

## Face à face avec le président du comité de direction



*« OUSER LA DIFFÉRENCE » n'est pas un slogan vide de sens. Les mots clés du langage entrepreneurial que sont l'audace et la différence, traduisent les changements organisés que vit la BCDC de l'intérieur et l'adaptation de sa culture d'entreprise à un environnement en pleine évolution. Institution centenaire de son pays, son passé est une référence. Entreprise performante du paysage bancaire congolais, son futur sera à l'image du développement économique mesurable depuis cinq ans et de l'émergence progressive d'une classe moyenne. Son présent est l'expression des compétences renforcées au sein des forces vives de son organisation.*

Yves CUYPERS, président du comité de direction, commente les évolutions récentes de la BCDC.

### SUR LE MARCHÉ CORPORATE, LA BCDC RENFORCE ET ÉLARGIT LE CHAMP DE SES COMPÉTENCES

Voici 7 ans, nous avons innové sur le marché bancaire congolais en développant une force commerciale organisée en fonction des différents segments du marché. Depuis lors, les principales banques de la place nous ont suivis dans cette démarche qui permet d'adapter l'offre à la demande et d'en personnaliser le contenu.

Sur le marché Corporate – celui des grandes entreprises – nous confortons nos positions dans un marché devenu très concurrentiel, grâce à un savoir-faire pointu dans les métiers de la banque et de la finance.



En 2010, nous avons encore renforcé ces compétences par l'arrivée d'un nouveau directeur en charge des segments Corporate et Institutionnels, l'engagement de nouveaux commerciaux Corporate et la montée en puissance d'un jeune responsable Corporate formé depuis 7 ans à l'école de la BCDC. Ces compétences avérées permettent à notre banque de mettre à la disposition des grandes entreprises des lignes de crédits dont la technicité quelque fois complexe offre des réponses efficientes à des besoins très pointus, entre autres en termes de financement du commerce extérieur. Les résultats sont au rendez-vous puisque la BCDC est le

*« La BCDC ose la différence et innove en créant une salle des marchés ; une première en RDC. »  
(Lire page 26)*

principal contributeur au financement de l'économie congolaise. Les chiffres de 2010 le démontrent et ceux de ce début 2011 le confirment.

Toujours sur ce segment de marché, nous avons innové en 2010, en choisissant d'aller encore davantage vers le client dans une démarche proactive de qualité, unique aujourd'hui sur le marché bancaire congolais. Nous avons créé une salle des marchés, faisant une fois de plus œuvre de pionniers en RDC.

Quel objectif poursuivons-nous en mettant les services de traders à la disposition des grandes entreprises présentes en RDC ?

Simplement renforcer notre offre en matière de change en mettant de nouveaux produits à disposition du marché : le change à terme, les options de change et

certaines produits dérivés. Nous avons également étoffé notre réseau de banquiers correspondants dans le monde. Ce faisant, nous permettons à nos clients d'optimiser la gestion de leur trésorerie et de mieux maîtriser la rentabilité de leurs opérations internationales.

En parallèle, nous avons mis en place un comité ALM pour optimiser la gestion des ressources de la banque et en maîtriser les risques. La solvabilité, la liquidité et la rentabilité de la banque sont désormais « scannées » en permanence grâce à des paramètres et des outils de mesure d'une très grande précision.

### SUR LE MARCHÉ RETAIL, LA BCDC CONFIRME SES CHOIX STRATÉGIQUES

Tout reste à faire dans le marché Retail congolais caractérisé par la sous bancarisation des populations, quand on sait que le nombre de comptes bancaires en RDC est encore inférieur à 1% du nombre total d'habitants. Certes, le contexte économique est tel que la toute grande majorité des Congolais ne bénéficie pas d'un travail régulier ou est employée dans le secteur informel. Les critères d'une bancarisation optimale ne sont donc pas encore réunis, mais le processus est en route. Pour preuve : le nombre d'ouvertures de comptes bancaires en forte croissance sur le marché du particulier.

La BCDC a-t-elle pris du retard par rapport à d'autres banques sur ce marché fort sollicité par la concurrence ?

Oui en termes de timing de lancement de nouveaux produits, entre autres les produits de la monétique dans lesquels il n'a pas été possible d'investir plus tôt.

Non en termes de recherche et développement puisqu'une fois la décision d'investissements prise, les nouveaux produits Retail de la BCDC ont été mis

*« Dans un marché en profonde évolution, nous allons démontrer une fois encore la capacité de la BCDC à innover pour répondre aux besoins de sa clientèle. »*

rapidement sur le marché. C'est ainsi qu'en 2010, notre offre monétique a vu le jour, et de nouvelles formules

d'épargne et de prêts personnels ont été lancées. De nouveaux produits et services seront créés dans le courant de 2011, dont certains démontreront une fois encore la capacité de la BCDC à innover pour répondre aux besoins de sa clientèle.

A cet effet, les compétences humaines réparties entre product management, organisation et études, marketing et communication, sont regroupées depuis mars 2011 au sein du nouveau département Business Development.

Cela étant, nous avons opté pour la politique du juste prix au bénéfice du client, et ce en toute transparence. Les taux que nous pratiquons, tant en matière de crédit que d'épargne, sont équilibrés et conformes aux réalités du marché. La BCDC démontre ainsi qu'elle a le sens du client.

## LA TRANSPARENCE, UNE VALEUR DISTINCTIVE CERTAINE DE LA BCDC

En toutes circonstances, la BCDC a toujours fait preuve d'un grand professionnalisme, reconnu et apprécié par le client. Aujourd'hui, plus que jamais, nous mettons l'accent sur la transparence, une notion managériale qui rime parfaitement avec « bonne gouvernance » et qui est la démonstration du professionnalisme dans un marché où la concurrence est devenue exacerbée.

Notre démarche commerciale n'a de sens que dans la satisfaction qu'y trouve le client et cette satisfaction ne peut s'exprimer qu'à travers un dialogue franc et une communication transparente. Nous faisons ce que nous disons et nous disons ce que nous faisons... En

*« La satisfaction du client ne peut s'exprimer qu'à travers un dialogue franc et une communication transparente. »*

cela, il n'y a pas d'équivoque possible et nous misons sur la qualité d'une relation à long terme basée sur la connaissance et la confiance réciproques.

Notre « vision d'une entreprise en mouvement », exprimée dans les dix mots clés décrits en première page de ce rapport annuel, traduit bien cette vérité. Nous affirmons avec fierté que la BCDC peut aligner ces dix mots clés comme un ensemble harmonieux et distinctif.



## L'AVENIR EN PERSPECTIVE

La BCDC représente pour les Congolais, jeunes et moins jeunes, un symbole du savoir-faire bancaire en RDC. C'est le fruit de l'histoire, renforcé par les compétences dont font aujourd'hui preuve les équipes en charge du développement commercial et organisationnel.

*« Le nombre d'entreprises est encore insuffisant pour valoriser efficacement les potentialités économiques de la RDC. L'audace et la créativité entrepreneuriales permettront donc de créer de nombreux emplois dans les prochaines années »*

Nous positionner comme « bâtisseurs d'avenirs » n'est pas prétentieux, qu'il s'agisse de l'avenir de la banque, de l'avenir de nos clients, ou de l'avenir de notre pays.

Cet avenir auquel nous travaillons est donc pluriel, riche de composantes multiples et variées. Dans cette démarche, la BCDC ose la différence par rapport au passé sur lequel elle s'appuie pour aborder l'avenir avec force, confiance et sérénité.

La RDC dispose d'énormes potentialités de développement dans les secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Dans ce pays post-conflit en pleine reconstruction, les crédits à l'économie représentent moins de 10% du PIB contre quelque 30% en Afrique sub-saharienne. Ces chiffres traduisent l'insuffisance actuelle du nombre d'entreprises pour exploiter ces potentialités. Dans le même temps, le pays a atteint, mi-2010, le point d'achèvement de l'initiative des pays pauvres très endettés. Ceci a pour effet d'effacer 10,8 milliards de dollars de dette extérieure et rend de facto à l'Etat une marge de manœuvre pour le développement et le financement d'investissements.

Reste à promouvoir une bonne gouvernance, ce à quoi travaillent nos gouvernants avec, en grande partie, le support actif et engagé de la Fédération des entreprises du Congo (FEC). Le poids du passé reste lourd à porter mais certains signaux sont encourageants comme le classement de la Banque mondiale « Doing business in the World » qui voit la position de la RDC s'améliorer, ou l'adhésion prochaine de la RDC à l'OHADA (l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires).

*Ensemble, osons donc la différence que tout le monde attend !*

