

BNI

news

n°28-29

La vie et l'avis des agents
Anniversaires
Arrivées et Départs
Naissances

Dossier
La théorie de l'efficience
des marchés

A l'honneur
Présentation de l'agence
BNI Ehania

On y va !

Votre bulletin interne d'informations

CÔTE D'IVOIRE

BNI

BANQUE NATIONALE
D'INVESTISSEMENT

D É M A R C H E Q U A L I T É



Christine Olyny

Notre aptitude face à la qualité nous permettra de ***nous mobiliser*** autour d'un objectif commun !

www.bni.ci

Financer pour développer





La photo du mois

> On y va !

« Il faut d'abord savoir ce que l'on veut, il faut ensuite avoir le courage de le dire, il faut enfin l'énergie de le faire. »

GEORGES CLEMENCEAU

Chers collègues,

nous voici une fois de plus face à notre destinée. Celle de voir notre institution contribuer au développement de notre pays tout en accompagnant les entreprises dans leur croissance, en procurant aux particuliers les moyens de réaliser leurs projets et en participant à l'amélioration des conditions de vie des populations.

Afin d'atteindre cet objectif qui est de construire une institution forte, notre Directeur Général, M. KASSI N'DA Eugène a tenu à partager avec tous ses collaborateurs les valeurs essentielles que sont :

- **L'engagement des agents envers leur institution** comme le certifie la signature du tableau d'engagement encore visible au 13^{ème} étage de l'immeuble SCIAM. Cet engagement nous oblige à tout mettre en œuvre pour assurer la pérennité de notre institution ;
- **La ponctualité**, qui est un préalable à toute activité ;
- **La discipline**, une valeur capitale pour toute œuvre humaine ;
- **Le travail d'équipe**, qui reste un véritable facteur de succès au sein des organisations.

Notre Directeur Général nous a présenté les axes stratégiques qui constitueront les priorités de la Direction Générale à court et à moyen terme :

- **L'assainissement du portefeuille client** qui croule sous le poids des provisions
- **La prise en compte de la compétence et du mérite** pour les avancements et promotions en interne ;
- **La consolidation de nos acquis** au niveau organisationnel (procédures), développement du réseau et innovation dans l'offre de produits et services, notamment en matière de monétique ;
- **La qualité de service** qui reste fondamentale pour la satisfaction du client et du développement du portefeuille. En l'absence de qualité, tous nos efforts seront vains.

C'est dans cette dynamique que M. Coulibaly Daouda et son équipe **A l'Honneur** ce mois de mai, nous décrivent leur engagement pour apporter leur pierre à l'Edifice.

Chers collègues, l'accomplissement de ce vœu incombe à chacun d'entre nous.

C'est parti ! Que chacun joue sa partition !

Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !

Sommaire

DOSSIER DU MOIS	4-5
HYMNE BNI	5
À L'HONNEUR	6
PROFIL	7
LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS	8

Directeur de publication :

Eugène KASSI

Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :

Manuela GUINAN
Check DIARRA
Tardy KOUASSIBLE
Daouda COULIBALY
Donatien EFFOLI

La Rédaction

➤ La théorie de l'efficacité des marchés : définition et typologie

La théorie des marchés efficients définit l'efficacité d'un marché par son aptitude à réaliser ses fonctions. Un marché est donc efficient si les prix dans celui-ci constituent des signaux fiables pour ses acteurs pour prendre leurs décisions (d'achat, de vente, ou de maintien). L'élément « information » prend alors une dimension essentielle dans cette hypothèse.

La littérature théorique économique identifie trois acceptations du concept d'efficacité des marchés financiers à savoir l'efficacité fonctionnelle, le comportement rationnel des acteurs et l'efficacité informationnelle.

- **L'efficacité fonctionnelle (ou opérationnelle)**

La première dimension de l'efficacité des marchés financiers concerne les fonctions proprement économiques de **l'industrie financière**. En effet, les marchés financiers prennent une place de plus en plus dominante dans le système financier. Leur utilité provient du fait qu'ils facilitent la mutualisation des risques et leur transfert, comme ils permettent de mobiliser l'épargne vers les emplois les plus productifs, et ceci grâce à un système de production et de diffusion de l'information qui répond aux besoins des offreurs et des demandeurs des actifs financiers. L'efficacité est dite opérationnelle si les intermédiaires financiers (banques, OPVCM ou sociétés de bourse...) recherchent toutes les possibilités de convergence entre les offreurs et des demandeurs des actifs financiers. Cette mise en relation doit être effectuée à moindre coût, et bien sûr avec une rémunération versée aux intermédiaires.

- **Le comportement rationnel des acteurs du marché**

La deuxième acceptation du concept d'efficacité du marché financier repose tout d'abord sur la rationalité du comportement des investisseurs. Selon cette acceptation, un marché d'actifs financiers est efficient si **« le prix des actifs reflète les espérances de revenus futurs auxquels ils donnent droit, conformément aux principes d'évaluation »**. En d'autres termes, on dit que les marchés financiers sont efficients dans la mesure où les prix des actifs cotés sont uniquement le reflet

des anticipations qu'ont les investisseurs de leurs revenus futurs.

En effet, les investisseurs sont supposés capables de faire les meilleures estimations des valeurs intrinsèques des actions. De plus, leur rationalité financière les conduit à chercher à maximiser leurs gains en bourse. Ils ont donc intérêt à anticiper correctement **la valeur fondamentale de l'action**. D'où la nécessité d'avoir un stock d'informations suffisamment important pour analyser rationnellement les tendances des cours pour atteindre la situation optimale souhaitée.

- **L'efficacité informationnelle**

Selon cette acceptation qui est la plus utilisée, *« un marché financier est dit efficient si et seulement si l'ensemble des informations disponibles concernant chaque actif financier coté sur ce marché est immédiatement intégré dans le prix de cet actif »*.

Un marché incorpore donc instantanément les conséquences des événements passés et reflète les anticipations sur le futur puisque tous les événements connus ou anticipés sont déjà intégrés dans le cours actuel.

La notion d'efficacité suppose un marché idéal, c'est à dire un marché boursier sur lequel le prix des actifs permet de prendre les bonnes décisions d'allocation des ressources car le prix des titres reflète à un moment donné, en moyenne, correctement toutes les informations disponibles, que ce soit sur des

événements passés ou futurs.

Cette hypothèse d'efficacité du marché financier est due à Eugène FAMA, économiste américain. En effet, il considère que dans un marché suffisamment large où l'information se répand instantanément, comme c'est le cas en particulier du marché boursier, les opérateurs réagissent correctement et quasi immédiatement aux informations s'ils ont la capacité de les interpréter avec justesse.

Tout simplement, lorsque des gens réalisent des opérations, ils achètent quelque chose dont ils espèrent voir la valeur augmenter à l'avenir.

C'est en ce sens que les marchés secondaires sont efficients; le prix d'un actif négocié change constamment à mesure que les marchés analysent et fournissent de nouvelles informations sur les perspectives d'avenir de cet actif.

Toute nouvelle information doit bien entendu être analysée, mais une recherche sur la répercussion des annonces majeures telle que la publication des résultats ou une offre publique d'achat (OPA), montre que l'horizon pour l'assimilation de l'information est mesuré en heures ou même en minutes, en fonction de la complexité de l'information.

Un investisseur peut donc supposer que, à moins de découvrir lui-même des données qui sont véritablement nouvelles, tout événement rendu public aura déjà affecté le cours du marché.



➤ Efficacité des marchés

Si un investisseur opère sur la base d'une information réellement nouvelle, l'efficience du marché joue alors en sa faveur, car il peut agir en fonction de cette information unique, ayant confiance dans le fait que le marché se mettra à niveau et conduira le prix de l'action dans la direction attendue.

Faire ses évaluations et agir en fonction des informations obtenues est bien évidemment très important pour les investisseurs. Toutefois, vous devez voir ces informations comme un moyen de rester au courant des performances globales et de la valeur de la société, plutôt que comme un moyen de faire des bénéfices exceptionnellement hauts à court terme.

Eugène FAMA propose trois hypothèses de l'efficience des marchés financiers :

- La diffusion rapide à faible coût de l'information.
- Les investisseurs réagissent immédiatement à l'information reçue.
- Le cours d'un titre suit un cheminement aléatoire, une « marche au hasard ».

Aussi, distingue-t-il trois types de marchés efficients, qui sont fonctions de l'information disponible : la forme faible, la forme semi-forte et la forme forte.

- Dans un marché efficient de forme faible, les cours des titres reflètent tout ce qu'on pourrait déduire de leur historique. L'observation des cours et des volumes de transactions passées ne serait d'aucune utilité pour battre le marché ou obtenir des taux de rentabilité supérieurs à un niveau de risque plus élevé. L'analyse technique est alors non significative. Il n'est donc pas possible de tirer profit des informations passées pour prévoir l'évolution future du prix, du fait que tous les agents disposent du même stock des dites informations. Donc, il faut chercher des informations nouvelles qui puissent servir à prendre la bonne décision.

- Dans un marché de forme semi-forte, les cours boursiers réagissent instantanément à l'annonce d'informations dès que celles-ci deviennent publiques. Ces informations peuvent être des informations macroéconomiques et financières, affectant l'ensemble des valeurs ou celles propres à une entreprise (annonce de chiffres d'affaires, de bénéfices, dividendes ...). Un investisseur sera meilleur que les autres s'il dispose des informations privées non détenues par le public (les autres investisseurs).

- Enfin, un marché sera efficient de forme forte si toutes les informations privées sont reflétées dans les cours. Ainsi, il n'est pas possible de tirer profit même des informations privées concernant un actif financier pour prévoir l'évolution future de son prix, car elles sont déjà intégrées dans les prix. Sous cette forme, la rationalité des investisseurs affirme

que l'analyse de l'information disponible n'enrichit personne. Donc, un marché fortement efficient rend tous les agents (spéculateurs) égaux en matière d'information privée et d'anticipation.

Tardy KOUASSIBLE
(vkouassible@bni.ci)

> HYMNE BNI

Banque Nationale d'Investissement,
Financer pour développer
Partenaire sécurisé,
Partenaire de sérénité,
Partenaire privilégié
BNI, depuis l'éveil de notre Nation en 59,
Tu t'es engagée à la construction de notre Nation,
Citoyens Ivoiriens, Africains du monde entier,
Main dans la main, bâtissons un lendemain béni

Refrain { BNI, tu es bénie ; BNI, Banque bénie
Banque Nationale d'Investissement,
Gloire à tes victoires,
à ta foi qui nous rend l'espoir

Ô belle expérience de développement,
Ô belle espérance de bonheur
et de joie partagée
Contre vents et marées,
contre sécheresse et assauts des tonnerres,
Tu es restée digne, Malgré l'adversité,
tu n'as jamais enlevé ton uniforme,
succès de ce pays

Refrain

Ô belle expérience de ténacité,
Ô belle excellente espérance
plus rassurante
Toujours au front pour lutter,
contre la pauvreté
Toujours debout dans ce combat,
contre le sous-développement

Refrain

Auteur : Jean HOBA

➤ Présentation de l'agence de Ehania



➤ L'équipe de l'agence BNI Ehania

Ehania, l'une des 8 unités agro industrielles de la société PALM CI est située au sud-est de la Côte d'Ivoire, à 175 kms d'Abidjan, entre Aboisso et Noé. Ehania, qui était jusqu'à une date récente la plus grande plantation africaine de palmier à huile, fait 11 500 hectares de plantations industrielles, deux pépinières de 39 hectares et 29 000 hectares de plantations villageoises. Le site agro-industriel d'Ehania représente à lui seul, 30% de la production globale de l'entreprise créée en 1977.

Ehania, ce sont en outre trois usines qui ont une capacité de production de 150 T/heure et qui ont fabriqué en novembre 2010 plus de 72 140 tonnes d'huile de palme brut et palmiste. Ehania, c'est une population de plus de 3 000 habitants dont 2 000 d'entre eux sont des agents de la PALM CI logés dans des villas catégorielles. Une gendarmerie nationale installée en 1977 assure la sécurité des biens et des personnes.

C'est donc en plein cœur de vastes plantations de palmiers à huile que la BNI s'est implantée le 22 septembre 2008 pour répondre aux besoins de la population, notamment l'usinier, ses salariés et ses partenaires ainsi que les planteurs.

L'effectif actuel de l'agence est reparti comme il suit :

- Un chef d'agence, COULIBALY Daouda
- Un conseiller clientèle, AMANY Bertrand
- Un responsable administratif, GRAH Gnagne Bertin
- Deux caissiers, TANON Béké Carine et AHUA Fidèle Brice.

➤ NOS MISSIONS

Elaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée qui s'intègre dans les orientations globales de la direction générale, afin de rehausser les indicateurs de performances de l'agence.



➤ Visite à l'usine PALMCI. (De g. à d.) M. NGUETTA, Chef des plantations villageoises ; M. YEO, Chef de l'usine et M. COULIBALY Daouda, Chef de l'agence BNI EHANIA.

➤ NOS RÔLES

- Mobiliser les ressources de la zone, notamment celles issues de la vente des régimes de palme à la Palm ci,
- Accroître les emplois en accordant des crédits sains, notamment aux planteurs, aux salariés de la Palm ci et à ses fournisseurs,
- Encourager la population cible à la bancarisation,
- Vendre les produits et services de la banque,
- Diffuser l'image de la BNI dans la zone par la qualité du service clientèle.

➤ NOS OBJECTIFS

- Faire de BNI EHANIA, la banque de référence dans la zone.
- Réaliser les budgets de productivité et de rentabilité qui nous sont assignés et si possible, aller au-delà de nos performances.



➤ Visite à la Palmeraie

> M. COULIBALY Daouda

> Pouvez-vous vous présenter ?

A l'état civil, je suis COULIBALY Daouda. Je suis marié et père de deux enfants. Sur le plan académique, je suis titulaire du Diplôme Supérieur d'Administration et de Management codéveloppé par l'INSTEC et l'ESC Amiens Picardie. J'ai également fait des formations universitaires (Faculté de Droit) et professionnelles (ITB) et réalisé de nombreux séminaires de formation à Abidjan, Cotonou, Dakar et Paris et ce, dans différents lignes de métiers de la banque. J'ai par ailleurs été formateur chez mon ancien employeur.

> Quel est votre parcours ?

Mon parcours professionnel se résume en onze années d'expériences bancaires, toutes capitalisées au sein de deux grands établissements : la SGBCI et la BNI. J'ai donc débuté ma carrière en juillet 2000 à la SGBCI en qualité d'Auditeur Interne. Cette fonction m'a permis de réaliser de nombreuses missions d'audit et d'inspection dans tous les compartiments de la banque, enrichissant ainsi mes connaissances des techniques bancaires. Ainsi, en 2003 j'ai été désigné

pour coordonner et piloter la Surveillance Permanente de la filiale. Je suis resté à ces fonctions jusqu'en mars 2006 avant d'intégrer la BNI à cette même période. Depuis mon arrivée à la BNI en mars 2006, j'ai assumé plusieurs fonctions dans diverses directions. Ci-après mon parcours interne :

- Direction de l'Audit Général : Auditeur Interne puis nommé Chef de service Contrôle Interne et Contrôle de Gestion avec pour mission principale, la mise en place du premier dispositif de contrôle interne de la banque à travers la supervision formalisée (Contrôle Permanent).
- Direction des Opérations : Adjoint Administratif en charge du suivi de la bonne fin des traitements bancaires. Là, sur proposition du Directeur des Opérations nous avons bénéficié d'une prime spéciale offerte par la DG à l'issue de notre modeste contribution à des travaux de recherches et de régularisation de risques opérationnels importants. Je profite donc de cette tribune pour exprimer ma reconnaissance à Mme Coulibaly Fanta par ailleurs promotionnaire ITB.

- Direction de la Clientèle des Particuliers et du Réseau : Responsable du Suivi-Evaluation (assistance opérationnelle, suivi des engagements et du portefeuille, tableaux de bord) puis désigné Chef d'agence à EHANIA où j'exerce depuis mi-juin 2010.

> Quelle est votre vision pour la BNI ?

Je rêve d'une BNI banque leader, également implantée dans la sous région et le reste du monde. Je rêve d'une BNI banque sociale, accessible à tous. Je rêve enfin d'une BNI, où règne une sorte d'esprit de famille, principale source de motivation du personnel.

> Quels sont vos objectifs ?

J'ai hérité d'une agence initialement classée « last in the pipe line » des agences du réseau. Mon objectif est donc de l'afficher dans le carré final des meilleures agences, en termes de nombre de clients et de détermination de PNB.



> M. COULIBALY Daouda, Responsable d'agence BNI Ehania

Agenda

Les anniversaires du mois de juin :

- 02 juin : Amaka Koffi Affo
Marie Florence,
Yapi Atomé Boniface
- 03 juin : Eskin Antoine,
Kouamé Affoua Régina
- 04 juin : Otrou Eric-Cyrille,
- 05 juin : Mlingui épse Koré
Marie Laure Chantal
- 06 juin : Niamba Armelle Nelly
- 07 juin : Taki Faittey Djamand,
Sidibé Aminata,
Minoungou Anethe
- 08 juin : Bilé Stéphane,
Yéo Kolo Zoumana
- 09 juin : Ahouré Diane,
Yapobi Nadège
- 10 juin : Kouamé Hélène,
Niamkey Blaise Arnaud
- 11 juin : Aidara Assane,
Karaboué Ibrahima,
Kouadio Dangui
Hortense
- 12 juin : Adja Codo Georgine,
Poro Bi Maurice
- 14 juin : Elloye Ehouman
Evelyne Nadège,
Kosséré Patrick-Elisée,
Yao Yao Hervé C.
- 15 juin : Tanoh Larissa Christelle
- 16 juin : Bandama Catherine,
Konaré Epse Sakandé
Fatoumata
- 17 juin : Koffi Brou Jean -Baptiste
- 18 juin : Yapo Alice
- 20 juin : Coulibaly Adiaratou,
Dagou Yvonne
- 25 juin : Koné Zoleon Rodrigue,
Mariko Aliou
- 26 juin : Miezán Emilia
- 27 juin : Alloman Obrou Guy
- 28 juin : Diby Konan Gervais,
N'Doua Mallah
Charlotte
- 29 juin : Koi Karine,
Amani Kouassi
- 30 juin : Traoré Véssaly

> Et la famille s'agrandit !

Bienvenue bébés dans la grande famille BNI.



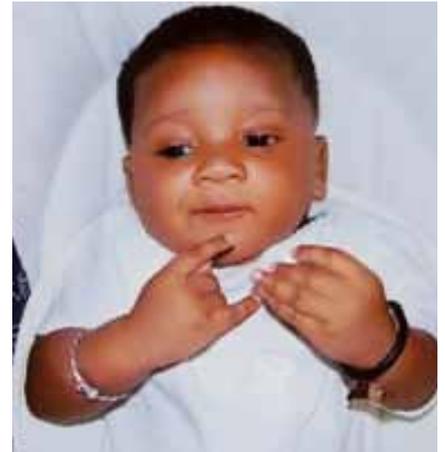
Bébé Bouedou Macora Isalys Pahita, fille de BOUEDOU Agénor à la DJC.



TOURE Marriama Assebet Yiriguegnon Yasmine fille de Touré Salia à la DJC

Félicitations

Mamans et Papas !



Bébé Diakité Youssef, fils de Coulibaly Zele caissière à BNI Bonoua.



Bébé Diarra Anyssa Karlie Nadidja, fille de Diarra bakary, chargée clientèle à Boundiali.



Bébé Guy Aimé, fils de DO Nanan Abraham agent à la DAF.

Arrivées :

Mawution Laetitia Muriel (DJC),
Konan Ahou Simone (DJC),
Akpo Clovis Richmond (DCRC)

Départs :

AMONKOU Eugène

Amin Ojuey