

BNI News

Bulletin interne d'information

N°049 - Janvier 2013

2013, une année d'engagement...



DOSSIER

Le changement de
régime matrimonial



BNI
ACTU

Cérémonie de
récompense des
Lauréats du jeu de
culture boursière



LA VIE
ET L'AVIS

...

Awards BNI 2012

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 Kass



La photo du mois

Sommaire

EDITO	3
DOSSIER	6
BNI ACTU'	7
LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS	8

Directeur de publication :
Eugène KASSI N'DA

Rédacteur en Chef :
Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :
Léa TANOY YAO - Manuela GUINAN
Sita KONE - Tardy KOUASSIBLE
Kader TOURE

Édito

2013, une année d'engagement...

Nous voilà maintenant de plein pied dans une nouvelle année. Beaucoup de perspectives s'ouvrent à nous....

A l'instar d'un baobab, notre institution et les acteurs qui l'animent sont tels :

- Les racines : fortes, ancrées dans des valeurs et des procédures à l'image du Conseil d'Administration;
- Une Direction Générale dont l'expertise et l'expérience constituent les moteurs de notre élan, de notre dynamique symbolisant le tronc et les branches qui soutiennent le feuillage;
- Feuillage qui se renouvelle au gré des saisons comme nous qui savons avec engouement et détermination, nous adapter en fonction des tendances et exigences de notre marché, de notre clientèle.

Il en ressort donc notre interdépendance, qui doit pousser chacun de nous, à quelques niveaux que ce soit, à nous engager pour le rayonnement et la pérennité de l'ensemble, de l'entité à laquelle nous appartenons tous.

En somme, 2013 sera pour la BNI, la résultante de ce que nous voudrions faire d'elle.

Bonne lecture et rendez vous le mois prochain !

La rédaction

LE CHANGEMENT DE RÉGIME MATRIMONIAL

Le régime matrimonial est le statut qui régit le sort des biens des époux pendant le mariage et à sa dissolution. En Côte d'Ivoire, il existe deux régimes matrimoniaux, à savoir, la communauté de biens et la séparation des biens.

La question qui se pose est de savoir si les époux, une fois avoir opté pour un régime, peuvent le changer au profit de l'autre.

La réponse est oui.

A quelles conditions ?

Les époux peuvent demander le changement de leur régime matrimonial à condition d'avoir vécu pendant au moins (02) deux années sous le couvert de leur ancien régime matrimonial et si ce changement est dans le seul intérêt de la famille. Ces deux conditions sont cumulatives ce qui veut dire qu'elles doivent être toutes deux réunies pour que la requête puisse être analysée (articles 74 nouveau et 110 de la loi n°83-8000 du 2 août 1983 modifiant la loi n° 64-375 du 7 octobre 1964 relative au mariage).

Quel est l'intérêt ou pourquoi changer de régime matrimonial ?

Les époux peuvent demander le changement de leur régime matrimonial, afin de l'adapter à leur situation de vie eu égard aux avantages et inconvénients de chaque régime.

I-/ LA COMMUNAUTÉ DES BIENS

Dans le régime de la communauté des biens, chaque époux garde la propriété des biens qu'il possédait avant le mariage. Chaque époux demeure également seul propriétaire des biens qu'il reçoit personnellement par héritage ou donation. Ce sont ses « biens propres ».

Tous les biens acquis pendant le mariage, par l'un ou l'autre des époux, sont supposés appartenir aux deux. Ce sont les « biens communs ».

Cette présomption de biens communs tombe pour les biens acquis à titre onéreux pendant le mariage lorsque l'acquisition a été faite en échange d'un bien propre ou avec des deniers propres ou provenant de l'aliénation d'un bien propre.

A-/ Les avantages

En cas de décès, le conjoint survivant récupère en principe la moitié des biens communs.

En cas de divorce, tous les biens achetés pendant le mariage appartiennent pour moitié aux deux époux.

B-/ Les inconvénients

En cas de contentieux ou d'impayés touchant un des époux, les créanciers d'un des époux peuvent saisir les biens propres de ce dernier mais aussi les biens communs aux deux époux. Et le cas échéant, les biens propres du conjoint si les dettes contractées portent sur les besoins et charges du ménage.

De plus, en cas de divorce, la réalité financière des apports de chacun au patrimoine commun à partager ne transparaît pas clairement, puisqu'il est un peu comme « un fourre tout ». Ce qui peut être source de litiges difficiles à résoudre.

Il en est de même de la gestion des biens communs qui peut aussi poser quelques problèmes puisque les décisions importantes (vente, cautionnement etc.) exigent l'accord des deux conjoints.

C'est pourquoi, à l'occasion d'un changement d'activité professionnelle (un des époux devient commerçant) ou de l'exercice par un des époux d'une activité dite à risques, les époux mariés sous le régime de la communauté de biens pourront décider d'opter pour le régime de la séparation des biens.

II-/ LA SÉPARATION DES BIENS

Dans le régime de la séparation des biens, tous les biens acquis avant et pendant le mariage restent la propriété de celui qui les a achetés. Il en est de même pour les biens reçus par héritage ou donation.

Les biens achetés ensemble appartiennent aux deux époux en proportion des parts acquises qui doivent correspondre aux apports de chacun.

Chacun reste responsable des dettes qu'il a contractées seul.

A-/ Les avantages

Ce régime sépare bien les patrimoines des époux, ce qui facilite les transmissions familiales de la part des parents et autres donateurs.

Les créanciers d'un conjoint ne peuvent pas saisir les biens de l'autre conjoint, sauf s'il s'est porté caution solidaire. Ce qui explique que ce régime soit souvent adopté lorsque l'un des époux est commerçant ou exerce une profession « à risques ».

Chaque époux conserve une totale liberté de décision sur ses biens, ce qui facilite la gestion du patrimoine sans risque de contestation.

Cependant, les biens sur lesquels aucun des époux ne peut justifier de propriété exclusive sont réputés leur appartenir indivisément, à chacun pour moitié.

B-/ Les inconvénients

En cas de décès, le conjoint survivant ne peut compter en principe que sur ses biens propres pour assurer son avenir.

Quelle est la procédure à suivre pour demander le changement de régime matrimonial ?

Les époux doivent, tout d'abord, formuler une demande conjointe adressée directement au Juge des affaires matrimoniales du Tribunal du domicile ou de la section de tribunal de leur résidence.

Ce qui veut dire qu'aucun des époux ne peut contraindre l'autre à changer de régime, la requête doit être conjointe.

Contrairement donc au moment du mariage ou le choix du régime matrimonial se fait devant l'officier d'état civil et en présence des invités éventuels à la cérémonie, lors du changement de régime, une ou plusieurs audiences en chambre de conseil, c'est-à-dire sans la présence du public, seront nécessaires pour permettre au juge de rendre sa décision.

Le juge rend donc sa décision tout en appréciant l'intérêt du changement pour la famille.

L'acte peut être délivré dans un délai de trois (03) à six (06) semaines.

Selon l'article 112 et suivant de la loi n° 83-800 du 02 août 1983, la décision prononçant le changement de régime matrimonial est publiée dans un journal d'annonces légales et notifiée à la diligence du ministère public à l'officier de l'état civil du lieu où le mariage a été célébré aux fins de mention en marge de l'acte de mariage, ainsi qu'au greffier du tribunal du lieu de la célébration aux mêmes fins, sur le double de l'acte.

Le changement de régime matrimonial produit ses effets entre les parties à partir du jugement. Il n'a effet à l'égard des tiers qu'après que mention en aura été portée en marge de l'acte de mariage.

A défaut d'accomplissement de ces formalités, l'exécution de la décision n'est pas opposable aux créanciers des époux.

En conclusion, il convient de retenir que le régime matrimonial n'est pas une

notion figée qui condamne les époux à demeurer dans le choix qu'ils ont opéré. Il peut être modifié au bout de deux années au moins de vie, à la demande conjointe des époux dans l'intérêt de la famille, sous réserve de l'appréciation du juge ■

L. YAO-TANOH

DJC / BNI

lea.tanoh@bni.ci

LES FONDS NÉGOCIÉS EN BOURSE (FNB)

Depuis le début des années 1990, les produits gérés ont gagné en popularité auprès des investisseurs, particulièrement de ceux qui considèrent comme trop complexe ou trop risquée la souscription directe d'obligations ou d'actions. Les produits gérés conviennent également aux épargnants qui disposent d'un capital restreint, mais qui veulent tout de même profiter des avantages de la diversification et de la gestion professionnelle. Les produits gérés vont bien au-delà des fonds communs de placement. Dans le secteur du placement, la seule constante est le changement. En raison de la création constante de produits sur les marchés financiers et dans le secteur de la gestion de patrimoine en général, un nombre impressionnant de produits gérés différents sont offerts. Dans le présent numéro de BNI News, l'on a choisi de vous présenter l'un des produits gérés qu'est le Fonds Négocié en Bourse en abrégé FNB.

Les fonds négociés en bourse (FNB) sont des structures de placement qui allient certaines caractéristiques des fonds communs de placement et des actions individuelles. Constitués en sociétés d'investissement à capital variable, ils ressemblent beaucoup aux fonds indiciels, car ils se composent d'un portefeuille de titres créé en vue de reproduire des indices de marché précis, par exemple l'indice S&P/TSX 60 ou l'indice S&P 500. Ils se distinguent toutefois des fonds indiciels principalement par le fait que leurs titres sont négociés en bourse, comme des actions, pendant toute la séance, et qu'ils peuvent recourir aux mêmes types de stratégies de né-

gociation que celles qui sont employées avec des actions, comme l'utilisation des dérivés et la vente à découvert.

1. Marché des FNB

A l'échelle mondiale, le marché des FNB est important. L'Europe et les États-Unis ont chacun vu passer le nombre de FNB cotés d'aucun en 1989 à plus de 700 actuellement. Le marché américain a de loin le plus important montant d'actifs sous gestion de FNB. La plupart des FNB américains se négocient à la NYSE et peuvent par conséquent être achetés ou vendus par des investisseurs internationaux de la même manière que les actions américaines.

2. La négociation des FNB

Les FNB se négocient sur des bourses de valeurs reconnues comme la Bourse de Toronto au Canada et l'American Stock Exchange des États-Unis. La plupart des investisseurs utilisent les FNB de l'une des deux manières suivantes. Certains les emploient comme un placement passif de base dans un indice et dans ce cas comptent les détenir longtemps. D'autres, particulièrement les investisseurs actifs, utilisent les FNB pour tirer parti de leurs prévisions à court terme pour un indice particulier. Ces investisseurs négocient parfois les FNB fréquemment et peuvent compter ne maintenir une position que pendant une durée brève.

Les FNB sont des placements intéressants car ils offrent des possibilités immédiates de diversification et affichent un ratio de frais de gestion (RFG) considérablement plus faible que les fonds

communs de placement classiques. Bien que le courtage soit un facteur à considérer lors de l'achat ou de la vente d'actions de FNB, il peut être compensé, à long terme, par le faible RFG. En outre, les FNB sont structurés de sorte à réduire au minimum les distributions de gains en capital, leur taux de rotation du portefeuille étant inférieur à celui des fonds communs.

3. Les différents types de FNB

L'un des résultats de la croissance phénoménale du marché mondial des FNB est la diversité des FNB offerts aux épargnants. Les FNB ne sont plus restreints au pays ou à des secteurs d'activité : il existe désormais des FNB qui reproduisent l'évolution des cours des monnaies et des marchandises ou qui adoptent une stratégie de gestion active, pour ne mentionner que ceux-là.

- FNB en gestion active

Le FNB en gestion active est constitué en fonction de la philosophie de placement du gestionnaire du fonds, par exemple une stratégie axée sur la valeur ou la croissance ou une stratégie descendante ou ascendante. Le volet en gestion active du fonds est créé et géré de la même façon que tout autre fonds commun de placement à capital variable en gestion active.

Toutefois, ce qui peut différer est le moment auquel les activités de négociation sont entreprises. Le gestionnaire d'un fonds commun de placement en gestion active effectuera des opérations dès lors que les conditions de marché le permettent ou que des occasions se

présentent sur le marché. Par contre, le gestionnaire d'un FNB en gestion active peut être autorisé, par exemple, à n'apporter des changements aux portefeuilles qu'à la fin de chaque journée ou semaine.

- FNB à effet de levier

Le FNB à effet de levier est conçu de sorte à dégager des rendements qui sont des multiples du rendement de l'indice sous-jacent qu'ils reproduisent. L'utilisation de l'effet de levier, ou de capitaux empruntés, rend ce fonds plus sensible aux mouvements du marché. Le fonds emploie, en plus des capitaux propres des investisseurs, des capitaux empruntés pour obtenir un degré d'exposition plus élevé à l'indice sous-jacent. D'ordinaire, le FNB à effet de levier utilise 2 \$ d'effet de levier pour chaque dollar de capital provenant des investisseurs. L'objectif est de tirer des capitaux empruntés un rendement supérieur au coût auquel ils ont été acquis. Par exemple, un FNB à effet de levier pourrait tenter d'obtenir un rendement quotidien équivalant au double du rendement quotidien de l'indice S&P 500.

- FNB à rendement inverse



Ce type de FNB ressemble beaucoup, sur le plan de la structure, à un FNB à effet de levier. La principale différence entre eux est que le fonds à rendement inverse est constitué de sorte à dégager des bénéfices lorsque l'indice chute et à subir des pertes lorsque l'indice monte. Le FNB à rendement inverse vise à couvrir ou à protéger l'exposition de l'investisseur contre une baisse des marchés. Pour atteindre cet objectif, le FNB à rendement inverse emploie des dérivés (habituellement des swaps) et la vente à découvert. Par exemple, un FNB peut être constitué en vue de produire un rendement équivalant à -2 fois le rendement quotidien de l'indice S&P/TSX 60, ce qui signifie que le fonds dé-

gagera un gain équivalant au double de la perte subie par l'indice pour une journée donnée (c'est-à-dire que si l'indice chute de 10 % pendant une séance, le FNB dégagera un gain de 20 % pour la séance en question).

Les investisseurs doivent comprendre que les FNB à effet de levier et à rendement inverse sont des produits financiers complexes qui emploient des stratégies de négociation évoluées. Ces FNB exposent les investisseurs à des risques beaucoup plus importants que les FNB classiques en gestion passive ■

Tardy KOUASSIBLE
(vkouassible@bni.ci)

MESSAGE QUALITE

AMELIORATION DE LA QUALITE DE L'ACCUEIL AU SEIN DE LA BNI

En ce qui concerne les actions qualité, l'année 2012, a été marquée par le projet accueil qui a donné naissance au protocole d'accueil BNI, résumé dans le guide et la charte d'accueil. Nous avons été tous invités à l'appropriation parfaite et à la mise en œuvre correcte de ce protocole.

En ce début d'année 2013, il est bon que chacun fasse le point de ses forces et faiblesses dans la mise en œuvre du contenu de la charte et du Guide d'accueil. Aussi, des réponses franches aux questions suivantes que chacun se posera, dépendra le niveau de qualité de sa pratique d'accueil :

Ai-je contribué à l'amélioration de la qualité de l'accueil BNI au cours de l'année 2012 ?

Au niveau :

- de la mise à jour de ma signature électronique et la présentation de ma page de rédaction des messages électroniques ?
- de ma capacité à porter mon badge toujours de façon apparente?
- de ma capacité à prendre soin de mon apparence ?
- du décrochage adéquat du téléphone?
- De la formulation systématique et adéquate de la formule d'accueil ?
- De la réception chaleureuse et courtoise du client?
- De ma capacité à être réceptif, disponible et prompt dans la prise en charge du client ?
- De ma capacité à pratiquer toujours une écoute active ?

Chacun devrait être à 100% de réponses positives. Si ce n'est pas encore le cas, prenons l'engagement de faire mieux en 2013. Cette nouvelle année sera marquée par l'évaluation permanente des aptitudes d'accueil du personnel, par un Comité d'évaluation.

Alors, à nos marques...

Responsable Qualité - Sita KONE-YEO

CÉRÉMONIE DE RÉCOMPENSE DES LAURÉATS DU JEU DE CULTURE BOURSIÈRE

Le jeudi 10 janvier 2013 a eu lieu la cérémonie de récompenses des lauréats du jeu de culture boursière organisé par BNI FINANCES. Cette cérémonie qui s'est déroulée dans le Hall de l'Agence Anoma, a enregistré la présence du Comité de Direction et de nombreux agents de la Banque.

D'entrée de jeu, la parole est donnée à M. Pascal DJEREKE, Directeur Général de BNI FINANCES qui précise le cadre et les enjeux du jeu boursier. Son allocution est suivie de celle de Mme Amélie KOLANTRIN, DRH et Représentant la Direction Générale



*Tardy KOUASSIBLE,
Maître de Cérémonie du jour*



*Allocution de M. Pascal DJÉRÉKÉ,
DG de BNI FINANCES*



*Mme Amélie KOLANTRIN, représentant
la Direction Générale de la BNI*

qui a félicité BNI FINANCES pour cette première initiative permettant de promouvoir la culture boursière au sein du Groupe.



*Mlle Victoire GABALA, vainqueur du
challenge entourée de M. DJÉRÉKÉ
et de Mme KOLANTRIN*

L'étape suivante a consisté à un tirage au sort afin de départager les 03 premiers lauréats ayant enregistré le même nombre de points au terme du jeu, sous le contrôle avisé de Mme Yao-TANOË, Directrice du Juridique et du Contentieux (DJC). Ainsi, Mlle Victoire GABALA, Conseiller de Clientèle Particuliers à l'Agence Place de la République a été désigné Vainqueur de la première édition du jeu boursier. A la suite des récompenses des



*Photo de famille
avec les lauréats*

05 Lauréats du jour, l'organisateur du Jeu en guise de mot de fin a fait noter qu'il s'agissait d'une démarche indispensable, avant l'implémentation très prochaine des actions commerciales de BNI FINANCES en direction de différentes cibles dont les clients du Réseau de la Banque.

La cérémonie s'est terminée à 18h 15 par un somptueux cocktail ■



Vue de l'assistance

Agenda

Les anniversaires du mois de février



- 1^{er} février :** AKRE Watanabé Maya, KOFFI Lambert, FANNY Aziz
- 02 février :** TRAORE Issouf, EKRA Marius Anselme
- 03 février :** DIALLO Kouyaté Aoua, KOUADIO Brou Blaise, KOUAME N'Da Nina, EDJA Alice
- 05 février :** YEO Legninin
- 07 février :** SARADEME Edith
- 10 février :** BROU Emilienne
- 11 février :** DOULOUROU - Attienyo Viviane, SEKONGO Lonaféré
- 13 février :** DIARRASSOUBA Ramatou
- 14 février :** MALAN Sylvie, OUPHOU Waulica Hermance
- 16 février :** ETTE Estelle Joëlle
- 17 février :** KOUADIO Koffi Alexis
- 21 février :** GUEDE Kelitha Hacalia
- 22 février :** AHUE Koffi François, N'GORAN Koffi Damien
- 25 février :** AMAND Larissa
- 26 février :** COULIBALY DIOMANDE Mariam
- 28 février :** YANGNI Marcelle, ANGA Guy Randall

ARRIVÉE



0

DÉPART



0

LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS

CEREMONIE DES AWARDS BNI 2012

Le Vendredi 18 Janvier 2013, c'est dans une atmosphère féérique et splendide que la salle des fêtes du 20ème Etage de l'Immeuble SCIAM, a accueilli la cérémonie de consécration des lauréats de la 1ère Edition des Awards BNI.

Pour rappel, les Awards BNI ont été institués, afin de récompenser les Agents et les Agences, qui de par leurs performances commerciales, leurs qualités de travail, leurs respects de la déontologie et /ou leurs engagements envers l'institution, se sont illustrés au court de l'année écoulée.

Cette célébration a été rehaussée par la présence effective de M. Kablan YAO SAHI, Président du Conseil d'Administration, de M. Bouaké FOFANA et de la direction générale.



Intervention de la Présidente du Comité d'Organisation, Mlle AKRE Watanabé Maya (DCM)



Allocution du DG, M. Eugène KASSI N'DA



Discours du PCA, M. Kablan YAO-SAHI

En trois volets : les allocutions, la remise des distinctions aux lauréats et « le volet surprise »

La série d'allocutions a débuté par l'intervention de la présidente du Comité d'Organisation, Mlle Maya AKRE qui a présenté et expliqué le cadre des Awards, celle du Directeur Général, puis celle du Président du Conseil d'Administration.

Il s'en est suivi l'annonce et la distinction des vainqueurs 2012. Ainsi, les Lauréats des Awards BNI 2012 sont :

- Agence la plus Performante : Agence Principale Joseph Anoma
- Meilleure Agence : Agence des 2 PLATEAUX AGBAN
- Meilleur Conseiller de Clientèle: Mlle GABALA BADJO Victoire (Agence République Plateau)
- Meilleur Chargé d'Affaires : M KOUAO Innocent (Chef de l'Agence République Plateau)
- Ambassadeur BNI: M TRA BI GOANDIE (Chef de Service Comptabilité des Opérations Sectorielles (DAF))
- Meilleur Agent BNI: M MARIKO ALIOU (Chef de Service Recouvrement (DJC))



Le mot de Mme KORE Responsable de l'agence la plus performante (Joseph Anoma), interviewé par M. Kader TOURE (MC du jour)



Mme YAO-TANOH (DJC) remettant le prix de la Meilleure Agence à Mme KOUASSI, Responsable de l'agence BNI Agban



M. Bouaké FOFANA (Administrateur), remettant la distinction du meilleur conseiller de clientèle à Mlle GABALA Victoire



Mme COULIBALY (DO), remettant la distinction du meilleur chargé d'affaires à M. KOUAO Innocent

Le troisième volet de cette cérémonie a été la distinction du PCA pour le Conseil d'Administration, du DG et du DGA, qui ont chacun reçu un trophée « baobab d'honneur ».

C'est par un copieux cocktail sélect et du champagne à volonté que s'est terminée cette première édition. Rendez-vous

est donc pris pour la cérémonie des Awards BNI 2013 ■



M. J.L GAULY (DCPR) remettant le prix de l'Ambassadeur BNI à M. TRA BI Goandie



M. Eugène KASSI N'DA (DG) posant avec le Meilleur Agent BNI 2012, M. MARIKO Aliou



Mme KOLANTRIN (DRH), posant avec le DGA qui a reçu l'une des distinctions "Baobab d'Honneur"



Photo de famille avec les lauréats et les nominés



Une vue de l'assistance



Cocktail de Cloture sous l'œil attentif de Mlle GUI-NAN, Chargée de communication événementielle