



BNI News

Bulletin Interne d'Information de la BNI • N°16 • Avril 2010

...LA CONFIANCE

► Dossier

L'EPARGNE : Moyen de développement personnel !

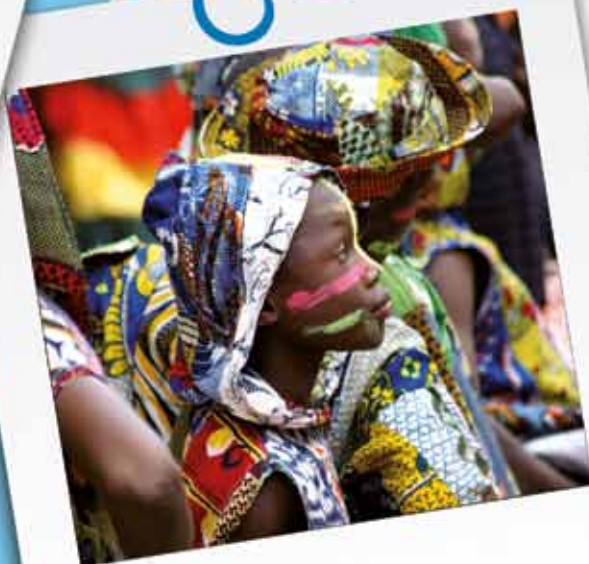
► A l'honneur

Présentation de l'agence BNI Zone 4

► Actions Sociales

Don de matériel médical à l'Hôpital Général de Marcory

Le Carnaval de Bouaké en images



LA CONFIANCE !

« La confiance est le ciment invisible qui conduit une équipe à gagner ».

Bud Wilkinson

Chères lectrices,
Chers lecteurs,

Depuis quelques jours, nous recevons des messages de la Direction de l'Audit Général nous incitant à lutter ensemble contre la fraude pour la pérennité de notre Institution. Saluons ces messages qui viennent nous rappeler que la fraude peut prendre de nombreuses formes et nous concerner tous. Le temps est à la vigilance, la fraude ne doit pas passer par nous !

Nous sommes chacun le gardien de l'Institution. Faisons en sorte de ne pas être le maillon faible du système qui mettra la banque à risque en instaurant une méfiance qui pourrait dégrader le climat social. Car il est vrai que pour réussir dans ce milieu compétitif et sensible de la banque, nous devons à tout prix gagner et savoir garder la confiance de nos clients et partenaires. Pour se faire, nous devons en interne cultiver et entretenir un climat de confiance. Travaillons à l'unisson, car nous faisons partie de la même équipe, de la même famille.

Chères lectrices,
Chers lecteurs,

La confiance dans le travail que nous recherchons tous ne peut être une réalité que si nous comprenons que rien n'est plus sacré que notre intégrité. Affichons donc clairement notre loyauté et notre dévouement à notre Institution.

Restons intègres et vigilants, la fraude ne passera pas par nous !

Bonne lecture à toutes et à tous.
Et rendez-vous le mois prochain !

La rédaction

L'ÉPARGNE : MOYEN DE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL !

« *Un sou économisé est un sou gagné.* »
(Europe)

« *Beaucoup de cailloux font une montagne.* »
(Asie)

« *Épargner maintenant ou jamais.* »
(Amérique Latine)

« *Épargner aujourd'hui pour un meilleur lendemain.* »
(Afrique)

Tant les nantis que les moins nantis comprennent l'importance de l'épargne. Tout comme les personnes nanties savent que plus elles recourront à leurs propres économies pour financer leurs activités, et plus leur investissement se développera de manière indépendante et sécurisée, les personnes moins nanties savent aussi qu'elles doivent épargner suffisamment sur leurs revenus de l'année pour satisfaire les besoins de leur famille.

L'erreur consiste souvent à retenir une interprétation restrictive de la notion d'épargne : considérer que l'épargne, c'est l'accumulation d'argent en prévision d'une vie confortable après la retraite. En réalité, l'épargne, plus globalement, peut être définie comme « **le moyen d'assurer la consommation future en tout temps** » : dans cette interprétation plus large, on comprend que tous les ménages, pauvres ou aisés, sont concernés.

Les familles ont en effet besoin de mettre de l'argent de côté pour se sécuriser face à des risques (mauvaise récolte, problème de santé, décès, catastrophe naturelle...) et pour anticiper des dépenses importantes (mariages). Si l'épargne constituée est suffisante, elle permettra à la famille de dépasser une utilisation simple de « filet de sécurité » et d'améliorer son bien-être ou sa situation économique à plus long terme : en investissant sur de nouvelles activités, en achetant des terres, en scolarisant les enfants, etc.

L'épargne est reconnue comme un levier de développement et d'enrichissement tant pour l'individu que pour la société. La sécurité, la liquidité et la rentabilité des produits d'épargne moderne notamment les instruments d'épargne financière (FCP et SICAV) permettent à l'individu de satisfaire ses besoins et de financer ses projets en toute autonomie.

Et bien plus qu'une source de fonds peu coûteuse, elle permet de traverser l'épreuve du temps dans la tranquillité. C'est pourquoi, nous croyons fermement que l'épargne, c'est la liberté.

Fatoumata KONARE-SAKANDE



ORGANISATION STRUCTURELLE DU MARCHÉ FINANCIER DE L'UEMOA

Premier Marché Financier « Régional » au monde, avant d'être rejoint par celui de la CEMAC (Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale), le marché financier de l'UEMOA attire beaucoup de regards au niveau international, du fait de ce caractère « Régional ». Son organisation structurelle qui fait l'objet du présent article fait ressortir un pôle public et un pôle privé.

I. LES INSTANCES DU POLE PUBLIC

- Le Conseil des Ministres de l'UEMOA : Composé des Ministres de l'Economie et des Finances des huit (8) pays de l'UEMOA, le Conseil des Ministres est l'instance suprême du marché financier régional. Il est chargé de l'orientation générale des activités du marché.

- Le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF) : Le CREPMF est l'organe de régulation et de tutelle du Marché financier de l'UEMOA. Ses missions sont de protéger les investisseurs, garantir que les marchés soient équitables, efficaces et transparents et réduire les risques systémiques. Ces trois missions de la régulation sont étroitement liées entre elles et, dans certains cas, se recoupent. En effet, de nombreux impératifs qui contribuent à assurer l'existence de marchés équitables, efficaces et transparents sont également utiles pour protéger les investisseurs et réduire le risque systémique. De la même manière, un certain nombre de mesures destinées à réduire le risque systémique fournissent aux investisseurs une protection supplémentaire.

2. LES STRUCTURES DU POLE PRIVE

- La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) : Organe visible du marché financier régional, la BRVM est chargée de l'organisation du marché boursier et de la diffusion des informations boursières. La BRVM est basée à Abidjan (Côte d'Ivoire), mais il existe dans chaque pays de l'UEMOA des Antennes Nationales de Bourse (ANB), dont le rôle est d'assurer les relations publiques de la Bourse avec les tiers sur le plan national, d'assister les intervenants commerciaux du marché financier et d'organiser sa promotion locale.



- Le Dépositaire Central / Banque de Règlement (DC/BR) : Le DC/BR est une Institution Financière Spécialisée chargée de la conservation et la circulation scripturales des titres, la gestion du cycle des règlements-livraison, du paiement en numéraire, en qualité de banque de règlement, des soldes issus des compensations relatives aux transactions boursières, et du règlement aux SGI des produits et remboursement de titres détenus dans ses livres.

- Les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI) : Les SGI au nombre de 21 dont BNI FINANCES sont les principaux animateurs du marché boursier. Elles bénéficient

de l'exclusivité de la négociation des valeurs mobilières et assurent en grande partie la conservation des titres pour le compte de la clientèle. Les activités boursières des SGI portent sur l'introduction en bourse, la négociation et la compensation boursière, la gestion de portefeuille, le placement de titres, la tenue de comptes et l'assistance aux sociétés cotées pour la tenue de leurs Assemblées Générales. Elles font également du Conseil en Ingénierie financière qui consiste en la mise en œuvre pour le compte des tiers, des opérations de privatisation, restructuration financière, fusion acquisition, d'évaluation financière etc.

- Les Sociétés de Gestion de Portefeuille (SGP) : les SGP au nombre de 9 dont BNI GESTION, assurent la gestion des (OPCVM). Les OPCVM, principaux vecteurs de l'épargne dans les pays tels que la France, sont les outils de la gestion collective. Ils sont subdivisés en deux (2) groupes à savoir, les Sociétés d'Investissement à Capital Variable (SICAV) qui sont des sociétés anonymes et les Fonds Communs de Placement (FCP) qui ne sont pas dotés d'une personnalité juridique. Le Fonds CAPITAL CROISSANCE géré par BNI GESTION et commercialisé à travers le réseau de la BNI en est une illustration.

- Les Teneurs de comptes et conser-

vateurs : Au nombre de quatre (4), ils assurent la conservation de titres pour le compte de leurs clientèles.

- Les Apporteurs d'Affaires : Les Apporteurs d'affaires sont des personnes physiques ou morales qui mettent en relation un client avec une SGI ou une SGP soit pour l'ouverture de comptes titres, soit pour les conseils financiers ou la transmission des ordres de leurs clients.

- Les Conseils en Investissements Boursiers : Ils ont pour tâche d'orienter les choix de leurs clients sans se substituer à eux quant à leurs décisions finales.

- Les Démarcheurs : Sont considérées comme activités de démarchage, toutes opérations auxquelles se livre celui qui se rend habituellement soit au domicile, soit dans les lieux de travail, soit dans les lieux ouverts au public et non réservés à de telles fins en vue de conseiller la souscription, l'achat, l'échange, la vente de valeurs mobilières ou la participation à des opérations sur ces valeurs. Force est de remarquer qu'il n'existe pas à ce jour de personne physique qui exerce l'activité de démarchage sur notre marché.

- Les Associations professionnelles du Marché : Il en existe trois types sur notre marché. Ce sont l'Association Professionnelle des SGI, le Club des Sociétés Cotées (CSC) et l'Associations des Actionnaires des Sociétés Cotées (AASCOT). Elles sont chargées de favoriser entre les membres l'échange d'expérience et d'informations financières ; de proposer au régulateur toute mesure susceptible de favoriser le développement du marché financier régional et de mobiliser les moyens d'étude et d'actions nécessaires à la poursuite de leur mission.

Tardy KOUASSIBLE

La BNI à la Foire Carnaval de Bouaké



L'édition 2010 de la Foire Carnaval de Bouaké s'est tenue du 26 mars au 04 avril 2010. Tout comme ces trois dernières années, la BNI était partenaire de la foire.

La participation de la BNI s'est traduite à travers trois activités essentielles :

- L'animation d'un stand sur le site du Carnaval pendant toute la durée de l'évènement. Cette animation a été

pilotée par notre agence de Bouaké Commerce appuyée de quelques commerciaux recrutés pour l'occasion.

- Et pour la seconde fois, le sponsoring du tournoi de Maracana de la Foire Carnaval de Bouaké qui réunit plusieurs équipes de la ville.

L'équipe victorieuse a été récompensée par un Trophée BNI, un ballon de football et un lot de gadgets BNI pendant que l'équipe vaincue a reçu un Trophée et un lot BNI.

- Un camion podium brandé aux couleurs de la BNI a paradé dans les rues de Bouaké pendant les deux derniers jours, marquant la fin du carnaval de Bouaké édition 2010.

Au total, ce carnaval nous aura permis de communier avec les populations de Bouaké de mieux faire connaître la BNI et son offre de produits et services.

BNI FINANCES, sponsor officiel du JBC

BNI FINANCES, sponsor officiel de la 11^{ème} édition du JBC (Junior Bourse Challenge) a procédé à l'ouverture du Jeu le 07 avril dernier à la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Abidjan, M. Pascal DJEREKE, le Directeur Général, a par ailleurs animé une séance de formation sur le thème « le système financier local et les PME ». Le JBC 2010 prendra fin le 20 juin 2010 par la publication des résultats et la remise de prix aux lauréats (meilleurs investisseurs). Que le meilleur gagne!



Actions Sociales

Profitant de l'inauguration de son agence de Zone 4, la BNI a offert du matériel médical d'une valeur de 5 500 000 F CFA à l'hôpital général de Marcory pour le bien-être des populations de cette commune.



M. Victor J. Nembelessini-Silué remettant symboliquement le don



Allocution du Directeur de l'Hôpital Général de Marcory



Une partie du don offert offert à l'Hôpital Général de Marcory

PRÉSENTATION DE L'AGENCE BNI ZONE 4



Agence BNI

Zone 4, Rue Pierre et Marie Curie

L'Agence BNI Zone 4 PMC a ouvert ses portes au public le lundi 17 novembre 2008, mais elle a été officiellement inaugurée le jeudi 03 septembre 2009. D'un effectif de départ de 5 personnes, l'agence compte aujourd'hui 7 personnes y compris le Responsable d'Agence. Ce renfort de l'effectif est dû à la position stratégique de l'agence.

En effet, trois facteurs justifient l'implantation de l'agence à cet endroit précis :

Primo, un facteur géographique qui fait de la rue Pierre et Marie Curie, un passage presque obligé pour les populations résidentes ou non, du fait de leurs activités professionnelles ou extra-professionnelles.

Secundo, un facteur démographique marqué par l'existence d'une population cosmopolite au sein de laquelle se retrouvent différentes catégories socioprofessionnelles

et différentes tranches d'âge.

Et tertio, un facteur économique qui laisse cohabiter plusieurs types d'intervenants, sociétés, entreprises individuelles, professions libérales, associations... évoluant dans tous les secteurs d'activité depuis le primaire jusqu'au tertiaire.

Ainsi présenté, un tel environnement ne saurait se soustraire de la présence d'une agence BNI,

banque citoyenne qui se veut d'être strictement réservée à tout le monde.

Rôle :

Comme tout point de vente de proximité, le rôle de notre agence est de mobiliser des ressources, en apportant une solution de sécurisation de leurs avoirs aux agents économiques à capacité d'épargne ; mais également, d'offrir à ceux qui ont des besoins d'investissements des produits de financement adaptés.

Missions :

Exercer au mieux et dans les limites de nos compétences, les quatre métiers de banque dans lesquels s'est spécialisée la BNI, à savoir banque d'Investissement, de Refinancement, de Conseil et de Gestion d'Actifs en proposant des produits et services disponibles, le tout sous-tendu par un service bancaire professionnel et de qualité.

Objectifs :

Contribuer à l'instar des autres agences du réseau à faire de la BNI un acteur majeur et incontournable de l'économie ivoirienne voire sous-régionale.



M. KOSSERE Patrick Elisée

Chef d'agence BNI Zone 4, Rue Pierre et Marie Curie

AGENDA :

Anniversaires du mois de mai :

- 1^{er} mai :** Bosso Elogne Lisette, M'Bra Yao Kolantrin Yah Amelie
- 02 mai :** Abé Achi Henri Joël, Atsin Renée Roselyne, Coulibaly Nazery Bakary, Diarrassouba Mamourou
- 04 mai :** Abassan Olivier
- 06 mai :** Diby Serge Williams, Kimou Assi Romain
- 07 mai :** Diakité Traoré Diani, Allangba N'Guessan
- 09 mai :** Bamba Mafing De Morielle
- 10 mai :** Don Makéya Aimé Solange Epse Zaro, N'Cho Solange
- 11 mai :** Gauly Jean-Louis Lambert, Sow Alizata
- 12 mai :** Logon Didier Jean Yves
- 13 mai :** Kouamé Kouadio Roland
- 15 mai :** Ido Isabelle, Diabaté Rosine, M'Bra Patricia, Agadio Ella, Zouzoua Jean-Claude
- 16 mai :** Abhé Kouakou Laetitia Christel Evelyne, Amaman Acho Bruce, M'Bahia Kouadio Joseph
- 17 mai :** Djéréké Assouroukou Pascal, Camara Mamadi
- 18 mai :** Ouattara Adiatia
- 22 mai :** Ouattara Pekali Silvain
- 23 mai :** Kouakou Jean Martin
- 24 mai :** Koffi-Oura Mireille
- 25 mai :** Sangaré Bakary
- 26 mai :** Cissoko Sékou
- 27 mai :** Zadi Liliane
- 28 mai :** Kolié Elodie
- 31 mai :** Kouadio Douley Daniel

TANDEM DE CHOC

Mon binôme Check et moi avons gardé le contact depuis notre retour de Bassam. Nous nous appelons aussi souvent que possible pour prendre de nos nouvelles. Malgré son emploi du temps chargé, il n'hésite pas à me venir en aide chaque fois que je le sollicite sur le plan professionnel. C'est vraiment quelqu'un de bien.

ATSIN Renée Roselyne

A la faveur des journées STRATEGIES BNI 2009, j'ai eu l'honneur d'avoir pour binôme Roseline.

Nous n'avons pas encore eu l'occasion d'une rencontre sympathique depuis lors, vu nos emplois du temps et la distance. Nous avons cependant, toujours gardé le contact téléphonique et électronique (e-mail). Cela nous permet d'échanger des nouvelles. Je puis dire aujourd'hui que j'ai beaucoup de chance d'avoir pour binôme quelqu'un de sympathique et agréable comme Renée. Et cette perche tendue par la rédaction de BNI News est une invite au renforcement de nos liens. Bisous Renée et à bientôt pour une invitation (je profite de l'occasion, rire).

Check O. DIARRA

PROFIL

Présentez-vous ?

Elisée KOSSERE, marié et père de deux enfants. Au plan académique, je suis Impétrant d'une Maîtrise en Droit des Affaires



carrière Entreprises, obtenue en 1998 à l'Université de Bouaké ; diplômé de la première promotion 2007/2008 du DCCB (Diplôme de Conseiller Commercial de Banque) zone Afrique. Je présente cette année le diplôme de l'Institut Technique de Banque (ITB).

Votre parcours ?

Mes débuts professionnels remontent à février 1999, où j'ai été recruté au Cabinet d'Avocats Takoré et Associés. En juillet 1999, conformément au plan de carrière que je m'étais défini, j'ai obtenu un stage à ECOBANK où par la suite j'ai fait l'essentiel de ma carrière. J'y ai été successivement stagiaire, Assistant Risk Manager au Consumer Banking (2001-2002), Chargé de comptes entreprises individuelles et professions libérales (2002-2004/2006-2007), Assistant au RMU (Risques/Recouvrement 2004-2006), puis Responsable d'Agence (octobre 2007-août 2008). Depuis septembre 2008, j'ai intégré la BNI en qualité de Responsable de l'agence Zone 4 Pierre et Marie C.

Votre vision pour la BNI ?

Faire de la BNI à moyen terme, le leader incontestable des métiers de la Banque en Côte d'Ivoire ; et pourquoi pas de la sous-région de sorte que pour le commun des citoyens, le mot banque rime avec BNI.

Vos objectifs ?

Faire de l'agence de zone 4 l'une des premières du réseau d'agences, mais également la positionner solidement dans sa sphère de compétence face à des concurrents qui ne s'en laissent pas conter.

A ce propos, les indicateurs sont encourageants, avec notamment 87% de réalisation au 1^{er} avril, du budget 2010 pour ce qui concerne les ressources.

Votre apport personnel pour y parvenir ?

Mettre au service de tous, mais de mon équipe en particulier, l'expérience capitalisée auprès de la concurrence. Pour finir, notons que tout cela ne saurait prospérer, que si nous nous inscrivons résolument dans une dynamique dont les seuls leitmotivs seraient l'abnégation et l'esprit d'équipe.

OBJECTIF QUALITÉ

PRINCIPE 7 :

APPROCHE FACTUELLE
POUR LA PRISE DE DÉCISIONS

Septième principe de management de la qualité, l'approche factuelle est l'aptitude d'une entité à enregistrer des données et informations concrètes, fiables et accessibles sur lesquelles l'on peut s'appuyer pour prendre des décisions efficaces.

En effet, « la qualité n'est jamais le fruit du hasard », disait un illustre qualityicien. Cette assertion est vraie d'autant plus que pour améliorer efficacement la qualité des produits et des prestations à la clientèle, il faut que les bonnes décisions soient prises aux bons moments, d'où le principe de l'approche factuelle.

Ainsi, adopter une approche factuelle pour la prise de décisions, c'est fonder toutes les décisions à prendre sur une analyse efficace de données et d'informations concrètes. C'est une démarche méthodique qui exige une certaine organisation en interne. Celle-ci consiste concrètement à :

- Prévoir des supports d'enregistrements (fiches, registres, fichiers et autres) qui vont servir à la collecte d'informations utiles aux besoins d'amélioration de la banque;
- Communiquer sur la méthodologie de remplissage et d'exploitation de ces supports qui servent de preuves archivables relatives à certains paramètres importants de nos activités;
- Constituer une base de données à partir des informations collectées;
- Analyser les données obtenues et les comparer avec les prévisions (standards) et les résultats antérieurs;
- Tenir ces données disponibles à temps utile et accessibles à ceux qui en ont besoin.

C'est sur ces résultats d'analyse plausibles constituant des preuves irréfutables et des informations vérifiées que les décisions capitales en entreprise vont être prises.

La finalité de cette approche sera présentée dans le prochain numéro.

DEPART/ARRIVÉE

Bienvenus : 0

Départs : Karaboué Ibrahima

Directeur de publication :
V.J. NEMBELESSINI-SILUE

Rédacteur en Chef :
Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :
Fatoumata SAKANDE,
Manuela GUINAN, KONE Sita,
Tardy KOUASSIBLE, Herman
BOSSE, Elisée KOSSERE.

Ocean Agency