

FOCUS

M. Guy Koizan, la Force tranquille de la Banque ivoirienne

INTERVIEW

Angèle M. TOURÉ, Directrice d'Agence

MET'BANQUE - Chargé de clientèle Particuliers : proximité avec ses clients, son atout !

DOSSIER SPÉCIAL - QUAND LES TICS IMPOSENT À LA BANQUE TRADITIONNELLE SA MUTATION ?

Bâtissons le futur avec sérénité !

Difficile d'imaginer la Côte d'Ivoire de demain sans une banque riche d'expérience, une banque qui vit avec son temps, évolue au fil de nos aspirations et nous fait croire en l'avenir. Pour vos projets et pour le développement de la Côte d'Ivoire, faites confiance à la Banque Nationale d'Investissement.

www.bni.ci

Financer pour développer



ÉDITORIAL

LE TOP DE L'ECONOMIE IVOIRIENNE



Chers lecteurs, vous tenez entre vos mains le premier numéro du magazine "Le Banquier".

Ce périodique de l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers (APBEF-CI) ambitionne occuper une place importante dans l'univers des journaux spécialisés.

L'atteinte d'un tel objectif passera par la régularité de la production, la justesse dans le choix des thèmes abordés et la qualité des articles. Aussi, l'équipe de rédaction que j'ai l'honneur de challenger fait le pari d'unir ses efforts pour combler les attentes des lecteurs.

Il est par ailleurs important de relever que les nouvelles normes prudentielles de Bâle 2 & 3 exigent de l'activité bancaire des niveaux de qualité plus élevés.

Cette donne oblige les acteurs de la profession bancaire à une mise à niveau de leurs compétences et pratiques par rapport aux standards internationaux, ce qui pourrait accentuer le fossé d'incompréhension déjà existant entre banques et populations.

Pour parer à cette éventualité, les banques devront améliorer leur communication en direction des populations.

C'est dans cette perspective que, l'APBEF-CI a organisé l'édition 2017 des JOURNÉES DU BANQUIER autour du thème de "l'Education financière".

C'est également dans cette logique que s'inscrit le magazine "Le Banquier".

Nous vous en souhaitons bonne lecture.

Serges KOUAMELAN
Directeur Exécutif



Editeur : Association Professionnelle des
Banques et Etablissements
Financiers de Côte d'Ivoire (APBEF-CI)
01 BP 3810 Abidjan 01
Tél. : +225 20 32 20 08

Fax : +225 20 32 69 60
E-mail : infos@apbef-ci.org
Site web : www.apbef-ci.org
Production : 22 00 89 69 – 01 02 02 53

SOMMAIRE

05/20

ACTU'BANQUE

07/20

FOCUS - **M. Guy Koizan, la Force tranquille de la Banque ivoirienne**

09/20

INTERVIEW - **Angèle M. TOURÉ, Directrice d'Agence**

09/20

MET'BANQUE - **Chargé de clientèle particuliers : Proximité avec ses clients son atout !**

10/20

DOSSIER SPÉCIAL - **Quand les TIC imposent à la banque traditionnelle sa mutation ?**

13/20

PRODUITS & SERVICES BANCAIRES

13/20

ACTU'INTERNATIONALE

15/20

POINT BOURSIER - **LES TENDANCES MENSUELLES AOÛT/SEPTEMBRE 2017**

17/20

AGENDA

18/20

TABLEAU - **Emplois-Ressources APBEF-CI**

18/20

TECH'BANQUE - **S-money : une solution bancaire pour payer, recevoir et envoyer de l'argent instantanément depuis son smartphone**

ACTU'BANQUE

LE SECTEUR BANCAIRE IVOIRIEN : UN SECTEUR EN PLEINE CROISSANCE, SOUTENU PAR LA MONTÉE EN PUISSANCE DES FILIALES DE GROUPES BANCAIRES OUEST-AFRICAINS OU MAROCAINS.

1. Le secteur bancaire ivoirien connaît une croissance soutenue ces dernières années, portée par la montée en puissance des filiales de groupes bancaires ouest-africains ou marocains. Le total bilan a progressé de 75 % entre 2012 et 2015, pour se situer à **12,5 Mds €**, et se traduit par une progression soutenue des crédits et des placements dans les titres de dette publics émis sur le marché régional. Ceux-ci absorbent désormais 38% de la liquidité bancaire. La concurrence s'est renforcée, mais le secteur reste concentré puisqu'un tiers des établissements détient près de 80% du marché des crédits. Les banques financent essentiellement les grandes entreprises, en large partie sur des crédits à court terme. La forte réduction du coût du risque en 2015 a contribué à renforcer la rentabilité du secteur. Celui-ci souffre de fragilités qui nécessitent un renforcement et un suivi strict de la réglementation bancaire. La filiale ivoirienne de la Société générale, la **SGBCI**, demeure le leader du secteur.

2. BUDGET DE LA CÔTE D'IVOIRE 2017

Le budget 2017 de la Côte d'Ivoire s'élève à **6 501 Mds FCFA (9,9 Mds €)**, soit une progression de 11,8 % par rapport au budget initial 2016. La progression de ce budget, à l'instar de celle des exercices précédents, est plus portée par la dynamique de croissance économique, que par un véritable souci de réforme fiscale. Le déficit budgétaire est attendu à 3,6 % du PIB (contre une norme de 3 % dans la zone **UEMOA**), après le dérapage intervenu en 2016 (4% de déficit réalisé contre une prévision de 3,5 % dans la **LF2016**). Deux autres critères de convergence de l'**UEMOA** ne seront pas respectés : la pression fiscale minimale (16,8 % contre 17 %) et la masse salariale maximale en proportion des recettes (40,6 % contre 35 %). L'investissement public enregistre une progression de 25%. L'éducation et les infrastructures routières sont les budgets les plus importants. Les plus fortes progressions ont été enregistrées par les budgets du pétrole et de l'énergie (+109%), de la défense (+23 %) et de la sécurité (+23 %). Le budget 2017 devrait faire l'objet d'un amendement, afin de prendre en compte le versement des primes obtenues par les militaires et les revendications salariales des fonctionnaires civils.

3. CHINA EXIM BANK PROJETTE DE NOUVEAUX INVESTISSEMENTS EN CÔTE D'IVOIRE

Une mission de la **CHINA EXIM BANK** a entamé une visite de prospection en Côte d'Ivoire. Reçue par le premier ministre **Gon Coulibaly**, la délégation conduite par son PDG, **Xu Xiolian** a exprimé son intention de mobiliser des fonds dans le cadre du Plan National de Développement, **PND 2016-2020**. «Nous avons discuté avec le premier ministre en vue d'approfondir notre Partenariat. Nous pensons que notre coopération financière doit être synchronisée avec le programme très ambitieux du **PND 2016-2020** du Gouvernement ivoirien» a-t-elle indiqué.

Les domaines d'intervention visés restent les infrastructures routières, portuaires et énergétiques. Il s'agit en effet de domaines prioritaires de **CHINA EXIM BANK** actuellement engagée dans de nombreux projets dans le pays, notamment avec l'extension du réseau électrique, la modernisation du port d'Abidjan ou encore le barrage hydroélectrique de Soubré, le plus important du pays.

Il faut noter que ces investissements ne se feront pas sans les entreprises chinoises installées dans le pays. Ces dernières viennent de mettre en place une chambre de commerce des entreprises chinoises en Côte d'Ivoire (**CCEC**) qui regroupe déjà une quarantaine d'entreprises dont des filiales de grands groupes.

Pékin qui revendique un portefeuille de **2,5 milliards de dollars** de «projets en cours ou en préparation» est le premier fournisseur de la Côte d'Ivoire et son troisième partenaire commercial.

LA BANQUE D'ABIDJAN (BDA), 28^{ÈME} BANQUE DE LA PLACE FINANCIÈRE D'ABIDJAN

4. Le Premier Ministre ivoirien **Amadou Gon Coulibaly** a procédé le mardi 05 septembre 2017 à l'inauguration de la **BANQUE D'ABIDJAN (BDA)**, 28^{ÈME} banque de la capitale économique ivoirienne, filiale de la **BANQUE DE DAKAR (BDK)** et dotée d'un capital initial de **15 milliards de F CFA**. En présence des responsables de la **BDK FINANCIAL GROUP** dont l'ancien ministre français **Bernard Kouchner**, le Premier Ministre ivoirien s'est réjoui du fait qu'après Dakar, Abidjan réceptionne la deuxième banque du groupe qui a déjà ouvert en Guinée une succursale plutôt spécialisée dans le Micro crédit appelée Cash Crédit.

Dotée dans un premier temps d'un capital de **15 milliards de F CFA**, la **BDA** va passer à **17 milliards de F CFA** fin 2017. Structurée sous forme de société anonyme, **BDA** est une filiale de la **SOCIÉTÉ IVOIRIENNE DES FINANCES (SIF)** holding créée par le **Groupe BDK** et la **POSTE DE CÔTE D'IVOIRE**, qui détiennent respectivement 80% et 20 % d'actions, avec l'objectif de soutenir le développement des projets bancaires et de Mobile Banking.

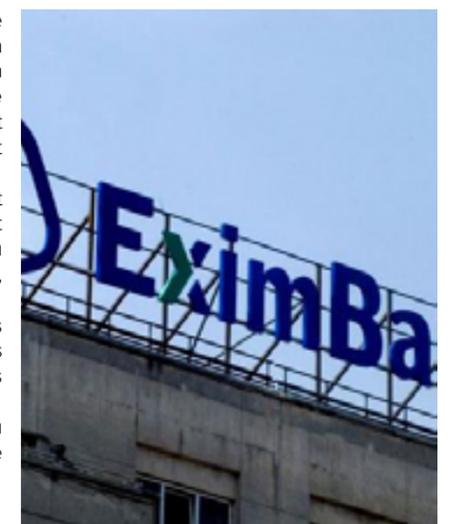
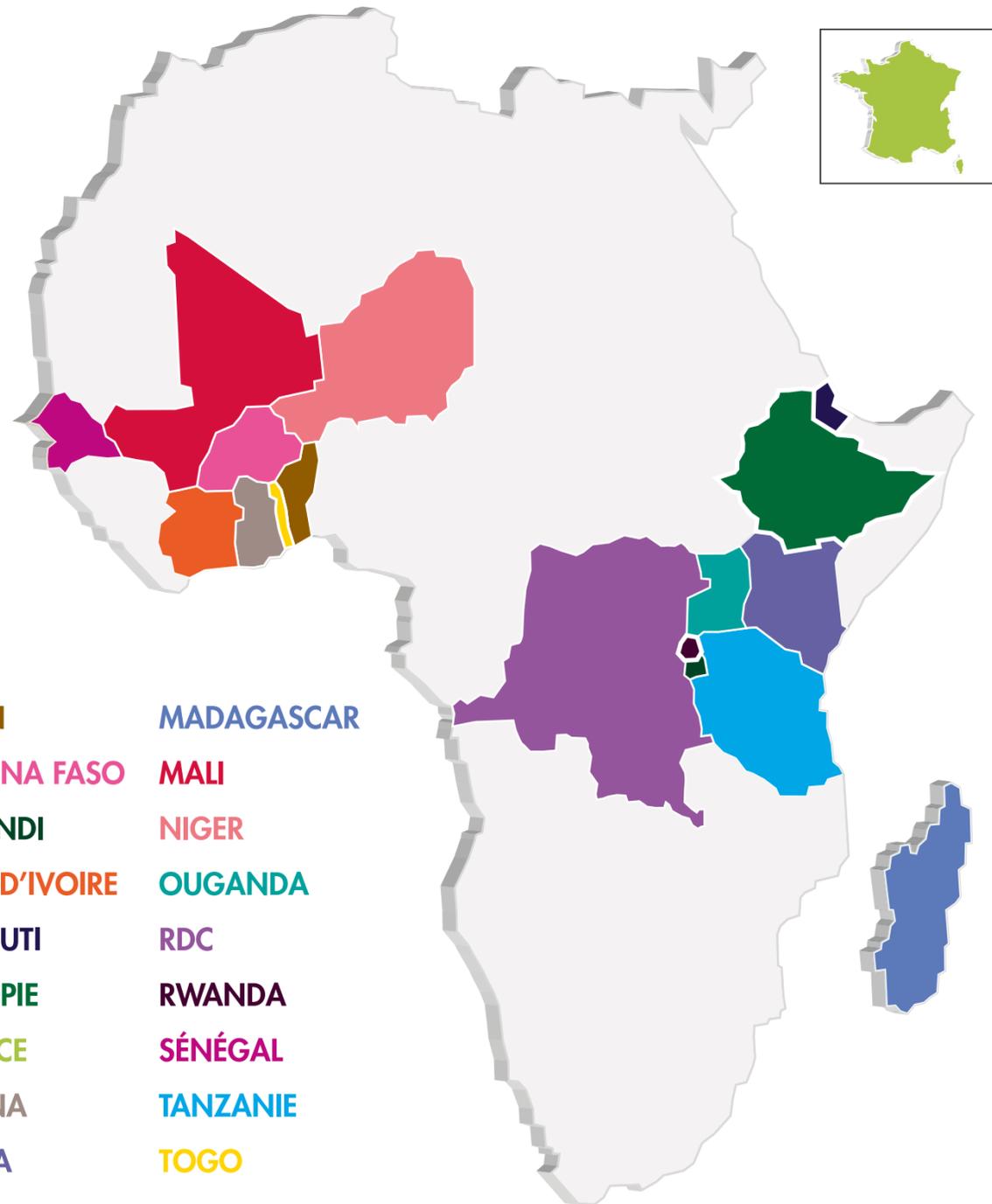
5. LE FISC IVOIRIEN MOBILISE 2,4 MILLIARDS D'EUROS DE JANVIER À SEPTEMBRE 2017

Les services du Fisc ivoirien ont mobilisé **1 579,3 milliards F CFA**, soit **2,4 milliards d'euros**, entre janvier et septembre 2017, s'est félicité ce jeudi **Abou Sié Ouattara**, le directeur général des Impôts.

Ces ressources en hausse de 35,1 milliards FCFA par rapport aux objectifs projetés sur la période sont de bonnes augures pour les finances publiques ivoiriennes soumises à des restrictions depuis la baisse du budget national de près de 9% en mai dernier à **6 447,6 milliards F CFA (9,8 milliards d'euros)**.

Sur les trois derniers mois de l'année, ce sont **450,1 milliards F CFA** que l'Etat ivoirien attend du fisc. Un objectif largement réalisable selon **Abou Ouattara**.

A noter que le gouvernement ivoirien a prévu un budget 2018 à **6 723,5 milliards F CFA**, soit **10,25 milliards d'euros (Financial Afrik)**.



M. GUY KOIZAN, LA FORCE TRANQUILLE DE LA BANQUE IVOIRIENNE



Le partenaire solide pour vos projets de valeur

Dix années de présence sur le marché bancaire ivoirien à vous accompagner en vous proposant des solutions innovantes et spécifiques à vos besoins. La pertinence de ses solutions a permis à Bridge Bank Group Côte d'Ivoire de poursuivre une croissance satisfaisante avec des réalisations en nette progression au fil des exercices qui se succèdent.

Durant toutes ces années, Bridge Bank Group Côte d'Ivoire a su durablement se rapprocher de vous à travers l'extension de son réseau d'agences. La qualité de son accueil et son écoute active, dénote sa volonté de continuellement être à vos côtés et de jouer son rôle de partenaire.

33, AVENUE DU GÉNÉRAL DE GAULLE, ABIDJAN-PLATEAU
BP 01 13002 ABIDJAN 01 CÔTE D'IVOIRE / TÉL. : 20258585
WWW.BRIDGEBANKGROUP.COM

NOS COMPÉTENCES, VOTRE RÉUSSITE

Il a fait l'unanimité sur ses compétences, ce qui lui vaut aujourd'hui d'être le nouveau patron de l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers (APBEF-CI).

Homme de défi et de conviction, mais aussi bâtisseur dynamique, Guy KOIZAN entre à la BIAO Côte d'Ivoire en 1984, où il a occupé les postes de Cadre, puis Cadre supérieur, avant d'être promu Directeur du Département des Petites et Moyennes Entreprises, de la Clientèle, des Particuliers et des Institutionnels en 1995.

L'année suivante, il devient Directeur Général de la BIAO Investissement, poste qu'il occupera jusqu'en 2000, pour ensuite être Administrateur Directeur Général de COFIPA Investment Bank CI jusqu'en 2010.

En 2011 il est nommé à la tête de la banque d'Etat, VERSUS BANK, qu'il parvient à redresser, par une redynamisation durable de l'exploitation, et à lui faire dégager des bénéfices, ce, dès la première année de prise de fonction (2011), jusqu'à ce jour, avec à la clé un bénéfice brut de 2.2 milliard de F CFA en 2016.

Monsieur KOIZAN est titulaire d'une Maîtrise en Sciences Economiques, du Diplôme d'Etudes Approfondies en Finance obtenu à l'Université Paris IX Dauphine et du Diplôme d'Etudes Supérieures de l'Institut Technique de Banque (ITB) du Conservatoire National des Arts et Métiers de Paris (CNAM).

Du fait de ses formations en Finance, Banque, de ses expériences professionnelles réussies et de ses relations privilégiées avec ses collègues, Monsieur KOIZAN a été plébiscité à la tête de l'APBEF-CI qu'il préside aujourd'hui.

La Côte d'Ivoire reconnaissante de ses compétences en faveur d'un secteur bancaire plus audacieux et plus innovant, l'a élevé au grade d'Officier de l'Ordre National en 2016.

Monsieur Guy KOIZAN est marié et père de trois (03) enfants.



Société Ivoirienne de Banque

**Créateur de développement,
depuis 1962.**



Comptez sur nous, vous comptez pour nous

www.sib.ci

INTERVIEW

ANGÈLE M. TOURÉ, DIRECTRICE D'AGENCE

Après avoir déjà fait plusieurs métiers au sein de la banque, Angèle M. Touré nous parle de son métier de Directrice d'agence et de son quotidien

Angèle, vous êtes maintenant Directrice d'agence depuis plus de 10 ans, trouvez-vous que votre métier a évolué depuis votre prise de fonction ?

Bien entendu, mon métier a évolué, parce que l'ensemble de la profession est contrainte d'évoluer et pas seulement depuis 10 ans, mais depuis toujours. Notre capacité à nous adapter rapidement à toutes les transformations de notre environnement est le gage de notre survie économique.

Mon métier de Directrice depuis ces 10 dernières années s'est donc adapté aux évolutions technologiques, aux réglementations financières de plus en plus importantes et contraignantes, aux changements sociaux, etc... L'activité administrative, le contrôle, ont pris le pas sur mon activité commerciale.

Décrivez-nous votre fonctionnement quotidien : administratif / clients particuliers – pros / formations / points mensuels, etc ?

Le rôle d'un Directeur d'agence c'est d'abord d'animer une équipe. Au quotidien, il élabore les plannings et répartit les tâches entre les membres de son équipe. Il instaure des conditions de travail propices à une bonne communication et à un accueil serein de la clientèle. Il motive ses troupes en utilisant tous les moyens à sa disposition : formations, promotions...

Le Directeur d'agence doit être un leader charismatique. Je dois être meneur d'hommes, et savoir motiver mes collaborateurs. Pour cela, il faut être doué pour le contact humain et la négociation... ce qui n'est pas toujours facile. Il faut parfois régler les conflits entre collègues ou régler des litiges avec la clientèle.

Mais je dois aussi promouvoir l'image de l'agence et de la banque en général.

Je supervise les actions commerciales, je rencontre les acteurs

économiques locaux (patrons, commerçants, élus locaux, etc...). En général, le Directeur d'agence prend lui-même en charge un portefeuille d'entreprises et de professionnels.

Je dois aussi veiller à l'équilibre financier de mon agence. Il faut gérer notre agence comme un centre de profit. Je dois donc assurer la rentabilité de mon agence.

Je participe régulièrement à des réunions organisées par ma hiérarchie, notamment.

Aujourd'hui, après avoir ouvert plusieurs agences, et en avoir reprises plusieurs en tant que Directrice, quel est pour vous les évolutions possibles de votre métier ?

L'évolution de notre métier se fait au rythme des réglementations financières, des changements sociaux, ou de l'évolution technologique. Par exemple, aujourd'hui, la technologie nous permet de payer nos achats avec notre téléphone portable.

Cette évolution de notre métier que l'on n'imaginait pas il y a 10 ans... est une réalité aujourd'hui.

Quelle évolution pour demain ? Elle sera dictée par tous les changements de notre environnement.

Et maintenant comment voyez-vous votre avenir et comment souhaiteriez-vous voir évoluer votre carrière après ces très riches expériences ?

Je n'ai jamais fait de plan de carrière. Je fonctionne un peu à l'émotion dans ce domaine. Les opportunités ne manquent pas dans notre secteur.

J'ai la possibilité, dans un futur plus ou moins proche, de diriger une agence plus importante, ou de prendre en charge une des nombreuses plateformes (*recouvrement, surendettement, ou autre*), ou encore assurer la Direction d'un des principaux services en Direction Régionale (*Commercial, DRH, Engagement ou Organisation*).

Notre métier évolue sans cesse et les possibilités d'occuper d'autres fonctions ne manquent jamais.

MET'BANQUE

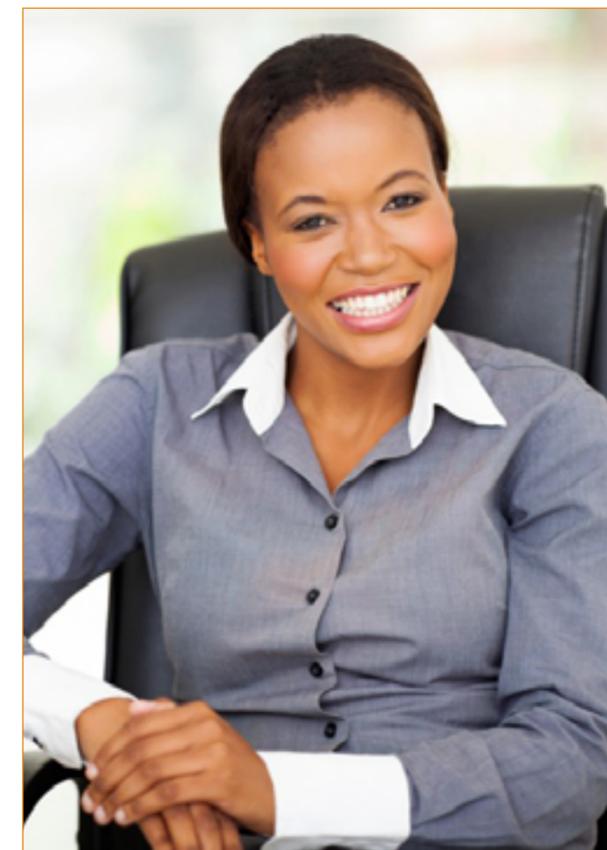
CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS : PROXIMITÉ AVEC SES CLIENTS SON ATOUT !

Le **chargé de clientèle** exerce à la fois un métier technique et commercial où le relationnel joue un rôle de premier plan. Il peut évoluer vers des fonctions de chargé de clientèle Professionnels ou PME ou devenir responsable d'agence.

La principale mission du **chargé de clientèle** est de suivre ses clients au quotidien. Théoriquement proche d'eux, il s'informe des changements qui peuvent se produire dans leur vie (*évolution professionnelle, mariage, décès...*) et qui impacteraient leur situation économique. Doté d'un grand sens commercial, il prospecte en permanence de nouveaux clients à qui il propose tous les produits pouvant répondre à leurs attentes (*épargne, crédits à la consommation, crédits immobiliers, moyens de paiement...*). Pour cela il développe des argumentaires, relance ses interlocuteurs... Maîtrisant parfaitement les produits financiers et services de sa banque, il joue un rôle d'expert auprès de ses clients.

L'atout principal d'un **conseiller de clientèle** est sa capacité à nouer des relations avec ses clients afin de leur proposer des solutions adaptées à leurs besoins. Rigueur et autonomie lui sont très utiles dans la gestion des dossiers. Le chargé de clientèle est aussi un technicien qui doit connaître parfaitement les produits financiers. Il exerce son métier en agence. Il est en général rattaché au responsable du marché des particuliers ou au directeur d'agence si l'unité est plus petite.

Ce type de poste peut être confié à des jeunes de niveau **Bac+2** ou **3** avec un **BTS banque**, un **DUT technique de commercialisation** ou bien avec une **licence professionnelle assurance, banque, finance**. Parce qu'il peut être en contact quotidien avec son client, il est requis du chargé de clientèle, Particuliers, une forte capacité d'écoute, d'adaptation et bien sûr une excellente connaissance des différents produits de son établissement bancaire.



VERSUS BANK

**Nous finançons
vos idées.**

NOTRE EXPERTISE FAIT LA DIFFÉRENCE.

VERSUS BANK - Agence Plateau (Sibgo)
Immeuble CIRAÉ-GENOA - Angle Bd Bellevue Roussel - Avenue Joseph Anoma
Tel : (225) 20 25 60 00 - Fax : (225) 20 25 60 99 - Email : info@versusbank.com
www.versusbank.com

DOSSIER SPÉCIAL

QUAND LES TIC IMPOSENT À LA BANQUE TRADITIONNELLE SA MUTATION ?

Au fil des années, les nouvelles technologies ont acquis une importance conséquente dans le quotidien des populations. Incontestablement, un des secteurs économiques le plus lourdement touché est le secteur bancaire.

Concepts de temps et de distance, connaissent plus ! L'intégration des TIC dans toutes les formes de transactions (*commerciales, financières, administratives...*) a changé drastiquement la relation entre acteurs économiques. Un indicateur significatif de cette nouvelle donne, les banques proposent un nombre croissant de services délivrés en ligne.

Encore impossibles, ou tout de moins fort peu répandues, il y a quelques années, la consultation des soldes bancaires ou la création de virements électroniques, tout aussi bien que la gestion des opérations boursières, la sollicitation d'un crédit, voir même l'ouverture d'un nouveau compte sans devoir se présenter au guichet d'une banque, sont devenus des pratiques courantes.

Une mutation qui pose des questions

Cette mutation induit par l'évolution technologique, « **alimente plusieurs des réflexions dans le secteur bancaire ivoirien, qui comme ailleurs, est soucieuse d'adapter ses prestations aux nouvelles habitudes de consommation, à l'évolution de leur marché** » selon M. Serge Ebra Kouamelan, directeur exécutif de l'APBEF-CI. Au cœur de ces réflexions sont, entre autres préoccupations : le positionnement des agences physiques par rapport aux services délivrés en ligne (*via le site web des banques elles-mêmes*), la complémentarité ou le cannibalisme entre ces deux canaux bien distincts, le risque de discordance entre d'une part les clients incités à recourir aux opérations en ligne, donc hors des agences, et, d'autre part, les agences multipliées pour rapprocher le plus possible les services de banque des populations et leur offrir des services toujours plus personnalisés et variés, les menaces du transfert d'argent via les opérateurs de téléphonie mobile (*e-money*)...

En effet, les technologies numériques ont rendu l'accès, le traitement, le stockage et la transmission des informations de plus en plus aisés et de moins en moins onéreux. Ainsi, de larges perspectives d'exploitation et de développement pour de nouveaux produits et services ont été ouvertes. Conséquence, les banques, mais aussi de nouveaux acteurs tels que les compagnies de téléphonie mobile, les compagnies d'assurances ont fait de l'Internet un facteur d'accroissement de leur productivité et d'extension de leur présence sur les réseaux.

Les activités financières nouvelles de ces acteurs non bancaires à l'origine, n'est pas sans menacer quelque peu les services traditionnels dans établissements bancaires. C'est le cas de la banque en ligne qui est en plein essor en occident. Le phénomène de banque en ligne ne s'est pas encore développé en Côte d'Ivoire et ailleurs sur le continent, mais, la fulgurance du progrès des transferts d'argent et de paiement par mobile en dit long sur l'imminence de son boom dans cette partie du monde.

Adaptations confortant la banque traditionnelle

En effet, les nouveaux moyens de communication s'installent inexorablement dans la vie des gens. Cette révolution des TICs, impose au secteur bancaire d'adopter de nouvelles mesures stratégiques pour se conformer à ce monde mouvant. « **Nos établissements bancaires sont en plein dans cette dynamique d'adaptation quasi-permanente** » assure l'APBEF-CI. L'association professionnelle du secteur bancaire ivoirien en veut pour preuve « **l'évolution fonctionnelle des sites web des établissements bancaires, par exemple** ». Elle relève que « **ces sites qui, à l'origine, étaient de simples vitrines destinées à présenter les établissements et leurs services, sont aujourd'hui de véritables outils transactionnels avec lesquels la clientèle, en plus d'être informés sur les produits bancaires et financiers à leur disposition, peut suivre ses comptes, effectuer des opérations liées à la gestion desdits comptes, voire contracter des prêts ou réaliser des opérations d'investissement** ».

Cette automatisation de certains des services traditionnels de banque tient d'une demande croissante de la clientèle bancaire et financière. Cette dernière veut accéder sur Internet à une offre équivalente à celle dont elle peut déjà disposer dans le réseau des agences. Ce sont les spécificités de ce canal (*rapidité d'exécution, abolition des obstacles géographiques et temporelles...*) qui favorisent l'émergence de l'offre des services bancaires sur Internet. Pour le Conseil exécutif de l'APBEF-CI, « **cette virtualisation des services traditionnels de banque tels que le contrôle de solde, le paiement de factures, le transfert de fonds..., en forte progression, s'inscrit dans l'évolution de l'activité bancaire. Elle conforte l'activité de la banque en lui permettant d'offrir à sa clientèle des possibilités de gagner du temps dans la réalisation de ses opérations** ».

Les prestations bancaires dépersonnalisées permettent à la clientèle d'effectuer rapidement et aisément certaines opérations de partout, pour peu qu'elle dispose d'une connexion Internet. Ce faisant, elles permettent d'éliminer,

autant que faire se peut, les temps d'attente mis à faire la file pour accéder au guichet. Pour autant, la dématérialisation totale des relations « **banquier-client** » n'est pas pour si tôt. Les facteurs très importants dans l'industrie bancaire, tels que la commodité des opérations, la confiance dans l'établissement et la sûreté-sécurité des transactions, font que les opérations en agences ont encore de beaux jours devant eux. « **Les établissements bancaires ont compris les opportunités d'amélioration des services et de diversification des produits qu'offrent le canal Internet. Ils les capitalisent dans le cadre stratégique d'une démarche permanente d'étoffement de leurs services tout en créant les conditions les meilleures de relation banquier-client. Car, le contact direct avec un employé de banque reste encore essentiel dans l'activité bancaire** » précise Serge Ebra Kouamelan.

BANQUE DIGITALE, FACTEUR D'INCLUSION FINANCIÈRE

L'industrie bancaire et financière de l'Union économique et monétaire ouest africaine (*Uemoa*) est à la croisée des chemins. Le contexte lui impose d'une part, d'étendre ses réseaux pour rapprocher, le plus possible, ses services des populations et accroître le taux de bancarisation, et, d'autre part de réduire les coûts des services financiers pour les rendre abordables et accessibles au plus grand nombre.

Le souci d'inclusion financière que trahit cette situation, fait de l'innovation technologique le principal levier dont peuvent jouer les banques et établissements financiers qui se doivent de préserver leur rentabilité. La forte pénétration du téléphone mobile dans la société ivoirienne et la progression continue de l'accessibilité à l'Internet ouvrent pour les établissements bancaires de réelles opportunités. Tout l'enjeu est de pouvoir les saisir en développant une offre de services financiers numériques.

En effet, pour l'industrie bancaire et financière, l'inclusion financière assise sur le numérique ne se résume pas aux seuls paiements et accès au crédit ; elle porte aussi sur des formes d'épargne car, les populations, même à très faible revenu, manifestent le besoin de mettre un peu d'argent de côté.

La réduction des coûts de transaction revêt un caractère hautement décisif dans le choix des usagers des services bancaires et financiers aujourd'hui. La piste de la banque digitale, appréhendée comme un établissement bancaire où les opérations sont entièrement dématérialisées et se réalisent à travers une plateforme en ligne, constitue un axe à explorer, à cet effet. Elle offre de belles possibilités d'apporter des réponses aux orientations d'accroissement du taux de bancarisation et d'accessibilité des populations non bancaires à des services financiers durables et abordables édictées par les autorités politiques et monétaires tout en pratiquant des coûts d'approche compatibles avec les impératifs de rentabilité des banques.

Des mesures dans plusieurs domaines de l'action publique s'imposent cependant. L'État a un rôle important à jouer en mettant en place un cadre réglementaire et institutionnel précis et cohérent, en bâtissant une infrastructure technique et technologique appropriée qui desservent les milieux ruraux et assurent l'inter-opérationnalité et la concurrence entre les fournisseurs de services financiers, en établissant des normes, en édictant des mesures efficaces de protection des droits des consommateurs, mais aussi des créanciers...



Elle offre de belles possibilités d'apporter des réponses aux orientations d'accroissement du taux de bancarisation et d'accessibilité des populations non bancaires à des services financiers durables et abordables édictées par les autorités politiques et monétaires tout en pratiquant des coûts d'approche compatibles avec les impératifs de rentabilité des banques.

DANS UN MONDE QUI CHANGE, UNE SEULE CLÉ PEUT VOUS OUVRIR PLUSIEURS MARCHÉS



UN SAVOIR-FAIRE LOCAL, UNE EXPERTISE MONDIALE

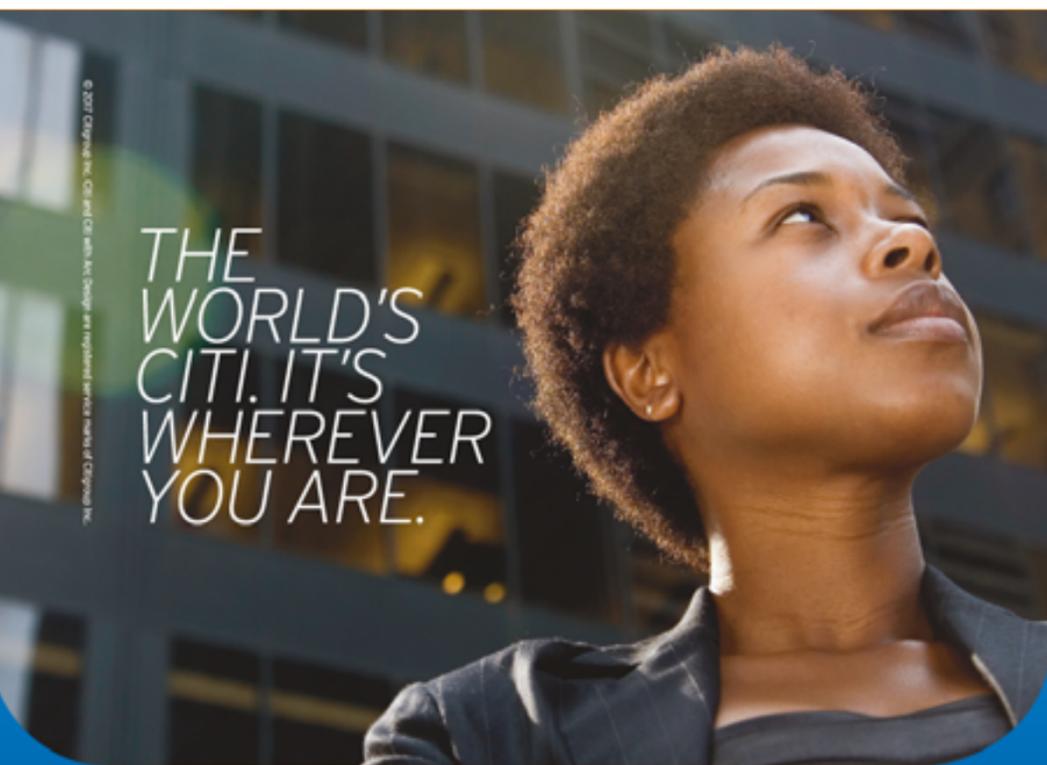
Grâce à votre chargé d'affaires, saisissez les opportunités de croissance de votre entreprise à l'étranger. Il vous donne accès à notre réseau intégré de 220 centres d'affaires répartis sur 5 continents, aux 3 Hubs régionaux d'experts, et peut s'appuyer sur la connaissance du terrain des 2 000 conseillers à travers le monde.

www.bicici.com



BICICI
GROUPE BNP PARIBAS

La banque
d'un monde
qui change



© 2017 Citigroup Inc. Citi and Citi with Arc Design are registered service marks of Citigroup Inc.
THE
WORLD'S
CITI. IT'S
WHEREVER
YOU ARE.

citi
The World's Citi

Wherever people come together
to imagine something, create
something, build something, we're
there to help make it real. For over
200 years. Now around the world.

citi.com/progress

PRODUITS ET SERVICES BANCAIRES

Les banques traditionnelles proposent des services bancaires souvent payants, en effet les établissements bancaires doivent rentabiliser un important réseau d'agences et des conseillers. La clientèle plus indépendante peut ouvrir un compte en ligne et bénéficier de nombreux services gratuits.

Compte en ligne

La relation avec une banque débute souvent pas la signature d'une convention de Droit au compte qui établit les règles de fonctionnement du dépôt à vue. Cette première étape est obligatoire avant d'ouvrir un compte pour un particulier (*Compte individuel, Compte joint et Compte en indivision*) ou un compte professionnel.

Au cours de la vie du compte, des incidents de paiements et des Saisies sur compte (*Saisie attribution, ATD et autres saisies*) peuvent arriver... Pour se prémunir des risques la banque consulte différents Fichiers Bancaires établis par la **BCEAO**.

Enfin pour quitter sa banque les démarches sont de plus en plus simple, les nouvelles banques s'occupent souvent de transférer vos quittances et loyer... dans d'autres termes c'est parfois la banque qui ferme le compte du client.

Moyen de paiement

Pour utiliser pleinement un compte bancaire il vous faut des moyens de paiement.

Le plus simple pour le client est d'effectuer ses opérations avec une Carte de Bancaire (*Retrait, Paiement et Crédit*), elle permet de régler la majorité des commerçants.

Il est toujours possible de faire un virement interbancaire, émettre un chèque (*Chèque barré, Chèque de banque, Traveler check*) ou autoriser un prélèvement selon vos besoins.



ACTU'INTERNATIONALE

DÉVELOPPEMENT DU MOBILE BANKING DANS LA ZONE UEMOA

Les services financiers via la Téléphonie, ou Mobile Banking, se développent et se diversifient à un rythme soutenu dans la zone **UEMOA** depuis 2009. A fin 2016, la valeur globale de l'ensemble des opérations de Mobile Banking a atteint **17,3 Mds € (20 % du PIB régional)**, soit une hausse de 53 % par rapport à 2015. Cette activité, qui a vocation à renforcer l'inclusion financière dans la zone, ne porte pour l'instant que sur des services financiers de base (*retraits et dépôts d'espèces sur un compte électronique dédié, transferts d'argent, paiements de factures...*), avec une prédominance des opérations de rechargement de compte et de retrait d'espèces.

SECTEUR BANCAIRE DE L'UEMOA

Le secteur bancaire de l'**UEMOA** est en forte croissance ces dernières années (*progression annuelle moyenne de 13 % du total bilan*), soutenu par l'expansion des établissements à capitaux africains. Les encours de crédit augmentent à un rythme soutenu, mais demeurent majoritairement à court terme et orientés vers les grandes entreprises. Les banques investissent une part grandissante de leurs liquidités dans les titres publics émis sur le marché régional. Le secteur est globalement très rentable, mais reste soumis à des fragilités (*insuffisance de fonds propres, augmentation des prêts non performants et concentration des risques*) qui recommandent une vigilance accrue et un renforcement de la supervision bancaire dans la zone. Dans ce contexte, la **BCEAO** a engagé des réformes en vue de la transposition des normes de Bâle II et III dans le dispositif réglementaire d'ici le 1er janvier 2018.

ORANGE MONEY LANCÉ EN FRANCE : UN AVANT - GOÛT D'ORANGE BANQUE

En attendant son offensive dans la banque digitale, **Orange** lance, en France, son service de transfert d'argent accessible par téléphone. Pour **Orange**, la grande offensive dans les services bancaires doit débuter en 2017 avec l'appui de Groupama, par le biais d'une offre digitale incluant prêt, épargne et assurance. En attendant l'échéance, l'opérateur prend la température en mettant sur le marché plusieurs solutions réservées

à ses clients. Fin 2015, **Orange Cash** entrain en scène pour le paiement mobile sans contact via la technologie **NFC**.

C'est au tour d'**Orange Money** d'arriver en France pour permettre à tout détenteur d'une ligne mobile chez l'opérateur historique d'effectuer des transferts d'argent vers d'autres utilisateurs. Dans un premier temps, l'envoi de fonds sera possible vers la Côte d'Ivoire, le Mali et le Sénégal, ainsi que la France métropolitaine. **Orange** s'appuie sur sa filiale **W-HA**, enregistrée en tant qu'Établissement de monnaie électronique (**EME**).

ECOBANK LANCE MVisa DANS 33 PAYS D'AFRIQUE

Ecobank Scanner + Payer avec **mVisa** assure des paiements sans cash, immédiats et sécurisés, pour tous les produits et services. Ecobank s'est associée à Visa pour lancer **Ecobank Scanner + Payer** avec **mVisa** pour le bénéfice direct de leurs clients respectifs et communs. Cette alliance stratégique signe une collaboration opérationnelle transfrontalière et des gains potentiellement énormes - car elle permettra aux consommateurs d'utiliser leur téléphone mobile pour accéder directement aux fonds dans leurs comptes bancaires pour des paiements de type personne à commerçant (**P2M**) ou de particulier à particulier (**P2P**).

Le consommateur devra simplement scanner un code QR sur son smartphone ou saisir le code d'identification unique du commerçant sur un téléphone portable classique ou un smartphone. Le paiement passe directement du compte bancaire du client au compte du commerçant, tandis que les deux parties reçoivent un avis en temps réel.

Ce service accélère le commerce numérique et résout certains des problèmes que les commerçants ont rencontrés en utilisant les terminaux de paiement électronique classiques, notamment le coût de l'installation, et la nécessité d'une alimentation électrique et de la connectivité internet.

Ecobank mVisa solutions permet aux clients Ecobank d'envoyer de l'argent instantanément à tout titulaire d'une carte Visa, partout dans le monde. Cette innovation majeure répond aux besoins des Africains de la diaspora en leur permettant de lier leur carte Visa à l'appli Ecobank Mobile, pour effectuer des transferts d'argent rapides et sécurisés à d'autres détenteurs de carte Visa dans leur pays d'origine.



If China is the door to Africa trade, we're the key

Driving trade and investment across one of the world's biggest trade corridors.

Africa's trade with China has grown dramatically in the last decade. As the rise of the RMB as a global currency. With more than 150 years' experience in China, Standard Chartered is perfectly positioned to connect African companies to the RMB and its growth belt for even greater trade opportunities.

sc.com

Here for Africa | Here for good



Rejoignez-nous, nous vous offrons toujours plus !

Pour mieux vous servir, nous mettons à votre disposition un réseau de près de 80 agences et distributeurs, des espaces confortables et sécurisés dans plus de 30 villes en Côte d'Ivoire.

Quel que soit le lieu où vous serez, vous trouverez assurément une agence à proximité. N'hésitez plus, notre certification nous engage à vous apporter le meilleur de la banque.

NSIA Banque, 1ère banque certifiée ISO9001:2008 sur l'ensemble de ses activités et agences.

80 200 800
Côte d'Ivoire: 3416, Avenue Joseph Anoma - nsia@nsia.ci - www.nsiabanque.ci
NSIA Banque, le vrai visage de la Banque.

POINT BOURSIER

BULLETIN DE LA BOURSE RÉGIONALE DES VALEURS MOBILÈRES AOUT 2017

Evolution des Indices et des Capitalisations

La BRVM a clôturé le mois d'août 2017 en repli par rapport au mois précédent. L'indice BRVM 10 a baissé de 2,88 % en passant de 221,88 à 215,50 points. L'indice BRVM Composite, pour sa part, a enregistré un repli de 4,24 % à 239,98 points contre 250,61 points le mois dernier.

La capitalisation boursière du marché des actions s'est chiffrée à 6 168,65 milliards de F CFA contre 6 271,16 milliards de F CFA au mois juillet 2017.

Celle du marché obligataire s'est élevée à 2 944,35 milliards de F CFA contre 2 853,12 milliards de F CFA précédemment.

Transactions du marché

La valeur totale des transactions sur l'ensemble du mois d'août 2017 s'est établie à 19,83 milliards de FCFA pour 69 200 513 titres échangés contre 22,29 milliards de F CFA pour 4 694 963 titres traités au mois de juillet 2017.

Performances du marché	Du 1er au 29 septembre 2017	Variation
Titre le plus actif (en volume)	ETI TG (67 907 303) SONATEL SN (7 184 142 630)	-
Titre le plus actif (en valeur FCFA)		
Plus forte hausse	SICOR CI 6 500	18.18 %
- Titre		
- Cours (en FCFA) et variation		
Plus forte baisse	TOTAL CI 9 500	- 29.63 %
- Titre		
- Cours (en FCFA) et variation		



Le marché a été marqué par la progression du cours de l'action SICOR CI (+18,18 %) tandis que le titre TOTAL CI affichait un repli de - 29,63 %.

Les titres les plus actifs ont été - en volume - ECOBANK TRANSNATIONAL INCORPORATED TG avec 67 907 303 titres transigés et - en valeur - SONATEL SENEGAL qui a totalisé 7,18 milliards de F CFA de capitaux échangés.

BULLETIN DE LA BOURSE RÉGIONALE DES VALEURS MOBILÈRES SEPTEMBRE 2017

Evolution des Indices et des Capitalisations

La BRVM a clôturé le mois de septembre 2017 en repli par rapport au mois précédent. L'indice BRVM 10 a baissé de 0,57 % en passant de 215,50 en août 2017 à 214,28 points. L'indice BRVM Composite, pour sa part, a enregistré un repli de 1,63 % à 236,98 points contre 239,98 points le mois dernier.

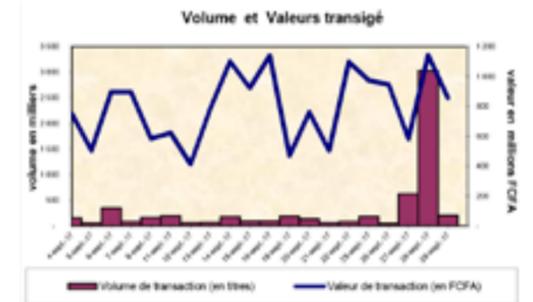
La capitalisation boursière du marché des actions s'est chiffrée à 6 166,22 milliards de F CFA contre 6 168, 65 milliards de F CFA au mois d'août 2017.

Celle du marché obligataire s'est élevée à 2 906,70 milliards de F CFA contre 2 944,35 milliards de F CFA précédemment

Transactions du marché

La valeur totale des transactions sur l'ensemble du mois de septembre 2017 s'est établie à 15,94 milliards de F CFA pour 6 061 461 titres échangés contre 19,83 milliards de F CFA pour 69 200 513 titres traités au mois de d'août 2017..

Performances du marché	Du 1er au 29 septembre 2017	Variation
Titre le plus actif (en volume)	ETI TG (4 910 962) SONATEL SN (6 775 221 195)	-
Titre le plus actif (en valeur FCFA)		
Plus forte hausse	NESTLE CI 2 870	24,78 %
- Titre		
- Cours (en FCFA) et variation		
Plus forte baisse	BOA ML 25 000	- 34,21 %
- Titre		
- Cours (en FCFA) et variation		



Le marché a été marqué par la progression du cours de l'action NESTLE CI de +24,78 % tandis que le titre BOA ML affichait un repli de - 34,21 %.

Les titres les plus actifs ont été - en volume - ECOBANK TRANSNATIONAL INCORPORATED TG avec 4 910 962 titres transigés et - en valeur - SONATEL SENEGAL qui a totalisé 6,78 milliards de F CFA de capitaux échangés.



BHCI, votre partenaire naturel pour vous loger !

BHCI, Parce qu'on est mieux chez soi!

Consultez votre agence la plus proche

- Agence CENTRALE**
Rue des Banques, Avenue Joseph ANOMA
Tel : (225) 20 25 39 07 / 27.
- Agence d'ANGRE 8^{ème} TRANCHE**
Rue des Banques, près du marché COCOVICO
Tel : (225) 20 25 39 19.
- Agence de YOPOUGON**
Boulevard principal, face Centre des Impôts
Tel : (225) 20 25 39 13
- Agence de BOUAKE**
Quartier commerce, Avenue Félix H.B.
Tel : (225) 31 65 67 55 à 64.
- Agence de COCODY - II Plateaux**
Boulevard Latrille près du comm. du 22^{ème} Ardt.
Tel : (225) 22 52 67 70 à 79
- Agence de KORHOGO**
Place du Grand Marché
Tel : (225) 36 85 00 30 à 39.
- Agence de TREICHVILLE**
Grand marché de Treichville
Tel : (225) 21 21 64 00 à 08
- Agence de DALOA**
Commerce, près de la Brigade-ville et de la BCEAO
Tel : (225) 32 76 74 00.

Agence d'ADJAME
Avenue Banfora, Marché Gouro
Tel : (225) 20 30 54 90 à 99

Entrez dans un monde de privilège sans compte bancaire

- OUVERTURE**
 - Opérationnelle dans 160 pays
 - Achats sur le web
 - Transfert de carte à carte instantané
 - Achats dans 26 millions de points de vente
- SÛRE**
 - Sécurité visa : VERIFIED BY VISA
 - Alerte relevés via SMS
 - Compte protégé en cas de vol
 - Historique des transactions en ligne
- FLEXIBLE**
 - Pas de compte bancaire
 - Transaction bancaire entemps réel
 - 5 transactions au guichet par jour
 - 50 transactions au TPE par jour

www.ubagroup.com

La **VOLONTÉ** d'être proche de nos **CLIENTS**



PARTICULIERS
Vous voulez placer votre argent, épargner, obtenir un prêt, trouver un conseil individualisé, Le COFIPA est votre partenaire idéal.

ENTREPRISES
La gestion budgétaire de votre entreprise est laborieuse. Le COFIPA étudie avec vous les meilleures options.

EBANKING
- Un conseil
- Un accompagnement
Appelez-nous (225) 20 302 300

Siège Plateau
04 BP 411 Abidjan 04
Immeuble Botreau Roussel
5ème Etage
Téléphone: 20 30 23 00
Fax: 20 30 23 01
Email: info@cofipa.ci

Agence d'Adjamé
Galerie de la poste
Téléphone: 20 38 52 23

Agence du Plateau
Immeuble Sidani
Téléphone: 20 32 00 99

Agence Opéra Marcory
Cn. Carrefour Marcory, Immeuble Meproim
Téléphone: 21 35 85 24

EPARGNEZ AUTREMENT AVEC DIAMOND SPECIAL



DIAMOND SPECIAL
UN COMPTE SANS FRAIS REMUNERE

Diamond Spécial, votre compte de dépôt rémunéré au taux de 4% l'an avec les avantages et services associés:

- Sans frais de tenue de compte
- Délivrance de chéquier
- Reversement mensuel des intérêts
- Retraits et versements sans frais dans toutes nos agences et à travers tout notre réseau
- Accès gratuit aux alertes SMS et e-mail



AGENDA

• **Salon international de la FINANCE AFRICAINE AFRICA FINANCE EXPO** s'inscrit comme l'événement incontournable qui réunit dans un seul cadre, les principaux acteurs de la Finance, les décideurs publics et privés de divers secteurs : les infrastructures, l'Habitat, la Santé, les TIC, l'Agriculture, le Négoce, le Tourisme, l'Industrie...
Date : Du 23 au 25 Novembre 2017
Lieu : l'Hôtel King Fahd Palace de Dakar (Sénégal)

& Startup, des experts, des investisseurs, des business angels venus des pays de l'UEMOA et des pays invités, comme le Gabon, le Ghana, la Guinée-Conakry, la Centrafrique, le Maroc, le Rwanda, la Tunisie, etc.
Date : 8 - 12 Novembre, 2017
Lieu : Niamey (Niger)

• **Séminaire sur le FINANCEMENT STRUCTURE DU COMMERCE**
La **BANQUE AFRICAINE D'EXPORTATION ET D'EXPORTATION (AFREXIMBANK)** invite les professionnels africains de la Finance bancaire et commerciale à l'édition 2017 de son séminaire et ateliers annuels sur le Financement structuré du Commerce.
Date : 6 - 9 novembre, 2017
Lieu : Sal (Cap-Vert),

• **PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP AFRICA (PPP)**
Conférence internationale sur les Partenariats Publics Privés Africains (PPP)
Date : 22 - 24 Novembre 2017
Lieu : Radisson Blu Hotel, Stansted Airport - Londres (Royaume-Uni)

• **L'AFRICA FINTECH FORUM 2017 à Abidjan**
Le plus grand événement Africain sur la Finance Digitale. Participez à **L'AFRICA FINTECH FORUM** qui se tiendra à Abidjan ! Deux jours de débats, tables rondes, interviews et conférences qui réuniront présidents et dirigeants clés acteurs de l'écosystème financier international, ainsi que les dirigeants des principales Fintech de la Côte d'Ivoire et de la sous-région.
Date : 18 & 19 Décembre 2017
Lieu : Radisson Blu Hotel, Abidjan Airport (RCI)

• **3ème ÉDITION DU SALON DES BANQUES & PME DE L'UEMOA**
Le Salon devra accueillir en 05 jours, 2.000 visiteurs dont des PME



Solutions Leasing

Aspirez à mieux nous finançons vos équipements productifs

Vous êtes Entrepreneur, Chef d'entreprise, Dirigeant de société ou de Coopérative, Aspirez à mieux. Fidélis Finance vous accompagne dans l'acquisition de vos équipements productifs, quel que soit votre secteur d'activité: industrie, commerce, services, transports, BTP, professions libérales, ou agricole. Parce que pour vous les réponses de demain résident dans les solutions d'aujourd'hui, nos formules de financement vous offrent l'opportunité de vous équiper avec simplicité et rapidité pour saisir de nouvelles opportunités. Fort de notre longue expérience du métier de leasing, nos conseillers prendront vite la mesure de vos ambitions et vous orienteront à porter dans la durée, vos performances de productivité. Une remise de 50% est accordée sur les frais de dossier jusqu'au 30 avril.

Produits et Services adaptés à vos besoins

BSIC Côte d'Ivoire est une banque commerciale qui intervient dans tous les secteurs de l'économie nationale en offrant des produits et services bancaires adaptés aux besoins des Particuliers, des Professionnels, des Institutionnels et des Entreprises. La vision du groupe est de faire de la BSIC Côte d'Ivoire le meilleur partenaire financier des populations, des opérateurs économiques vivant en Côte d'Ivoire ainsi que ceux de la sous-région en offrant des solutions adaptées et innovantes à leurs besoins. Le groupe BSIC est implanté dans quatorze pays membres de la CEN-SAD, ce sont le Bénin, le Burkina Faso, la République de Centrafrique, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée Conakry, la Libye, le Mali, le Niger, le Sénégal, le Soudan, le Tchad et le Togo.

RESEAU D'AGENCES BSIC

- PLATEAU-SIÈGE
- TREICHVILLE NANAN YAMOUSO
- BVD DE MARSEILLE
- II PLATEAUX VALLONS
- ADJAME ST MICHEL
- PORT DE PECHE
- MARCORY STE BERNADETTE
- ABOBO GARE
- YOPOUGON KENEYA
- ZONE 4, PIERRE & MARIE CURIE
- MARCORY RESIDENTIEL
- RIVIERA ABIDJAN MALL
- SAN PEDRO
- DALOA
- BOUJAKE
- GAGNOA
- BOLO

14

BMS-CI
BANQUE MALIENNE DE SOLIDARITE CÔTE D'IVOIRE

La Meilleure réponse à vos besoins

BANQUE MALIENNE DE SOLIDARITÉ CÔTE D'IVOIRE (BMS-CI)
Abidjan Plateau, à l'angle de la rue Paris-Village et l'Avenue Botreau Roussel 16 BP 114 Abidjan 16
T: (+225) 20 30 73 80 | F: (+225) 20 30 73 86 | E: info@bms-ci.net

EMPLOIS-RESSOURCES APBEF-CI

	Juillet 2016	Juillet 2017
TOTAL EMPLOIS (E)	4581	6994
E1: Crédits Clientèle	2605	5435
E1.1 Crédits sains	2516	4491
E1.2 Crédits en souffrance	181	222
E2. Autres emplois	1976	1559
TOTAL RESSOURCES (R)	5515	8567
EXCEDENT (R-E)	934	1573

TECH'BANQUE

S-MONEY : UNE SOLUTION BANCAIRE POUR PAYER, RECEVOIR ET ENVOYER DE L'ARGENT INSTANTANÉMENT DEPUIS SON SMARTPHONE

S-money : une solution bancaire pour payer, recevoir et envoyer de l'argent instantanément depuis son smartphone.

S-money est un service bancaire de paiement sur smartphone. En exploitation en France depuis quelques années déjà, cette solution a été développée par le Groupe bancaire **BPCE (Banque Populaire Caisse d'Épargne)**. Elle ouvre pour les établissements bancaires notamment d'Afrique, une lucarne pour contenir la concurrence que leur fait, les compagnies de téléphonie cellulaire avec le mobile-money (*m-money*). Il s'agit d'un porte-monnaie électronique, entièrement sécurisé, pensé pour le mobile et pouvant être utilisé dans plusieurs situations de paiement : transfert d'argent entre particuliers, paiement dans un commerce de proximité, paiement à un professionnel, règlement d'achat en ligne..., de manière instantanée et gratuite.

Payer, recevoir, envoyer : la solution gratuite, toute en un, adaptée au smartphone.

Conçue pour les utilisateurs de mobiles, **S-money** utilise toutes les capacités des smartphones pour faciliter les achats et les échanges d'argent de ses utilisateurs, particuliers ou professionnels. Aussi simple que l'envoi d'un sms, il suffit d'un numéro de mobile pour pouvoir envoyer ou faire une demande d'argent. L'application est sécurisée par l'utilisation d'un code secret.

S-money s'utilise au quotidien en France pour :

- Le transfert d'argent de personne à personne : partage de note au restaurant entre amis, remboursement d'un cadeau, envoi d'argent à un proche ... par saisie du numéro de mobile ou sélection dans les contacts depuis son smartphone
- Le paiement d'un professionnel en mobilité ne disposant pas de **TPE** : règlement d'un plombier, paiement des pizzas livrées à domicile, règlement d'un professeur à domicile par simple demande de paiement initiée par le professionnel sur son téléphone et acceptée immédiatement par le particulier sur son téléphone
- Le paiement chez un commerçant de proximité, en identifiant le commerçant sur son téléphone mobile.

- Le paiement chez un commerçant en ligne, sans saisie du numéro de carte bancaire.

Les échanges d'argent sont instantanés : l'argent envoyé est ainsi réutilisable immédiatement.

L'utilisation de S-money est pratique pour les achats ou transferts d'argent de petits montants. Il se substitue ainsi au retrait d'espèces, au paiement par chèque.

Un ensemble de services à valeur ajoutée pour les professionnels et pour les particuliers

En acceptant le paiement **S-money**, le professionnel bénéficie d'un nouveau moyen pour se faire payer, simple et 100 % garanti : le paiement accepté par le client est immédiatement crédité sur son compte **pro S-money**. Ce service permet ainsi de réduire les risques d'impayés (par chèques notamment) et l'attente entre la réception de la facture et le règlement final. **S-money** renforce également la sécurité en évitant le transport et la manipulation d'espèces.



Carte CashXpress

Allez de l'avant

Ecobank CashXpress – votre argent en main.

La carte prépayée Ecobank CashXpress est le moyen le plus sûr et le plus facile de se déplacer avec son argent, sans avoir à transporter des espèces.

Vous pouvez l'utiliser pour vos dépenses aussi bien dans votre pays qu'à l'étranger, mais également en ligne, dans les boutiques et les restaurants. Rechargez simplement votre carte, définissez vos propres limites et vous êtes prêt pour toutes les possibilités qu'offre la vie.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur ecobank.com



Offre soumise à conditions
*Disponible dans toutes les agences à travers le pays

ecobank.com



Ecobank
La Banque Panafricaine

BGFIBank CI

Le partenaire de votre réussite.

247



Tél. : +225 20 25 88 00
Tél. Ecoute Qualité Clients : +225 09 95 55 55
Fax : +225 20 32 62 92
E-mail Ecoute Qualité Clients : eqc@bfgigroupe.com

www.groupebfgibank.com



BGFIBank
Votre partenaire pour l'avenir