



**PROCES-VERBAL DE LA REUNION CONJOINTE DES COMITES SPECIALISES
DES ENGAGEMENTS, STRATEGIE- RECRUTEMENT-REMUNERATION,
DIRECTION GENERALE ET RESPONSABLES OPERATIONNELS DE LA BC-PME
04 NOVEMBRE 2015**

Le quatre novembre, de l'an deux mille quinze,

Il s'est tenu dans la salle de Conseil de l'immeuble siège de la Banque sis à Yaoundé sur convocation du Président du comité spécialisé des Engagements, par ailleurs Président du Conseil d'Administration de la Banque, Monsieur NKODO FOUMENA Theodore, après avis favorable du président du Comité de Stratégie-Recrutement-Rémunération, une réunion conjointe des deux comités.

Les travaux du Comité ont démarré à onze heures trente soit une demi-heure de retard par rapport à l'heure annoncée.

Compte tenu de l'importance de l'ordre du jour, ont également été conviés à cette réunion la Direction Générale ainsi que quelques responsables opérationnels de la Banque.

Ont répondu présents à la convocation en tant que membres statutaires des deux comités:

1. Monsieur NKODO FOUMENA Theodore : PCA;
2. Monsieur BADGA Jean Marie (Administrateur) ;
3. Monsieur ELOUNDOU NGAH Eric (Administrateur indépendant).

Monsieur NTAKEU K. Bruno Administrateur membre statutaire du Comité absent s'est fait représenter par Monsieur ELOUNDOU NGAH, porteur d'un pouvoir à cet effet.

Ont en outre pris part à la réunion pour le compte de la Direction Générale et des unités opérationnelles:

4. Madame MANDENG née NDOUMBE Agnès : Directeur Général ;
5. Monsieur AMADOU HAMAN : Directeur Général Adjoint ;
6. Madame MBARGA Emilie Christelle: Chef de pôle juridique, conformité et contentieux ;
7. Monsieur BAHA Marius : Chef de département des Engagements et Risques ;
8. Monsieur BOYA Boniface : Chef de département Exploitations clientèles et Opérations ;



9. Monsieur MENDOUGA Alain : Chef de pôle Moyens Généraux ;
10. Monsieur DJABA Olivier : Chef d'agence Douala ;
11. Monsieur OUNDI Félix : Chef d'agence Yaoundé ;
12. Monsieur NNOMO NGUINI : Responsable commercial Agence de Yaoundé ;
13. Monsieur AVAH BELOBO : Organisation ;
14. Monsieur BOUATE : Organisation.

Monsieur NKODO FOUMENA Théodore, qui préside la réunion constate avant d'ouvrir la séance que :

- Tous les membres statutaires des deux comités ont été convoqués et sont présents dans leur majorité ;
- Les mêmes Administrateurs sont membres de l'un et de l'autre comité ;
- Toutes les autres personnes appelées à prendre part à la réunion sont présentes,
- La réunion peut être ouverte.

Monsieur NKODO ouvre la séance par les civilités d'usage.

Il continue son propos en précisant l'importance de la question inscrite à l'ordre du jour, à savoir : **le lancement des produits (engagements) de la BC-PME.**

Pour lui, il s'agit d'une décision importante pour la Banque, car c'est elle qui marque réellement le début des activités de la BC-PME. Il est question ce jour, d'analyser tous les contours d'une telle décision, les risques y relatifs, de même que les contraintes. Il indique que les responsables opérationnels ont été convoqués, pour d'une part faire une présentation générale de ce qui a été fait à ce jour afin d'assurer le lancement des produits (mesures internes, contraintes extérieures..), et d'autre part, de présenter les risques liés aux différents produits et enfin, d'apporter aux Administrateurs des éléments précis devant les aider dans la décision à prendre.

Le PCA précise qu'à la suite de la présentation des équipes opérationnelles, le comité continuera la réunion en séance restreinte.

La parole sera passée aux Responsables opérationnels présents.

Monsieur BAHA prendra la parole en premier. Il remettra aux Administrateurs quelques documents synthétiques de sa présentation.

Il commence par indiquer les points sur lesquels va porter son exposé à savoir :

- ✓ la situation de la mise en place des engagements au 03 Novembre 2015,
- ✓ la politique de financement et de maîtrise des risques au sein de la BC-PME



✓ et enfin, la vision stratégique de la BC-PME telle que comprise par les responsables opérationnels.

1- Pour ce qui concerne le point sur la mise en place des engagements à ce jour

Monsieur BAHA indique que ceux-ci ont porté sur six modules :

a- Le module Autorisation de découvert et les autorisations plafonnées de lignes APL

Concernant ce module:

Quatre types d'autorisations ont été paramétrés:

- Autorisation de découvert entreprise ;
- Autorisation de découvert ponctuel ;
- Autorisation de découvert particulier ;
- une AUT réservée au personnel BC PME.

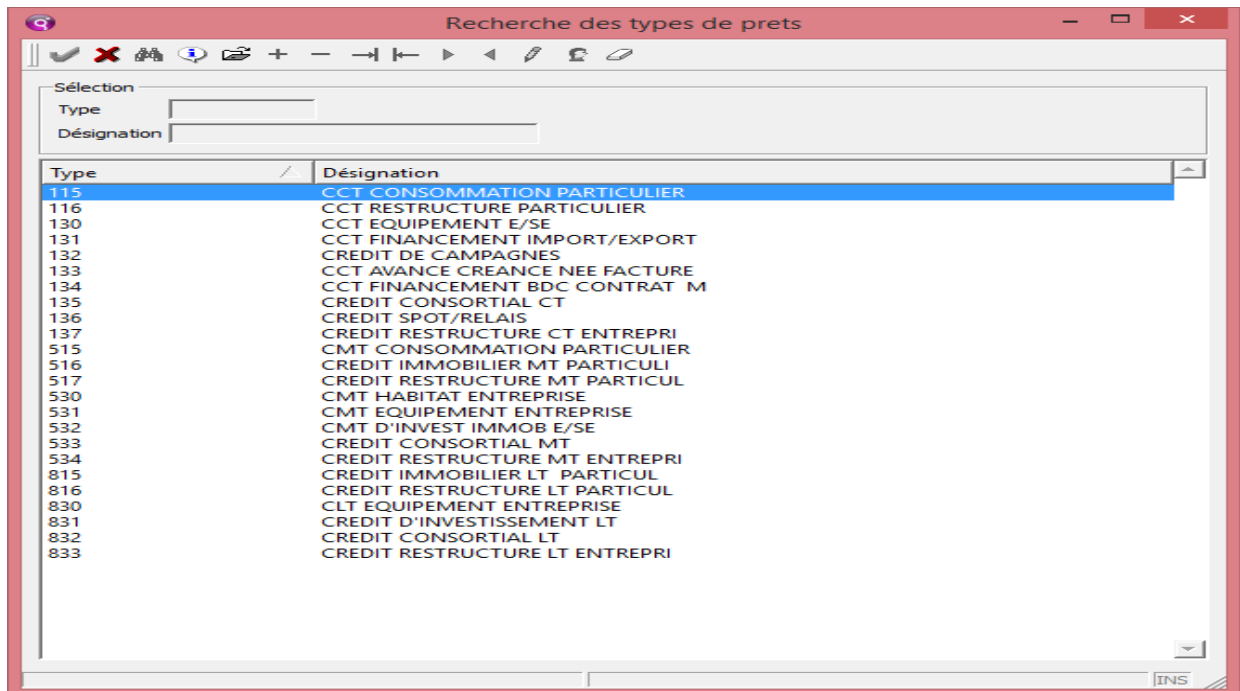
Une fois la bascule effective, (tous les paramétrages et les corrections qui s'en sont suivies après les tests dans la base-engagements ayant été reportés dans leur complétude dans la base de production), on peut dire à ce jour que tous les types d'Autorisations peuvent normalement être saisis dans le système. Il en est de même pour les Autorisations Plafonnées de Lignes.

b- Module crédits amortissables

Concernant ce module, des types de crédits amortissables ont été paramétrés ; Quelques un correspondent à ce qui a été appelé « **Produits Structurés** » (PS).

Il s'agit essentiellement pour la plupart de crédits à court terme (engagement par signature ou par caisse) :

Ci-après la liste des produits paramétrés dans le système :



c- Module cautions

18 types de cautions ont été paramétrés et sont disponibles dans le système. Il est question ce jour que le DER et la Comptabilité fassent un regroupement de ces cautions selon les grands ensembles que sont :

- Cautions sur marchés
- Cautions fiscales et douanières
- Autres Cautions et Avals

Par ailleurs, pour un début, ces engagements qui sont des engagements par signature devront être garantis à 100%.

d- Module sur les Garanties

A ce jour, tous les types de garanties peuvent être saisis dans le système, et donc mis en production une fois la bascule opérée.

e- Module assurances

Quatre types d'assurances applicables aux différents engagements dans le système et affectables à tous les types d'engagements ont été paramétrés. Les équipes ont reçu la formation des utilisateurs.

Actuellement, l'on est dans une phase d'intensification des tests dans Amplitude aux fins de minimiser au maximum, les éventuelles erreurs ou anomalies qui pourraient survenir en base de production.

f- Module crédit-bail

Selon la macro planning du PMO à ce jour, l'homologation de ce module est prévue pour Décembre 2015. Pendant la période intermédiaire, les équipes procèdent aux tests du processus dans amplitude.

g- Module CDL

Le paramétrage de ce module est achevé mais aucune formation n'a encore été faite par conséquent les tests n'ont pas été effectués.

Toutefois, en l'état actuel du niveau (volume, qualité du portefeuille...etc.) de nos engagements, l'urgence de mise en production de ce module n'est pas signalée.

En résumé, Monsieur BAHA expose pour ce qui concerne le démarrage effectif des engagements et leur mise en production que :

Au niveau Système :

Les modules des engagements dont les paramétrages sont achevés, le cahier de recettes suffisamment avancé (en termes de tests unitaires) et la bascule finalisée (dans les prochains jours), et qui peuvent être mis en production, sont les suivants :

- **Modules AUT, Autorisation de découvert / APL, Autorisation plafonnée de Lignes**
- **Modules Crédits Amortissables**
- **Modules Cautions et Avals**
- **Modules Garanties**
- **Modules Assurances.**

Les modules suivants étant encore en phase de tests, et l'homologation prévus pour les mois à venir :

- **Module Crédit-Bail (homologation définitive prévue pour la mi-décembre)**
- **Module Créances douteuses et Litigieuses**
- **Modules Affacturage (démarrage prévue à partir du 12/11/15, sauf changement dans le planning)**

Ces derniers resteront en chantier.

Au niveau Organisationnel :

A ce jour les équipes sont constituées. Il est question de finaliser les procédures de traitement des engagements et procéder à une formalisation de la présentation d'un dossier de crédit au niveau de la ligne commerciale et du Service Analyse des Crédits (SAC) /DER, achever la formalisation des procédures de traitement des différents dossiers, mode opératoire des traitements des dossiers,...etc. L'organisation est penchée sur cette question en priorité. Ce travail sera effectif au plus tard le 15 Novembre 2015.

Monsieur BAHA indique que pour les engagements à court terme, l'acquisition des outils d'analyse financière n'est pas une nécessité, car, compte tenu de la clientèle cible, l'outil d'analyse financière **ANADEFI n'est pas une priorité pour l'heure (démarrage des engagements) ; parce que surdimensionné, le travail pouvant être fait à partir du tableur Excel disponible localement à travers de cabinets de gestion notamment.** Il faut connaître et suivre au quotidien son client. Il faut développer des mécanismes de maîtrise des risques adaptés à la PME camerounaise. D'où le point 2 de sa présentation.

2- Politique de financement et maîtrise des risques

Monsieur BAHA indique qu'une politique de financement prenant en compte la clientèle cible de la BC-PME qui se veut très risquée a été mise sur pied. **Elle est illustrée entre autres dans la Note d'Accompagnement du Budget Programme de la DER qui met en exergue - à partir du programme 4 intitulé Maitrise Globale des Risques inhérents à l'activité bancaire - 12 (douze) objectifs majeurs dont 3 (trois) d'essence stratégique (sous contrôle direct du Chef de Département) et 9 (neuf) purement opérationnels ; à raison d'un tiers par centre de responsabilité : analyse des crédits ; analyse des garanties ; contrôle des risques & administration des crédits).**

Il a été mis en place (au plan conceptuel au moins) une sorte de « **Galaxie de l'Accompagnement** », avec la mise sur pied de partenariats pour circonscrire le risque de performance notamment. Et ce, avec la banque au centre comme axe majeur et tout autour d'elle, un écosystème public d'institutions étatiques dédiées à l'accompagnement des PME. Il s'agit concrètement d'initier un Business Model ayant pour finalité de **réussir une jonction financement/structuration des PME/PMI**, conditionnalité à l'octroi des crédits en collaboration/parténariat avec les autres intervenants publics dans le secteur des PME/PMI au Cameroun ; à savoir :

a- L'Agence de Promotion des PME (APME)

Elle s'occupera de :

- l'encadrement dans la mise en place d'outils de gestion adaptés aux besoins organisationnels, techniques, financiers, commerciaux ou technologiques des PME/PMI ;
- du Renforcement des compétences managériales des promoteurs de PME/PMI, par l'information, la formation, le parrainage et le compagnonnage ;
- la Facilitation de l'accès des PME/PMI au financement de leurs activités.

b- Le Bureau de Mise à Niveau (BMN)

Il sera chargé de :

- La mise en œuvre de la politique du Gouvernement en matière d'appui à la mise à niveau et la restructuration des entreprises industrielles ;
- L'octroi des primes pour les investissements matériels et immatériels aux entreprises adhérentes aux programmes de mise à niveau ;
- La coordination des interventions et actions relatives à la mise à niveau et la promotion de la qualité pour les entreprises camerounaises.

c- Les Centres de gestion Agréés (CGA)

Ils auront pour rôle :

- L'assistance administrative permanente (soutien dans les démarches administratives et le suivi des procédures devant l'Administration) et Assistance technique permanente d'un Inspecteur des impôts dans le suivi des obligations fiscales ;
- L'aide à la tenue de la comptabilité : montage et établissement des états financiers.

d- Le Bureau de Sous-traitance et de Partenariat (BSTP)

Son rôle dans cette galaxie consistera en :

- La constitution d'une base de données sur les capacités techniques disponibles au Cameroun ;
- L'assistance Conseil (Programmes de Développement, de Promotion) ;
- La mise en relation d'affaires des clients (donneurs d'ordres) avec des fournisseurs (sous-traitants).



Pour ce qui est du type de clients spécifiques de la BC-PME que sont les UPA (Unités de Production Artisanales : artisans & entreprises artisanales), la banque mettra en place une dynamique de Clusters, c'est-à-dire des groupes homogènes de filières artisanales éligibles à ses financements. Et ce, en conformité avec les textes règlementaires en vigueur sur l'enregistrement et la définition du répertoire des métiers de cette cible de marché.

Par ailleurs, il est question de procéder à une organisation des financements suivant un rythme particulier et spécifique :

- Séquençage des projets à financer en phases successives (cf. planning d'exécution des travaux avec 3 phases minimum) ;
- Financement phase après phase, suivant le planning d'exécution des travaux présenté par le promoteur de la PME/PMI ;
- *Liaison étroite et conditionnelle* entre les différentes phases pour passer d'une étape à l'autre du processus de financement ;
- *Le financement de la phase suivante est conditionné par la clôture dûment vérifiée, contrôlée de la phase précédente ;*
- *Blocage du compte courant en fonction des phases* : les décaissements eux-mêmes seront fonction de la bonne fin d'une séquence donnée.

Enfin, la base de cette vision est la Politique de Financement des CHAMPIONS c'est-à-dire le financement à impact positif, celui ayant un précisément un impact systémique sur le corps socio-économique de notre pays. Dans le portefeuille de la banque, des PME/PMI/UPA ont déjà été sélectionnées et ciblées avec les critères d'éligibilité arrêtés de concert entre la DER et la DECO sous l'impulsion de la Direction Générale. Le but étant de favoriser l'éclosion d'une nouvelle génération de capitaines d'industrie (la Génération dite de l'Emergence), capables de dominer durablement le marché domestique mais aussi et surtout de conquérir de nouveaux marchés aux plans sous régional (CEMAC/CEEAC) et régional (Afrique). Et ainsi, asseoir l'option stratégique du Top Management de faire de la BC - PME S.A. une authentique Banque de Développement, relais privilégié de toutes les initiatives des Pouvoirs Publics en ce qui concerne le financement des petites et moyennes entreprises camerounaises.

3- Vision stratégique pour cette politique

Monsieur BAHA présente les travaux qui ont été faits dans le cadre de la mise en œuvre de cette politique de financement des PME à ce jour, entre autres :

- Elaboration d'un Plan de Marché cible pour les PMESPMI;
- Elaboration d'un Plan de Marché cible pour les UPA ;
- Mise en place des outils d'analyse stratégique modernes que sont l'Analyse PESTEL sur l'environnement dans lequel évolue la banque ; l'Analyse SWOT (forces et faiblesses ; menaces et opportunités de la banque) ; l'Analyse de la Structure du secteur d'activité de la banque (les 5 Forces de PORTER) et du Portefeuille de la banque (classification des produits en vaches à lait, vedettes, dilemmes et poids morts) ;
- Mise en place des plateformes de collaboration/partenariat avec les organisations patronales membres du CBF (Cameroon Business Forum) à l'instar du GICAM, de E CAM, de la C PME, de la CNAC ; du GEFAC etc. Elles seront chargées d'opérer un premier niveau d'analyse du risque en faisant un tri préalable des dossiers parmi leurs adhérents solvables ayant une notoriété avérée, un sérieux reconnu dans les milieux d'affaires locaux ;
- La définition d'une Cartographie des Risques de la banque (élément central du plan de formation 2016 présenté par le Chef du DER) et l'élaboration d'un PSD (Plan Stratégique de Développement) ; boussole à venir de la Direction Générale sur le chemin critique de la pérennisation des activités de la banque.

Sur ce, monsieur BAHA termine son propos.

Le PCA reprend la parole. Selon lui, il est clair que suite à cet exposé, l'on voit que beaucoup a déjà été fait. Et ce travail est intéressant car il permet de rassurer le CA.

A la suite du PCA, Monsieur ELOUNDOU précise que la présentation faite par Monsieur BAHA donne un certain nombre d'éléments ; il rappelle par ailleurs l'objet de la réunion qui est de savoir si l'on est prêt pour démarrer les engagements ?

Il note à cet effet que du point de vue système d'information (traitement de l'information dans le système), l'on est quasiment prêt ;

Il retient qu'il y'a un certain nombre des choses encore en cours, et d'autres en attente de validation.

La question qu'il pose est celle de savoir quel est l'outil qui a été mis en place pour gérer le risque ? Du moment où la proposition de l'outil ANADEFI n'est pas une nécessité absolue à ce stade ? Il pense que si la BC-PME laisse passer l'information selon laquelle l'on a démarré les produits sans s'être entouré d'outils nécessaires de maîtrise de risques, il sera difficile de faire adhérer les partenaires à la politique de la BC-PME.

Le PCA pour recentrer le débat, précise que les orientations stratégiques de la BC-PME ne posent pas à ce jour de problème, Etant donné qu'il est clair que l'on commence par la banque classique pour aller vers la banque de développement. La question est celle de savoir comment les risques vont-ils être gérés ?



Monsieur BAHA pour répondre aux Administrateurs, indique que la BC-PME propose un modèle unique qui fait **simultanément** dans l'accompagnement et le financement, ce qu'aucune autre banque **de la place** ne fait (**avantage compétitif, concurrentiel non négligeable**).

Pour ce qui est du volet accompagnement, **il est défini des critères d'accompagnement stricts en cinq points (objet d'une note présentée en prélude au lancement des travaux de mise en place de la plateforme de collaboration avec l'APME et le BMN). Tout cet écosystème public, s'il fonctionne comme prévu, est appelé à circonscrire durablement le risque lié à nos activités et à favoriser la croissance de notre cible de marché vers le niveau d'évolution escompté, celui d'ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire) ; à mi-chemin entre les Grandes Entreprises (quasiment toutes étrangères) et les PME/PMI, trop fragiles et peu viables pour faire face à la concurrence internationale, à la faveur notamment de l'entrée en vigueur des APE (Accords de Partenariat Economiques).**

Il précise que le problème n'est pas au niveau de l'acquisition de l'outil ANADEFI, seulement, il s'agit d'un outil surdimensionné pour la mise en œuvre des engagements à court terme par lesquels la Direction Générale propose le démarrage des produits. L'on peut pour ce faire utiliser les simples outils comme EXCEL, plusieurs de ces PME n'ont même pas d'états financiers fiables pouvant être exploités, ce qu'exige l'outil ANADEFI.

Enfin Monsieur BAHA précise qu'il est question de vendre aux partenaires **le modèle économique novateur de la BC-PME basé sur le tryptique de la performance : Structuration - Accompagnement - Financement**).

A la suite du Chef du DER, Monsieur OUNDI prendra la parole ; Pour lui, pour analyser les risques, il ne faut pas nécessairement un logiciel ; maîtriser le risque de la PME Camerounaise, c'est accompagner son client, c'est être présent sur le terrain ; c'est le suivre au jour le jour.

Il précise par ailleurs que, les produits structurés tels que conçus n'ont pas nécessairement besoin d'un logiciel comme ANADEFI ; il faut plus de l'accompagnement.

Il indique aux Administrateurs qu'il est difficile pour eux les commerciaux de ne pas pouvoir dire aux clients quand commencent les engagements.

Monsieur DJABA à la suite de Monsieur OUNDI précisera que les risques sont maîtrisés grâce à la plateforme de synergie mise en place non seulement avec les organisations patronales, mais aussi les organismes publics évoqués par le Chef du DER ; Dans les produits structurés, les secteurs risqués sont déjà identifiés ; et l'on anticipe sur le risque ; l'un des critères de ces produits est qu'ils ne s'attardent pas trop sur



l'analyse financière, mais sur l'analyse de l'activité ; et le principal outil de la BC-PME, c'est la proximité.

Il indique que même s'il faudra prendre un outil comme ANADEFI, il faudra le retravailler pour l'adapter à la PME camerounaise.

Monsieur NNOMO NGUINI en complément de ses collègues d'agence indique que pour la plupart des produits structurés, il s'agit de financer l'activité ; Il s'agit des produits à court terme.

Il y'a des produits d'appels tels que les cautions (soumission, avance de démarrage, bonne fin..) dans ces produits, le risque est connu et peut être maîtrisé, par la sélection par exemple des débiteurs finaux. Il rappelle par ailleurs que les clients ont été segmentés par tiers (**Tiering**), et par appartenance à tel ou tel tiers, il y'a des conditions à remplir pour bénéficier d'un quelconque financement.

Monsieur NNOMO reviendra sur le process de mise en place de quelques produits structurés et dans les process présentés, l'on comprend que le gestionnaire qui est au premier niveau procède d'abord à une première analyse ; il a une Check List sur laquelle il répond en fonction des éléments du dossier ; il indique que des critères internes d'acceptation ont été définis.

Le gestionnaire à son niveau mène les premières enquêtes auprès des confrères et autres moyens utilisés par les banquiers.

Il précise par ailleurs que, pour chaque type de produits, l'on a défini des conditions en fonction des risques qui ont été identifiés et au fur et à mesure que le produit est risqué, il y'a des éléments complémentaires demandés au dossier.

Monsieur BOYA va compléter à la suite de ses collaborateurs ; il regroupe en quatre éléments la problématique soulevée par les Administrateurs sur le démarrage des engagements :

- 1-Élément produits : est ce que les produits sont disponibles? Oui ;
- 2- Élément organisationnel : comment sont organisées les limites ? Est-ce que le risque est maîtrisé ? Oui ;
- 3- Élément procédural : peut-on assurer du suivi du processus ? oui
- 4- Élément système d'information : Est-ce que les produits sont paramétrés ? oui.

Il précise pour finir que les outils sont importants au fur et à mesure que l'on avance sur le long terme. Pour la plupart de produits par lesquels la banque se propose aujourd'hui de démarrer, la gestion des risques est beaucoup plus interne.



Monsieur OUNDI renchérit en disant qu'en plus de tout ce qui a déjà été dit, il sera question d'identifier les activités à financer pour un départ.

Pour clôturer le propos des opérationnels, monsieur BAHA fait une observation sur l'importance de l'aspect communicationnel de la Banque ; pour lui, il est important que l'on dise au public ce que fait la BC-PME. Il rappelle le retard accusé dans le monitoring de notre politique de communication (achèvement du branding des deux agences ; spots TV ; affichage public etc.) et souhaite qu'à la faveur du lancement imminent des financements, un coup d'accélérateur décisif puisse être donné à la stratégie de communication d'ensemble de la BC- PME S.A.

Le PCA reprend la parole, et souligne que dans la mise en place de l'institution qu'est la BC-PME, il est important de penser à son avenir, c'est pourquoi la nécessité d'un outil va se poser. Il est question d'y penser maintenant. Il faut acquérir un outil qui soit le mieux adapté à la vision adoptée.

Il dit être satisfait de la présentation faite par les équipes opérationnelles, et précise l'importance de cette réunion conjointe.

Sur le point concernant la communication soulevé par Monsieur BAHA à la fin de son propos, il rassure les opérationnels, que celle-ci ne pouvait pas se faire compte tenu du fait que la Banque a ouvert ses guichets alors qu'elle ne pouvait pas encore faire d'engagements. Pour ce faire, il ne fallait pas trop faire de communication. Il indique que sur cette question, le CA discutera avec la Direction Générale pour voir ce qu'il y'a à faire en priorité.

Sur ce, les Administrateurs libèrent à douze heures quarante-cinq minutes les équipes opérationnelles pour rester en comité restreint avec la Direction Générale.

Monsieur NKODO passera la parole à monsieur ELOUNDOU pour procéder à un résumé de ce qui a été dit par les opérationnels :

Monsieur ELOUNDOU fera le résumé ci-après :

Paramétrage des produits dans le système : OK ;

Politique de financement : on peut dire que les équipes ont travaillé sur un certain nombre de produits avec identification des risques propres à chaque produit ;

Pour ce qui est de l'accompagnement, la mise sur pied des plateformes de collaboration est en cours.

Du point de vu général, les engagements peuvent démarrer.

Le PCA indique sa satisfaction après la présentation faite par les responsables opérationnels et demande à la Direction Générale s'il y'aurait après cette présentation un complément d'informations.

Monsieur HAMAN précise que tout ce qui a été dit par les responsables opérationnels est dans la continuité de ce qu'a souvent dit la Direction Générale avec peut-être beaucoup plus de précisions.

Pour lui, les produits par lesquels il est question de démarrer sont des produits à court terme et aujourd'hui, la BC-PME peut le faire avec les ressources dont elle dispose la actuellement (capital + dépôt clientèle à ce jour).

Il précise toutefois que pour ce qui est des engagements à moyen et à long termes, il faudra bien évidemment se procurer un outil d'analyse de risques et des ressources complémentaires.

Monsieur BADGA lui aussi se dit être rassuré de la présentation faite et se prononce favorablement pour le démarrage des premiers produits présentés.

Pour ce qui est de la question du volume des engagements à financer pour la première année, monsieur HAMAN indique que cela sera présenté avec les prévisions budgétaires.

Monsieur NKODO pour conclure propose qu'une session extraordinaire du CA soit convoqué aux fins de présenter le procès-verbal de cette réunion et de demander au CA de se prononcer en faveur du démarrage des premiers crédits à la BC-PME. Il précise toutefois que compte tenu des ressources dont dispose la banque, il faudra y aller doucement.

Il précise par ailleurs qu'il faudra dans la communication annoncer qu'il s'agira d'un démarrage progressif.

La date du Mardi 24 Novembre 2015 à 10 heures est arrêtée pour la tenue du Conseil d'Administration Extraordinaire avec pour ordre du jour la validation du lancement des activités de crédit à la BC-PME.

Sur ce propos, la réunion prend fin à **treize heures trente minutes**.

Le secrétaire de séance

Un membre statutaire

Le Président du Comité