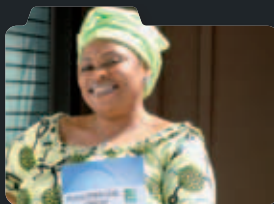


# BNI *news*

N°42  
JUN 2012

Votre bulletin interne d'information

RESTONS  
DÉTERMINÉS



- **Dossiers** : La politique budgétaire...
- **DCPR en action** : MABEF 2012, la BNI fait forte impression
- **Spot sur...** : Plan Epargne Crédit BNI

# D É M A R C H E Q U A L I T É

---



*Christine Djibril*

A la BNI, la **satisfaction** de nos clients constitue une priorité !

[www.bni.ci](http://www.bni.ci)

**Financer pour développer**



# RESTONS DÉTERMINÉS

« Ce qui compte dans l'effort, c'est avant tout l'action. »

Ludwig van Beethoven

Nous sommes en juin, indéniablement à mi parcours de l'exercice 2012. Nous nous sommes fixés des objectifs en début d'année et à la fin de ce 1er semestre il est important de savoir où nous en sommes.

Avec ardeur, nous avons employé tous nos efforts et notre ingéniosité pour venir à bout de tous les challenges.

Prenant comme ligne directrice la qualité de service, nous avons mis un soin particulier à notre accueil téléphonique et physique, au respect de l'éthique et de la déontologie, à une meilleure prise en compte des attentes de nos clients internes et externes pour permettre à notre banque de demeurer l'un des piliers de l'économie nationale.

Chers lecteurs,

Poursuivons sur notre lancée, restons concentrés. Seule l'atteinte de nos objectifs compte. L'effort et la détermination doivent demeurer nos alliés, car l'excellence est au bout de l'effort !

Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !

La Rédaction

La photo du mois



## Sommaire

DOSSIER DU MOIS .....	4-6
DCPR EN ACTION.....	6
BNI ACTU' .....	6
SPOT SUR.....	7
LA PAROLE AUX CLIENTS ...	7
LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS .....	8

### Directeur de publication :

Eugène KASSI

### Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

### Rédacteurs :

Léa TANOHYAO,  
Check DIARRA,  
Aline NDAKPRI,  
Sita KONE,  
Tardy KOUASSI BLE,  
Bakary DIARRA,  
Déborah AKOMAN.

## I LA POLITIQUE BUDGETAIRE ET SON INCIDENCE SUR UNE ECONOMIE

Durant cette année 2012 et probablement sur les trois (3) prochaines années, deux vocables seront les plus énoncés lors des rencontres sur l'avenir de l'Union Européenne. Il s'agit en substance du terme « **Austérité** », auquel est venu s'adjoindre le mot « **Croissance** » depuis la fin du mois d'avril. Il nous revient de nous poser la question de savoir quels sont les impacts réels des politiques gouvernementales sur une économie. Le traitement d'une telle interrogation s'avère étendue, dès lors nous souhaitons seulement ergoter sur la politique budgétaire et ses conséquences sur une économie.

En effet, les gouvernements, de par leurs pouvoirs d'imposition, de dépenses et d'emprunt, exercent une énorme influence sur l'économie. Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, la plupart des pays occidentaux tiennent pour acquis que l'une de leurs tâches est d'atténuer les fluctuations des cycles économiques. La politique budgétaire est donc l'emploi par l'État de ses pouvoirs d'imposition et de dépenses pour atteindre des objectifs économiques tels que le plein emploi et une croissance durable. Pour ce faire, les gouvernements augmentent les dépenses et diminuent les impôts lorsque l'économie est faible, et ils diminuent les dépenses et augmentent les impôts lorsque l'économie est forte.

### 1. Le budget

Le budget contient les prévisions au titre des dépenses, des recettes, du déficit et de la dette pour l'exercice à venir et pour au moins un autre exercice. Les hypothèses économiques jouent un rôle de premier plan puisqu'elles sont à la base des prévisions au titre des recettes fiscales, du coût du service de la dette, etc.

L'équilibre budgétaire de l'État correspond au montant des recettes moins le total de ses dépenses. Ainsi, le gouvernement réalise un excédent budgétaire, si les recettes accumulées pendant l'année sont supérieures aux dépenses engagées pour cette année, le cas échéant, il s'agit d'un déficit budgétaire. Dans ce dernier cas et pour combler la différence, l'État doit emprunter en vendant des obligations d'État et des bons du Trésor sur les marchés. L'accumulation totale des emprunts du gouvernement au fil du temps

est ce qu'on appelle la dette publique ou la dette nationale. C'est la somme des déficits antérieurs moins la somme des excédents antérieurs.

Le montant de l'excédent ou du déficit est le chiffre le plus important du budget, parce qu'il signale aux marchés financiers dans quelle mesure le gouvernement empruntera dans l'exercice à venir et devra livrer concurrence à d'autres emprunteurs pour obtenir des fonds. Le déficit prévu au budget peut différer des emprunts publics (appelés les besoins financiers) réellement effectués sur le marché des titres d'emprunt. En effet, les obligations en circulation qui arrivent à échéance dans l'année doivent être refinancées. Les emprunts effectués à cette fin s'ajoutent à ceux qui doivent être faits et comme ce ne sont pas de nouveaux emprunts, ils n'entrent pas dans les prévisions des besoins financiers.

### 2. L'incidence de la politique budgétaire sur l'économie

La politique budgétaire agit sur l'économie de différentes manières.

- Les dépenses publiques : les gouvernements peuvent acheter des biens et des services, par exemple financer une nouvelle autoroute, et ce faisant, donner de l'élan à l'activité économique. Par ailleurs, ils peuvent simplement transférer de l'argent aux citoyens et les laisser libres de le dépenser ou de l'économiser; notamment en leur versant des prestations d'aide sociale. Seul le premier type de mesures est enregistré au titre des dépenses publiques dans le calcul du PIB.
- Les taxes et impôts : les sommes perçues en taxes et impôts peuvent varier en fonction de l'assiette fiscale, soit le nombre de particuliers ou de sociétés imposables, ou en fonction du taux d'imposition. Ainsi, chaque franc que produit l'économie peut donner lieu à un pourcentage plus ou moins élevé d'impôt. Une hausse des taux d'imposition entraîne une réduction du revenu disponible des consommateurs et par conséquent, le ralentissement de leurs dépenses. Il faut noter que la levée de taxes ou d'impôts a toujours tendance à diminuer l'activité visée. Ainsi, la levée d'impôts sur le revenu tend à réduire l'intérêt à travailler et à gagner un revenu, le prélèvement de cotisations sociales tend à réduire l'intérêt à embaucher et la perception de taxes de vente a pour effet de diminuer les ventes.
- Les excédents : il est exceptionnel pour un Etat de dégager un excédent et l'exemple du Canada est édifiant. En effet, pour l'exercice 2006-2007, les dépenses de l'État se sont chiffrées à 222,214 milliards de dollars et les recettes, à 235,936 milliards de dollars, ce qui représente un excédent de 13,722 milliards de dollars.
- Les stabilisateurs automatiques : ce sont des mesures intégrées qui ont la capacité de stabiliser le PIB réel sans intervention particulière du gouvernement. Ils atténuent les fluctuations du cycle économique puisque les impôts sur le revenu et les paiements de transfert fluctuent de pair avec le PIB réel. Exemple : Lorsque le chômage est en hausse,



> Les sources de revenu des bourses

les prestations faites aux termes du régime d'assurance-emploi augmentent alors que les cotisations patronales et salariales diminuent. Par conséquent, les transferts aux particuliers sont plus élevés à un moment où le revenu salarial est en recul, ce qui aide à atténuer la diminution du revenu disponible et des dépenses. Le régime fiscal fonctionne de manière similaire. Lorsque la conjoncture économique se détériore, les impôts diminuent également puisque les bénéficiaires et le nombre d'employés sont en baisse, ce qui tend à faire augmenter le déficit budgétaire. Lorsque l'économie se renforce, les impôts des sociétés et des particuliers augmentent les revenus de

l'État, ce qui tend à générer un excédent budgétaire (ou à diminuer le déficit).

### 3. Les défis que posent les politiques gouvernementales :

Les désaccords quant au rôle et à la nature des politiques gouvernementales relèvent souvent de différences fondamentales dans l'analyse de la façon dont l'économie réagit aux changements. Il existe deux écoles de pensée. Selon la première, il se peut que l'économie réagisse lentement. En conséquence, une politique interventionniste ne peut jouer un rôle efficace, même essentiel, dans l'orientation de l'économie. D'après la seconde, l'économie peut retrouver rapidement son équilibre naturel, ce qui rend inutile toute politique qui prévoit autre chose que des compressions.

de ralentissement. La seconde aborde les facteurs qui déterminent la croissance à long terme et fait ressortir comment les progrès technologiques soutiennent l'accroissement de la productivité. Dans une optique à court terme, la politique gouvernementale est axée sur des initiatives contracycliques, tandis que dans une perspective à long terme, elle s'articule autour de l'enrichissement du capital humain et des perfectionnements technologiques.

Il arrive parfois que le gouvernement réussisse à ramener la dette publique à un niveau qui lui laisse une certaine marge de manœuvre financière. Dès lors, le grand défi qui se présente donc est de déterminer quelle la meilleure politique : celle prônant des mesures interventionnistes et des politiques de stabilisation hautement flexibles ou celle qui, au contraire, croit que l'État doit jouer un rôle plus effacé dans l'orientation de l'économie. Toutes fois, il faut noter que chacun de ces choix a des répercussions sur la croissance et l'ampleur des incertitudes à l'égard de l'économie ainsi que sur les marchés financiers.

Par exemple, cette différence de perception est au cœur des débats sur l'importance de la croissance de la masse monétaire. La politique monétaire peut être jugée efficace à court terme, mais non à long terme. La véritable inconnue est alors la durée du court terme.

La première perception traitant du court terme porte essentiellement sur le cycle économique et les problèmes que posent les périodes

Tardy KOUASSIBLE  
vkouassible@bni.ci



## LES SUCCESSIONS

Dans le langage courant, on parle de succession pour définir les règles de transmission du patrimoine du défunt. Ce qui revient à retenir que la succession est la dévolution du patrimoine d'une personne décédée.

Il apparaît donc sans équivoque que l'élément déclencheur de la transmission du patrimoine du défunt est la mort, événement qui laisse les biens du défunt sans maître et qui ouvre la voie à la transmission du patrimoine à d'autres personnes : les héritiers. Il revient à la société d'organiser, au regard du droit en vigueur en la matière, la transmission de ce patrimoine composé d'actif et de passif.

Notre but ici n'est pas de faire un examen approfondi de la loi du 07 octobre 1964 sur les successions, mais plutôt d'analyser dans un premier temps, par une série de questions-réponses les conditions dites objectives de l'ouverture de la succession.

Dans un second temps, nous vous entretiendrons sur celles dites subjectives, en ce sens qu'elles se rapportent à la qualité même d'héritier. En effet, il s'agira là d'apprécier la capacité de succéder qui se décline en deux points, l'un lié à l'existence et l'autre à la dignité.

Nous allons conclure notre réflexion sur le sujet par la conduite que doit adopter le banquier face à un cas de succession.

### PREMIERE PARTIE :

#### Les conditions objectives de la succession

##### I. Quelles sont les conditions pour pouvoir hériter ?

Il faut d'abord que la succession soit ouverte par le décès. A contrario, il n'y a pas de succession de personne vivante. Dans ce cas, on parlera plutôt de donation, de cession, etc.

Pour l'ouverture d'une succession, il revient



aux ayants droit de rapporter la preuve du décès.

Au sens de la loi du 07 octobre 1964 sur les successions, la preuve du décès est confirmée par le certificat de décès établi par l'officier d'état civil de la Mairie comportant l'état civil, la date et l'heure de décès et le dernier domicile du défunt.

Le certificat de décès permet également d'avoir la date d'ouverture de la succession, d'évaluer le patrimoine à une certaine période et d'apprécier la validité de certaines opérations.

## 2. Quel sort était réservé aux décès ayant eu lieu avant la loi du 07 octobre 1964 ?

Dans les cas de successions ouvertes avant l'entrée en vigueur de la loi du 07 octobre 1964, la succession est réglée conformément à la législation applicable avant la loi de 1964, c'est-à-dire selon la coutume et donc les biens sont attribués soit au frère du défunt (système patrilinéaire) soit à son neveu (système matrilinéaire). Les enfants du défunt sont exclus car la loi de 1964 n'a pas d'effet rétroactif.

## 3. Quel sort est réservé aux pouvoirs, procurations et mandats ?

A partir du décès, tous les pouvoirs, procurations et mandats que le défunt avait pu

donner deviennent caducs et n'ont plus d'effet. Les bénéficiaires ne peuvent plus s'en prévaloir parce que le donneur d'ordre étant décédé, son patrimoine est affecté à l'avantage de ses héritiers.

## 4. Quel est le lieu d'ouverture de la succession ?

La succession, conformément à l'article 4 de la Loi de 1964, s'ouvre au dernier domicile du défunt pour l'ensemble des biens, et non pas au lieu du décès.

Ainsi, si une personne est décédée à Bouaké mais était domiciliée à Abidjan (c'est-à-dire qu'elle avait à Abidjan son principal

établissement et le centre principal de ses affaires), la succession s'ouvre à ABIDJAN et c'est le juge d'ABIDJAN-Plateau ou de d'ABIDJAN-Yopougon qui sera compétent pour délivrer l'acte de notoriété et pour suivre les diverses formalités liées à ladite succession.

### RETENONS :

On ne parle de succession qu'en cas de décès. Pour les personnes vivantes, on parlera plutôt de donation, cession, etc.

L.YAO TANO (Lea.tanoh@bni.ci)  
Direction Juridique et du Contentieux

## DCPR en action

### LE MABEF 2012 : LA BNI FAIT FORTE IMPRESSION !



› L'équipe BNI au MABEF

Du 23/05/2012 au 25/05/2012, s'est tenue à la CAISTAB Abidjan Plateau la 9<sup>ème</sup> édition du Marché des Banques et Etablissement Financiers (MABEF). La BNI, comme à chaque

édition n'a pas manqué ce rendez vous de rencontres et d'échanges avec les différents partenaires du marché financier et bancaire.

Cela a été l'occasion pour la BNI de présenter à un public important et varié, son offre commerciale. Les visiteurs des stands étaient pour la plupart des étudiants, mais surtout des fonctionnaires en fin de formation, recherchant une banque qui corresponde à leurs attentes, en vue de la domiciliation de leurs futurs revenus. Tout au long de ces 3 jours, l'équipe commerciale en place a présenté à ces prospects, les avantages d'être client BNI. Mettant en avant la tarification très avantageuse des frais de tenue de compte (1000FCFA/mois) ainsi que sa gamme de produits d'épargne et banque-assurance, mais

aussi le Pack relance.

Le stand BNI a accueilli environ 300 visiteurs. Notons que cette année, le stand de la BNI a été particulièrement apprécié des visiteurs et a été l'un des plus visités.

La dernière journée a été marquée par un événement tout à l'honneur de la BNI : Le stand a été rehaussé par la visite du Directeur National de la BCEAO, qui a félicité la BNI pour les efforts faits pour favoriser la bancarisation en pratiquant des tarifs accessibles au grand public.

Diarra Bakary et Vanessa Korandji

Rendez-vous le mois prochain pour de nouvelles actions de la DCPR !

## BNI Actu'

### UNE AGENCE POUR LE PERSONNEL

Le Mardi 05 Juin 2012 à 11h, s'est tenue au siège de la BNI, au 14<sup>e</sup> étage de l'Immeuble SCIAM, la cérémonie d'inauguration de l'Agence Personnel BNI.

Cette cérémonie a été rehaussée par la présence effective du Directeur Général de la BNI, du Directeur Général Adjoint, des

Membres du Comité de Direction, et de l'Equipe Projet.

Les raisons fondamentales de la création de l'Agence Personnel BNI sont entre autres d'offrir un espace pour la prise en charge du Personnel de la BNI, de réduire les délais et d'améliorer la qualité de traitement des prestations, et enfin de responsabiliser le personnel de la DRH à sa mission.

Ainsi, l'objectif principal de l'Agence Personnel BNI est de prendre en charge les employés

de l'Institution, et les opérations bancaires du Personnel de la BNI.

Cette Agence est située au 13<sup>e</sup> étage de l'Immeuble SCIAM, avec en son sein un Guichet Automatique de Billets, et compte à ce jour 466 Agents pour 902 comptes.

Les activités de front office de l'Agence Personnel BNI sont gérées par Angèle Zoukoua, et pilotées par la DRH et le Chef du Service Administration et Paie.

A la BNI, chaque rêve a son crédit

### PLAN EPARGNE CREDIT BNI (PEC)

Avec le Plan Epargne Crédit de la BNI ...  
Épargnez à votre rythme et réalisez votre rêve.

#### Qu'est ce que le PEC BNI ?

Le Plan Epargne Crédit de la BNI est une solution d'épargne, qui vous permet au terme de la phase d'épargne de bénéficier d'un prêt à un taux préférentiel.

Vous disposerez de sommes suffisantes pour financer vos dépenses de consommation et d'équipement.

Vous pourrez ainsi, en toute tranquillité, réaliser vos rêves.

#### A qui s'adresse le PEC BNI ?

A tous les clients de la BNI, salariés et titulaires d'un compte chèque.

#### Comment souscrit-on au PEC BNI ?

Rendez-vous dans l'agence BNI la plus proche !  
Renseignez un contrat et effectuez un virement initial de 25.000 FCFA à l'ouverture du compte PEC.

#### Quels sont les avantages du Plan Epargne Crédit de la BNI ?

##### Constituez une épargne à votre rythme

- Ouvrez un compte PEC avec un virement initial minimum de 25.000 FCFA ;
- Effectuez des virements mensuels minimum de 10.000 FCFA ;
- Cotisez pendant 12 mois minimum et 24 mois maximum ;
- Bénéficiez d'un taux de rémunération de 3,5% l'année de votre épargne.

Vous pouvez ainsi épargner jusqu'à 5.000.000 FCFA.

##### Obtenez un prêt pour un financement

- Bénéficiez d'un prêt à la consommation ou d'équipement à un taux préférentiel, à la fin de la phase d'épargne ;
- Empruntez jusqu'à 2 fois le montant de votre épargne ;
- Remboursez sur une durée maximum de 24 mois ;

Vous pouvez ainsi emprunter jusqu'à 10.000.000 FCFA, dans la limite de votre quotité cessible.

Check O. Diarra

Département Communication et Marketing



> PLAN EPARGNE CREDIT BNI (PEC)

## La parole aux clients

### PLAN EPARGNE CREDIT (PEC)



> Mlle BEZEME NINA

#### Pouvez-vous vous présenter ?

Je me nomme BEZEME NINA, secrétaire à l'Anader, Cliente à la BNI Abengourou.

#### Que pensez-vous des services de la BNI ?

J'aime beaucoup l'accueil et le traitement des opérations à la caisse à l'agence BNI Abengourou. Par contre les retraits déplacés à la caisse dans les agences d'Abidjan sont laborieux. A part cela, je suis heureuse d'avoir obtenu mon prêt en un temps record. Et j'aimerais bien que le guichet automatique d'Abengourou soit moins hors service.

#### Connaissez-vous notre Plan Epargne Crédit ?

Oui, mon conseiller me l'a proposé et j'en ai 3 actuellement.

#### Qu'en pensez-vous ?

C'est un bon produit d'épargne qui m'a permis d'économiser afin d'équiper ma maison sans demander de crédit pendant ma première année d'embauche. Aujourd'hui j'en ai ouvert plusieurs selon mes différents projets.

Merci mademoiselle, merci d'avoir choisi la BNI !

## Agenda

### Les anniversaires du mois de juillet

- 01 juillet :** Soro Marie Laure, Assohoun Sephora, Soumahoro Souleymane ;
- 02 juillet :** Toffa Armand Claude ;
- 03 juillet :** Kouakou Marie-Jeanne Kraïdy, Kouame Esther Hortensia ;
- 06 juillet :** Kouao Miezan Innocent ;
- 07 juillet :** Allah Arsène, Traore Epse Diarrassouba, Zoudje Nadia Muriel ;
- 08 juillet :** Diakite Christian ;
- 09 juillet :** Mbouke Félicité, Allo Marina, Ouattara Ali ;
- 11 juillet :** Assoua Maxime ;
- 12 juillet :** Yao Tanoh Léa ;
- 14 juillet :** Allou Joelle ;
- 16 juillet :** Bahonto Benjamin, Alain Agnimel, Dagourou Edith ;
- 17 juillet :** Denoo Prisca ;
- 19 juillet :** N'da Joseph ;
- 20 juillet :** Seka Marie-Paule, N'guetta Serge ;
- 23 juillet :** Maba Marie-France, Elloh Hugues Arnaud ;
- 24 juillet :** Akon Marie-Christine ;
- 26 juillet :** Irie Lou Bénédicte ;
- 27 juillet :** Ble Samuel ;



Arrivées : 0

Départs : 0

## MESSAGE QUALITE

### PLUS JAMAIS UN MEMBRE DE LA FAMILLE BNI AU TRAVAIL, SANS SON BADGE AU COU !

La charte d'accueil rédigée par l'ensemble du personnel BNI, comprend 14 points d'engagement. Pour permettre que nous soyons tous au même niveau de compréhension en ce qui concerne le contenu de cette charte, chaque engagement pris fera particulièrement l'objet d'une explication.

Aussi, ce mois-ci, nous traiterons du premier engagement qui consiste à :

#### « PORTER MON BADGE DE FAÇON APPARENTE POUR ETRE IDENTIFIABLE ».

En effet, le badge est la carte d'identification reçue de notre institution la BNI, attestant que nous faisons parti de ses effectifs et que de ce fait, nous répondons d'elle, dans le cadre de l'exercice au quotidien, de notre métier de banquier. Ce métier a ceci de particulier qu'il a besoin de se dérouler dans un environnement de confiance réciproque entre la banque représentée par son personnel et le client.

Le port du badge BNI est le premier moyen qui permet d'établir cette confiance. Aussi, porter son badge de façon apparente, permet non seulement de rassurer le client ou le visiteur à qui nous donnons l'opportunité de nous identifier, mais aussi et surtout, de transmettre implicitement, l'un de ces messages de bien venu :

- Je suis un agent de la BNI, que puis-je pour vous ?
- Je suis un agent de la BNI, en quoi puis-je vous être utile ?
- Je suis de la maison, je suis habilité à vous servir.

- Je suis agent de la BNI, vous pouvez me faire confiance.
- ...

Nous ne portons donc pas le badge pour nous-mêmes, mais plutôt pour les autres afin qu'ils puissent nous identifier en tant que membre du Personnel de la BNI. Aussi, sachant que c'est pour les autres que nous le portons, nous devrions être systématiquement disposés à adopter des attitudes d'accueil correctes.

Par ailleurs, le port du badge nous rappelle que nous sommes dans un environnement professionnel, une Institution qui se construit et qui construit progressivement son image à travers son personnel que nous représentons. Aussi, en tant que représentant de la BNI, nous devons porter dignement et avec fierté le badge que l'Institution a bien voulu mettre à notre disposition.

En somme, le port du badge nous rend identifiable vis-à-vis des autres (clients, visiteurs, nouveaux collègues) et devrait nous prédisposer à un accueil professionnel.

Aussi, retenons que :

- Notre badge se porte au cou,
- Notre badge est simple et classique,
- Notre badge est léger;
- Notre badge met en valeur les couleurs de la BNI, nos couleurs,
- Par notre badge la BNI nous honore,
- Par nos attitudes positives d'accueil, honorons en retour la BNI.

Equipe projet « Accueil ».

## PETIT RAYON DE SOLEIL



> Bébé KOUADJO MARC AUREL, fils de MONNEY Ines Rebecca (BNI Yopougon)