



BNI News

Bulletin Interne d'Information de la BNI • N° 15 • Mars 2010

Travaillons ensemble

► Dossier

Bien vivre sa retraite...

► À l'honneur

L'agence BNI Ferké
fait peau neuve

► Actions Sociales

Don de matériel médical
à la PMI de Korhogo

Notre ga
bientôt c



Stand BNI
au Salon de la Monétique

TRAVAILLONS ENSEMBLE !

*« Se réunir est un début, rester ensemble est un progrès ;
travailler ensemble est une réussite. »*

Henri Ford

Tel est le mot d'ordre qui devrait nous animer en cette fin de 1^{er} trimestre. En effet, l'année est déjà bien entamée, nous courons tous vers nos objectifs respectifs.

Mais y allons-nous tous ensemble, en synergie ? Privilégions-nous l'échange et le partage entre services afin que de l'effort fourni par chacun, nous nous dirignons vers la réussite générale de notre Institution ? Car la sagesse nous dicte d'utiliser les meilleurs moyens afin d'arriver aux meilleurs résultats.

Tel est le mot d'ordre qui nous anime depuis ces trois mois écoulés.

A l'honneur ce mois-ci, l'agence de Ferké avec à sa tête M. Guillaume Kokora nous démontre que travailler ensemble dans une agence mobile de 12m de long, 2,35m de large et 2,40m de hauteur peut être une réussite ! Très bientôt, il devrait intégrer sa nouvelle et belle agence.

Les commerciaux des agences d'Abidjan, quant-à eux, se réunissent toutes les semaines pour plusieurs mois, assurant la présence de la BNI à l'antenne de la fonction publique d'Adjamé à l'occasion des journées de formation des fonctionnaires, prouvant qu'à la BNI la solidarité est une habitude !

De même, plusieurs directions (DCE, DCPR, DI, DO, DCM) ont associé leurs compétences afin de présenter la palette de nos produits monétiques aux visiteurs du salon SIMBANK.

Travaillons donc ensemble !

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

La rédaction

BIEN VIVRE SA RETRAITE : POURQUOI AGIR MAINTENANT ?

Notre quotidien est bien rempli : activités familiales, responsabilités au travail, horaires chargés. Il faut planifier ceci, prévoir cela...

Et la retraite dans tout cela ? Quand y avons-nous songé la dernière fois ? On a tendance à remettre ça à demain. Pourtant, agir dès maintenant pourrait nous donner le pouvoir de choisir plus tard !

La règle d'or nous dit que, pour maintenir le même niveau de vie à la retraite, les revenus devront correspondre à 70 % des revenus moyens. Même si cette « règle du 70 % » ne s'applique pas toujours, il faut admettre que nous aurons peut-être des dépenses plus élevées en soins de santé ou en activités sociales et récréatives.

Nous sommes pourtant nombreux à remettre ce simple geste à plus tard. Organiser sa vie de couple, fonder une famille et planifier l'achat d'une maison, c'est sans doute plus passionnant que de mettre de l'argent de côté chaque mois en vue de sa retraite.

Or, nous nous lançons le défi de mener de front tous les projets qui nous tiennent à cœur, en plus d'épargner pour la retraite. Impossible, dites-vous ? Suivez ces quelques lignes, c'est réalisable !

Tout d'abord pourquoi faudrait-il que nous pensions à la retraite aujourd'hui alors que nous sommes jeunes et que nous avons tant à faire ? Pour deux raisons :

1. Le temps joue en notre faveur. Plus nous commençons tôt à épargner, plus notre capital de retraite a du temps pour fructifier. Dans un Fonds Commun de Placement, l'effet peut être assez impressionnant. Au contraire, si nous commençons sur le tard à mettre de l'argent de côté, même des sommes importantes, nous

risquons d'être pris de court à 60 ou 65 ans.

2. Les régimes publics offrent une protection financière de base.

Si nous désirons prendre notre retraite en comptant seulement sur la pension du Régime de rente publique, nous risquons d'être déçus. Pour vivre une retraite confortable, nous devons avoir d'autres sources de revenus.

Insistons sur l'importance de commencer à épargner tôt. Certains d'entre nous poursuivront deux ou plusieurs carrières durant leur vie active. Les réorientations professionnelles et les retours aux études sont de plus en plus fréquents chez les 40 ans et moins. Si nos revenus baissent pendant ces périodes de transition, nous épargnerons moins. Or, l'effet négatif sur notre capital de retraite sera moins fort si nous avons déjà un bon coussin, parce que l'argent accumulé continuera à travailler pour nous. A l'inverse, si notre coussin est mince au moment où nous retournons aux études, le « manque à épargner » pourrait avoir des conséquences graves sur notre capital de retraite.

Nous avons donc le choix. Nous pouvons tourner le dos au défi et remettre à demain la préparation financière de notre retraite ou nous pouvons agir dès maintenant et commencer à épargner pour nous avec des outils d'épargne sûrs et performants dont les Fonds Communs de Placement, dans notre propre intérêt. Ainsi, les FCP nous feront profiter de la tendance boursière de long terme des marchés, sans nous affoler des fluctuations quotidiennes. Nous avons le pouvoir de choisir, réfléchissons-y !

Fatoumata SAKANDE

L'INNOVATION FINANCIÈRE, DEFINITION ET CARACTERISTIQUES

A la faveur de la récente crise financière, l'innovation financière considérée comme l'une des causes de ladite crise, est devenue un sujet prisé par la presse financière.

L'objectif de cet article est de vous présenter un sujet qui a suscité beaucoup d'intérêt et de débats au cours de ces dernières années, mais surtout d'informer sur les prochains produits de notre marché financier qui procède de l'innovation financière, et pour lesquels le régulateur est en train d'élaborer un cadre réglementaire.

QU'ENTEND-T-ON PAR INNOVATION FINANCIÈRE ?

L'innovation financière peut être définie comme étant l'élaboration de concepts nouveaux notamment en terme de produits financiers dans le but de répondre aux demandes diverses et variées d'une clientèle de plus en plus exigeante. Elle est à la fois la cause et la conséquence de trois changements structurels :

- le développement de l'économie quantitative,
- l'essor des nouvelles technologies de l'information,
- et la libéralisation de l'économie.

L'innovation financière s'est développée sur la base d'utilisation de techniques actuarielles et d'ingénierie financière et juridique. En effet, les montages font appel à l'utilisation de l'ingénierie financière, de techniques juridiques à la créativité comptable et à des techniques d'analyse statistique pour déterminer le risque sur les marchés financiers.

QUELS SONT LES PRODUITS DE L'INNOVATION FINANCIÈRE ?

L'innovation financière se matérialise par la création de nouveaux produits financiers, mais aussi par la

proposition de nouvelles alternatives de financement. Au cours de ces dernières années, l'innovation financière a été en particulier marquée par le développement des techniques de financement structuré, de la gestion d'actifs titrisés et de la création de produits dérivés.

- Le financement structuré

Le financement structuré désigne l'ensemble des activités et produits mis en place pour apporter des solutions de financement aux acteurs économiques tout en réduisant le risque par l'utilisation de structures complexes. Il se décompose de façon générale en :

- financement d'acquisition de sociétés dans lequel la charge de la dette d'acquisition est assurée par les résultats de la cible, via des remontées de dividendes.
- financement d'actifs, afin de lever les capitaux importants nécessaires à la croissance des entreprises en développement rapide.
- financement à effet de levier, pour dynamiser l'investissement dans une entreprise en restructuration.

- La titrisation

La titrisation est une technique de financement des entreprises importée des Etats-Unis à la fin des années 1980. Son principe général consiste à transformer des actifs illiquides en titres liquides.

Initialement, la titrisation a été utilisée par les banques dans le but de refinancer une partie de leurs encours, c'est-à-dire, transformer en titres négociables les prêts accordés à la clientèle. Aujourd'hui, les spécialistes proposent aux entreprises industrielles de titriser des créances commerciales de façon récurrente, des stocks, des immeubles... bref de rendre presque liquide tout le bilan.

Les techniques généralement utilisées sont :

- Titres garantis par des actifs ou Asset Back Securities (ABS) : c'est une technique par laquelle un Fonds Commun de Créances (FCC) émet des titres adossés au portefeuille titrisé et ledit portefeuille est acquis auprès d'un tiers cédant.

- Obligation adossée à des dettes ou Collateralised Debt Obligations (CDO) : un CDO est toute titrisation de type ABS dont le portefeuille sous-jacent est composé de titres ou de prêts ou un mélange des deux.

- Les produits dérivés

Un produit dérivé est un contrat financier conclu entre deux parties dont la valeur dépend de celle d'un autre élément, appelé sous-jacent. Ce sous-jacent peut être un instrument financier tel qu'une action ou une obligation, une monnaie, voire une marchandise telle que du pétrole brut, de l'or ou le cacao.

Ces produits ont été développés comme instruments de couverture de risque, mais ils ont évolué et sont utilisés pour prendre des positions spéculatives.

- Le produit dérivé à terme est un contrat entre deux parties : un acheteur et un vendeur. L'acheteur accepte d'acheter au vendeur l'élément sous-jacent à une date future donnée et à un prix convenu aujourd'hui. Contrairement aux options, les deux parties sont tenues d'exécuter l'opération future.

Outre le partage des risques qui s'opère plus facilement, les innovations financières contribueraient à l'efficacité des marchés. Cela passe par une diminution des coûts de transaction, une meilleure liquidité des marchés, des incitations à la collecte et à la diffusion d'informations.

Cependant, il ne faut ignorer les risques liés à la mise en place de ces nouveaux produits. On peut citer :

- la plus grande sensibilité des



L'innovation financière a créé des produits dérivés de plus en plus complexes. Des produits simples, dits « à la vanille », l'innovation financière est passée à des produits dits « exotiques » mais tous appartiennent à l'une ou l'autre de ces deux grandes catégories : les options et les produits dérivés à terme.

- Une option est un contrat entre deux parties par lequel l'une accorde à l'autre le droit (mais non l'obligation) de lui acheter (option d'achat ou call) ou de lui vendre (option de vente ou put) un actif, à un prix déterminé (le prix de levée ou prix d'exercice) dans un délai prescrit.

ménages aux fortes variations des prix des actifs.

- L'instabilité financière et le risque systémique de plus en plus élevé. En effet, les liens entre les marchés étant resserrés par l'innovation financière, un choc se produisant sur un marché particulier serait plus facilement transmis, et peut-être même amplifié, sur d'autres marchés.

- L'apparition de nouveaux acteurs non soumis à réglementation. Il s'agit des hedge funds dont les activités pourraient manifestement être une source de risque systémique dans la mesure où ces fonds sont désormais des acteurs importants, et souvent dominants, de plusieurs marchés dans le monde.

La BNI à SIMBANK

Le salon de la monétique qui a eu lieu du 23 au 25 mars au Centre CRRAE UEMOA a vu la participation de la BNI. Ce salon au cours duquel expositions, conférences et ateliers, rencontres professionnelles, récompenses et distinctions étaient au rendez-vous, ont vu nos commerciaux s'atteler à promou-



voir les produits monétiques mais aussi l'institution BNI en tant qu'acteur de l'interbancaire dans l'espace UEMOA. Le salon s'est achevé par la remise d'une

distinction à la BNI.

la BNI à l'antenne de la fonction publique d'Adjamé

Depuis le 22 mars 2010, et jusqu'au mois de juin, les commerciaux des différentes agences d'Abidjan se relaient à l'antenne de la fonction publique d'Adjamé afin de capter une grande partie des 1111 élèves fonctionnaires non encore bancarisés.

Actions Sociales



Une vue du matériel médical offert par la BNI



M. AMONKOU, DGA
remettant le don au Directeur Départemental de la Santé

Visite guidée

de la PMI par le
médecin-chef Dr Traoré



Le vendredi 23 octobre 2009, la BNI, profitant de l'inauguration de son agence de Korhogo a visité la PMI et la Maternité de Sokoura Koko-Ton, à laquelle elle a offert matériel médical et kit d'hygiène d'une valeur de plus de 5 700 000 Frs CFA, pour le bien-être des populations de Korhogo.

L'AGENCE BNI FERKÉ FAIT PEAU NEUVE



M. Guillaume KOKORA
Chef d'Agence BNI Ferké

BNI Ferké a ouvert ses portes depuis janvier 2009. Elle est pour le moment une agence mobile animée par trois agents (un chef d'agence et deux caissiers dont l'un fait office de chargé de fonction administrative). Les travaux de construction de l'agence achevés, l'effectif sera certainement étoffé pour accompagner le potentiel économique de cette région.

Le département de Ferkessédougou se situe sur l'axe principal Abidjan-Bobo-Dioulasso. Il est traversé par une voie ferrée. Située au nord-est de la Côte d'Ivoire, 55 km à l'est de Korhogo et 240 km au nord de Bouaké, cette ville se présente comme un grand carrefour des transactions économiques sous-régionales et nationales. Abritant un port sec dont les activités restent dans un état embryonnaire dans l'attente du redéploiement effectif des agents de douane et autres forces de sécurité, Ferkessédougou est une zone de production agricole (coton, canne

à sucre, anacarde, mangue, karité, etc.) et de production (60 % du sucre national à travers les deux complexes sucriers de la SUCAF) sans oublier le volet production animale (bétail, volaille, etc.).

Rôle :

Le rôle de l'agence de Ferké est d'assurer un service bancaire de qualité (prêts à court, moyen et

long terme, opérations de caisse, retrait, versement, transfert d'argent « Money Gram »), offre de services monétiques - GAB - et télématiques - BNI SMS, BNI LINE, BNI MAIL, BNI NET, etc.) des services répondant aux besoins et préoccupations des opérateurs économiques locaux.

Mission :

Reconquérir la confiance des opérateurs économiques dans cette zone quant aux services bancaires notamment les services offerts par la BNI, après environ huit années de crise sociopolitique ayant entraîné le départ et la fermeture des premières banques présentes (BICICI, SGBCI) dont les conséquences sociologiques et psychologiques sont encore perceptibles (méfiance et forte préférence à la thésaurisation par devers soi...).

Objectifs :

Contribuer à l'instar du réseau d'agences à la mobilisation des ressources et au développement des emplois afin d'assurer la rentabilité du point de vente au vu des investissements consentis.



L'équipe BNI
Ferké

AGENDA :

Anniversaires du mois d'avril :

- 03 avril :** Sombo Gbra Josée-Anita, Yao Kouassi Sylvain
- 05 avril :** Ouffoué Kan Richard
- 06 avril :** Issouf Ouattara
- 07 avril :** Aka Ayemou Jacques
- 08 avril :** Diomandé Telly, Koli-Bi Albert, Ndjomon Ngbesso, Touha Julie Vi
- 09 avril :** Adou Gbalé, Ahin Loba, Ayébié Coulibaly Reine, Béhira Kablankan
- 10 avril :** Anna Yao Sény, Kangah Tiécoura
- 14 avril :** Diarra Check Oumar
- 15 avril :** Silué Silortoun Thierry
- 16 avril :** Kinan Bomo Edith
- 17 avril :** Coulibaly Minafou Fanta, Kouassiblé Valérie Tardy, Lecadou Anicou-Annie
- 18 avril :** Kassi N'Da Eugène,
- 20 avril :** Agui Charles
- 21 avril :** Coulibaly Maïmouna Tiefigue, Koné Ibrahima
- 23 avril :** Kacou Georges Wilfred
- 28 avril :** N'Dé Caroline, Dano Amino Valerie

TANDEM DE CHOC

J'ai été très honorée d'avoir Mme DOUGROU Jeanne comme binôme. C'est une personne très gentille et aussi accessible. Elle n'a pas fait de difficulté lors de notre premier contact. Il faut noter qu'elle a été la première à avoir tenté de me joindre dès notre retour de Bassam, mais malheureusement j'étais en repos maladie. Lorsque j'ai repris, j'ai été très contente de savoir qu'elle m'aie appelée. J'ai de la chance de bénéficier de ces conseils et je suis très heureuse chaque fois que j'échange avec elle. Merci à DCM pour cette initiative qui permet aux agents de se rapprocher.

Marina ALLO

Je vous remercie de l'opportunité que vous me donnez de parler de mon binôme. En effet, ALLO Marina, mon binôme et moi avons fait connaissance à la faveur de l'idée géniale du DCM : le concept du binôme, lucarne permettant aux agents de se connaître. Nous nous appelons, nous nous envoyons quelques fois des e-mails et quand je vais à l'agence Anoma, je ne manque jamais de la saluer. Nous n'avons pas fini de nous découvrir et nous nous rencontrerons très bientôt autour d'un déjeuner.

Jeanne DOUGROU

PROFIL

Pouvez-vous vous présenter ?

Guillaume Allégbé KOKORA, ingénieur statisticien-économiste et titulaire d'une maîtrise en sciences économiques. Au plan professionnel, je suis diplômé de l'Institut Technique de Banque (ITB) promotion 2008.



Votre parcours ?

Après un stage-étude au BNETD en 2002 et un bref passage à Orange-CI en 2004, j'ai débuté mes premières armes dans le milieu bancaire à la Citibank la même année, puis à la BICICI. J'ai 6 ans d'expérience à ce jour, mes passages dans divers métiers de la banque (Analyste financier, auditeur interne, contrôleur de crédit puis analyste risque de crédit - BICICI) m'ont permis d'être chef d'agence à la BNI depuis 2008.

Vos objectifs ?

En tant qu'être humain, il est noble d'apporter sa pierre à l'édifice du développement. Nous nous sommes inscrits dès notre entrée à la BNI dans la vision de la Direction Générale notamment en ce qui concerne l'expansion du réseau. Aujourd'hui, nous avons pour mission de mettre sur pied une agence bancaire dans la zone nord-est (Ferkessedougou plus exactement) où les séquelles de la crise socio-économique sont encore perceptibles. Après, une année d'exercice, nous pouvons dire que la confiance, incontournable dans le métier de banquier, renaît lentement mais sûrement dans le cœur des opérateurs économiques de la zone. Nous pensons qu'avec les orientations de la DCPR et la normalisation de la situation sociopolitique, les objectifs assignés pourront être atteints par la Direction Générale.

Votre apport personnel pour y parvenir ?

En travaillant en équipe avec des collaborateurs dévoués, en persévérant dans l'effort, sous les orientations de la Direction Générale et les directives du premier responsable du réseau, nous y arriverons.

OBJECTIF QUALITÉ

Bonjour chers collègues,

Dans ce numéro, nous aborderons le sixième principe du management de la qualité qui est le principe de « l'amélioration continue ».

En effet, l'amélioration continue est l'essence même de toute démarche qualité. Par conséquent, se lancer dans une démarche qualité, c'est afficher sa volonté de s'améliorer non plus ponctuellement, mais en continue.

Cependant, une chose est de vouloir s'améliorer, une autre est de savoir s'y prendre pour y parvenir. S'améliorer part d'une volonté réelle de faire mieux, ce qui se fait bien déjà ; de donner le meilleur de soi-même. Cela suppose la détermination du niveau d'amélioration (objectif) que l'on souhaite atteindre à court, moyen et long terme. Ensuite, on définit, planifie et déploie les actions pouvant permettre d'atteindre les différents niveaux d'amélioration souhaités. Enfin, on évalue au fur et à mesure les actions mises en œuvre pour s'assurer de leur efficacité, performance et efficacité, au travers d'indicateurs d'efficacité et de performance préétablis.

Si les résultats ne sont pas satisfaisants, alors les causes avérées et potentielles sont détectées et résolues définitivement. Ainsi de suite, on parvient à s'améliorer efficacement, que ce soit individuellement en tant qu'agent ou collectivement, en tant qu'institution.

En somme, il faut retenir que toute entreprise ambitieuse qui se veut pérenne, doit épouser le principe de l'amélioration continue : amélioration globale de ses performances qui elle passe par l'amélioration de son personnel, de ses moyens techniques et matériels et de son environnement de travail.

Bonne lecture et à très bientôt pour un autre principe de Management de la Qualité !

DEPART/ARRIVÉE

Bienvenus : 0

Départs : Akenou Archange

Directeur de publication :

V.J. NEMBELESSINI-SILUE

Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :

Fatoumata SAKANDE,
Manuela GUINAN, KONE Sita,
Tardy KOUASSIBLE, Herman
BOSSE, Guillaume KOKORA.

Océane Ophélie