

L'HEBDOMADAIRE

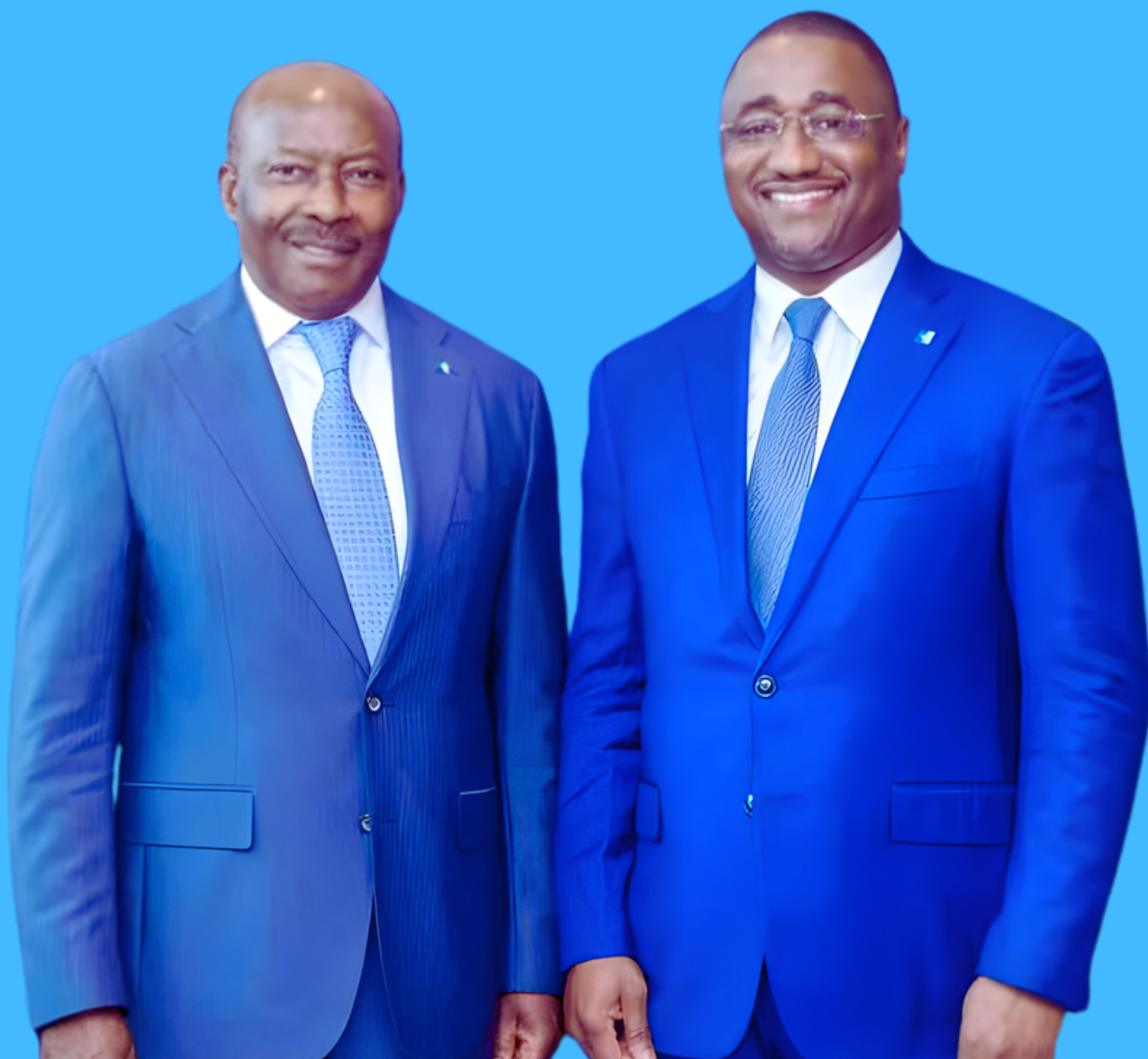
N° 002-0210312026

ONLY Monday

L'ASSURANCE-CRÉDIT, CE «
LUBRIFIANT » QUI REMET LE
RISQUE EN CIRCULATION

IDRISSA NASSA, LE
CONQUÉRANT
MÉTHODIQUE QUI A FAIT DE
CORIS UNE MACHINE À
GRANDIR

L'ASSURANCE-CRÉDIT, CE «
LUBRIFIANT » QUI REMET LE
RISQUE EN CIRCULATION



CAPITAL, PUISSANCE, AMBITION

BGFIBANK CAMEROUN PASSE À LA VITESSE SUPÉRIEURE

INSPIREZ !



IVOIRE CEO & TERANGA CEO

Deux plateformes. Deux économies clés.
Nous croyons en ceux qui ont choisi de
bâtir l'avenir !

Edito

LE CAPITAL N'EST PAS UN CHIFFRE. C'EST UNE ARME.

Il y a des semaines où l'actualité financière se contente d'aligner des montants. Et puis il y a celles où les chiffres racontent une bascule.

50 milliards de capital.

6 milliards de dollars d'assurance-crédit.

108,785 milliards levés au-delà d'une cible.

Derrière ces nombres, une même réalité : le pouvoir change de camp. Il passe à ceux qui comprennent que, dans la finance moderne, la vraie rareté n'est pas l'argent. C'est la capacité à structurer le risque, à absorber les chocs, à inspirer confiance.

Le capital n'est plus une obligation réglementaire. Il devient une stratégie.

L'assurance n'est plus une protection. Elle devient un levier de croissance.

L'adjudication n'est plus une routine. Elle devient un test de crédibilité.

Nous entrons dans une ère où les institutions qui domineront ne seront pas forcément les plus anciennes, mais les mieux architecturées. Celles qui savent transformer la rentabilité en puissance de bilan. Celles qui savent convertir la confiance en mandats.

La finance africaine n'est plus en phase d'apprentissage. Elle est en phase de sélection.

Et seuls resteront ceux qui auront compris que le capital, au fond, est une déclaration d'intention.

Mérimé Wilson Ngoudjou



SOMMAIRE

- 04** BGFIBank Cameroun à 50 milliards FCFA de capital : le passage assumé au statut de banque de « premier cercle »
- 07** L'assurance-crédit, ce « lubrifiant » qui remet le risque en circulation
- 10** Sénégal : une adjudication qui vaut bulletin de confiance
- 12** Idrissa Nassa, le conquérant méthodique qui a fait de Coris une machine à grandir

BGFIBank Cameroun à 50 milliards FCFA de capital : le passage assumé au statut de banque de « premier cercle »

BANQUE



Le 27 février 2026, BGFIBank Cameroun a porté son capital social de 20 à 50 milliards FCFA. Le chiffre est public, daté, validé en Conseil d'administration à Douala.

Ce mouvement n'est ni cosmétique, ni défensif. Il marque un repositionnement : la filiale camerounaise se dote volontairement d'un niveau de capital qui la place au-dessus des exigences minimales et, surtout, au-dessus de la logique de simple conformité. Dans un marché bancaire où la compétition se joue de plus en plus sur la capacité à absorber le risque, à financer plus gros et à structurer des opérations complexes, cette augmentation est un acte de puissance et un message envoyé à trois destinataires à la fois : le régulateur, les grands clients et les concurrents.

Le Conseil d'administration lie explicitement cette décision à la performance récente, en mettant en avant une progression de 18% du résultat net sur l'exercice écoulé.

Ce point n'est pas une "phrase de communication" : c'est la justification économique de l'effort de capital, c'est-à-dire l'idée que la rentabilité n'est plus seulement distribuée ou conservée, mais convertie en capacité de bilan.

La nouvelle donne CEMAC : le capital n'est plus une option, c'est une barrière à l'entrée

Pour comprendre la portée du 50 milliards, il faut revenir au contexte prudentiel. Depuis le 1er janvier 2026, la CEMAC impose un capital social minimum de 25 milliards FCFA pour les banques (contre 10 milliards auparavant).

Ce relèvement n'est pas neutre : il vise à assainir, consolider, et pousser les acteurs à disposer d'une base de fonds propres plus solide face aux risques bancaires modernes (qualité d'actifs, conformité, systèmes, cyber, liquidité).

En clair, le régulateur augmente mécaniquement le coût de la banque.

Dans ce cadre, 50 milliards FCFA a une signification précise : BGFIBank Cameroun se positionne à deux fois le minimum réglementaire. Ce n'est pas une posture. C'est un levier qui change la capacité d'engagement, la crédibilité sur les grands dossiers et la résilience en cas de stress. Une banque qui "sur-capitalise" se donne plus d'espace pour croître sans être bridée trop tôt par des contraintes prudentielles.

Le vrai sens du 50 milliards : acheter du bilan, donc acheter des mandats

Dans la banque, le capital sert à une chose fondamentale : soutenir le bilan, donc soutenir le risque. Autrement dit, plus de capital signifie, toutes choses égales par ailleurs, une capacité supérieure à porter des actifs (crédits, engagements, contreparties), à absorber des pertes éventuelles et à financer des projets longs sans se fragiliser.

C'est exactement là que BGFIBank Cameroun franchit un cap. Elle ne dit pas seulement "nous sommes solides". Elle dit "nous pouvons jouer davantage de rôles premium" : banque agent, co-arrangeur, chef de file, structuration de pools, opérations industrielles, énergie, projets d'infrastructure. Or ces rôles ne s'obtiennent pas uniquement par le pricing. Ils s'obtiennent par la signature, par la réputation d'exécution, et par une base de fonds propres qui rassure les partenaires et les grands donneurs d'ordre.

Là où d'autres établissements cherchent à atteindre le seuil réglementaire, BGFIBank Cameroun s'installe dans une zone où le capital devient un avantage concurrentiel durable.

Une trajectoire managériale lisible : la performance est attribuée, pas "constatée"

Le communiqué du 27 février 2026 ne se contente pas de chiffrer. Il attribue :

la banque met en avant la hausse de résultat et salue le leadership de son Directeur Général, Abakal Mahamat.

Quand un Conseil d'administration "attribue", cela signifie qu'il considère la performance comme un produit de stratégie et d'exécution, pas comme un effet de cycle. Et quand il augmente fortement le capital dans la foulée, cela signifie qu'il veut industrialiser cette performance, l'amener à un niveau supérieur.

Le fait robuste, documenté, est que le Conseil d'administration avait déjà renouvelé sa confiance au DG en 2024 et lui avait fixé un objectif de positionnement parmi les premières banques du pays.

Ce qui se joue ici est classique dans la banque : une phase 1 de redressement et d'accélération (rentabilité, volumes, discipline), puis une phase 2 de changement d'échelle où l'actionnaire remet du capital pour transformer l'avantage opérationnel en domination bilancielle.

Financements structurés : PROALU, ou la démonstration de capacité

Une banque devient "premier cercle" quand elle n'est plus seulement prêteuse, mais organisatrice du financement. L'exemple le plus révélateur est PROALU (groupe Prometal), projet évalué à 88 milliards FCFA. BGFIBank Cameroun y intervient comme co-arrangeur et banque agent, avec une participation de 15,55 milliards FCFA, au sein d'un pool comprenant notamment Société Générale Cameroun, Afriland First Bank et Proparco.

Ce n'est pas une opération de guichet. C'est un financement structuré, où la valeur se loge dans la capacité à monter le dossier, partager le risque, sécuriser l'exécution, suivre les engagements, tenir les exigences de reporting. C'est précisément le type d'opérations qui consomme du capital et exige une gouvernance robuste.

La lecture analytique est simple : la banque ne monte pas son capital à 50 milliards "pour faire joli". Elle se donne la latitude prudentielle pour multiplier ce type de mandats, et pour les porter avec plus d'aisance.

Énergie et souveraineté économique : le mandat Cstar à Kribi comme test de stature

Autre signal, dans un registre encore plus sensible : le projet de raffinerie à Kribi. Selon plusieurs publications, BGFIBank Cameroun s'est engagée à mobiliser un financement de l'ordre de 210 millions de dollars (environ 118–120 milliards FCFA selon les équivalences relayées) pour le projet Cstar, avec un rôle de structuration/mobilisation des fonds.

Ce type de mandat est un test de stature pour une banque : complexité des parties prenantes, exposition médiatique, exigences de conformité, et nécessité d'une gouvernance d'exécution irréprochable.

Que faut-il retenir, de manière affirmative, sans extrapoler au-delà des faits disponibles ? Ceci : BGFIBank Cameroun apparaît sur des dossiers où l'enjeu n'est pas seulement la rentabilité bancaire, mais la souveraineté d'approvisionnement et la capacité à financer des actifs stratégiques. Et c'est exactement ce que le capital vient soutenir.

Le facteur groupe : B30, la feuille de route 2026–2030 et la centralité de Douala

La hausse de capital à Douala s'inscrit aussi dans une dynamique de groupe. Le 2 février 2026, le Groupe BGFIBank a officiellement lancé son projet d'entreprise 2026–2030, dénommé BGFI 2030 (B30).

Une banque ne renforce pas une filiale de cette manière hors contexte. Lorsque le groupe annonce une nouvelle feuille de route quinquennale, les filiales “pivots” reçoivent les moyens de leurs ambitions. Le Cameroun, marché profond et carrefour CEMAC, fait partie des terrains où l'on consolide d'abord la puissance bilancielle pour aller chercher ensuite les mandats les plus structurants.

Ce que le marché doit surveiller maintenant : quatre indicateurs qui diront si le 50 milliards devient domination

La hausse de capital est un acte. La domination est un processus. Quatre indicateurs permettront de juger, dans les prochains trimestres, si l'opération produit l'effet attendu.

Le premier indicateur est la montée en puissance des mandats d'arrangement et de banque agent sur des pools, au-delà de quelques dossiers emblématiques, car c'est là que se loge le leadership réel.

Le deuxième indicateur est la capacité à convertir le capital en croissance de bilan sans dégrader la qualité d'actifs : autrement dit, croître sans payer la croissance par une hausse des impayés ou une tension de provisionnement. On ne devient pas “banque de premier cercle” par le volume seul, mais par la qualité de volume.

Le troisième indicateur est la profondeur de la relation entreprises : cash management, trade finance, dépôts stables, chaîne de valeur PME–ETI–corporates. Les banques dominantes captent les flux, pas seulement les crédits.

Le quatrième indicateur est la discipline prudentielle : conformité, risques, systèmes, cyber. Dans la CEMAC de 2026, l'avantage concurrentiel se joue autant sur la maîtrise du risque que sur la conquête commerciale.

une opération qui change l'équation concurrentielle

La hausse du capital de BGFIBank Cameroun à 50 milliards FCFA, décidée le 27 février 2026, intervient au moment exact où le régulateur relève le plancher à 25 milliards.

La banque ne se contente donc pas d'obéir à une nouvelle règle : elle prend une avance de structure. Elle se donne les moyens de multiplier les financements structurés, de tenir des mandats stratégiques, et de renforcer sa crédibilité sur les grands projets.

Et c'est là, au fond, l'information la plus importante : ce capital n'est pas une ligne statutaire. C'est une arme de compétition. Une banque mieux capitalisée devient une banque qui peut choisir ses combats, prendre de meilleurs mandats, imposer sa signature et, à terme, redessiner le rapport de force sur la place.

L'assurance-crédit, ce « lubrifiant » qui remet le risque en circulation

ASSURANCE



A Dans les marchés émergents, l'argent ne manque pas toujours. Ce qui manque, c'est le courage comptable de le transformer en crédit. Le verrou est connu, et il a un nom qui fait grimacer les comités des risques : incertitude.

Incertitude sur les bilans, sur la qualité des garanties, sur la justice commerciale, sur le recouvrement, sur la devise, sur la politique. À force de cocher des cases, les banques finissent par cocher la plus simple : ne pas prêter. Les petites entreprises, elles, cochent une autre case, tout aussi simple : renoncer à grandir.

C'est précisément cette mécanique que l'International Finance Corporation (IFC), bras du secteur privé du Groupe de la Banque mondiale, veut gripper dans le bon sens avec un dispositif de grande taille et d'une apparente simplicité : une police d'assurance-crédit de 6 milliards de dollars,

conclue avec un consortium de 19 assureurs internationaux, destinée à soutenir jusqu'à 10 milliards de dollars de nouveaux prêts IFC.

Derrière l'annonce, datée fin février 2026, se cache une petite révolution de plomberie financière : déplacer une partie du risque hors du bilan de l'institution de développement, afin d'élargir la capacité de prêt sans lever de nouveaux fonds propres.

Le problème n'est pas la liquidité. C'est le prix du risque

Dans les capitales africaines, asiatiques ou latino-américaines, on parle volontiers de "manque de financement". Dans les salles de marché, on parle plus froidement de "mauvaise distribution du risque". Les dépôts sont souvent courts, les besoins d'investissement longs, et l'information financière des PME imparfaite.

La conséquence est connue : les banques rationnent le crédit, ou le facturent à un prix qui le rend improductif. Ce qui change aujourd'hui, c'est l'outil utilisé pour casser ce rationnement. Non pas une subvention, ni un programme de refinancement classique, mais une technique de mutualisation qui vient du monde de l'assurance : l'assurance-crédit appliquée à une institution de développement elle-même.

L'idée, telle que présentée par l'IFC, est directe : les assureurs partenaires couvrent une partie du risque de crédit lié à certains prêts, ce qui libère de la capacité de prêt et permet d'augmenter les volumes. La police de 6 milliards est censée soutenir jusqu'à 10 milliards de nouveaux financements.

Une police de 6 milliards pour fabriquer 10 milliards de crédit

Il faut s'arrêter sur le ratio, car il raconte l'intention : 6 milliards de couverture assurantielle pour 10 milliards de nouveaux prêts. Ce n'est pas de la magie. C'est un jeu de leviers prudentiels.

En assurant une partie des pertes potentielles, le programme réduit l'exposition nette au risque et, partant, l'appétit en capital nécessaire pour porter ces actifs. Le bilan respire. La capacité de prêter s'élargit. Dans un contexte où l'aide publique recule et où les banques multilatérales cherchent à "faire plus avec la même base", c'est une solution de contrainte : la croissance de bilan sans augmentation symétrique de capital.

Le Financial Times y voit la plus grande opération d'assurance-crédit jamais réalisée par l'IFC, et souligne que l'assurance porte sur le risque de crédit des prêts de l'institution, afin d'augmenter son volume d'activité.

Pourquoi les PME sont la cible naturelle

Le discours de l'IFC n'est pas seulement financier, il est macroéconomique. Les micro, petites et moyennes entreprises représentent l'essentiel du tissu productif et une grande partie des emplois dans les pays émergents. Quand elles n'accèdent pas au crédit, ce n'est pas seulement un problème de trésorerie : c'est un problème de productivité, d'industrialisation, d'emplois formels et donc de stabilité sociale.

Makhtar Diop, directeur général de l'IFC, formule l'équation sans détour : les PME sont "le moteur de la création d'emplois", mais elles peinent encore à accéder au financement dans de nombreux marchés émergents. Le mécanisme se veut donc un accélérateur d'emplois, mais par une voie indirecte : augmenter la capacité de financement des institutions financières, pour qu'elles prêtent plus et mieux au tissu productif.

La subtilité, toutefois, est dans le "mieux". Un pays peut avoir beaucoup de crédit et peu de croissance si le crédit finance surtout l'importation, la spéculation foncière ou la consommation à court terme. L'ambition affichée est de pousser le crédit vers "l'économie réelle", là où l'investissement se transforme en capacité de production, puis en emplois.

Les assureurs entrent dans l'arène... parce que l'IFC leur simplifie la vie

Le casting du consortium est révélateur : AIG, Allianz Trade, AXA XL, Chubb, Munich Re, SCOR, Swiss Re, Tokio Marine, entre autres.

Pourquoi ces acteurs, qui n'ont pas pour vocation première de financer des PME à Douala ou à Dakar, acceptent-ils d'exposer leur capital à des marchés réputés volatils ?

Parce qu'ils n'achètent pas une PME. Ils achètent une structure de risque "emballée" par l'IFC. Autrement dit, ils s'adosent à la sélection des dossiers, à la discipline de portefeuille, aux méthodes de suivi et à l'expérience de l'institution. Le montage leur offre une diversification, tout en réduisant leurs coûts de due diligence par rapport à une analyse au cas par cas dans des juridictions qu'ils connaissent moins. C'est une externalisation de l'intelligence du risque vers un acteur spécialisé.

Et c'est là, pour l'IFC, l'essentiel politique : faire travailler le capital privé pour amplifier une mission publique, sans transformer l'opération en simple transfert de subvention.

Ce que l'Afrique francophone doit comprendre, au-delà des chiffres

Vu de l'Afrique francophone, le mécanisme n'est ni une baguette magique ni un simple communiqué. C'est un signal. Il dit trois choses.

D'abord, la "prime de risque" qui étrangle le crédit aux PME n'est pas seulement une fatalité locale ; c'est un objet financier que l'on peut structurer, mutualiser, découper et redistribuer à des porteurs de risques mondiaux.

Ensuite, l'époque où l'on attendait des banques de développement qu'elles prêtent "plus" uniquement avec "plus d'argent public" s'éloigne. Les institutions cherchent des solutions de bilan, donc des solutions d'ingénierie : garanties, assurances, syndications, titrisation, mobilisation. Le nouveau centre de gravité, c'est la capacité à transformer un dollar public en plusieurs dollars privés.

Enfin, et c'est le point le plus inconfortable, l'impact sur les PME africaines dépendra moins de Washington que des banques locales. Car le mécanisme finance d'abord l'IFC, puis les institutions financières partenaires, qui doivent ensuite traduire cette capacité en crédits effectivement déployés, avec des processus adaptés aux petites entreprises, des produits de moyen terme, et un suivi sérieux.

Dans beaucoup de pays, la contrainte n'est pas uniquement le coût de la ressource, mais le coût opérationnel du "petit crédit" : analyser, décaisser, suivre, recouvrer. Si l'assurance-crédit ne s'accompagne pas d'une modernisation de la chaîne de décision et d'une meilleure connaissance client, les milliards resteront un chiffre de présentation.

La morale de l'histoire : rendre le risque finançable

Le pari de l'IFC est pragmatique. Puisque le risque est ce qui bloque la circulation du crédit, alors la solution n'est pas d'ignorer le risque, mais de le rendre "finançable" en le partageant. Une assurance-crédit de 6 milliards, pour soutenir 10 milliards de nouveaux prêts, n'est pas une promesse d'abondance ; c'est une promesse de méthode.

Le message implicite est plus large encore : dans les marchés émergents,

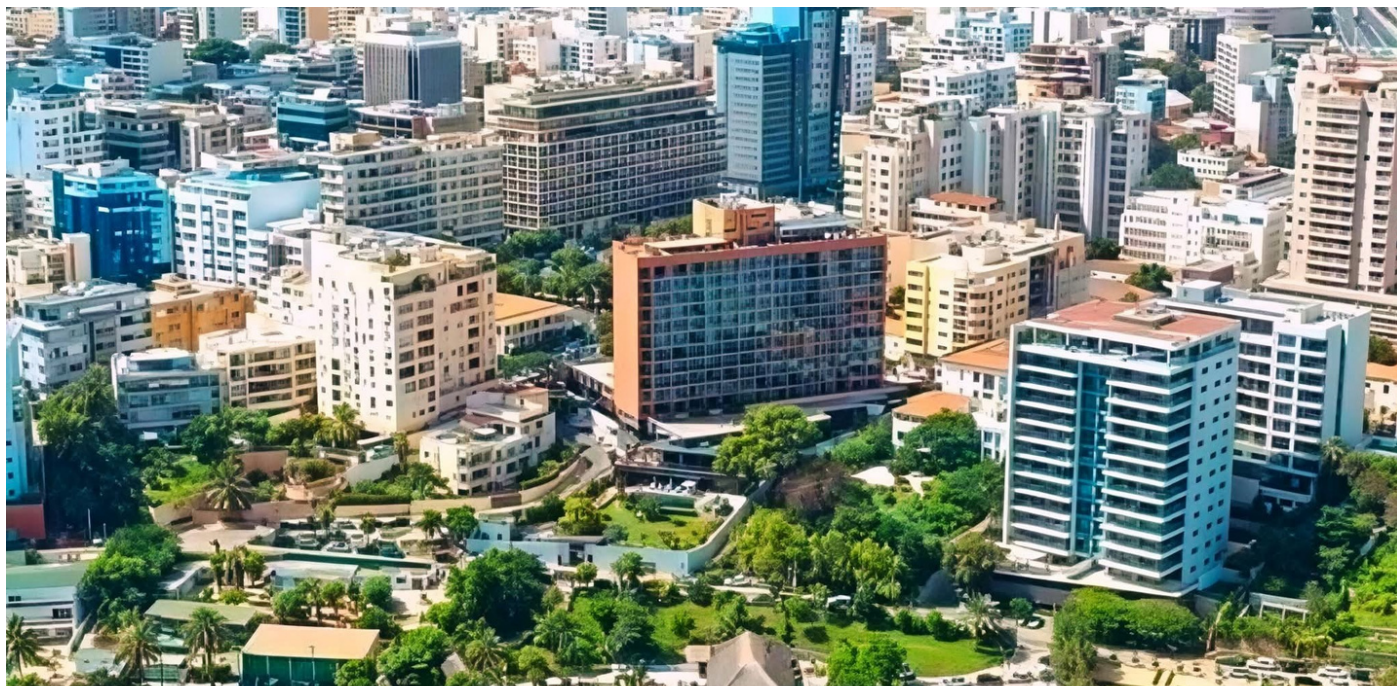
l'argent ne manque pas toujours. Ce qui manque, c'est une architecture de confiance. Et la confiance, dans la finance moderne, se construit rarement par des discours. Elle se construit par des contrats, des modèles, des incitations et des bilans qui tiennent quand le cycle se retourne.

Si l'opération réussit, elle ne fera pas seulement "prêter plus". Elle installera une idée : l'assurance-crédit n'est plus un accessoire du commerce international ; elle devient un accélérateur de développement, un pont entre le capital patient des assureurs mondiaux et la croissance nerveuse des PME des marchés émergents.



Sénégal : une adjudication qui vaut bulletin de confiance

MARCHE



Sur le marché des titres publics de l'UMOA, la différence entre une adjudication "normale" et une adjudication "signifiante" tient à un détail : la qualité de la demande.

Le 27 février 2026, le Trésor sénégalais n'a pas seulement atteint sa cible, il l'a dépassée. Pour un montant mis en adjudication de 100 milliards FCFA, il a finalement retenu 108,785 milliards FCFA, avec une date de valeur au 02 mars 2026, via une émission simultanée structurée autour de trois lignes : un BAT 364 jours, une OAT 3 ans et une OAT 5 ans.

Ce dépassement n'a rien d'un coup d'éclat isolé. Il dit quelque chose de plus profond : dans un marché régional devenu hypersensible au couple maturité / rendement et à la lisibilité des signatures souveraines, le Sénégal continue d'aspirer une part non négligeable de l'épargne disponible. Et il le fait à un prix qui, lui, raconte l'autre réalité du moment : le temps reste cher.

Une demande qui déborde, un Trésor qui trie

Les chiffres fixent le décor sans ambiguïté. Les investisseurs ont proposé 161,269 milliards FCFA pour 100 milliards offerts, soit un taux de couverture de 161,27 %. Le Trésor n'a pas tout pris : il a retenu 108,785 milliards et rejeté 52,484 milliards, ce qui ramène le taux d'absorption à 67,46 %.

C'est ici que se niche le signal de marché. Une sursouscription massive peut être un feu de paille si l'émetteur avale tout, au risque d'entériner un prix défavorable. À l'inverse, une sursouscription suivie d'une sélection (comme ici) suggère deux choses : d'abord que la demande existe réellement ; ensuite que l'émetteur estime pouvoir imposer sa discipline de prix, au moins partiellement.

Autrement dit : le Sénégal n'emprunte pas "parce qu'il faut", il emprunte en arbitrant. Dans l'UMOA, où la liquidité peut se contracter vite, cette capacité à filtrer et à calibrer est un marqueur de crédibilité.

Trois maturités, une préférence nette... et un prix du temps assumé

L'architecture de l'opération est classique, mais sa lecture est très contemporaine.

Le BAT 364 jours a concentré l'essentiel de l'appétit : 90,763 milliards FCFA de soumissions. Le Trésor en a retenu 50,224 milliards, soit un taux d'absorption de 55,34 %. Le rendement moyen pondéré ressort à 6,79 %, pour une échéance au 28 février 2027.

L'OAT 3 ans, remboursable le 02 mars 2029, a attiré 62,928 milliards et obtenu 51,533 milliards retenus, avec un taux d'absorption de 81,89 %. Son rendement moyen pondéré : 7,64 %.

Enfin, l'OAT 5 ans (échéance 02 mars 2031) est la "petite ligne" de la séance en volume, mais pas en signification : 7,578 milliards proposés, 7,028 milliards retenus, absorption 92,74 %, rendement 7,70 %.

La hiérarchie est limpide : le marché préfère le court terme, parce qu'il protège la liquidité et limite le risque de duration. Mais il n'abandonne pas le long : il l'achète à condition d'être payé. La courbe des rendements le confirme. Entre 6,79 % à un an et 7,64 % à trois ans, la prime est franche ; à cinq ans, on monte à 7,70 %.

Ce n'est pas une anomalie, c'est une photographie de régime : la région finance, oui, mais elle facture le temps. Pour un Trésor, l'arbitrage devient mécaniquement plus stratégique : refinancer plus souvent à court terme (avec un risque de rollover) ou allonger la duration en acceptant un coût plus élevé.

Une signature devenue "régionale" : l'épargne circule vers les émetteurs liquides

L'autre information importante ne se lit pas seulement dans les rendements, mais dans la géographie de la demande. L'opération a mobilisé des souscriptions venues de plusieurs places de l'Union, avec une présence marquée du Sénégal et de la Côte d'Ivoire,

mais aussi du Bénin, du Burkina Faso et du Togo sur certaines lignes.

Cette circulation transfrontalière rappelle une vérité souvent sous-estimée : le marché UMOA des titres publics n'est pas une addition de marchés nationaux, c'est un marché unique de fait, où l'épargne se déplace vers les signatures jugées à la fois solides et liquides, c'est-à-dire capables d'émettre régulièrement, de créer de la profondeur et de fournir des repères de prix.

Le Sénégal coche ces cases. Et il y ajoute un attribut déterminant : l'activité. Car la confiance, sur un marché de taux, n'est pas seulement une question de réputation ; c'est aussi une question de fréquence. Un émetteur rare intrigue. Un émetteur régulier structure la courbe.

À cet égard, la séquence de février 2026 parle d'elle-même : le 06 février 2026, le Sénégal avait déjà retenu 143 milliards FCFA lors d'une adjudication précédente (sur un montant mis en adjudication de 130 milliards FCFA), avec une demande totale de 239,889 milliards.

Deux adjudications robustes en moins d'un mois, avec une demande qui excède l'offre, ne prouvent pas que tout est facile ; elles prouvent que la signature sénégalaise reste "achetable" dans l'UMOA à un prix de marché qui, lui, demeure exigeant.

En clair : Dakar continue de lever. Le marché continue de suivre. Mais il ne fait aucun cadeau. Et c'est précisément ce qui rend cette adjudication intéressante : elle est moins une routine budgétaire qu'un test de prix... réussi.





PORTRAIT

IDRISSA NASSA, LE CONQUÉRANT MÉTHODIQUE QUI A FAIT DE CORIS UNE MACHINE À GRANDIR

Il avance comme on construit un groupe : par étapes courtes, décisions nettes, et une obsession du terrain. Idrissa Nassa n'est pas le produit d'un héritage bancaire ;

il est l'archétype du conquérant méthodique qui est entré dans la finance avec un réflexe d'industriel : reprendre une machine, la rendre fiable, puis la déployer. Son histoire, c'est celle d'un homme qui a fait de Coris Bank International une marque de puissance régionale, en partant d'une transformation fondatrice au Burkina Faso, et en assumant une expansion qui ressemble davantage à une stratégie qu'à une aventure.

D'abord l'atelier, ensuite la banque

Le style Nassa vient de loin : une culture du résultat, du flux, du risque mesuré. Là où d'autres "font de la banque", lui "fabrique" une organisation. Le basculement s'opère à la fin des années 2000, quand il engage la transformation de la Financière du Burkina (FIB) en une banque universelle : le chantier démarre en 2007, et Coris Bank International lance ses activités en 2008. Ce point de départ dit tout : Coris n'est pas née grande, elle a été conçue pour grandir.

La méthode Coris : industrialiser la confiance

Dans l'UEMOA, la banque est d'abord une affaire de confiance. Nassa l'a compris comme un stratège : la confiance ne se proclame pas, elle se démontre, au quotidien, par la fluidité, la disponibilité, la rapidité d'exécution. D'où une priorité assumée : la transformation des processus et la digitalisation. Dans un échange sur la stratégie du groupe, il explique l'intégration du transactionnel à l'internet banking, et cite des solutions concrètes comme la plateforme d'encaissement de chèques permettant aux entreprises de faire leurs remises sans se déplacer. Ce n'est pas un détail technique : c'est une manière de gagner du temps client, donc de gagner du marché.

Une conquête régionale, validée par les pairs

L'ambition devient incontestable quand elle est reconnue hors de ses frontières. En mai 2025, Idrissa Nassa est sacré « CEO of the Year » aux Africa CEO Forum Awards, à Abidjan.

Plusieurs médias rapportent ce prix et le relient explicitement au leadership et à la trajectoire d'expansion de Coris Bank International.

Cette distinction n'est pas qu'un trophée : c'est un signal envoyé au marché. Elle place Coris dans la catégorie des groupes qui ne subissent plus la consolidation bancaire ouest-africaine, mais qui veulent en être l'un des moteurs.

Le pouvoir économique comme prolongement naturel

Le conquérant bancaire a aussi compris un autre levier : l'influence institutionnelle. En octobre 2023, Idrissa Nassa est porté à la tête du Conseil National du Patronat Burkinabè (CNPB) pour le quinquennat 2023-2028, selon le communiqué officiel du patronat. Ce passage du "capitaine d'entreprise" au "chef de maison" du secteur privé est cohérent : quand on bâtit un groupe, on finit par vouloir peser sur l'environnement qui conditionne sa croissance.

Ce que révèle son style : conquérir sans bruit, mais sans frein

Idrissa Nassa n'a pas le tempérament des dirigeants qui cherchent la lumière avant la solidité. Son marqueur, c'est la progression par infrastructure : outils, process, réseau, influence. Le portrait qui se dessine est celui d'un patron qui pense en "systèmes" et c'est souvent ce qui fait la différence entre une banque qui marche et une banque qui domine.



Faites de la **PUBLICITÉ** SUR NOS PLATEFORMES



www.cameroonceo.com



www.ivoireceo.com



www.terangaceo.com



www.onlybenki.com

**BOOSTEZ VOTRE MARQUE,
ATTEIGNEZ L'AFRIQUE !**

✉ info@cameroonceo.com | ✉ info@ivoireceo.com | ✉ info@terangaceo.com | ✉ info@onlybenki.com



Tél: +237 695 869 141