

Janvier  
Février  
Mars  
2022

# BSIC MAG

BULLETIN D'INFORMATION INTERNE N° 8



## LE DÉPARTEMENT DES ENGAGEMENTS,

PILIER CENTRAL DU DISPOSITIF  
DE CRÉDIT DE LA BSIC BÉNIN



**BSIC**  
BANQUE SAHELO-SAHARIENNE  
POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE

# Editorial

*L'activité bancaire consiste en un arbitrage permanent entre des opportunités de profit et de nombreux risques tels les risques juridiques, opérationnels, de marché, d'image, de réputation, environnementaux, de crédit, etc.*

La survenance du risque de crédit, l'un des plus connus dans les banques commerciales, repose sur plusieurs causes allant des plus évidentes aux moins prévisibles.

Dans son dispositif de crédit, une banque doit mettre sur pied des structures et instances ayant pour mission d'analyser les demandes de prêts en vue de mettre en relief, en amont, les risques auxquels s'expose la banque dans une opération de financement.

En outre, la mise en place de concours à des conditions de rentabilité et de sécurité dûment autorisées ainsi que le suivi en aval du bon dénouement de ces concours constituent des enjeux majeurs de l'activité de crédit d'une banque.

Notre magazine N°8 oriente ses projecteurs sur le Département des Engagements, solide pilier central du dispositif de crédit de la BSIC Bénin.



**Jean Joseph ZINSOU**

*Directeur du Département Commercial*

# SOMMAIRE

**1** <sup>P4</sup>  
**A LA DECOUVERTE DU  
DEPARTEMENT DES ENGAGEMENTS**

**2** <sup>P7</sup>  
**MESSAGE A L'ENDROIT DES ACTEURS  
DE LA CHAINE DE CREDIT**

**3** <sup>P8</sup>  
**ACTUALITÉ**  
**A- JIF 2022**  
**B- LANCEMENT DU BUDGET 2022**  
**C- FOCUS GROUPE CLIENT**

**4** <sup>P12</sup>  
**LE RENDEZ-VOUS SANITAIRE  
DE BSIC MAG**

**5** <sup>P12</sup>  
**RUE DES ANNIVERSAIRES**

**6** <sup>P12</sup>  
**CARNET ROSE**

**7** <sup>P12</sup>  
**ÉVASION**

**8** <sup>P12</sup>  
**DE L'AUTRE COTE DE LA RIVE**

## BSIC MAG N° 8

Parution trimestrielle  
Janv-Fév-Mars 2022

### Rédacteurs :

Barbara AKPLOGAN  
Marcellin TOBOSSI  
Hervé LAWIN  
Jean Joseph ZINSOU

### PUBLICATION :

Département Commercial et  
Marketing

### Conception graphique :

Kenneth G. DEGAN



**BSIC**  
**BANQUE SAHELO-SAHARIENNE**  
POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE

Les activités principales des banques sont la collecte de dépôts, la distribution de crédit et la gestion des moyens de paiement.



Marcellin TOBOSSI  
Directeur du Département des Engagements

Au regard des dispositions de la circulaire n°04-2017/CB/C du 27/09/2017 relative à la gestion des risques dans les établissements de crédit et les compagnies financières de l'UEMOA, il est opéré une nette distinction entre le Département des Risques et celui des Engagements (ex Département des Risques) qui a été confirmé dans son rôle traditionnel de volet opérationnel de l'évitement du risque crédit.

Le Département des Engagements assure le pilotage du dispositif de gestion des risques liés aux crédits de la Banque dont le principal est le risque de crédit. Ce dernier résulte de l'incertitude quant à la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leur obligation.

La mission du Département des Engagements est assurée par les trois services qui le composent à savoir :

- **le Service Analyse de Crédit :** chargé principalement de la contre-analyse des demandes de crédit, de la structuration des financements conformément à la procédure en vigueur et de la réalisation des statistiques, enquêtes et études sectorielles périodiques nécessaires pour la banque, les instances supérieures et les autorités de régulation et autres partenaires externes ;
- **le Service Administration de Crédits :** qui s'occupe de l'administration et le contrôle permanent du portefeuille de crédits.
- **le Service Précontentieux et Suivi des Engagements :** créé récemment, il est responsable du suivi des engagements, de la supervision des relances en direction de la clientèle, la réalisation des divers états sur le portefeuille de crédits.

Le Département des Engagements joue également un rôle de conseiller aux acteurs de la chaîne de crédits.

**Marcellin TOBOSSI,**  
Directeur du Département des Engagements

## LE SERVICE ANALYSE DE CREDIT

**E**n tant que garant du respect de la procédure de la banque et de l'exécution des orientations budgétaires en matière de crédit, le Service Analyse de Crédit contribue à la sélection du risque de crédit par les organes de crédit. Il éclaire aussi le décideur dans la prise de décision en matière de crédit.

Se référant à l'orientation budgétaire, c'est à travers le budget voté chaque année par le Conseil d'Administration que ce service a les orientations sur les secteurs prioritaires à financer, les types de clients et la stratégie en matière de risque de crédit.

C'est en fonction du taux de sinistre du portefeuille que la stratégie de crédit est orientée chaque année. Pour l'année antérieure, il faut remarquer que la banque a réalisé depuis sa création une performance significative jamais atteinte. Car la stratégie a été claire et orientée surtout vers les secteurs de BTP, les services et aussi les salariés. Ces performances se justifient aussi par le vaste programme d'investissement du gouvernement dans les infrastructures de transport, de bâtiments et la fourniture des équipements pour l'Etat et ses démembrements sans oublier les salariés et les retraités.

Le risque de crédit, c'est l'affaire de tous les acteurs. C'est en fonction des informations fournies et celles collectées par le service que nous arrivons à formuler nos opinions

sur un dossier de crédit. D'où l'importance de la fiabilité des informations à produire par le dispositif commercial. Par ailleurs, le *Know Your Customer* doit être la pierre angulaire de toute relation clientèle. Car un client bien connu, c'est déjà un risque de crédit réduit à 50%. Le reste ce sont les aléas auxquels nous sommes appelés à proposer des mesures d'atténuation et de prise de risque. Pour finir j'adresse mes vifs remerciements à l'endroit de mes collaborateurs qui chaque jour contribuent à l'œuvre réalisée.



**Isac FACHINA,**  
Chef Service Analyse de Crédit

## LE SERVICE ADMINISTRATION DE CREDIT

**S**ollicité pour l'approbation des concours par tous les acteurs de la chaîne de crédit, ce service cumule plusieurs fonctions :

- Il s'occupe de la production à travers la mise en place de crédit,
- Il supervise et coordonne la mise en place des crédits,
- Il veille à ce que les écritures comptables des engagements soient bien passées et à ce que les commissions soient bien prélevées conformément aux décisions.

Avant la mise en place de crédit, il s'assure que toutes les garanties ont été prises. C'est un service qui nécessite beaucoup d'attentions car il faut disposer d'un minimum de temps pour s'approprier de la conformité des garanties prises dans les dossiers avant d'approuver la mise en place des concours.

Rattaché au service précontentieux et suivi des engagements, il supervise des relances en direction de la clientèle et réalise divers états sur le portefeuille de crédits.

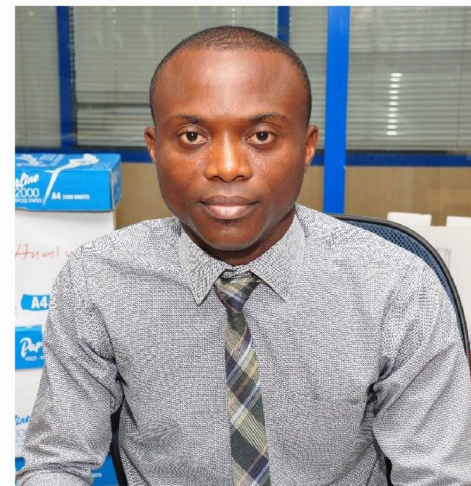
**Rollande DOMINGO**  
Chef Service Administration de Crédit



Chardonnel AZON  
Service Analyse de Crédit



Ignace CAPO-CHICHI  
Service Analyse de Crédit



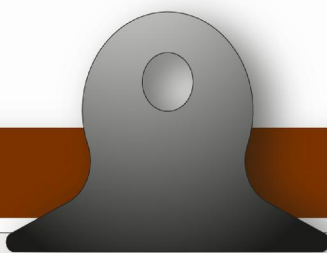
Isaac KODO  
Service Administration de  
Crédit



Romélie MENSAH  
Service Précontentieux et  
Suivi des Engagements



Claire Cyprienne AISSI  
Service Administration de Crédit



### **Le risque de crédit a un fort impact sur les résultats de notre banque et mérite une attention particulière.**

L'évaluation du risque de crédit commence déjà dès l'entrée en relation, se poursuit lors des visites régulières du chargé de compte, de l'examen du fonctionnement du compte et de la situation financière de la relation. La réduction du taux de dégradation du portefeuille de notre banque doit être l'objectif de tout le personnel de la banque. Il est important de maintenir le cap sur les prochaines années en renforçant le dispositif existant et en unissant véritablement nos efforts.

Nous devons poursuivre la mise en œuvre des stratégies ci - après :

#### **▣ Stratégies sur la distribution de crédits**

- Le rationnement de crédits dans les secteurs fortement sinistrés avec le renforcement des exigences et conditions de garanties ;
- La mise en place des lignes de crédits pour des clients de bonne renommée, respectueux de leurs engagements avec des garanties éligibles (garanties financières, hypothèque sur Titres fonciers etc.) ;
- Le renforcement des capacités des acteurs de la chaîne de crédit à tous les degrés ;
- Le respect strict des procédures en matière d'octroi de crédits tant au niveau des critères d'octroi qu'au niveau du pouvoir de décision du crédit ;
- Une orientation commerciale et une exigence « rentabilité/risque » dans d'autres secteurs stratégiques de l'économie à faible risque (coton, hydrocarbures, activités portuaires, énergies, eau, produits tropicaux) avec des opérateurs économiques à fort potentiel de croissance, de bonne signature et sur des opérations à forte commission et bien sécurisées ;
- la conditionnalisation des utilisations de lignes de crédit à des critères de performance.

#### **▣ Stratégies de gestion du portefeuille de crédits**

- Améliorer et renforcer le suivi des engagements couplé à la mise en œuvre rapide des diligences nécessaires ;
- Rendre opérationnel le SMS alerte et le mailing pour le rappel des échéances ;
- Mettre en œuvre rigoureusement les procédures de suivi des crédits et anticiper à temps les travaux d'arrêtés de comptes.

Le département des Engagements s'engage à participer activement avec tous les autres acteurs de la chaîne de crédit à l'atteinte des objectifs fixés avec professionnalisme, indépendance et célérité.

Ensemble, nous pouvons mieux positionner notre banque sur la place bancaire béninoise et de l'UMOA.

**Marcellin TOBOSSI,**  
Directeur du Département des Engagements

## Journée internationale des droits de la femme

### Pourquoi une Journée Internationale des Droits des Femmes le 08 Mars ?

Cette journée est marquée par de très nombreux événements et manifestations, à travers le monde, organisés par des mouvements, des associations (parmi lesquelles Amnesty International) pour fêter les victoires et les acquis en matière de droits des femmes, mais aussi pour faire entendre leurs revendications, afin d'améliorer la situation des femmes.



La Journée internationale des droits des femmes, ou journée internationale des femmes pour l'ONU, est apparue dans le contexte des mouvements sociaux au tournant du XXe siècle en Amérique du Nord et en Europe.

Le mouvement féministe en plein essor, qui avait été renforcé par quatre conférences mondiales sur les femmes organisées sous l'égide de l'ONU, a aidé à faire de la célébration de cette Journée le point de ralliement des efforts coordonnés déployés pour exiger la réalisation des droits des femmes et leur participation au processus politique et économique.

Chaque année la BSIC Bénin organise des actions en direction de ses clientes et de son personnel " femme " pour commémorer cette journée. Cette année, le 08 Mars 2022 a été marqué par la campagne de dépistage des cancers du col de l'utérus et du sein.

Cette action ouverte au public et déroulée au sein de l'hôpital camp guézo avec la participation d'une gynécologue obstétricienne, a connu la participation de plus d'une centaine de femmes. Le but de cette action est de sauver des vies humaines mais aussi de contribuer à accroître la visibilité de la banque.

A l'issue de cette action, un cocktail a été organisé au sein de la Banque à l'endroit du personnel féminin.



Barbara AKPLOGAN



# LANCEMENT DU BUDGET 2022

Le 11 Mars 2022 marque le lancement du budget de la BSIC Bénin. Cet évènement a réuni tous les Directeurs de départements, les chefs services à divers niveaux, les chefs d'agence et la force de vente sous la direction de Monsieur Adéboké Mensan AFFAMBI, le Directeur Général actuel.



**D**émarquée à 15H30 avec les mots de bienvenue du Directeur Général, le Directeur de la comptabilité et des finances a exposé la situation financière de la banque au 31 Décembre 2021.

De même, des points suivants ont été développés :

- **Présentation du budget de l'an 2022**
- **Grandes orientations pour l'atteinte des objectifs**
- **Présentation du résultat positif de la banque qui, a valu des gratifications au personnel.**

A l'issue de cette rencontre, le directeur du département de la comptabilité a reçu le prix du meilleur directeur dans son secteur d'activités.



# FOCUS GROUPE CLIENT

La fidélisation de la clientèle actuelle passe par l'écoute active des clients en vue de déceler leurs attentes et y répondre convenablement à travers l'amélioration des services existants ou la création de nouveaux produits et services qui reflètent leur personnalité.

Parti des plaintes régulières de la clientèle, nous avons reçu l'autorisation d'organiser un focus groupe client dont le but est d'offrir à nos clients un moment d'échange privilégié afin de leur permettre de poser toutes les questions quant à leurs besoins, leur profil ou leur statut.

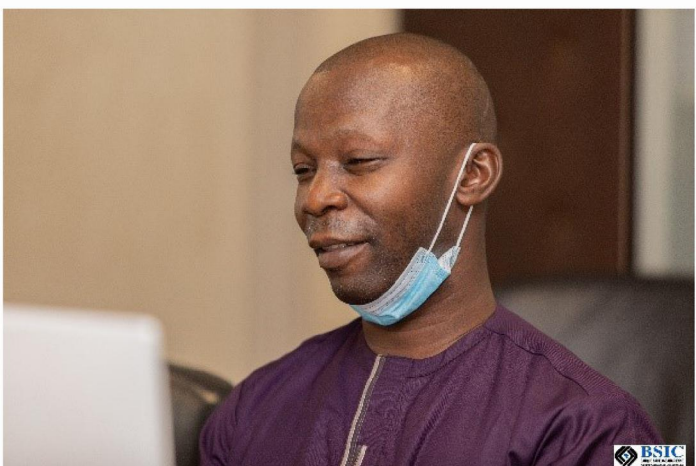
Suivant un chronogramme défini, nous avons rencontré nos clients par secteurs d'activités. Il s'agit des militaires et policiers, des transitaires, des promoteurs de BTP, des promoteurs de PADA, des pharmaciens et des enseignants. Ces séances d'échanges ont satisfait les clients et nous espérons combler leurs attentes à l'issue de cette initiative.

Quelques images retracent cette initiative.

## SÉANCE D'ÉCHANGES AVEC LES MILITAIRES ET POLICIERS



## SÉANCE D'ÉCHANGES AVEC LES PHARMACIENS



## SÉANCE D'ÉCHANGES AVEC LES PROMOTEURS DE BTP



## SÉANCE D'ÉCHANGES AVEC LES PROMOTEURS D'AGRO BUSINESS



Il existe plus d'une centaine de virus du papillome humain (HPV) qui infectent la peau ou les muqueuses génitales.

### QU'EST-CE QU'UNE INFECTION A HUMAN PAPILLOMA VIRUS (HPV) ?

Il s'agit d'une famille de virus communs qui se transmettent très facilement, presque exclusivement par contact sexuel avec ou sans pénétration. Tout le monde peut être exposé à une infection à HPV quelle que soit sa sexualité.

Il existe plusieurs types de virus HPV, mais tous ne sont pas responsables du cancer du col de l'utérus. Seuls les HPV dits « à haut risque » le sont : on

en dénombre aujourd'hui une douzaine. La plupart du temps, l'infection est transitoire car l'organisme élimine spontanément le virus. Toutefois, dans près de 10 % des cas, l'infection persiste. Elle peut alors entraîner plusieurs années plus tard des lésions au niveau du col de l'utérus. Ces lésions peuvent évoluer vers un cancer.

Ce virus peut aussi causer le cancer de l'anus, du pénis, du vagin, de la vulve et de l'oropharynx (gorge, amygdales et base de la langue).

### COMMENT PREVENIR LE CANCER DU COL DE L'UTERUS ?

Le cancer du col de l'utérus se développe le plus souvent sans symptômes particuliers.

L'évolution est lente entre l'infection à HPV, l'apparition de lésions précancéreuses, et celle d'un cancer.

Il existe deux moyens efficaces pour prévenir le cancer du col de l'utérus :

#### **Le dépistage du cancer du col de l'utérus :**

Il permet de détecter la présence des cellules anormales au niveau du col de l'utérus et de les traiter avant qu'elles n'évoluent en cancer ; il permet aussi de diagnostiquer les cancers à un stade précoce et ainsi d'améliorer les chances de guérison.

#### **La vaccination contre les infections à HPV**

La vaccination contre les infections à HPV protège contre des types de HPV qui causent le cancer du col de l'utérus. Elle est recommandée pour toutes les jeunes filles entre 9 et 13 ans et se fait en deux doses avec une période d'attente de six (06) mois (Schéma adopté lors de la phase de démonstration de la vaccination au Bénin).

La vaccination protège mieux lorsqu'elle est faite avant les premiers rapports sexuels et donc avant d'avoir été exposé au virus HPV.

**Hervé LAWIN**, médecin de travail

## RUE DES ANNIVERSAIRES

Le bonheur n'a pas de clé. Sa porte est toujours ouverte. Joyeux anniversaire à tous les natifs des mois de Janvier, Février et Mars !

Brigitte LONDONOU, Barbara AKPLOGAN, Arnaud Manès DONKPEGAN, Balkissa COULIBALY, Illiassou SEIBOU, Ousmane SOULEY, Tatiana AIKPE, Patrick APITHY, Andréa HOUNWANOU, Sadia KOUANDA PEDRO BONI, Hermann ATINDEHO, Arielle PRODJINOTHO, Duenna ABIASSI, Abou-bakar AMINOU, John ADEGBOLA, Eric HOUDO, Souad INOUSSA, Rodrigue AKABASSI, Rodrigue AZON, Juste ATAKLA, Bernice PADONOU, Arnaud AMOUSSOU, Simone YERIMA, Gloria, Bilquis CHABI LAFIA, Bernadette HOUNDJA, FADEL, Modeste FANDY, Thierry APPELETE, Romelia MENSAH, Eunice AGUEY ZINSOU, Islamiath FASSASSI, Jean ZINSOU, Olivier HOUNTCHEME, Israël KODJA, Venoce ASSIATIN, Lino AKOUSSAN, Prisca OGA, Frigélus KPAKPA, Ginette EGUE, Raliatou AMINOU, Mariam MIDJIYAWA, Latifou OLAKERE, Rafiou SOURADJOU.

## Carnet rose



*La naissance d'un enfant, c'est l'un des plus beaux chapitres de notre vie.*

**Nous souhaitons la bienvenue à :**  
Halimatou Sadia, fille  
de Loukmane AKANNI  
et à Kéziah, fille  
de Bénédicte AVLESSI.

# EVASION

**O**n raconte que, dans un ancien royaume, vivait un homme qui était connu de toutes parts pour sa grande sagesse.

Au début, il ne conseillait que sa famille et ses amis proches. Cependant, sa renommée avait tellement grandi que le souverain lui-même l'appelait fréquemment pour le consulter.

Tous les jours, de nombreuses personnes venaient recevoir ses conseils avisés. Le sage remarqua pourtant que certaines venaient toutes les semaines. Elles lui racontaient toujours les mêmes problèmes et écoutaient les mêmes conseils mais ne les mettaient jamais en pratique. Tout cela avait formé un cercle vicieux.

Un jour, le sage réunit tous ces gens qui le consultaient fréquemment. Il leur raconta ensuite une blague très amusante qui les fit tous éclater de rire. Après cela, il attendit un moment et refit la même blague. Il continua à la raconter pendant trois heures. Tous étaient désespérés. Le sage leur dit alors: ***“Pourquoi ne pouvez-vous pas rire plusieurs fois de la même blague mais êtes capables de pleurer mille fois pour le même problème ?”***

**Barbara AKPLOGAN**

## DE L'AUTRE CÔTÉ DE LA RIVE

Nos sincères condoléances à tous les collègues éplorés au cours de cette saison.

# BSIC MAG

Restez connectés !



**BSIC**  
**BANQUE SAHELO-SAHARIENNE**  
POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE

---

Vos suggestions, vos pensées, vos thèmes sont bien acceptés au +229 97 07 73 92

---