

BNI News

Bulletin interne d'information

N°62 février 2014

DOSSIER



Fondements et mise en œuvre de la responsabilité des dirigeants sociaux en droit OHADA

ZOOM SUR...



La BNI au SITA 2014

BNI ACTU'



Caravane Miss CI 2014 : Ça démarre

Les temps changent...

Financer pour développer



CHARTRE D'ACCUEIL

L'ACCUEIL CLIENT CONSTITUANT UN ÉLÉMENT TRÈS IMPORTANT DANS LA QUALITÉ DU SERVICE OFFERT À LA CLIENTÈLE, MOI, PERSONNEL BNI, J'EDICTE CETTE CHARTE D'ACCUEIL.

Ainsi, je m'engage à :

1. Porter mon badge de **FAÇON APPARENTE** pour être identifiable.
2. **SOIGNER** mon apparence.
3. Décrocher le téléphone **AVANT LA 3^{ème} SONNERIE** .
4. Recevoir **CHALEUREUSEMENT** le client avec **SOURIRE** et **COURTOISIE** .
5. Être **RÉCEPTIF** , **DISPONIBLE** et **PROMPT** dans la prise en charge du client.
6. Pratiquer une **ÉCOUTE ACTIVE** .
7. Prendre en charge **PRIORITAIREMENT** les personnes vulnérables.
8. Adopter une **ATTITUDE CORRECTE** et un **LANGAGE POSITIF** face au client.
9. Prendre en charge la **REQUÊTE** du client **JUSQU'À** son **DÉNOUEMENT** .
10. Recevoir et traiter **AVEC ATTENTION** les réclamations de nos clients.
11. Assurer mon rôle de **CONSEIL** auprès des clients.
12. Donner **LA BONNE INFORMATION** aux clients.
13. Assurer **LA PROPRETÉ** et le **RANGEMENT** de mon espace de travail.
14. Être un **DIGNE AMBASSADEUR** de la BNI.

Fait à Abidjan, le 10 mars 2012
Le Directeur Général par Intérim
KASSI N'DA Eugène

Eugène Kassi

C'est bien loin l'époque où le banquier était perçu à tort ou à raison, comme un régent, assis sur un piédestal, à qui il fallait faire allégeance et dont l'accord d'un rendez-vous par ce dernier était une faveur à inscrire dans les hauts faits familiaux des bénéficiaires.

Cette caricature n'ayant pas résisté à l'effet du temps, le banquier d'aujourd'hui, au delà du code vestimentaire caractérisant sa corporation, doit savoir se départir de son costume cravate pour chausser soit des bottes, soit porter des jeans et casquettes, ou même se draper dans un boubou en basin riche ou non, l'instant d'une séance de thé dans un grin ou d'un baptême auquel il aurait été convié.

Il doit être capable en un mot, par un savant jeu de mimétisme – sans toute fois dénaturer les valeurs intrinsèques de la corporation de banquier –, de se fondre dans son marché, en s'appropriant la marque identitaire des acteurs qui y évoluent, de ses interlocuteurs.

S'il est indéniable que le moteur ou le levain de la banque universelle est la confiance que nous vendons, il n'en demeure pas moins vrai que c'est cette démarche qui consolidera les différents rapports, découlant sur un accroissement des valeurs à nous confiées par les clients.

En sommes, sachons opérer des mutations en fonction des temps qui changent.

P.04



EDITO 3

DOSSIER 4-6

BNI ACTU' 7-9

ZOOM SUR' 10

LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS 11



Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !

La rédaction

Photo du mois



Directeur de publication : Eugène KASSI N'DA • Rédacteur en Chef : Maya AKRE WATANABE
Rédacteurs : Léa TANOY YAO - Manuela GUINAN - Kader TOURE - Tardy KOUASSI-BLE - Aline N'DAKPRI



Fondements et mise en œuvre de la responsabilité des dirigeants sociaux en droit OHADA



Le dirigeant social est la personne qui assure effectivement la direction d'une entreprise en droit et parfois en fait. La responsabilité de celui-ci est l'obligation qui lui incombe de répondre d'un dommage devant la justice et d'en assumer les conséquences, soit envers l'entreprise, soit envers la société.

La responsabilité des dirigeants sociaux est mise en œuvre par une action en responsabilité (B) dont il faudra au préalable voir les fondements (A).

A- Quels sont les fondements de l'action en responsabilité contre les dirigeants sociaux ?

Le dirigeant social est tenu à l'égard des tiers et des associés d'une part et à l'égard de la société d'autre part.

Il convient cependant de préciser qu'en principe, le dirigeant social est irresponsable vis-à-vis des tiers et que l'on n'admet sa responsabilité à leur endroit que dans les deux (2) hypothèses suivantes :

- Lorsqu'il n'a pas agi en qualité d'organe social ou laisse planer un doute sur sa qualité ;
- Lorsqu'il a commis une faute personnelle détachable de ses fonctions comme en droit administratif. Sur ce point, il y a une unité de régime entre la responsabilité du dirigeant et celle des associés.

Le fondement de cette responsabilité peut varier selon le moment auquel son fait générateur s'est produit. Ainsi,

on distingue selon que la société est in bonis (se dit d'une entreprise en bonne santé financière) ou selon qu'elle est en difficulté (se dit d'une entreprise en cessation de paiement, c'est le cas d'une entreprise en redressement judiciaire ou liquidation des biens).

- Quand la société est in bonis, la responsabilité du dirigeant social tire son fondement de la faute, entendu au sens du droit commun mais avec la particularité que celle-ci est commise dans l'exercice des fonctions. Dans ce cadre, il s'agit alors de la faute de gestion qui doit être entendue comme le manquement commis par le dirigeant à ses devoirs de direction, de contrôle, d'administration de l'entreprise et de décision. Lorsque cette faute émane d'un dépassement de ses fonctions, elle devient une violation des statuts de la société qui s'entend du dépassement ou de la méconnaissance de l'intérêt social et de l'objet social.

Dans ce cas, elle engendre contre le

dirigeant l'action individuelle ou l'action sociale. (Cf. article 183 Acte uniforme portant organisation des Procédures Collectives d'Apurement du Passif- AUPC).

En somme, la responsabilité du dirigeant social a comme fondement la faute de gestion ou le manquement aux statuts lorsqu'elle est recherchée alors que l'entreprise est in bonis.

- Lorsque la société est en difficulté, cette faute génère une responsabilité aggravée fondée sur les manquements aux lois et l'acte uniforme sur les procédures collectives d'apurement du passif.

B- Quelle est l'action en responsabilité prévue contre les dirigeants sociaux ?

L'acte uniforme sur le droit des sociétés et du GIE prévoit contre les dirigeants, lorsque les conditions sont réunies, l'action individuelle et l'action sociale (Cf. Livre 3 AUS-GIE).

➤ Lorsque le dirigeant est tenu envers les tiers ou les associés, il s'agit de l'action individuelle. Elle est définie comme l'action en réparation du dommage subi par un tiers ou par un associé.

Dans ce cas, le dommage subi est distinct de celui que pourrait subir la société du fait de la faute commise individuellement ou collectivement par les dirigeants sociaux dans l'exercice de leurs fonctions.

Les articles 161 et 163 de cet Acte Uniforme énoncent un principe de cumul de l'action individuelle et de l'action sociale.

➤ L'action sociale est prévue à l'article 165 du même Acte et est définie comme l'action en réparation du dommage subi par la société du fait de la faute commise par le ou les dirigeants sociaux dans l'exercice de leurs

BON À SAVOIR :

1. La responsabilité des dirigeants sociaux, que la société soit in bonis ou en difficulté, ne peut avoir comme fondement que le manquement aux lois, la violation des statuts qui résument une faute de gestion. C'est ce fondement qui justifie l'action en responsabilité contre le dirigeant.
2. L'action en responsabilité contre le dirigeant, qu'elle soit individuelle ou sociale, se prescrit par 3 ans à compter de l'acte dommageable ou s'il a été dissimulé de sa révélation et par 10 ans pour les crimes.
3. In bonis : se dit du débiteur qui est encore maître de ses biens, par opposition à celui qui serait dessaisi de ses pouvoirs de gestion (pour liquidation des biens par exemple).

Thème : Épargne et placements financiers



L'épargne est considérée comme la partie du revenu d'une personne ou d'un foyer qui n'est pas immédiatement consacrée à la consommation ou à la satisfaction d'un besoin et qui est mise de côté. Le plus souvent, l'épargne est constituée pour des dépenses futures. La notion d'épargne peut prendre plusieurs formes :

- **L'épargne liquide** : elle permet d'avoir de l'argent immédiatement disponible. A l'origine placée chez soi dans un « bas de laine » ou une tirelire, elle est aujourd'hui placée sur un compte en banque. Mais elle est le plus souvent non rémunérée lorsqu'il s'agit d'un compte courant et peut même perdre de la valeur s'il y a de l'inflation (*c'est-à-dire si les prix augmentent*), comme c'est le cas en ce moment dans notre environnement.
- **L'épargne financière** : elle permet de disposer, à terme, d'une augmentation des sommes placées dans des produits financiers ou même dans l'immobilier. Cela correspond à un investissement, permettant de dégager un rendement fonction de l'horizon de placement choisi.
- **L'épargne volontaire** : c'est la partie de l'épargne que l'on choisit de mettre de côté.
- **L'épargne forcée** : L'épargne peut être forcée et dans ce cas, le montant

mis de côté n'est pas lié à une décision personnelle et volontaire. C'est le cas, par exemple, des prélèvements sociaux qui apparaissent sur les bulletins de salaire et destinés aux institutions de sécurité sociale et de prévoyance retraite, qui reverseront cette partie du salaire à terme.

Le plus souvent, quand on parle

Un placement est bon quand il est adapté à notre situation et à notre objectif.

d'épargne, il s'agit de l'épargne volontaire, de l'argent que l'on décide de placer. La vie quotidienne exige aujourd'hui, de notre part, de prendre des précautions pour éviter de subir les effets d'imprévus. Constituer une épargne est l'une des réponses pour faire face à ces situations qui peuvent survenir dans la vie. Quel que soit notre objectif comme, par exemple, se préparer au financement d'un projet personnel, constituer une réserve pour notre famille, préparer l'avenir de nos enfants, préparer notre retraite, optimiser la trésorerie de notre entreprise, de notre association ou même faire face aux dépenses imprévues, il existe une gamme diverse et variée de produits de placement et des produits d'épargne assortis d'une rémunération et des avantages fiscaux

intéressants que l'on peut retrouver notamment sur les marchés financiers.

Dans cette perspective, il est important de connaître, pour chaque type de produit d'épargne, à savoir Actions, Obligations, OPCVM (FCP ou SICAV), assurance-vie, épargne salariale, etc., pour qui ils sont faits, quelle est leur fiscalité, comment les acquérir. Pour être à même, un jour, de dialoguer avec notre conseiller, et bénéficier des nouvelles dispositions sur l'information et le conseil, nous devons être en mesure de répondre aux questions que sera amené à nous poser notre conseiller sur notre situation

financière – ce qui inclut nos revenus disponibles (*capacité d'épargne*), nos actifs liquides, notre portefeuille financier et, le cas échéant, nos actifs immobiliers – mais aussi nos objectifs d'investissement (*épargne de précaution ou financement d'un projet, horizon de placement, préférences concernant le risque ou la sécurité*). Il n'existe pas de placement miracle, qui permette de gagner à coup sûr et qui réponde à tous les besoins. Un placement est bon quand il est adapté à notre situation et à notre objectif. Avant d'investir, il convient de mener une vraie réflexion sur sa situation, ses perspectives, ses besoins et ses objectifs avant de chercher à savoir à quelle porte frapper pour trouver le bon interlocuteur. De plus, selon que l'on puisse bloquer son argent pendant une période courte,



moyenne ou longue, les placements doivent être orientés vers des solutions différentes. Ainsi, dans un premier temps, il convient de se poser quelques questions clefs avant d'investir.

1- QUEL EST NOTRE HORIZON DE PLACEMENT ?

La durée d'un investissement est un élément clef pour le choix d'un produit d'épargne ou d'investissement adapté. Si nous plaçons notre argent pour quelques mois, ou si nous sommes susceptibles d'en avoir besoin à tout moment, il ne faut pas prendre de risque et privilégier les formules sûres, qui garantissent un maintien ou une progression du capital. A l'inverse, si nous avons un horizon d'au moins huit à dix ans, car nous disposons déjà d'une solide épargne de précaution pour faire face à un besoin d'argent, nos choix sont très ouverts. Une prise de risque peut alors être envisagée afin de tenter d'engranger des performances supérieures à celles des formules sans risque.

➤ **1.1- Le court terme :** Les professionnels ne considèrent généralement qu'un investissement devant durer moins de 3 ans fait partie du « court terme ». Ils recommandent alors des formules sans risque, comme les livrets d'épargne, les SICAV monétaires ou tout autre support offrant une garantie sur la durée prévue. Leurs performances ne sont pas élevées (légèrement supérieures à l'inflation en général), mais c'est le prix de la sécurité.

➤ **1.2- Le moyen terme :** Entre 3 et 5 ans, un placement est « à moyen terme ». Il n'autorise pas une prise de risque importante car sur cette durée, les marchés financiers peuvent baisser fortement et ne pas complètement se redresser. Cependant, avec une bonne diversification, il devient possible de gagner plus qu'avec des produits à court terme, sans mettre en péril le capital placé. Des obligations ou SICAV d'obligations, des fonds collectifs légèrement diversifiés en actions ou affichant un profil « prudent » ou « équilibré » trouvent toute leur place sur cette durée.

➤ **1.3- Le long terme :** Au-delà de cinq, notre investissement est « à long terme ». Le temps devient alors notre meilleur allié, car il permet d'investir sur des marchés boursiers qui connaissent de fortes variations à court et moyen

terme, mais qui sont historiquement les plus rentables sur des durées longues, puisqu'ils finissent toujours par se redresser, même après une crise, avant d'attaquer de nouveaux sommets.

2- QUELS SONT NOS OBJECTIFS EN MATIÈRE DE PLACEMENT ?

On ne choisit pas les mêmes placements selon que l'on cherche à se constituer un capital ou, au contraire, si l'on souhaite tirer des revenus d'un capital existant.

Dans le premier cas, les formules de « capitalisation » sont les mieux indiquées, car les gains sont réinvestis au fur et à mesure.

Dans le second cas, des produits de « distribution », qui reversent les bénéfices (ou une partie) aux souscripteurs s'avèrent mieux adaptés. On ne choisit pas non plus les mêmes sortes d'investissements si l'on investit ses premières économies - il ne faut pas prendre de risques ! - ou si l'on fait fructifier une somme d'argent importante, qui autorise une large diversification en actions, risquée mais payante à long terme. Ne manquons pas aussi d'adapter notre gestion financière au but poursuivi : si nous épargnons pour préparer l'acquisition d'un logement, pour disposer d'un complément de retraite dans quelques années, ou pour payer les études de nos enfants, évitons toute prise de risque excessive qui serait susceptible de nous empêcher d'atteindre ce but le jour venu. Mais n'oublions pas que c'est le temps qui est le facteur le plus important, sauf si nous nous plaçons dans une optique de spéculation.

3- QUEL EST NOTRE TEMPÉRAMENT OU PROFIL D'INVESTISSEUR ?

Il ne suffit pas d'avoir du temps devant soi pour dynamiser son épargne sur des marchés financiers prometteurs mais risqués. Il faut aussi avoir un tempérament capable de supporter les crises et de tenir le cap dans les tempêtes. Si une perte de 10% de notre capital nous fait endurer des nuits blanches, ne nous gâchons pas la vie en investissant en bourse plus de 10 à 20% de nos économies. Privilégions, dans ce cas, des placements aux évolutions régulières, comme l'assurance-vie avec ses fonds garantis qui offrent un bon compromis à long terme et permettent de dormir tranquille. En définitive, que

nous soyons débutants ou initiés dans le domaine des finances, les conseils en placement financier sont toujours appréciables. En effet, les champs d'investissement sont tellement larges qu'il est impossible de se tenir au courant de tout.

Si nous sommes plutôt formés au métier ou chevronnés, nous rentabiliserons sans mal les conseils de placement financier qui sont donnés dans la presse spécialisée ou dans les Bulletins Officiels de Cotes (BOC). Nous saurons également interpréter les chiffres publiés par la Bourse et les sociétés cotées ainsi que les autres indices boursiers tels que les indices BRVM 10 et BRVM Composite. Dans ce cas, une simple lecture régulière de ladite presse nous tiendra lieu de conseils en placement financier, encore faudrait-il qu'elle soit bien fournie en informations financières et boursières. Mais si nous ne sommes pas encore familiarisés avec le jargon et les fonctionnements de la bourse et des différents produits d'épargne, nous risquons de nous sentir un peu perdu sans avoir recours à des conseils en placement financier plus précis. Dans ce cas, pas question de renoncer à faire fructifier notre argent. Mais nous allons devoir nous entourer de professionnels qui sauront à la fois écouter et comprendre nos projets, et les traduire en conseils en placement financier concrets.

Tardy KOUASSIBLE
(valery.kouassible@bmi.ci)

Caravane Miss CI 2014 : Ça démarre

C'est reparti pour l'édition 2014 de la Caravane de Présélection Miss Côte d'Ivoire en province, du 15 Février au 02 Mai, à travers 12 localités à visiter.

La BNI sponsor de l'événement, adossera à ses festivités, l'initiation de 03 Journées Portes Ouvertes dans chacune des villes d'implantation de nos agences. Une offre promotionnelle portant sur la réduction des montants initiaux à l'ouverture des comptes, les souscriptions aux cartes Éburnie Bronze / Visa Électron et la promotion des Terminaux de Paiement Électronique pour les commerçants, agrémentera ces actions opérationnelles.

Nous nous ferons fort de vous relater les temps importants des différentes étapes, comme si vous y étiez, au fil de nos prochaines parutions.

Pour l'heure, en image les premières échéances que sont Abengourou le 15 février dernier à la piscine de l'Hôtel Indénié et une semaine après, soit le 22 février, à la salle des fêtes de la mairie d'Aboisso.



Abengourou



Mot de bienvenue du Président du Comité local



Intervention du Maire



La forte délégation de la BNI



Proclamation des résultats et remise des lots sponsors



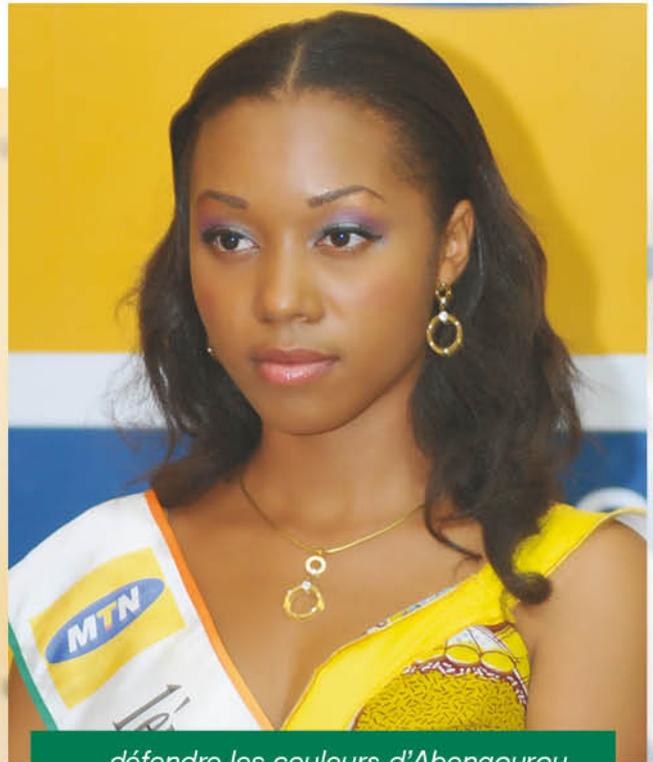
Couronnement de la nouvelle Miss Indénié par celle de 2013



Le trio gagnant 2014



Les 02 lauréates qui devront, à la finale



... défendre les couleurs d'Abengourou

Aboisso



Série des ...



... allocutions inaugurales



La population venue...



La population venue....



... afin de ne pas se faire conter l'événement



Salle en ébullition après l'annonce de la Miss du Aboisso



Passage de flambeau



Les lauréates recevant les lots BNI



Les ambassadrices....



... de la région du Sud Comoe



Photo de famille avec les autorités locales



Les hotesses BNI





La BNI au SITA 2014

Dans la dynamique du repositionnement du tourisme ivoirien en Afrique et dans le monde, le Ministère du Tourisme a organisé du 26 Février au 02 Mars 2014, le Salon International du Tourisme d'Abidjan (SITA). Cette rencontre a eu lieu dans l'enceinte du Golf Hôtel, et s'est tenue sur quatre jours (04) avec l'animation d'un stand de la BNI en tant que partenaire du SITA 2014, et surtout gérant le Fonds du Développement du Tourisme (FDT) à travers le Département du Développement Durable (DDD).

Ainsi, tout au long de ce salon, le stand BNI a eu plusieurs visiteurs représentants toutes les catégories socioprofessionnelles de la population et intéressés dans l'ensemble par nos produits et services.

Par ailleurs, le SITA 2014 a enregistré la présence d'une centaine d'entreprises exposants (Hôtels, Restaurants, Spécialistes de la Gastronomie etc.) implantées en Côte D'Ivoire, et d'autres Structures étrangères venant de l'Afrique de l'Ouest et Subsaharienne. En marge des expositions, il y a eu plusieurs conférences et animations culturelles.

Pour finir, le SITA 2014 a fermé ses portes par un Dîner Gala le Samedi 1er Mars au Palais des Congrès du SOFITEL HÔTEL IVOIRE et une animation culturelle Grand-public le Dimanche 02 Mars 2014 au Golf Hôtel.





Salon International du Tourisme d'Abidjan
LA RENAISSANCE DU TOURISME



Du 26 Février au 02 Mars 2014 au Golf Hôtel Abidjan



AGENDA

Anniversaires du mois de Mars

- 02 mars : AKROMA Charles
- 04 mars : AHIBO Linda
- 06 mars : GUEU Doua Banty Félicité
- 08 mars : KOUASSI Thomas
- 10 mars : YAYA Akoua Mireille, M'BRA Roseline
- 11 mars : KOUASSI Ka Rosine Fondio
- 12 mars : KRA Raïssa
- 14 mars : MEITE Mamoutou, AMANGOUE Martine,
KOFFI S. Laetitia, COULIBALY Essekoun
- 15 mars : KOUASSI Jean Philippe
- 16 mars : Paul Eric Baha-Bi
- 17 mars : N'DA Mathurin, YAO Véronique K.
- 18 mars : GOUEDAN Cyrille Nathanael
- 19 mars : DJOBO A. Stéphane, HOUANGO H. Joel
- 20 mars : ATTA Bernard, SAM F. Macoura
- 21 mars : ANGUI Christine
- 22 mars : DEHOULE Odette, KOUADIO K. Augustin
- 25 mars : ODOH Marcelline, KOIKOU E. ZEMBLÉ
- 26 mars : ACHOUMOU Etchien L., DJAHA K. Sylvia
- 27 mars : SANOGO Adanon Rafatou
- 28 mars : EHOUMA Marie Claire
- 29 mars : FADIGA Issa
- 30 mars : AKOMAN Achille, BOLLATY Julien



PETIT RAYON DE SOLEIL

Gagnoa agrandi la famille BNI



Bébé Kokora Marie-Ange Cambell fille de Guillaume KOKORA, Chef d'agence BNI Gagnoa



Bébé Yoann Soro, fils de Mlle Karabouali Alimata

L'agence BNI Gagnoa a vu dernièrement la naissance de deux (02) magnifiques bébés : SORO Yoann et Kokora Marie-Ange Cambell respectivement fils de Mlle KARABOUALI Alimata, Responsable Administrative et fille de Guillaume KOKORA, Chef d'Agence de BNI Gagnoa.



Bébé Yoann Soro, fils de Mlle Karabouali Alimata, RA BNI Gagnoa

*Bienvenue aux bébés dans la grande famille BNI
et Félicitations aux parents !*

NOTION DE SÉCURITÉ

1. Qu'est ce que la Sécurité?

La sécurité c'est l'état dans lequel la probabilité de survenance d'une agression est très faible; Autrement dit, la sécurité c'est l'état dans lequel le risque d'agression est minimisé grâce aux moyens mis en oeuvre.

2. Qu'est ce que le risque sécurité en milieu bancaire?

Dans le milieu bancaire, le risque est assimilé à la probabilité de survenance d'une agression.

ENSEMBLE, BÂTISSONS LE FUTUR AVEC SÉRÉNITÉ

Depuis plus d'un demi-siècle, la Banque Nationale d'Investissement accompagne le développement de la Côte d'Ivoire. Toujours présente pendant les grands moments de l'histoire de la Côte d'Ivoire, elle a également su traverser avec elle les moments difficiles, notamment la crise post-électorale de 2010 – 2011. Au moment où la Côte d'Ivoire s'est tournée résolument vers l'avenir en choisissant la route de l'émergence à l'horizon 2020, la BNI continue de jouer un rôle déterminant. Ainsi, pour la période de 2011 à 2013 ...

LA BNI A ÉTÉ UN ACTEUR DU PREMIER PLAN POUR LES GRANDS TRAVAUX D'INFRASTRUCTURES

- Participation en qualité d'actionnaire pour la réalisation du 3ème Pont Riviera / Marcory, **1,2 milliard de FCFA** soit 9% du capital
- Prolongement de l'Autoroute du Nord Abidjan / Yamoussoukro, **38 milliards de FCFA**
- Bitumage de l'axe routier Abobo / Anyama, **3 milliards de FCFA**
- Bitumage de plusieurs autres routes, adduction d'eau potable et électrification rurale à travers le pays, **17 milliards de FCFA**

LA BNI A ASSURÉ UNE PRÉSENCE MARQUÉE DANS LE FINANCEMENT DES PRODUITS AGRICOLES

- Campagnes Café et Cacao, **50 milliards de FCFA**
- Campagnes Coton, **12 milliards de FCFA**
- Financement de 48 000 tonnes de riz thaïlandais dans le cadre de la lutte contre la vie chère engagée par l'État de Côte d'Ivoire, **12 milliards de FCFA**
- Aménagements de bas-fonds rizières, **4 milliards de FCFA**

LA BNI S'EST POSITIONNÉE COMME LE NOUVEAU PARTENAIRE DANS L'AGRO-ALIMENTAIRE

- Transformation des fèves de cacao en masse et en beurre, **8 milliards de FCFA**
- Usine de fabrication de savon, **5 milliards de FCFA**
- Relance de l'activité de transformation des graines de cotons en huile de table et en tourteaux, **3 milliards de FCFA**

LA BNI A POURSUIVI SON ACTIVITÉ SOUTENUE DANS LE FINANCEMENT DES SERVICES

- Renouvellement d'une flotte d'autobus, **30 milliards de FCFA**
- Financement de l'acquisition de Camions citernes pour le transport de produits pétroliers, **1,2 milliard de FCFA**

LA BNI A FINANCÉ DIVERS AUTRES PROJETS, NOTAMMENT DANS LA CONSTRUCTION

- Construction et aménagement de nouveaux centres d'impôts pour la collecte fiscale sur toute l'étendue du territoire national, **8 milliards de FCFA**
- Construction de logements et acquisition de terrains à San Pedro (Opération Jules Ferry) et à Abidjan (Cité ADO, BAD, etc.), **2 milliards de FCFA**

LA BNI A PAR AILLEURS RENFORCÉ SON APPUI AU SECTEUR DES PME-PMI

- Avances sur marchés, Financement d'exploitations, Financement d'investissements, **58 milliards de FCFA**
- etc.

C'est au total, au cours de cette période plus de **452 milliards de FCFA** de concours financiers octroyés par la BNI, qui ont contribué à redessiner le visage économique de notre pays. Le temps des nouveaux défis est arrivé et la BNI se veut plus que jamais l'interlocuteur privilégié des particuliers et des PME-PMI ainsi qu'un acteur principal sur le chemin de l'émergence. **En 2014, nous bâtissons avec encore plus de sérénité.**