

Chers lecteurs

Avec ce numéro 31, en kiosque pendant deux mois, Financial Afrik prend sa pause estivale et vous donne rendez-vous le 15 septembre.

**ANALYSE**

Assureurs, gare aux provisions de gestion.
Par Mandaw Kandji et Fodé S. Keita.

P.4

**ASSURANCES**

Les responsables d'AXA Africa Specialty Risks répondent à nos questions

P.14-15

**RENCONTRE**

La ministre congolaise du Tourisme nous explique sa vision.

P.19

**HÔTELLERIE**

Rencontre avec Mossadeck Bally, fondateur de la chaîne panafricaine Azalai.

P.18

LES EXPERTS

Placements: l'avis des traders d'Everest



Pages 9

RENCONTRE**Gabriel Lopes**

«À la BGFI Sénégal, le client est au centre de nos préoccupations»



Pages 11

**SUPPLÉMENT
VIVAFRIK**

**Climat:
ces risques
qui guettent le
Plan Sénégal
Emergent**

Pages 20-21

M 01910 - 31 - F: 4,00 € - RD



Binta Touré Ndoye, DG d'Oragroup

«Notre banque est au service de l'économie réelle»

À l'issue du conseil d'administration et des assemblée générale d'Oragroup tenus les 29 et 30 juin à Lomé, Binta Touré Ndoye - recrutée en tant que directrice générale adjointe du groupe en 2015 - a pris ses fonctions de directrice générale du groupe bancaire panafricain le 1er juillet, succédant à Patrick Mestrallet, en fonction depuis 2009. Quelques jours après cette prise de fonction à la tête du groupe, la toute nouvelle directrice générale s'est confiée à Financial Afrik à la faveur d'un entretien exclusif.



Pages 6

Politique économique

Le Gabon de Ali Bongo à l'épreuve de l'émergence



Sept ans après son arrivée au pouvoir, le président Ali Bongo se représente devant les gabonais, le 27 août 2016, pour un second mandat où le débat porte avant tout sur l'identité et, forcément, à travers la question de son éligibilité, sur la différence entre nationalité de souche et nationalité acquise. Dans le fond, le vrai débat sera économique ou ne sera pas.

Page 22

Focus placements

Bourse ou plutôt Immobilier ?

Les meilleurs rendements dans la durée pour la Bourse mais avec un risque plus élevé à court terme, tandis que l'immobilier offre plus de prestige social mais au prix d'une implication personnelle plus forte. A chacun de faire son choix. Dans ce focus, nous avons interrogé nombre d'analystes. Tous sont d'accord au moins sur une chose: entre le profil sécurité (S) du père de famille africain et le goût du risque du jeune cadre célibataire, le choix de l'investissement n'est pas le même.



Pages 8-10

Hôtellerie

Les cinq destinations africaines pour cadres et décideurs stressés

Pages 17

Entretien exclusif avec Binta Touré Ndoye, DG d'Oragroup

« Notre banque est au service de l'économie réelle »

À l'issue du conseil d'administration et de l'assemblée générale d'Oragroup tenus les 29 et 30 juin à Lomé, Binta Touré Ndoye - recrutée en tant que directrice générale adjointe du groupe en 2015 - a pris ses fonctions de directrice générale du groupe bancaire panafricain, le 1er juillet, succédant à Patrick Mestrallet, en fonction depuis 2009. Quelques jours après cette prise de fonction à la tête du groupe, la toute nouvelle directrice générale s'est confiée à Financial Afrik. Exclusif.



Comment se présente aujourd'hui le groupe dont vous venez de prendre les commandes ?

Comme vous le savez, le groupe Oragroup a connu une très forte croissance depuis l'entrée au capital de notre actionnaire stratégique Emerging Capital Partners. À l'époque, la banque était présente dans cinq pays de l'Afrique de l'Ouest. Aujourd'hui, notre groupe opère dans 12 pays de l'Afrique de l'Ouest et Centrale (Bénin, Burkina, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Conakry, Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal, Tchad, Togo) et dans quatre zones monétaires (UEMOA, CEMAC, Guinée Conakry, Mauritanie). La réussite du groupe repose avant tout sur les 1.650 collaborateurs qui l'animent au quotidien et qui sont au service exclusif de nos clients. Cette forte croissance a notamment été permise par l'acquisition du réseau des Banques régionales de solidarité (BRS), en 2013. Pour vous donner une idée de la magnitude de cette transformation, depuis 2009, la taille du bilan a été multipliée par 7 pour atteindre 1.492 milliards de francs CFA, les crédits à la clientèle par 8 et le revenu brut d'exploitation par 30. Notre banque est au service de l'économie réelle. Ainsi, notre clientèle est composée aussi bien de grandes multinationales que de sociétés panafricaines et africaines. Nous apportons une attention spécifique aux particuliers et aux entrepreneurs, qu'ils soient artisans, commerçants

ou industriels. Nous leur proposons une gamme élargie de produits et de services bancaires selon des principes de proximité et de réactivité.

Oragroup vient de publier ses résultats 2015. Êtes-vous satisfaits de cet exercice ?

En effet, l'Assemblée générale des actionnaires a validé les comptes pour l'exercice qui s'est achevé le 31 décembre 2015. Cet exercice 2015 a révélé les fondamentaux solides de notre groupe. Alors que la conjoncture économique s'est quelque peu assombrie sur certains de nos marchés, notamment en raison de la chute des cours du pétrole, nos résultats sont nettement positifs. Le produit net bancaire s'élevait à 94,2 milliards de francs CFA, en progression de 16% par rapport à 2014. Le total bilan affiche quant à lui une augmentation de 21% sur un an tandis que les dépôts et les crédits ont augmenté de respectivement 14 et 15% sur la même période. Nous sommes sur une trajectoire de croissance forte et stable.

Revenons au cas BRS, Madame Ndoye. Le groupe a finalisé le processus de fusion avec ses succursales de la sous-région. Quelles sont vos attentes, au-delà de ce rachat ?

Le rachat de la BRS a été une formidable réussite avec une intégration ambitieuse de ce réseau très important en Afrique de l'Ouest. Depuis 2013, un important

travail de mise en cohérence des processus de fonctionnement a été mis en œuvre. Le groupe a notamment procédé

à l'uniformisation des systèmes informatiques et des procédures, l'harmonisation des outils de gestion, le renflouement des fonds propres... D'immenses efforts en matière de formation et de recrutement pour une montée en puissance du capital humain ont été menés. Enfin, Oragroup a su imposer sa marque grâce à une identité visuelle clairement établie. La deuxième phase de développement qui attend notre Groupe demandera de prolonger les efforts engagés. Nous devons continuer à mener une stratégie d'entreprise cohérente, définie avec rigueur, validée collégialement et appliquée avec ambition.

La banque a connu une forte croissance ces sept dernières années, passant d'une présence dans cinq à douze pays. Envisagez-vous de nouvelles implantations en dehors et/ou au sein des zones géographiques que vous venez d'énumérer ?

Comme vous le soulignez, le groupe a connu une croissance très rapide qui était nécessaire pour atteindre rapidement une taille critique. Pour l'instant, nous consolidons l'existant et continuons à

structurer notre présence panafricaine. Rien n'est exclu pour l'avenir, mais nous sommes un opérateur raisonnable qui entend cultiver une présence de long terme sur ses marchés.

Votre dernier mot ?

Oragroup est un groupe panafricain, engagé et déterminé autour de trois convictions. C'est en finançant le secteur privé que l'Afrique créera encore plus de richesses et d'emplois. C'est en finançant les programmes d'infrastructures que l'intégration économique et la compétitivité du continent seront plus fortes. C'est en valorisant l'épargne et en donnant accès à la consommation que nous parviendrons collectivement à un mieux vivre ensemble. Oragroup est une banque leader qui contrôle un réseau bancaire indépendant au service de l'économie réelle avec un engagement fort auprès des PME et des particuliers. C'est ce crédo pour le développement de notre continent que j'ai pour mission de décliner en action chez Oragroup et je formule le vœu d'être à la hauteur de cet objectif ambitieux.

Propos recueillis par Nephthali Messanh Ledy

CHRONIQUE La douane française : référence ou décadence ?

La douane française évolue résolument avec son temps. Mais elle n'a probablement jamais connu de bouleversements aussi importants que depuis ces 20 dernières années. Historiquement, cette grande administration a toujours été une référence internationale et apporte, encore aujourd'hui, de véritables innovations réglementaires pour nombre de pays. Pourtant, elle ressort profondément meurtrie de 5 années de révision générale des politiques publiques. En 2013, un emploi douanier disparaissait chaque jour, confirmant ainsi la réduction des effectifs de 22000 au début des années 80 à près de 16000 au début de l'année 2014. Sans le drame des attentats de Paris en 2015, les effectifs douaniers auraient continué leur dégraissage, inéluctablement, sans que les technocrates de l'Etat ne se posent sérieusement la question : qui est en première ligne pour filtrer les trafics

de marchandises aux frontières, qu'ils soient licites ou illicites ? Le contexte du marché commun réduit en ce sens la portée réelle de la douane en France. Pourquoi ? En application des règles du marché commun, le territoire de l'Union constitue un territoire douanier unique. Ce sont les douaniers, aux points d'entrée, qui procèdent au contrôle des marchandises et qui perçoivent les droits de douane. Le trafic entrant sur le territoire de l'Union représente 16% de l'ensemble des importations mondiales et plus de deux milliards de tonnes de marchandises par an. Les transports de marchandises sont assurés pour 90% d'entre eux par la voie maritime. Pour le fret, bien qu'il n'en déplaise, les ports français ne sont pas l'essentiel des importations maritimes en Europe. Les principaux points d'entrée sont situés à Anvers et Rotterdam. Les douaniers français sont donc

contraints de se remettre à la vigilance de leurs collègues européens. Bien que les administrations douanières européennes doivent appliquer les mêmes normes réglementaires, la mise en œuvre de ces normes communes reste pour l'instant illusoire. Seul un produit sur 10.000 est vérifié par les douanes avant d'entrer sur le territoire européen. Pire encore, seul le premier Etat membre en charge d'accueillir la première escale d'un navire sur le territoire de l'Union reçoit les données des marchandises. A l'exception d'informations avérées suspectes, les données ne sont pas retransmises par ce premier Etat membre aux autres pays de l'UE concernés par les escales suivantes. La France n'étant pas le plus souvent l'escale d'entrée dans l'UE, sa douane a de grandes difficultés à cibler automatiquement les marchandises déchargées. Sans un effectif consolidé, la douane française est dans



Pierre Delval

l'incapacité d'une surveillance systématique, malgré ses efforts sur l'amélioration des ciblage et la dématérialisation des bordereaux de détaxe de TVA.

Lire la suite

