

BNI News

Bulletin Interne d'Information de la BNI • N°21 • Septembre 2010

L'IMPLICATION



► **Dossier**

Les approches d'analyses

► **À l'honneur**

Présentation de l'agence BNI ABOBO

► **La DCPR en action**

Emprunt TPCI 7% 2010-2017 3^{ème} pont
Focus Campagne Prêt Scolaire
La vie de la DCPR

Les prévisions sont bonnes

1^{er} guichet automatique de change en Côte d'Ivoire

Guichet BNI de l'Aéroport d'Abidjan



Alain Ojedy

Mesdames et Messieurs, la BNI est fière de vous annoncer l'ouverture du tout premier guichet automatique de change en Côte d'Ivoire, situé dans le hall de l'Aéroport International d'Abidjan.

Pour vous permettre de profiter de ce merveilleux outil, nous avons élaboré quelques consignes de sérénité à votre intention :

- Au départ comme à l'arrivée, réalisez vos opérations de change (Euro et Dollar vers FCFA) au guichet BNI dans le hall public en toute tranquillité 7J/7 et 24H/24 ;
- Vous pouvez également y effectuer des retraits d'espèces, consulter votre solde ou éditer un mini-relevé avec votre carte bancaire VISA ou GIM-UEMOA.

Pour connaître toutes les prévisions BNI, contactez un Conseiller clientèle.

L'IMPLICATION

« Le fait est que les qualités, toutes les qualités, réclament un esprit critique et un travail continu de l'intelligence et du cœur. »

Francisco ALBERONI

Chers tous,

Nous sommes à mi-parcours de notre campagne qualité et nous comprenons que la démarche qualité est avant tout :
La bonne compréhension de notre rôle et notre importance dans l'organisation, la bonne compréhension de nos objectifs et notre responsabilité à les atteindre.

Néanmoins, la démarche qualité c'est aussi une question de cœur !

En effet, chacun de nous, de par son implication dans les missions quotidiennes qui lui sont confiées, traduit sa volonté de faire du bon travail, un travail de qualité. Cet engagement personnel, renouvelé, prélude à toute démarche qualité, fera de notre institution une banque de qualité « strictement réservée à tous ».

La DCPR, en participant à la mobilisation des fonds pour la construction du 3^{ème} pont, nous montre que s'engager c'est contribuer à toutes les actions susceptibles de permettre à notre banque de se positionner au rang de première « Banque citoyenne, d'investissement, de refinancement, de conseil. »

Ce mois-ci, l'agence BNI ABOBO nous invite à « créer un lien parfait avec nos clients » prouvant que la BNI est une banque de proximité à l'écoute de son client.

Chers tous,

Nous avons pour challenge de réussir nos missions, de porter haut les couleurs de notre banque en atteignant nos objectifs, « Affirmons donc notre engagement à la recherche constante de la qualité ! »

Bonne lecture à toutes et à tous.

La rédaction

■ LES APPROCHES D'ANALYSES

L'ANALYSE TECHNIQUE ET L'ANALYSE FONDAMENTALE (1^{ère} partie)

L'objectif du présent article est d'aider à une meilleure compréhension de la façon dont les analystes et gestionnaires de portefeuille d'actifs financiers emploient l'information disponible à travers les différents types d'analyses, pour évaluer un titre et formuler une recommandation d'achat ou de vente. En effet, il existe principalement quatre (4) types d'analyses qui aident à organiser l'information. Il s'agit entre autres de l'analyse fondamentale, l'analyse technique, l'analyse quantitative et les théories du marché.

Nous aborderons dans un premier cas l'analyse technique et dans le prochain numéro nous traiterons de l'analyse fondamentale.

I. DEFINITION DE L'ANALYSE TECHNIQUE

L'analyse technique est une démarche qui consiste à observer le comportement du marché dans le passé afin de déceler les tendances probables des cours futurs. Bien que, dans la présente section, nous mettions l'accent sur les marchés boursiers, l'analyse technique peut être appliquée à presque tous les marchés.

LES FONDEMENTS DE L'ANALYSE TECHNIQUE

L'analyse technique se fonde sur trois hypothèses :

- *Tous les facteurs influant sur le comportement du marché sont instantanément pris en compte ou actualisés dans les cours.* Les analystes techniques croient que les cours du marché reflètent complètement toute l'information connue susceptible d'influer sur le marché. L'analyste technique « laisse parler le marché », car il croit que le marché révélera lui-même son orientation et l'ampleur des prochaines variations des cours.

- *Les variations des cours suivent des tendances qui durent relativement longtemps.*

Cette hypothèse veut que la tâche principale de l'analyste technique consiste à déceler les tendances dès leurs premières manifestations et à adopter des positions qui en tiennent compte jusqu'à ce qu'elles changent de direction.

- *Le passé se répète.*

L'analyste technique observe les cours historiques afin de déterminer quelle sera leur évolution probable. Il croit que les marchés reflètent essentiellement les sentiments des investisseurs et que ces derniers ont tendance à répéter les mêmes comportements. L'analyste technique essaie de faire des prévisions en comparant le comportement actuel de l'investisseur à un comportement du marché semblable dans le passé. Même si le passé ne se répète pas complètement, l'analyste technique croit qu'il est très révélateur.

2. LES OUTILS UTILISES DANS L'ANALYSE TECHNIQUE

La maîtrise de l'analyse technique définie comme étant l'interprétation des fluctuations des cours et le choix des indicateurs les plus appropriés à un marché requiert de la compétence et de l'expérience. Aussi, l'efficacité des analyses techniques exige l'application de règles spécialisées de gestion de portefeuille et une gestion habile.

Les quatre principaux outils couramment utilisés par les analystes techniques sont décrits comme ci-après.

- *L'analyse de graphiques*

C'est l'interprétation de la représentation graphique de données pertinentes. Un graphique étant une image de l'évolution antérieure du marché, il aide l'analyste à prévoir dans quelle direction le marché peut se diriger. Le type de graphique le plus couramment utilisé en analyse technique est le graphique en barres.

- *L'analyse quantitative*

Il s'agit d'une forme relativement nouvelle d'analyse technique. Elle a fortement profité du perfectionnement constant des ordinateurs. Il existe deux grandes catégories d'instruments statistiques : les moyennes mobiles et les indicateurs d'alerte (ou clignotants). Ils viennent compléter une analyse de graphiques soit en confirmant une tendance, soit en signalant à l'avance qu'une tendance particulière perd de la vigueur.

- *Les indicateurs psychologiques*

Ils s'intéressent aux attentes des investisseurs. Les investisseurs à contre-courant se servent de ces indicateurs pour savoir quelles sont les attentes de la majorité des investisseurs quant aux cours afin de prendre la position contraire. L'investisseur à contre-courant croit, par exemple, que si la grande majorité des investisseurs s'attend à une hausse des cours, la demande encore existante est sans doute insuffisante pour pousser les cours beaucoup plus haut. Il faut noter que les indicateurs à contre-courant ne doivent être utilisés que pour confirmer d'autres indicateurs.

- *L'analyse de cycle*

Elle aide l'analyste à prévoir quand le marché commencera à prendre une direction particulière et quand il atteindra un sommet ou un creux. Les cycles peuvent durer quelques jours ou des décennies. En pratique, il est plus difficile de percevoir les cycles des actifs financiers, mais on peut les répartir en quatre catégories selon leur durée. Il s'agit entre autres des cycles longs (plus de deux ans), des cycles saisonniers (un an), des cycles primaires et intermédiaires (de neuf à vingt-six semaines) et des cycles de négociation qui durent quatre semaines.



Tardy KOUASSIBLE

■ LA BNI ET LA BANCASSURANCE...

Le néologisme bancassurance désigne une notion pouvant être interprétée de diverses façons selon l'encyclopédie libre Wikipédia.

La bancassurance peut cependant être définie soit d'un point de vue fonctionnel soit d'un point de vue institutionnel.

- Le premier s'entend comme des services financiers intégrant des produits de la banque et de l'assurance : par exemple la souscription d'assurance pour couvrir certains risques sur les moyens de paiement de la banque (perte de carte, dommage carte, perte de chéquier, ...) ou l'assurance perte de revenus (chômage, invalidité, ...) associée à la tenue d'un compte courant.

- Le second concerne la manière dont est organisée la collaboration entre la banque et l'assurance ou d'autres organismes non bancaires. Cela se traduit de plus en plus par la création ou l'achat de sociétés d'assurances par des groupes bancaires et en sens inverse, de la diversification de groupes d'assurances dans la banque. La plupart des banques aujourd'hui proposent des produits d'assurance classiques (IARD et maintenant santé) et la plupart des assureurs offrent désormais des services bancaires (tenue de compte, moyens de paiement, crédit, ...).

Depuis longtemps les produits d'assurance-vie étaient proposés à la fois par les banquiers et les assureurs, mais ce sont les groupes bancaires qui ont cherché les premiers à se diversifier en proposant des produits d'assurance classiques (IARD,...).

Le processus s'est accéléré par des prises de contrôle de sociétés d'assurances, par des banques et par des sociétés d'assurances, ou encore par la création de filiales associant les différents métiers. Combiné à d'autres activités financières (opérations de marché, ingénierie financière...) cela a abouti à la création de groupes financiers à la fois très importants et diversifiés, parfois qualifiés de supermarchés financiers.

Pour le consommateur, la bancassurance signifie avant tout un bouquet de services fournis par différents prestataires et allant au-delà de la simple vente croisée entre branches.

Pour les institutions concernées, banques et compagnies d'assurance, les avantages de cette diversification sont divers : utiliser le même réseau d'agences pour mieux le rentabiliser, vendre plus de produits à chaque client (vente croisée), proposer des produits combinant les deux techniques (épargne sous forme d'assurance vie...), gérer une plus grande quantité d'argent, etc.

A la BNI, l'offre de bancassurance est constituée d'une part de services financiers intégrant des produits de la banque et de l'assurance et d'autre part de produits et services issus de la collaboration entre la banque et l'assurance.

La DCPR en Action

■ EMPRUNT TPCI 7% 2010-2017 3^{ème} PONT

Dans le cadre du lancement de l'emprunt TPCI 7% 3^{ème} pont, la DCPR s'implique au quotidien et participe pleinement à l'effort citoyen entrepris pour mobiliser des fonds par appel public à l'épargne en faveur de l'Etat de Côte d'Ivoire. Par des actions tous azimuts, les équipes de la DCPR donnent l'exemple en matière de collecte de ressources, en étant à l'affût de toutes les opportunités

de souscriptions. Le fait que la durée de l'opération ait été reportée d'un mois vient renforcer l'implication des uns et des autres à faire de l'Emprunt TPCI 7% une réussite pour l'ensemble de la BNI. A ce propos, le palmarès des meilleures agences en matière de vente de souscriptions sera communiqué dans le prochain numéro de BNI NEWS !

■ FOCUS CAMPAGNE PRÊT SCOLAIRE 2010

Lancée le 18 Août 2010, la campagne Prêt Scolaire 2010 de la BNI bat actuellement son plein. Toutes les agences sont mobilisées pour atteindre l'objectif ambitieux fixé pour la fin de ladite campagne prévue pour le 30 novembre prochain. D'ores et déjà, que retenir des caractéristiques de cette campagne ? Tout d'abord, contrairement aux années précédentes et aux pratiques de nos concurrents, les Prêts Scolaires cuvée 2010 n'ont pas de plafond en terme de montant. Ensuite, le taux retenu est ...on ne peut plus... compétitif (10% H.T.), ce qui renforce auprès de nos clients et prospects le statut de « Banque strictement réservée à tout le monde ». Au demeurant, les actions entreprises sur le terrain devraient véritablement renforcer l'image de banque grand public de notre chère institution.



■ LA VIE DE LA DCPR

La Direction de la Clientèle des Particuliers et du Réseau enregistre un départ notable, celui de M. Ekponon Adèlphè, qui occupait le poste de Chargé d'Etudes. M. Ekponon vogue

désormais vers d'autres cieux. Rendez-vous le mois prochain pour de nouvelles actions de la DCPR !

Cette offre est constituée en ce moment de :

• La couverture Décès emprunteur

La couverture Décès emprunteur permet de prémunir la BNI et ses clients bénéficiaires de prêts bancaires ou de découvert des risques de décès ou d'invalidité absolue et définitive.

• Yako Assurance Obsèques

YAKO Assurance Obsèques est un contrat de bancassurance qui garantit la fourniture de prestations d'obsèques en nature (Enlèvement du corps, Traitement, Conservation, Levée de corps, Allocation Cercueil-Transport) et en espèces en cas de décès de l'assuré.

• Assur Compte BNI

ASSUR COMPTE BNI est un contrat d'assurance ayant pour objet de garantir les clients de la BNI, titulaires d'un compte chèque ou d'un compte d'épargne contre les risques de décès toutes causes et d'Invalidité Absolue et Définitive (IAD). En cas de sinistre (décès ou IAD), le montant du solde moyen du compte du client des six (6) derniers mois est versé aux bénéficiaires désignés.

De nouvelles solutions de bancassurance sont mises en œuvre en ce moment. La mise à disposition des clients devra intervenir pour la fin de l'année 2010. Il s'agit de :

- Individuel décès accidentel sur carte VISA, pour prémunir certains porteurs de cartes VISA contre les risques de décès accidentels.

- Assurance Dommages Cartes, pour couvrir les risques de dommages sur les cartes VISA.

- Assurance sur découvert pour prémunir la BNI et ses clients bénéficiaires de découvert des risques de décès ou d'invalidité absolue et définitive.

- Plan Vert Retraite BNI, contrat d'épargne retraite complémentaire.

- Plan Epargne Investissement, contrat d'épargne en vue du financement d'un projet.

Check DIARRA

LA BNI PARTICIPE A UN ATELIER DE FORMATION DES DEPUTES



Mme KONE-BAKAYOKO Alimata
Chef du DDD

Un atelier de formation des députés s'est tenu à l'Assemblée Nationale de Côte d'Ivoire les 21, 22 et 23 juillet 2010, sur le thème : « Impacts du Changement Climatique sur le Développement de la Côte d'Ivoire ».

Madame **KONE-BAKAYOKO Alimata**, Chef de Département du Développement Durable (BNI), Coordonnateur National du Point Focal Opérationnel du Fonds pour l'Environnement Mondial (PFO/FEM), a été invitée à y faire une présentation sur : « le nouveau cycle des projets du FEM », le 22 juillet 2010.

Au cours de son intervention, elle a présenté : les domaines d'intervention du FEM, ses organes, ses agences d'exécution, ses différents guichets de financement et le mode de financement des projets en Côte d'Ivoire. Ce fut un moment très enrichissant pour les députés qui ont manifesté leur satisfaction au terme de ce brillant exposé.



La photo du mois

BNI, la banque de proximité.

A l'honneur



Equipe BNI
Abobo

PRESENTATION DE L'AGENCE BNI ABOBO

Abobo compte environ 1 750 000 âmes et 85% de cette population a moins de 35 ans. On y trouve une vingtaine de pharmacies, quelques grandes entreprises (COQIVOIRE, COCO SERVICE, ADM COCOA, SONITRA, MACACI, LEV CI, SOTRA etc...), de nombreuses PME et PMI, des grandes écoles (ADAMA SANOGO, HETEC, etc...), une université (ABOBO ADJAME), des écoles publiques et privées ainsi que de nombreux petits commerces et boutiques qui évoluent pour la plupart dans le secteur informel.

A la tête de cette commune, siège M. ADAMA TOUNGARA. Son projet actuel est une gare moderne dotée d'un centre commercial bâti sur 16 ha dénommée SOGEGAR. L'agence BNI est située à Abobo Centre non loin de la mairie, en face du marché et de l'Hôpital Général d'Abobo.

Elle fonctionne avec une équipe de 6 personnes :

- **Le Chef d'Agence**
TRAORE David Wadja
- **Le Responsable Administratif**
ANGUI Kouadja
- **Le Chargé de Clientèle**
KOUAKOU Jean Martin
- **Les Caissiers**
ATSIN Renée (Principale)
KOUASSI Jean Philippe
BROU KOUASSI Geremie

Rôle de votre agence :

Notre agence a pour rôle de participer à l'accroissement du taux de bancarisation de la commune qui demeure faible, du fait du faible taux d'alphabétisation.

Missions de votre agence :

Notre agence a un rôle de formation, d'information et d'éducation, face à une population à forte majorité commerçante et illettrée. La BNI doit être LA BANQUE de référence à Abobo

Objectifs de votre agence :

L'objectif principal de notre agence est de capter le flux monétaire encore trop important qui est exclu du système financier classique et qui circule dans les tontines et les systèmes informels de financement.



Agence BNI
Abobo

Profil



David TRAORE

Responsable d'agence BNI ABOBO

Qui est David TRAORE ?

Je suis titulaire d'un diplôme BAC+4 de Gestionnaire d'Entreprises de l'Ecole Supérieure de Commerce de Marrakech – Sup de Co Marrakech (Royaume du Maroc) complété par un BAC+5 en Commerce International obtenu à l'Institut Supérieur de Commerce International de Dunkerque - ISCID (France) et un DESS en Marketing Industriel International et Innovation obtenu à l'Institut d'Administration des Entreprises – IAE de Lille (France). Je suis enfin diplômé depuis 2008 de l'Institut Technique de Banque – ITB.

Pouvez-vous nous présenter votre parcours ?

Depuis la fin des années 90, j'ai commencé mon apprentissage par une série de stages et missions dans le domaine bancaire, notamment à la BHCI. En 2001, j'ai eu le privilège d'effectuer une mission commerciale pour la promotion des

outils de Commerce International à la Société Générale - Dunkerque (France).

En 2003, après diverses missions dans des sociétés commerciales, j'ai voulu comprendre le monde industriel et ai eu une expérience d'acheteur en milieu industriel. Cette expérience a été très fructueuse.

En début 2004, dès mon retour en Côte d'Ivoire, j'ai intégré la BICICI en qualité de Conseiller de Clientèle haut de gamme à l'agence Prestige, j'y ai ensuite occupé le poste d'Analyste Risque de Crédit puis le poste de Responsable d'Agence. Dans mon plan de carrière, il me fallait mettre en pratique mes qualifications en management d'un centre de profit, coaching d'une équipe et exploitation d'une zone de chalandise.

La « banque en miniature » que représente l'agence bancaire me permet de mettre en pratique de nombreux talents.

C'est en août 2009 que j'ai enfin eu le privilège

d'intégrer la BNI comme Responsable de l'Agence d'Abobo.

Quels sont vos objectifs ?

Je mobilise et continue de mobiliser toute mon énergie et celle de mon équipe pour :

- Rentabiliser l'agence d'Abobo
- Positionner la BNI comme LA BANQUE de référence notamment par la qualité des services offerts
- Participer à la bancarisation de ma zone de chalandise
- Collecter l'épargne publique qui échappe au circuit bancaire
- Proposer des modes de financement adaptés à l'environnement d'Abobo

J'aurai réussi ma mission lorsque l'agence d'Abobo sera l'une des plus grosses pourvoyeuses de PNB pour la BNI. La tâche est immense, parfois difficile mais si exaltante... le meilleur n'est il pas à venir ?

J'aurai également réussi ma mission lorsque chacun de mes collaborateurs aura eu les compétences, la formation et les moyens qui lui permettront d'entreprendre une belle et grande carrière.

Quelle est votre vision pour la BNI ?

Quand je pense à la BNI, je vois les choses en grand, à l'image de la plupart des Banques Nationales qui, de par le monde constituent des forces incontournables. Je peux par exemple citer la Banque Nationale de Paris (BNP) et la Banque Nationale de Chine.

La BNI, en plus des moyens matériels dont elle dispose, a su s'entourer des hommes qu'il faut, issus de divers horizons. La synergie obtenue par la fédération des expériences capitalisées est un fort gage de succès.

Je rêve de cette BNI sous-régionale et internationale et je suis sûr que c'est une vision prémonitoire.

AGENDA :

Anniversaires du mois d'octobre :

- 03 Oct. :** KOFFI Yapi Alain Igor
- 04 Oct. :** SOUMAHORO née Diaby
Fatoumata Rose
- 05 Oct. :** DOSSOU Andrea Rosa
- 07 Oct. :** AHIMOU Franck Daniel
- 09 Oct. :** KONE Mamadou
- 10 Oct. :** DIARRASOUBA Mamadou
- 13 Oct. :** KOUYATE Zakaria
- 14 Oct. :** SARAKA Nda Tania Danielle
MOLBA Ibrahima
- 15 Oct. :** CISSE née Cisse Badji
KACOU Akabla Marie-Thérèse
- 16 Oct. :** COULIBALY Nanga Tenimbe
- 17 Oct. :** AHUA Attah Fidel Brice Gauthier
- 20 Oct. :** YAO Kouassi,
ABBE Yaya Euloge
- 22 Oct. :** ANOUGBLE Koffi Leopold
YAO Yao Juste Crepin
KOUAKOU épse Kouaoh
N'ni Marie Gertrude
- 23 Oct. :** ASSAMOI née Fieni Laure Colombe
BEZOU épse Goly Adjo
Nadège Prisca
- 24 Oct. :** DJAN née Boti Edith Carole
- 25 Oct. :** GABALA Badjo Victoire
Marie Laurence
KOUADIO Kindoh Rodrigue
POHOLE Marie Paule
- 27 Oct. :** NOUFE Olo Anatole

DEPART/ARRIVÉE

Bienvenue : 0

Départ : Ekponon Adelphe

OBJECTIF QUALITÉ

La campagne qualité suit son cours et les thèmes déjà traités sont L'ECOUTE CLIENT et LE LEADERSHIP.

Ce mois-ci, nous abordons le thème de l'IMPLICATION DU PERSONNEL.

En effet, le personnel est le cœur même de toute entreprise. Sans son implication, aucun projet ne peut aboutir; aucune vision managériale ne peut se réaliser.

Pourtant, la BNI ne manque pas d'ambitions. En priorité, elle veut être dans un avenir proche, la banque leader et incontournable en Côte d'Ivoire par la qualité de ses services.

Pour concrétiser cette ambition, la Direction Générale compte sur son personnel. D'où cette interpellation :

« affirmons notre engagement à la recherche constante de la qualité ! »

Affirmons cet engagement par :

- Le respect des exigences légales et réglementaires qui régissent notre métier
- Le respect de notre code de déontologie
- Le respect de nos procédures de travail
- Le respect de nos engagements
- Le respect du CLIENT
- La courtoisie
- La réactivité et la célérité
- La rigueur et le professionnalisme
- La reconnaissance de nos erreurs
- Le goût du travail bien fait
- La volonté de contribuer significativement à la construction de l'édifice BNI

C'est à ce prix, qu'ensemble nous dénicherons la pièce d'or contenue dans le coffret, comme l'indique l'affiche de sensibilisation qualité de ce mois. A l'image donc de cette pièce d'or, la qualité est un trésor à la recherche duquel nous devons tous nous lancer avec abnégation.

Bonne lecture et à nos marques...

Sita KONE YEO
Responsable Qualité

D É M A R C H E Q U A L I T É



Affirmons notre **engagement**
à la recherche constante de la **Qualité** !



Directeur de publication :

VJ. NEMBELESSINI-SILUE

Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :

Fatoumata SAKANDE,
Manuela GUINAN,
KONE Sita,
Hermann BOSSE,
Tardy KOUASSIBLE,
David TRAORE,
DIARRA Check
Sarah KOUAME,
Murielle NANIE,
Blanche KOUAME