

N° 027  
15 Février 2017

## ABI Online

### La DCEI d'ABI élabore son plan d'actions stratégiques 2017



La Direction Clientèle Entreprise et Institutionnelle (DCEI) d'ABI, a initié les 9 et 10 février 2017, une retraite de stratégie à Abidjan avec les Directeurs du marché des Entreprises et des Institutionnels des filiales Banque Atlantique, Côte d'Ivoire, Niger, Sénégal, Togo, Benin, Mali, Guinée-Bissau et de la Banque Populaire Marocco-Guinéenne.

Cette rencontre de validation des stratégies et plans d'actions 2017 des différentes entités a été ouverte par M. Habib KONE, Directeur Général d'Atlantic Business International.

Le DG a circonscrit à cette occasion les enjeux du séminaire, affirmant que ceux-ci devraient s'inscrire dans la réalisation du PMT du groupe qui lui-même trouve son ancrage dans le plan ELAN 2020 du Groupe Banque Centrale Populaire du Maroc (BCP). Ce plan permettra à termes, selon M. Habib KONE, d'accroître la contribution de toutes les filiales d'ABI aux résultats consolidés du groupe BCP. Il devra également favoriser la consolidation de la position de chaque filiale en termes de Part de marché de Dépôts, de Crédits sains et de service à la clientèle. Pour ce faire, le DG a vivement encouragé les DCEI des filiales ABI à accorder une attention toute particulière à la qualité de leurs dossiers de crédit et à la mobilisation massive des Ressources à faible coûts en fixant des objectifs de performances et de rentabilité aux équipes.

Faisant suite aux recommandations du DG, le Directeur de la Direction Clientèle Entreprise et Institutionnelle de ABI, M. Arsène COULIBALY a rassuré l'auditoire quant à l'engagement de sa Direction à accompagner la réalisation des attentes du groupe BCP en termes de résultats à l'horizon 2020, rappelant au préalable que l'une des priorités de la rencontre est de faire le point des performances réalisées en 2016 par les Directions du Marché de l'Entreprise des filiales, en lien avec leurs budgets. Des préconisations relatives aux meilleures actions à poser afin de combler les écarts éventuels ont été aussi faites dans cette optique.



Le cadre offert par la réunion a également permis au DCEI de ABI de présenter sa stratégie et le plan d'action en adéquation avec les orientations stratégiques du groupe et les problématiques de développement des Marchés de l'Entreprise des filiales.

Le volet opérationnel n'étant pas en reste, une partie du programme a été consacrée à l'évaluation et à l'encadrement dans le contexte de la commercialisation des produits et services à forte valeur ajoutée.

Cette rencontre a par ailleurs enregistré la contribution de la Direction Communication et Marketing stratégique et celle des Engagements ABI. La première a présenté son plan d'action 2017 et le rôle moteur de la communication au service des directions commerciales. Quant à la seconde, elle a eu à dispenser une formation sur la détection précoce des signes de dégradation du portefeuille. Le tout couronné par les présentations des stratégies et plans d'actions des filiales du groupe. .

