapes de l'implémentation de la solution. Il est recommandé que le Chef du projet soit issu du métier et le sponsor, le Directeur du métier.

■ INFRASTRUCTURES

L'implémentation simultanée des projets de digitalisation parallèlement aux solutions digitales déjà existantes ris-



quent de saturer l'infrastructure existante. La revue de la performance des infrastructures doit être effectuée en vue de s'assurer de la soutenabilité des projets actuels et futurs.

■ ARCHITECTURE-RÉSEAU

Une institution bancaire peut disposer d'une très bonne solution digitale mais la fonctionnalité est remise en cause à cause de la mauvaise fluidité de la connexion avec des nombreuses transactions non abouties ou des time-out élevés. La revue de l'architecture-réseau dans le but de s'assurer de la bonne fluidité de l'accès et de la connexion est recommandée.

■ CONDUITE DU CHANGEMENT

Vous devez intéresser les employés à être les premiers utilisateurs des produits digitaux pendant la phase pilote et lors de son exploitation effective. Des sessions sur les techniques de vente des produits digitaux doivent initier à l'intention de la force de vente. Dans le cas de la digitalisation des processus internes, il faudra vérifier que le personnel ne l'assimile pas à une opération préparatoire de licenciement massif. Le public a besoin d'être rassuré pour qu'il n'assimile pas les fermetures des agences découlant du processus de digitalisation comme le signe d'une faillite imminente.

■ PHASE D'HOMOLOGATION

Cette phase est conduite sur la base du cahier des recettes (tests) qui met en évidence tous les cas de scénarios possibles pour s'assurer de l'effectivité des fonctionnalités acquises. Ce cahier de recettes doit être établi en interne avec les différents métiers et beaucoup de sérieux. Il est inacceptable qu'à l'exploitation du produit, on découvre une défaillance d'une fonctionnalité dans le cas d'un compte débiteur ou d'un compte d'épargne alors cela devrait être des scénarios basiques. Pour le développement d'un produit destiné à la clientèle, vous devez cibler quelques clients pour le pilote avant le lancement.

■ COMITÉ NOUVEAU PRODUIT

Il ne faut pas faire l'économie de la tenue de ce comité préalable au lancement de produit dont les objectifs sont : approuver la mise en place d'un nouveau produit, s'assurer que les risques induits ont été identifiés, compris et correctement traités, s'assurer de la conformité par rapport aux lois, règlements/règles de bonne conduite professionnelle/risques d'image et de réputation, s'assurer que toutes les fonctions supports et de contrôle ont été mobilisées.

■ CLÔTURE DU PROJET

Dans le cadre de l'implémentation du projet, des représentants de l'éditeur ont des accès spécifiques à distance au système informatique de l'institution. Lors du passage en production, ces accès qui ne sont pas verrouillés, constituent des portes d'entrée à des actes de malveillance. C'est pourquoi, la filière de la sécurité informatique doit être impliquée dans toutes les étapes du processus pour identifier les points de vulnérabilité et de trouver les solutions de mitigation.

■ ORGANISATION DE PROJET

À côté du Sponsor et du Chef de projet, plusieurs chantiers sont nécessaires pour la réussite du projet : Chantier réglementaire, Chantier comptable, Chantier IT, Chantier Risques, Chantier

Conduite du changement. ... Les travaux de ces chantiers doivent être suivis mensuellement par le Comité de Pilotage. La création d'une filière dédiée à l'Organisation et aux Projets dans l'organigramme de la Banque doit être envisagée si ce n'est pas le cas, ainsi qu'un service de middle office (Conseiller Technico-commercial, ...) pour accompagner la force de vente dans la commercialisation. Le capital humain doit être étoffé des profils suivants : Managers de projets, développeurs, etc.

■ MÉTHODOLOGIE DE PROJET

Beaucoup de cursus de gestion des projets existent actuellement. Il serait intéressant que la Banque se dote d'une méthodologie standard de gestion des projets pour faciliter la réussite de leur implémentation.

■ EXPÉRIENCE-CLIENT

L'existence des transactions non abouties ayant donné lieu au débit du compte d'un client peut le mettre dans une situation inconfortable surtout si le montant en jeu est très vital pour sa famille (ration alimentaire, ...) et que les délais de régularisation sont longs. La mise en place d'une procédure de traitement des réclamations avec les délais très courts peut soulager les clients concernés et les encourager à recourir plus régulièrement les produits digitaux sans crainte.

■ INNOVATION

Dans la perspective de l'Open Banking déjà effectif avec les produits de bank to wallet (partage des données sur les clients avec d'autres sociétés), les banques doivent accroître leur collaboration avec les Fintech locaux pour accélérer leur maturité digitale. ●

**Expert digital banking, Banquier & Consultant-formateur*

ACTIVITÉS ET RÉSULTATS

UNITED BANK FOR AFRICA- UBA

SOUTIEN FINANCIER AU SPORT ET AU COLLECTIVITÉS TERRITORIALES DÉCENTRALISÉES

Entre juillet et août, UBA s'est montrée très active dans le financement du sport (le football en particulier), à travers la Fecafoot, à hauteur de 09 Mds, et, un autre prêt de 7 Mds à la Communauté urbaine de Douala, une collectivité territoriale décentralisée de la région du littoral.

Le second prêt permettra à la Mairie de Douala de financer son programme d'acquisition d'engins lourds et légers au profit de la Régie autonome des grands travaux, nouvelle entité qui sera chargée de réaliser en régie, certains projets de voirie urbaine dans la ville de Douala.

Quant à la Fecafoot, c'est un prêt de 9 Mds que la banque dirigée par Jude Anele lui a consenti pour financer la construction de ses stades.

Classée 5ème banque au Cameroun, UBA Cameroun, avec 8 % de parts de marché, ambitionne d'ouvrir, pour les prochains mois, à la clientèle 12 nouvelles agences dans les régions du Nord, du Sud-Ouest, du Littoral et de l'Ouest.

UBA Cameroun a remporté, en 2021, le prix de la "Banque de l'année 2021". Une reconnaissance qui, associée à d'autres facteurs, confirment la solidité et le bon positionnement de la banque.

Aussi, les actions cotées à la Bourse des valeurs mobilières de l'Afrique centrale (Bvmac) initialement domiciliées chez UBA Cameroon ont-elles été transférées chez Attijari Securities Central Africa, selon une annonce publiée début septembre par la société de bourse de Société commerciale de banque Cameroun. Ce transfert est lié au fait que le groupe UBA ne dispose pas encore d'une société de bourse à la Bvmac. «D'après la réglementation qui est régie par la Commission de surveillance des marchés financiers [Cosumaf], ce ne sont que des sociétés des bourses qui sont habilitées à conserver les titres des marchés financiers», explique l'établissement de crédit. ●

CRÉDIT FONCIER DU CAMEROUN - CFC

10 MDS POUR DES PROJETS IMMOBILIERS DANS LES COMMUNES

Dans le cadre du Programme de construction des cités municipales (PCCM), la banque publique, Crédit foncier du Cameroun, va déboursier 10 Mds pour construire 594 logements dans 24 communes. La mise en œuvre du projet va favoriser la création de 50 PME et générer 1200 emplois.

24 communes camerounaises bénéficient d'une ligne de crédit de 10 Mds pour construire 594 logements dans leurs collectivités. C'est l'enveloppe mise à disposition par le CFC, la banque de l'habitat du pays.

Ce financement, apprend-on officiellement, est mis en place dans le cadre du programme de construction des cités municipales piloté par le Feicom, la banque des communes camerounaises, en partenariat avec l'Association des communes et villes unies du Cameroun (CVUC).

En plus de la construction des logements, ce programme prône le développement socio-économique des communes devant abriter ces projets immobiliers. Dans le détail, il est question d'utiliser au total 1200 jeunes sur les différents chantiers, et de favoriser la création de 50 PME spécialisées dans la construction.

Selon Jean Paul Missi, le directeur général, le CFC, a développé en coopération avec le Feicom des lignes de crédit destinées au financement du PCCM. La première ligne de crédit d'un montant de 10 Mds entièrement consommée dans le cadre de ce dispositif, a permis le financement de 24 communes pour la construction d'environ 600 logements. La seconde ligne, dont les engagements à date s'élèvent à 6,7 Mds pour une enveloppe globale de 20 Mds a permis l'octroi des prêts à 22 communes pour la construction de 335 logements.

Par ailleurs, depuis sa création jusqu'à la fin des années 80, a connu une montée en charge rapide, capitalisant sur un fonctionnement harmonieux du triptyque Maetur/SIC/CFC. Ce dernier a ainsi apporté son concours financier aux principaux programmes gouvernementaux, contribuant à l'édification de grandes zones d'habitat portées par la Société Immobilière du Cameroun et la Maetur à Douala et à Yaoundé. ●

AFRILAND FIRST BANK

FONDS PROPRES, CONFIANCE & COMPÉTITIVITÉ : LA TRILOGIE QUI FONDE SON LEADERSHIP

Afriland First Bank (AFB) poursuit sa croissance et conforte sa place de leader du marché bancaire camerounais. Avec un encours net de crédit de 913,4 Mds de francs CFA et un volume de dépôts collectés de plus de 1200 Mds au 30 juin 2022 (le total-bilan en 2020 était de 1 250 Mds), la banque pèse, à elle seule, près de 21 % sur un marché bancaire représenté par 17 banques actives.

Selon les données récentes du marché bancaire publiées en avril par le Comité National Economique et Financier, AFB, avec un tel total bilan, AFB est, ainsi, la seule banque qui a réduit son taux de créances douteuses, passant de 17,97% en février 2020 à 15,57% en février 2021. Leader sur le segment du «*financement de l'économie*», son encours-crédit, au premier semestre, s'élève à 779,25 Mds de francs, tandis qu'elle a franchi la barre symbolique de 1200 Mds Mds d'épargne collectée.

À moins de trois mois de la fin de l'année, la banque que dirige, depuis le mois de juillet dernier, Célestin Guela Simo démontre ainsi sa performance et sa robustesse, avec 50 Mds de francs CFA de fonds propres, depuis l'entame de 2022, fruits de la confiance des clients et de sa compétitivité. En effet, la base de capital de la banque a plus que doublé. Elle est passée de 20 Mds francs CFA à 50 Mds de francs CFA. La plus importante augmentation du capital de l'histoire de la banque qui témoigne d'un front uni des actionnaires pour accélérer la croissance au Cameroun.

Cette progression d'AFB est à saluer, eu égard à la rude concurrence qui sévit dans le secteur. En moins de deux, on y a vu l'arrivée de nouvelles institutions. À l'instar de Bange Bank, Access Bank. Sans compter que, début septembre, le paysage bancaire local s'est enrichi, encore, d'un nouvel acteur.

Consciente des enjeux d'aujourd'hui et de demain, AFB est plus que jamais déterminée à conserver ses acquis.

«*La position de leader acquise par Afriland First Bank depuis une décennie est due à un travail d'innovation permanent. Il vous incombe de poursuivre l'innovation dans tous les pôles d'activité*», avait opportunément rappelé Jean Paulin Fonkoua, le président du Conseil d'Administration au nouveau directeur général, lors de la prise de service de celui-ci, en juillet dernier. ●

BGFIBANK

UN DEMI-MDS D'ENCOURS CRÉDIT AU PREMIER SEMESTRE

Dans son ambition d'offrir un service bancaire de qualité et une offre variée, la filiale camerounaise du holding bancaire gabonais BGFIBank repousse toujours ses limites pour un accompagnement conséquent.

La palette d'activités recueillies dans les livres de comptes de la banque démontre à suffisance que BGFIBank Cameroun soutient deux types de projets d'entreprises.

Industrie agroalimentaire : industrie de l'énergie, industrie de transformation métallurgique; commerce général sont quelques secteurs d'activités qui ont pu bénéficier du concours financier de la banque dirigée par Abakal Mahamat, pour un montant d'environ 500 Mds. Ce montant représente le cumul des engagements globaux de la banque soient les crédits par trésorerie et par signature accordés par BGFIBank Cameroun au premier semestre 2022.

Ce montant traduit aussi le souhait de l'établissement bancaire de demeurer au plus près des populations.

Dans le détail, il est à noter que l'encours de crédits octroyés par BGFIBank Cameroun à sa clientèle du segment banque de détail est en hausse, soit 317 Mds à fin mai 2022 contre 298 Mds en janvier.

Cinq principaux groupes se partagent lesdits crédits où les entreprises privées se taillent la part du lion avec plus de 235 Mds, le reste de l'enveloppe étant partagée aux entreprises publiques, à l'administration publique centrale, aux entreprises individuelles, aux particuliers et aux administrations privées. ●

ACTIVITÉS ET RÉSULTATS

ALIOS FINANCE CAMEROUN (AFC)

REMBOURSEMENT DE 483 MILLIONS DE FRANCS SUR SON EMPRUNT DE 2018

Selon un récent communiqué du Directeur général de la Bourse des valeurs mobilières d'Afrique centrale (Bvmac) Louis Banga Ntolo publié mi-août, AFC, l'émetteur de la valeur «*Alios 5,75% Brut 2018-2023*» devrait honorer le 19 septembre 2022, son échéance financière sur le marché boursier sous régional.

Le leader du crédit-bail au Cameroun, AFC procèdera au remboursement du capital à hauteur de 444,4 millions de francs CFA, et à la mise en paiement des intérêts pour une enveloppe de 38,3 millions.

Pour les souscripteurs, «*le coupon brut à percevoir par obligation s'élève à 603,48 francs (soit 555,56 FCFA au titre de l'amortissement du principal et 47,92 FCFA pour les intérêts)*» peut-on lire sur le bulletin officiel de la côte du lundi 29 août 2022. Il s'agit de l'avant dernier paiement sur cet emprunt de 8 Mds qui arrive à maturité en 2023. Les opérations d'encaissement le 20 septembre 2022 auprès des guichets des sociétés de Bourse.

Sur le marché obligataire, l'on note par ailleurs que AFC, émetteur de la valeur «*Alios 02 5,40% Brut 2021-2025*» a procédé le 10 août 2022 au remboursement partiel d'une enveloppe totale de 717,1 millions. Dans le détail, 610,1 millions était consacré à l'amortissement du principal capital de l'emprunt et un peu plus de 107 millions pour la mise en paiement des intérêts générés.

C'est en 2021 qu'AFC a émis un million d'obligations au prix unitaire de 10 000 francs. Les taux bruts annuels étaient de 5,40% sur la période allant de 2021 à 2025. L'opération arrangée par Attijari Securities Central Africa portait sur la mobilisation de 10 Mds recherchés auprès des investisseurs de la Cemac.

Doté d'un capital social de 2,4 Mds, AFC détient aujourd'hui 35% des parts du marché de crédit-bail au Cameroun. Celui-ci recense huit acteurs d'importance composés de cinq banques et trois établissements financiers. L'encours global des crédits pour cette catégorie de prêt est évalué à 133 Mds à fin 2020.

Dans son rapport 2021 sur l'évolution des taux débiteurs pratiqués par les établissements de crédits dans la Cemac en 2019, la Beac révèle qu'AFC concentre à lui seul plus de la moitié (52,70%) de l'offre de financement de cette catégorie d'assujettie. Elle est suivie du Crédit Foncier du Cameroun avec 18,79 % de parts de marché, de PRO-PME Financement (15,38%) et de la Société Camerounaise d'Équipement (11,62%). ●

COMMERCIAL BANK OF CAMEROUN - CBC

DOPER LES CHÂÎNES DE VALEURS AGRICOLES

Le 08 septembre, cette banque a signé avec le ministère de l'Agriculture (Minader), une convention d'ouverture d'une ligne de crédit d'un montant total de 8,6 Mds de francs CFA, afin de faciliter l'accès aux financements aux agriculteurs.

Le rôle de la CBC dans ledit partenariat avec le ministère de l'Agriculture, sera entre autres d'assurer la mise en œuvre de la facilité de refinancement, définir les critères d'éligibilité des Etablissements de microfinance (EMF) à travers lesquels ces financements seront mis à la disposition des bénéficiaires.

La ligne de crédit désormais disponible à la CBC, vise principalement les femmes, les jeunes et les PME, qui produisent l'huile de palme, l'ananas et la banane plantain. Ces trois produits ont été choisis, apprend-on officiellement, «*en raison (...) de leurs marchés et possibilités de transformation, de leur importance économique (revenus et emplois) et de leur incidence sur la sécurité alimentaire*».

Le nouvel outil financier comporte deux guichets, le fonds de garantie d'un montant de 3 Mds et la facilité de refinancement à hauteur de 8,6 Mds. La facilité de refinancement va englober 60% des besoins des porteurs de projets, les EMF vont contribuer à hauteur de 30% de leurs ressources propres et le porteur de projet à 10%.

Le partenariat Minader-CBC vise l'accroissement des revenus des bénéficiaires à hauteur de 818 000 francs chaque année par ménage et des gains de plus de 6 millions de francs pour les jeunes entrepreneurs.

Le rôle de la CBC dans ledit partenariat sera d'assurer la mise en œuvre de la facilité de refinancement, définir les critères d'éligibilité des EMF à travers lesquels ces financements seront mis à la disposition des bénéficiaires, prêter les fonds aux EMF, veiller au recouvrement des prêts.

Les fonds logés à la CBC, ont été mis à la disposition de l'État du Cameroun par la BAD, dans le cadre du Projet de développement des chaînes de valeur agricoles. Ce projet est implémenté dans les régions du Centre, du Sud, de l'Est, du Littoral et du Sud-Ouest. ●

Abonnez-vous

À *BANQUES DU CAMEROUN*, LE MAGAZINE DE L'APECCAM



Également disponible en édition digitale

Accessible depuis votre ordinateur, tablette ou smartphone

Abonnement individuel ou institutionnel, <http://www.apeccam.com>

Ou contacter:

Alfred NDENGUE

BANQUES DU CAMEROUN

**ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES ÉTABLISSEMENTS
DE CRÉDITS DU CAMEROUN (APECCAM)**

IMMEUBLE BICEC

B.P.: 133 YAOUNDÉ - CAMEROUN

T.+237 222 23 54 01

F.+237 222 23 54 02

www.apeccam.africa

Apeccam
Association professionnelle des établissements de crédit du Cameroun

NOS PLUS BELLES
REUSSITES
SONT CELLES DE NOS
ENFANTS



Crédit scolaire & Universitaire

Déjà disponible dans nos agences

Dès maintenant, demandez votre crédit...



En agence

Crédit scolaire et universitaire disponible à un taux exceptionnel dans toutes les agences Afriland First Bank



En ligne

Demandez votre crédit en ligne au www.afrilandfirstbank.com

Documentation simplifiée*

- Demande de crédit
- Photocopie CNI
- Plan de localisation.



VALIDÉ



L'intérêt de la clientèle est notre priorité



222 51 80 50



@afrilandfirstbankgroup



680 05 80 05



@Af_First_Bank



qualite@afrilandfirstbank.com
www.afrilandfirstbank.com



Afriland First Bank