

BNI

news

N°37

Votre bulletin interne d'information



Une année commence, 2012...



- Dossiers : **Constitution, Validité et Opposabilité du Gage**
- DCPR en actions : **Challenge Plan Vert Retraite**
- Spot sur... : **Pack Relance BNI**



P a c k R e l a n c e B N I



Avec **Pack Relance BNI**
repartez du bon pied !

Jusqu'au 31 décembre 2011,
profitez de tous les avantages du Pack Relance BNI

- **Empruntez jusqu'à 5 millions de F CFA**
- **Remboursez sur 5 ans maximum**
- **Profitez d'une carte Visa à un tarif préférentiel**
- **Et beaucoup d'autres avantages !**

Pour plus d'informations sur les conditions d'accès au Pack Relance BNI,
contactez votre conseiller clientèle dans votre agence BNI habituelle.

www.bni.ci

Financer pour développer



Cherchez l'inspiration

Une année commence, 2012...

La photo du mois



Sommaire

DOSSIER DU MOIS	4-5
SPOT SUR.....	6
LA PAROLE AUX CLIENTS ...	6
DCPR EN ACTION.....	7
LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS	8

Directeur de publication :

Eugène KASSI

Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :

Léa TANOÛ,
Manuela GUINAN,
Check DIARRA,
Tardy KOUASSI BLE,
Achille AKOMAN

Chers lecteurs,

C'est maintenant une tradition, tous les ans en début d'année votre BNI NEWS se réinvente pour mieux vous plaire. Cette année, la Rédaction met en avant une notion chère à la Direction Générale : la qualité ! 2 nouvelles rubriques vont donc venir enrichir votre magazine ;

« **Spot sur...** » un produit ou service BNI afin que chaque membre du personnel connaisse nos produits sur le bout des doigts ! Grâce à ces fiches synthétiques, devenons tous de bons prescripteurs, de véritables ambassadeurs BNI !

La rubrique Profil qui faisait un gros plan sur l'un de nos collègues en quelques questions, laisse la place à « **la parole aux clients** », lucarne qui permettra à nos clients de nous faire part de leurs attentes

Mais pour l'heure et pour bien commencer l'année, les vœux de notre Directeur Général :

Que nous maintenions notre motivation et notre synergie afin que le client soit satisfait,

Que la qualité soit une réalité quotidienne !

Que la loyauté, l'esprit d'équipe et l'excellence perdurent à la BNI,

Que notre engagement, notre flamme et notre créativité se renouvellent constamment,

Et que le succès et la prospérité symbolisent notre Institution

Prenons la ferme et unanime résolution de travailler continuellement, sans relâche à rechercher l'excellence ! Bonne année 2012 !

Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !

La Rédaction

CONSTITUTION, VALIDITE ET OPPOSABILITE DU GAGE AU REGARD DU NOUVEL ACTE UNIFORME OHADA SUR LES SÛRETÉS (1^{ère} partie)

La Direction Juridique et du Contentieux vous entretiendra dans trois parutions sur la sûreté réelle mobilière qu'est le **gage**, au regard du nouvel Acte Uniforme OHADA sur les sûretés. Le gage, conformément aux dispositions de l'article 92 du nouvel Acte Uniforme du 15/12/2010 relatif aux sûretés, est défini comme « **le contrat par lequel le constituant accorde à un créancier le droit de se faire payer par préférence sur un bien meuble corporel ou un ensemble de biens meubles corporels, présents ou futurs.** »

Cette définition recèle les innovations suivantes :

1. le gage n'est plus défini par la remise de la chose gagée comme c'était le cas avec l'article 44 issu du texte de 1997, mais plutôt par son objet même, le droit de préférence accordé au créancier sur un bien corporel (le droit de se faire payer par préférence).
2. la constitution de gages sur biens futurs. Conséquence : extension de la capacité de crédit du constituant par la possibilité de gager les biens qu'il n'a pas encore acquis. En clair, le nouvel Acte Uniforme du

15/12/2010 relatif aux sûretés apporte des innovations dont certaines ont trait à :

- la constitution du gage (I) ;
- la validité du gage (II) ;
- l'opposabilité du gage (III).

PREMIERE PARTIE : CONSTITUTION DU GAGE

Quels sont les aménagements apportés à la constitution du gage par le nouvel Acte Uniforme sur les Sûretés (AUS) ?

1. « Le gage peut être constitué en garantie d'une ou de plusieurs créances présentes ou futures, à condition que celles-ci soient déterminées ou déterminables. » (article 93 du nouvel Acte Uniforme).

L'adjectif « présentes » remplace le terme « antérieures » qui figurait à l'article 45 de l'AUS de 1997. Ceci pour éviter qu'un gage puisse être constitué en garantie d'une « dette antérieure » qui ne serait plus exigible (du fait d'une prescription, par exemple).

2. Dans l'ancien AUS seule la nullité de l'obligation garantie faisait obstacle à la validité du gage (l'article 45 de l'AUS de 1997). Aujourd'hui, l'article 93 du nouvel Acte Uniforme étend cette paralysie à tous les cas dans lesquels l'obligation garantie a cessé d'être exigible.

3. L'assiette du gage est désormais limitée aux biens « meubles corporels » supprimant ainsi l'assiette plus large alors prévue à l'alinéa premier de l'article 46 de l'AUS de 1997 « tout bien meuble, corporel ou incorporel ».

4. La « consignation » en lieu et place du « cautionnement » : « le gage peut également porter sur des sommes ou des valeurs déposées à titre de consignation par les fonctionnaires, les officiers ministériels ou toute autre personne pour garantir les abus dont ils pourraient être responsables et les prêts consentis pour la constitution de cette consignation. » (article 94 alinéa 2 du nouvel Acte Uniforme sur les sûretés.)

A. Akoman

LES PRODUITS STRUCTURES : DEFINITIONS ET CARACTERISTIQUES

I. GENERALITES

Au cours de ces dernières années, l'innovation financière a permis de mettre en place la plupart des marchés développés, des produits financiers communément appelés « Produits Structurés ». Ces produits comportent des caractéristiques en matière de risque, de rendement, de fiscalité et de diversification que n'offrent pas les placements traditionnels. Le prix de ces produits peut être établi sur un titre unique, un panier de titres, un indice, une marchandise ou une combinaison d'avoirs. De même, les produits structurés peuvent être conçus de manière à offrir un rendement accru, une protection du capital ou une efficacité fiscale.

Les produits structurés ont été créés pour offrir aux sociétés en quête de capitaux un mode de financement plus avantageux que les modes plus

traditionnels tels que l'émission d'obligations. Pour attirer les investisseurs, les produits structurés doivent répondre à des besoins que les différents types de placement classiques ne comblent pas. Les produits structurés ne sont pas assujettis la plupart du temps à la réglementation et autres normes qui gouvernent les produits gérés tels que les fonds communs de placement.

Il est donc possible d'accroître son rendement en usant d'effet de levier, de stratégies et de produits dérivés qui ne sont pas autorisés pour les fonds communs de placement. Les premiers produits structurés visaient à offrir un rendement lié à des titres, des indices ou des placements bien connus. Ces valeurs de référence sont appelées éléments sous-jacents ou sous-jacents. À la longue, les sous-jacents ont changé pour attirer plus de capitaux. À mesure que les investisseurs se sont intéressés aux produits, on a vu s'élargir la gamme des sous-

jacents. C'est assurément l'un des facteurs qui a contribué à la croissance du marché des produits structurés.

2. PRESENTATION DES PRODUITS STRUCTURES

• Le Billet à Capital Protégé (BCP)

Le Billet à capital protégé (BCP) est un instrument assimilable à un titre d'emprunt, qui comporte une date d'échéance. L'émetteur s'engage à rembourser à l'investisseur le montant initial investi (le capital) plus l'intérêt. Le taux d'intérêt est lié au rendement d'un sous-jacent, par exemple un portefeuille de fonds communs de placement ou d'actions ordinaires, un indice boursier, un fonds de couverture ou un portefeuille de fonds de couverture. Seul le remboursement du capital d'un BCP est garanti. Les BCP ne sont pas

émis au moyen d'un prospectus et ne sont pas considérés comme étant des valeurs mobilières. En général, l'arrivée sur le marché d'un BCP est le résultat du travail de trois entités à savoir le garant ou l'émetteur, le concepteur et le distributeur.

Le garant ou l'émetteur d'un BCP (la plupart des banques) est l'entité qui émet le titre et garantit le remboursement du capital et le paiement d'un rendement à l'échéance.

Le concepteur aide l'émetteur à concevoir les billets et à les mettre en marché auprès des investisseurs et des distributeurs. Il faut noter que les banques agissent généralement à la fois comme concepteurs et comme émetteurs de BCP. Le BCP offre (ou peut offrir) un rendement semblable à celui d'un titre de participation, sans risque de perte du capital à long terme et un accès à des placements normalement inaccessibles. Il s'agit là d'une innovation intéressante pour la plupart des investisseurs.

Avec une telle complexité toutefois, on y perd en transparence. Même les investisseurs, les conseillers et les négociateurs expérimentés et très bien informés peuvent ne pas être au fait de tous les rouages de ces produits, de la source de rendement qu'ils procurent ou de la manière dont le capital est protégé.

- **Les certificats de placement garanti liés à un indice**

Les CPG liés à un indice sont des produits hybrides qui allient la sécurité d'un certificat de dépôt et le potentiel de croissance d'une action. Les CPG liés à un indice sont devenus populaires, et ce, plus particulièrement auprès des épargnants prudents qui se soucient de la sécurité de leur capital, mais souhaitent obtenir des rendements supérieurs au taux offert sur les CPG et autres dépôts à terme classiques.

Ces instruments offrent aux investisseurs peu disposés à prendre des risques la sécurité d'un CPG, ainsi qu'une participation au marché boursier. Les CPG liés à un indice sont assurés par la SADC.

Ils se négocient généralement pour des échéances de trois ou cinq ans et peuvent être liés à un indice international ou national ou encore à une combinaison d'indices de référence. Par ailleurs, ils ne sont pas remboursables avant l'échéance.

Bien que le remboursement du capital soit garanti, le rendement total demeure inconnu jusqu'à l'échéance, et ce rendement peut être limité soit par un taux plafond ou par un taux de participation, selon l'émetteur.

Pour calculer le revenu total tiré du CPG sur

la durée du placement, il suffit de multiplier le capital investi par le rendement de l'indice acquis sur la période.

- **Les actions scindées**

Les actions scindées se fondent sur un modèle très simple, qui permet à l'investisseur de choisir un placement qui rapporte un revenu plus élevé ou un placement avec effet de levier sur une action ordinaire donnée. En vertu de ce modèle, la composante risque-rendement d'une action ordinaire est fractionnée en deux et chaque volet est destiné aux investisseurs ayant le profil de risque et de rendement qui y correspond.

Une action scindée est un titre créé en fractionnant (ou en scindant) les composantes de rendement d'un portefeuille d'actions ordinaires, de manière à répondre à différents objectifs de placement. La société à actions scindées vend ses actions sur le marché et affecte le produit de la vente à l'achat d'actions ordinaires d'un ou de plusieurs émetteurs. La société à actions scindées émet les deux types d'actions que sont les actions privilégiées et les actions de plus-value. Les actionnaires privilégiés reçoivent la plus grande partie des dividendes provenant des actions ordinaires détenues par la société à actions scindées. Ce type de placement intéresse les actionnaires en quête de rendement. Les porteurs d'actions de plus-value reçoivent la plus grande partie des gains en capital réalisés sur les actions ordinaires. Les actions de plus-value intéressent les actionnaires prêts à sacrifier un revenu sous forme de dividende au profit de gains en capital.

Dans une émission type d'actions scindées, l'action privilégiée confère au porteur un droit prioritaire sur tous les dividendes tirés du portefeuille d'actions ordinaires sous-jacent, de même qu'un droit prioritaire sur le capital du portefeuille jusqu'à concurrence d'un certain montant.

Par ailleurs, l'action de plus-value confère au porteur le droit de recevoir toute plus-value du portefeuille au-delà du montant auquel l'actionnaire privilégié a droit. Le porteur des actions de plus-value peut également recevoir un dividende, après versement du dividende aux actionnaires privilégiés.

- **Titres hypothécaires**

Les titres hypothécaires constituent une autre catégorie de produits structurés productifs de revenu. Ce sont des obligations représentant une participation dans les flux d'un bloc de créances hypothécaires. Ils sont également connus comme

étant des titres avec flux identiques (pass-through securities) où un intermédiaire perçoit des émetteurs, les versements mensuels et les transmet, sans transformation, aux porteurs de titres.

Les titres hypothécaires fournissent de la liquidité dans un marché qui autrement ne le serait pas. En effet, tous les mois, les porteurs reçoivent leur part proportionnelle des versements de capital et d'intérêt provenant du bloc de créances hypothécaires sous-jacent. Les titres hypothécaires sont garantis par la valeur des propriétés résidentielles sous-jacentes (logements individuels, collectifs ou sociaux), et le paiement ponctuel du capital et de l'intérêt est assuré en totalité par un fonds garanti.

- **Les Titres Adossés à des Créances (TAC)**

La titrisation est un processus qui consiste à regrouper et à transformer des actifs financiers tels que des prêts, des créances hypothécaires et d'autres types de créances en titres négociables. De nombreuses institutions financières ont recours à la titrisation pour transférer le risque de crédit des actifs de leur bilan à des investisseurs tels que des compagnies d'assurance vie, des caisses de retraite et des fonds de couverture. Dans sa forme la plus simple, le processus de titrisation comporte deux étapes :

L'initiateur, détenteur des actifs, sélectionne les actifs à extraire de son bilan et les regroupe dans un portefeuille de référence qu'il vend à une structure juridique distincte, appelée Structure d'Accueil (SA). Les titres négociables sont ensuite vendus par la structure d'accueil.

L'émetteur ou la structure d'accueil finance l'acquisition de ces actifs en vendant des titres négociables appelés titres adossés à des créances (TAC) à des investisseurs comme de grandes institutions financières ainsi que des gestionnaires de grands blocs de capitaux tels que des caisses de retraite et des fonds communs de placement.

Dans la plupart des TAC, le portefeuille de référence est divisé en catégories d'actifs, appelées tranches, qui correspondent à différents profils de risque et de rendement. Ces tranches sont vendues séparément aux investisseurs à la recherche d'un placement conforme à leur profil de risque et de rendement.

Tardy KOUASSIBLE

vkouassible@bni.ci

PACK RELANCE BNI



Le client est au cœur des préoccupations de la BNI. C'est pourquoi, la banque met à la disposition de sa clientèle une gamme de produits et services qui évoluent en fonction de ses nouvelles attentes. La BNI améliore ainsi le quotidien de ses clients en leur offrant des solutions innovantes et performantes.

Dans cette dynamique et dans le souci d'accompagner au mieux sa clientèle après

les douloureux événements qu'a connus la Côte d'Ivoire en 2011, la BNI a mis en place une solution de financement à moyen terme dénommée PACK RELANCE BNI - pour permettre à chacun de repartir du bon pied.

Cette formule de financement s'adresse à toute personne physique salariée du public ou du privé et ayant domiciliée son salaire à la BNI.

Il s'agit d'un PACK de produits bancaires comprenant :

- Un prêt moyen terme ou prêt de RELANCE ;
- Une Carte VISA ELECTRON ;
- Le service BNI SMS ;
- Un contrat YAKO Assurance Obsèques ;

En effet avec le PACK RELANCE BNI, le client peut :

- Emprunter jusqu'à 5 millions de FCFA au taux préférentiel de 12% et remboursables sur cinq (05) ans ;

- Bénéficier également d'une carte VISA ELECTRON au tarif préférentiel de 10 000 FCFA ;
- Bénéficier gratuitement pendant deux (02) mois d'un abonnement à BNI SMS, le service de la banque par sms ;
- S'assurer et assurer ses proches pour les risques de décès par la prise en charge des dépenses liées aux obsèques.

Lancée en Septembre 2011 dans le réseau BNI, cette solution connaît un réel engouement non seulement auprès de notre clientèle mais aussi auprès de celle des confrères. Ainsi, depuis cette date, nous enregistrons de nombreux rachats de prêts chez les confrères et l'accroissement de notre portefeuille.

Avec PACK RELANCE BNI, repartez du bon pied !

La Parole aux clients

› Mme KACOU



Présentez vous ?

Nous vous recevons à deux parce qu'au niveau de notre société nous sommes les premières à avoir ouverts nos comptes à la BNI, nous sommes : Mme ANIMA Clémentine et Mme KACOU, nous sommes employées à l'Alliance Biblique de Côte d'Ivoire et clientes à l'agence BNI Abobo.

Que pensez-vous des services de la BNI ?

Incité par ma collègue Mme KACOU, j'ai ouvert mon compte à la BNI. Etant satisfaites de vos services nous avons toutes les deux attirés 12 de nos collègues y compris notre directeur à ouvrir également leurs comptes à l'agence BNI Abobo.

Nous apprécions la BNI pour toutes ses actions citoyennes. Pour nous les frais des agios plus bas qu'ailleurs, les prêts à faibles taux sont une aide que nous apprécions énormément et cela démontre le caractère citoyen de la BNI.

Notre chargé de clientèle M. Jean Martin KOUAKOU et son chef d'agence M. Traoré David s'occupent de nous comme on ne s'est jamais occupé de nous ailleurs, ils nous réservent un accueil agréable, et nous appellent pour prendre de nos nouvelles régulièrement. Nous avons toujours droit à des services personnalisés que dans votre institution.

Vous avez souscrit au PACK RELANCE, qu'en pensez-vous ?

Nous sommes très heureuses et à l'aise d'en parler car grâce à ce prêt nous pouvons avoir des activités en dehors de notre activité

principale, ce qui améliore notre niveau de vie et par ailleurs permet la réalisation de plusieurs de nos projets.

Nous remercions la BNI, lui souhaitons longue vie, et bonne continuation dans cette quête constante d'aide aux populations ivoiriennes.

Merci Mesdames d'être à la BNI mais aussi pour votre disponibilité !

› Mme ANIMA Clémentine



Agenda

Les anniversaires du mois de février

- 1^{er} février :** Akré Watanabé Maya, Fanny Aziz, Koffi Lambert
- 02 février :** Traoré Issouf
- 03 février :** Diallo Kouyaté Aoua, Kouadio Brou Blaise, Kouamé N'Da Nina, Edja Alice
- 05 février :** Yéo Legninin
- 07 février :** Ada-Kouassi Frédérique, Sarademe Edith
- 10 février :** Brou Emilienne
- 13 février :** Diarrassouba Ramatou
- 11 février :** Doulorouou-Attiényo Viviane, Sékongo Lonaféré
- 14 février :** Oupoh Waulica Hermance
- 16 février :** Etté Estelle Joëlle
- 17 février :** Kouadio Koffi Alexis
- 22 février :** Ahué Koffi François
- 25 février :** Amand Larissa
- 28 février :** Nebavi Marcelle, Anga Guy Randall

CEREMONIE DE REMISE DE LOTS DU CHALLENGE PLAN VERT RETRAITE

➤ L'agence BNI Adjamé, lauréate du



Le Comité de Direction de la BNI, avec à sa tête M. Eugène KASSI N'DA (DG) et M. Malick TIO-TOURE (DGA) ainsi que celui du groupe la LOYALEVIE dirigé par M. Joseph MACAMBOU (DG) et comprenant entre autres M. KONAN Pascal (Directeur Financier), M. ABOA Jean Pascal (Directeur Technique), M. Philippe N'GUESSAN N'GBEINGNE (Directeur des Opérations), M. ABISSA Théodore (Directeur Commercial LA LOYALE ASSURANCES) et M. YÉBOUA KOFFI (Responsable Bancassurance et Courtage) se sont retrouvés le Mercredi 21 Décembre 2011 à 10H30 à la salle de réunion du 14^{ème} étage de l'immeuble SCIAM pour récompenser les meilleures Agences dans la vente du produit de bancassurance Plan Vert Retraite (PVR). Cette belle cérémonie a démarré par l'introduction de Mlle N'GUESSAN Corinne (Maitre de cérémonie pour l'occasion) qui après une courte introduction a laissé la parole à M. N'GUESSAN NGBEINGNE (Directeur des Opérations de la Loyale VIE) pour une présentation des résultats des deux premiers challenges trimestriels PLAN

VERT RETRAITE.

M. Eugène KASSI, DG par intérim de la BNI a rappelé les actions antérieures menées de concert par la BNI et la LOYALE VIE avant de souhaiter que « ce partenariat se perpétue et se consolide, car aujourd'hui, les produits de bancassurance font partie intégrante de la vie des banques et occupent une place importante dans les produits qu'offrent toutes les structures bancaires ». Il a également félicité les lauréats et les a encouragés à plus d'effort pour les challenges à venir.

Quant au Directeur Général de la LOYALEVIE, il a invité les équipes à ne pas baisser les bras. Pour lui : « C'est un mariage entre la BNI et la LOYALE, mariage d'intérêt et de raison. Nous devons développer davantage le lien BNI-LOYALE pour accroître notre volume d'affaires avec des produits à la pointe de l'innovation ». M. MACAMBOU a par la suite remercié les responsables de la BNI ainsi que les Chef d'agences lauréates.

➤ Photo de famille avec les lauréats

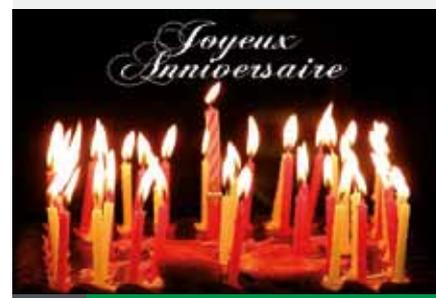


Tableau des résultats :

Rang	Montant du lot	1er Trimestre	2ème Trimestre
1er	300 000 F CFA	ADJAME	ADJAME
2ème	300 000 F CFA	KORHOGO	AGBAN
3ème	300 000 F CFA	SAN PEDRO	RIVIERA PALMERAIE
Lots d'encouragement	100 000 F CFA	ABOBO /DABOU /TOUPAH / FERKE BOUNDIALI	JOSEPH ANOMA

Arrivées : 0

Départs : Hoba Jean, Pokou Kouamé, Gbané Ibrahima, Ouattara Seydou, Mouphtaou Diagola, Koffi Agneraud Jeanne, Adayé Pauline Ahissa, Yao-Bagayoko Fatou, Benié Lou Touha



CEREMONIE DE PRESENTATION DE VŒUX AUX ADMINISTRATEURS ET POT DE DEPART A LA RETRAITE

L'année a commencé avec beaucoup de grâces pour la BNI. Tout d'abord, la Direction Générale au nom de l'Institution a profité de la nouvelle année pour présenter ses meilleurs vœux aux administrateurs lors d'une cérémonie, le 19 janvier 2012.

› Le Conseil d'Administration



› Allocution du DG



› Le Comité de Direction



› Présentation de vœux...



› Créances bancaires



› M. Hoba, porte-parole des retraités



› Photo de famille



› Allocution du PCA



En présence de leurs Familles et collègues, M. Kablan YAO SAHI, PCA de la BNI, a tenu à les remercier pour toutes ces années de travail, de disponibilité et de loyauté envers la banque.

› Remise de cadeaux...



› Remise de cadeaux...



› Remise de cadeaux...



› Remise de cadeaux...



› Un cocktail pour finir...



Christine Ouyang