



BNI News

Bulletin Interne d'Information de la BNI • n° 12 Décembre 2009



Edito

JOYEUX NOËL ET BONNE ANNÉE !

BNI NEWS numéro 12 !

C'est avec beaucoup de plaisir que toute l'équipe de la Rédaction vous a accompagné et tenu informé des activités de notre banque et de nos collègues, tout au long de cette année. Merci pour l'accueil réservé et la confiance accordée à votre journal interne.

Nous sommes à présent en décembre, la période des fêtes, décembre avec son traineau de joies et de convivialité, mais surtout de valeurs chères telles que la famille et la solidarité. Bien à propos, le 12 décembre dernier, la grande famille BNI, se réunissait dans un cadre enchanteur afin de célébrer le mérite et le dévouement de nombreux de nos collègues, agents de l'institution depuis 15 ans et plus.

Fin d'année rime avec cadeaux par milliers...

C'est effectivement des milliers de francs que la Direction Générale a décidé d'offrir à nos clients Particuliers avec cette nouvelle baisse des frais de tenue de compte sur les comptes courants, passant de 3 500 F HT à 1 000 F HT. La grande famille de la Direction de la Clientèle de Particuliers et du Réseau a l'HONNEUR, sous la direction de Mr Gauly se fait fort quant à elle d'offrir un service de qualité à notre clientèle.

Joyeux Noël !

Noël n'est pas un jour ni une saison, c'est un état d'esprit, une période de grâce... de toutes les grâces alors profitons en pour nous ressourcer, pour revenir aux valeurs vraies, et pour prendre de bonnes résolutions. Et pour commencer : Osons rêver. Osons essayer. Osons nous tromper. Osons réessayer. Osons avoir du succès ! C'est le cadeau que nous pouvons nous faire !

Pour ce dernier numéro de l'année, voici nos vœux pour la nouvelle décennie qui se profile à l'horizon.

Que nous relevions de nouveaux défis,

Que foisonnent en nous de nouveaux projets,

Que notre fougue, notre engagement, notre créativité se renouvellent,

Que notre rigueur et notre professionnalisme demeurent,

Que le client soit satisfait, que la Qualité soit,

Que la loyauté, la solidarité, et la fraternité perdurent à la BNI,

Et comme le dit le refrain de notre hymne : BNI, nous sommes bénis.

Bonne année 2010 !

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

La rédaction

Dossiers

L'INDUSTRIE DE LA GESTION D'ACTIFS : PERSPECTIVES ET OPPORTUNITÉS POUR NOS ECONOMIES

Épargne, retraite, vieillissement, marchés financiers, fonds de pension, croissance économique, spéculation, de nombreux éléments du débat économique contemporain convergent vers l'industrie de la gestion d'actifs.

Cette industrie regroupe l'ensemble des acteurs, entreprises et institutions gérant pour compte de tiers des actifs financiers dans une perspective d'épargne. Elle est devenue un élément essentiel de la finance moderne. D'ailleurs, les groupes bancaires comme les groupes d'assurance font de ce même métier un pôle essentiel de leurs modèles économiques.

La montée des préoccupations face aux difficultés économiques, surtout celles liées au passage

à la retraite, au financement des Etats et des entreprises mettent en valeur le rôle de la gestion d'actifs dans l'équilibre macroéconomique et social.

La croissance de cette industrie va constituer l'une des réponses à ces préoccupations face à l'avenir.

Le présent article cherche à la fois à faire progresser la réflexion sur le rôle de cette industrie et à fournir des références sur les sujets clés qui la concernent.

Rôle économique

Certains agents économiques investissent plus qu'ils n'épargnent : ils ont des besoins de financement. D'autres épargnent plus qu'ils n'investissent : ils ont des capacités de financement.

Il est nécessaire que s'organise le transfert des uns vers les autres ;

c'est la fonction du marché financier. Ce marché, animé par des acteurs dont les gestionnaires



d'actifs, propose différents supports d'investissement tels que les Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (FCP et SICAV) dans le but d'assurer aux investisseurs l'accès à la Bourse, dans les meilleures conditions de sécurité et de performance.

Grâce à ces derniers, les entreprises à besoin de financement auront à disposition des capitaux nécessaires pour leur développement.

Les OPCVM ont donc pour vocation de contribuer au financement de l'économie par une canalisation de l'épargne vers la Bourse.

Rôle social

Se constituer une retraite complémentaire est sans aucun doute l'une des préoccupations majeures dans bon nombre de nos pays quand on sait le manque de système de sécurité sociale ou la problématique de son financement quand il existe. Pour pallier une baisse éventuelle du revenu des personnes actives au moment du départ à la retraite, les gestionnaires d'actifs proposent des solutions originales en matière d'épargne à long terme : les FCP et SICAV. En effet, la possibilité de placer de faibles montants dans des titres financiers et accéder à un portefeuille diversifié de valeurs mobilières (actions, obligations) et monétaires favorise à la fois le développement de l'actionariat et une meilleure prise en charge des aspects sociaux du vieillissement.

Aussi, la gestion collective revêt par sa nature même, un volet social non négligeable car elle est faite dans le cadre d'une communauté d'intérêt.

Prendre le ticket de l'épargne financière, donc, permettra à nos Etats d'accéder de façon certaine au quai du développement en passant par une mobilisation plus grande de l'épargne intérieure et la fluidité des capitaux au sein de notre espace.

Fatoumata Konare SAKANDE

LES OPCVM : UN ENCADREMENT STRICT



FCP CAPITAL CROISSANCE

Les produits collectifs (FCP et SICAV) sont susceptibles de répondre à tous les besoins. Que ce soit pour placer une somme d'argent sans risque à court terme ou pour préparer un complément de retraite dans des dizaines d'années.

Ils offrent une opportunité de diversifier un investissement modeste, car chaque fonds est adossé à plusieurs dizaines de valeurs. Ils représentent souvent la seule porte d'accès aux marchés financiers pour les petits épargnants.

En somme, Les OPCVM sont des produits d'épargne qui présentent trois caractéristiques fondamentales :

- ils permettent de détenir une partie d'un porte-

feuille de valeurs mobilières (actions, obligations...) commun à plusieurs investisseurs ;

- la gestion de ce portefeuille est confiée à un professionnel ;
- les parts ou actions de ce portefeuille peuvent être rachetées à leur valeur liquidative.

Un encadrement juridique strict

L'OPCVM bénéficie d'une réglementation spécifique, notamment des règles de répartition des risques et des règles de transparence à l'égard des investisseurs (information périodique, prospectus...), définie principalement dans le règlement général du CREPMF.

Tout OPCVM est réglementairement soumis à la

BNI Actu'

BNI Gestion au Dîner gala des auditeurs internes de CI

Le vendredi 04 décembre 2009 au Golf Hôtel d'Abidjan a eu lieu un dîner gala rassemblant tous les auditeurs internes de Côte d'Ivoire. La rencontre organisée par l'IIA (Institute of Internal Auditors) dont le thème était « la promouvoir l'audit interne et les certifiés », a été ponctuée par une remise de diplômes.

Par ailleurs lors de cette soirée, l'occasion fut donnée à BNI Gestion de présenter ses différents produits.



Une vue des récipiendaires

La BNI honore ses agents

Lors de la cérémonie de décoration de ses agents, qui s'est tenue le 12 Décembre 2009 à Sol Béni, à la Riviera Golf, l'Institution par la voix de son premier dirigeant Mr Victor J. Nemebelessini-Silué, a tenu à marquer sa reconnaissance aux 229 récipiendaires pour leur travail

et leur dévouement depuis de longues années. Sous les regards fiers et émus de leurs familles respectives, de la grande famille BNI, de partenaires et des officiels, le Représentant du Ministre de la Fonction Publique a remis les médailles à nos collègues récipiendaires. Cette cérémonie s'est achevée par un cocktail sur les bords de la lagune Ebrié illuminés pour l'occasion.

(suite)

tutelle du Conseil Régional de l'Épargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF).

- Les ratios d'investissement ont pour objectif de limiter l'exposition aux risques de marché (risque d'une évolution défavorable des conditions de marché), de crédit (risque de défaillance de l'émetteur ou de la contrepartie) ou de liquidité (risque de ne pas pouvoir céder facilement des actifs financiers) de l'OPCVM.

Ces règles prudentielles imposées aux gérants de ces instruments d'épargne les obligent en effet à diversifier les investissements afin de diminuer le risque du portefeuille. Elle leur interdit par exemple

d'investir plus d'un certain pourcentage (10 %) de l'actif de l'OPCVM dans les actifs d'une même société ou de détenir une participation trop importante du capital d'une société.

- L'information de l'investisseur se doit d'être claire et adaptée à la compréhension de ce dernier. Ces règles de bonne conduite ont été renforcées par la réglementation du CREPMF. Les notes d'information et prospectus validés par le CREPMF renseignent les investisseurs sur la « classification », les « objectifs de gestion » et le type de fonds. Ces informations sur la « stratégie d'investissement » indiquent en clair la politique qui sera suivie pour le

pilotage.

Les règles prudentielles (ratios d'investissement) et l'obligation d'information de l'investisseur font bénéficier les OPCVM (FCP et SICAV) d'un encadrement juridique renforcé pour la sécurité des épargnants.

Fatoumata Konaré SAKANDE

A l'honneur

DIRECTION DE LA CLIENTELE DE PARTICULIERS ET DU RESEAU

M. Jean Louis GAULY, pouvez-vous présenter votre direction ?

La Direction de la Clientèle des Particuliers et du Réseau, en abrégée DCPR, a été créée le 10 octobre 2007 dans le cadre de la restructuration de l'appareil d'exploitation de la BNI pour s'impliquer pleinement dans les métiers de banque de détail initiée en 2005 par l'ouverture aux particuliers et pour une mobilisation accrue de l'épargne afin de garantir la pérennité de la banque.

Dans la mise en œuvre de cette nouvelle orientation stratégique et pour une bonne prise en charge de cette clientèle captive surtout de particuliers, mais aussi d'entreprises et coopératives des principales zones de production du pays, la Direction Générale n'a pas lésiné sur les moyens humains et matériels, pour doter la banque, en l'espace de deux années d'un important réseau, actuellement de 23 agences. Ainsi la Direction de la Clientèle des Particuliers et du Réseau qui a vu son effectif tripler sur la période, comprend à ce jour 132 agents.

Pour mener à bien les missions qui sont assignées à la DCPR, le Directeur est secondé par un Chef de Département de la Clientèle des Particuliers et du Réseau qui supervise les agences et la cellule chargée des études, du suivi-évaluation et d'assistance au réseau.

• La Fonction commerciale est assurée par :



M. Jean Louis GAULY
Directeur de la DCPR

- Le service clientèle de l'Agence J.A., composé d'une équipe de 13 personnes avec à sa tête un Chef de service, gère la clientèle des particuliers,
- Les vingt deux autres agences dont :
 - . 9 agences à Abidjan : Yopougon, Abobo, Adjamé, Treichville, Zone 4, Riviera Palmeraies, Il Plateaux Latrille, Il Plateaux Agban, Prestige.
 - . 13 agences dans les villes de l'intérieur : Ehania Palm ci, Bonoua, Dabou, Toupah, San-Pedro, Yamoussoukro, Bouaké Commerce et Bouaké Marché de gros, Ferké, Korhogo, Boundiali, Méagui et Otawa Soubéré.

- La fonction administrative est prise en charge par la cellule des études, du suivi-évaluation et d'assistance au réseau qui regroupe en son sein :

- Un responsable du suivi évaluation
- Un analyste crédit
- Un chargé d'études

Quelles sont les principales missions de la DCPR ?
Les principales missions de la DCPR sont les suivantes :

1-En matière de clientèle

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale en matière de clientèle des particuliers, des entreprises, des professionnels et des coopératives du réseau,
- Animer et motiver l'ensemble de la force de vente du réseau,
- Animer et superviser l'exploitation des points de vente,
- Créer et Participer à l'élaboration de produits tant de financements que de placements pour répondre aux besoins spécifiques de la clientèle.

2-En matière de développement du réseau

- Elaborer et mettre en œuvre la politique stratégique d'installation des points de vente (ouvertures d'agences),
- Conduire les projets d'ouverture des points de vente,
- Animer et superviser l'exploitation des points de vente,
- Contribuer à la réflexion sur la pertinence du dispositif (statut des points de vente, installation des guichets automatiques libres ou en agence).

De manière générale, veiller à la délivrance d'un service de qualité à la clientèle.

LE METIER DU MOIS : CONSEILLER CLIENTELE DE PARTICULIER



Photo de famille
de la DCPR

Le conseiller clientèle est l'un des principaux maillons de la force de vente. Doté de bonnes capacités commerciales, relationnelles et d'écoute, avec une parfaite connaissance des produits de la banque, il est au premier plan de l'action commerciale d'une agence bancaire .

Il a en charge la gestion dans la relation clientèle de son entité avec les missions suivantes :

- Prospecter de nouveaux clients,
- Vendre des produits et services bancaires,
- Mobiliser des ressources,
- Rechercher et développer des emplois sains,
- Conseiller le client dans sa gestion financière,
- Gérer son portefeuille client dans un double souci de rentabilité et de sécurité,
- Assurer un service de qualité à la clientèle.

Interlocuteur principal et quotidien des clients, le chargé clientèle représente la vitrine de la Banque. Il se doit donc de mettre professionnalisme et qualité au cœur de son action.

La vie et l'avis des agents

AGENDA :

Anniversaires du mois de janvier :

- 1^{er} janvier :** Adayé Ahissa Pauline, Gueby Dja, Ané Dago Jean, Brou Jérémie, Attété Koudou Edouard, Coulibaly Nabaga, Coulibaly Nanga, Dosso Siomana, Dougrou Jeanne, Kokora Guillaume, Ibrahima Gbané, Koffi Yao Eugène, Tanoh André, Touré Salia, Yoboué Antoine, Konan Kouamé Denis,
- 03 janvier :** Boidy Marcelle, Tra Bi Goandié
- 07 janvier :** Lokoury Hortense
- 05 janvier :** Brou Paul Andrieux
- 07 janvier :** Danon Vanessa
- 10 janvier :** Wallo Bruno, Yohou Magguy
- 12 janvier :** Tchimou Achi Romain
- 13 janvier :** Gomez Yvette
- 15 janvier :** Coulibaly Daouda
- 16 janvier :** Brou Konoumi Marie Josée, Sylla Cheickna
- 19 janvier :** Tio-Touré Malick
- 20 janvier :** Datté Euloge, Kouassi Koffi Charles
- 21 janvier :** Bessé Vincent
- 24 janvier :** Koffi Djénéba
- 27 janvier :** Kouyaté Abdoulaye
- 28 janvier :** Karabouali Alimata
- 30 janvier :** Assandé Thierry, Konan Agathe

DEPARTS/ ARRIVEES :

Bienvenus : 0
Départs : 0

BON A SAVOIR :

Comment négocier ?

7 conseils pour réussir votre négociation commerciale.

La négociation est l'art de discuter pour trouver une solution qui bénéficie de manière équivalente aux deux parties en présence.

1- Savoir créer une situation gagnante-gagnante : Lorsque vous vous présentez à la négociation, prenez une approche positive et ouverte. C'est souhaiter arriver à un bon compromis pour les deux parties, de manière égale. Si chacun protège son beefsteack dans la négociation, le compromis est difficile à trouver.

2- Etre patient : La meilleure façon d'obtenir un deal c'est d'être impatient. Or les négociations prennent du temps. Donnez donc du temps. Si vous montrez que vous êtes patient, vous montrez que vous considérez aussi bien les intérêts de votre interlocuteur que les vôtres. C'est bon pour créer une relation de confiance à long terme.

3- Etre créatif : Faire preuve de créativité lors d'une négociation, c'est rechercher des solutions nouvelles à des problèmes ou des barrières.

En écoutant les besoins de l'autre partie, il est plus facile de trouver des solutions nouvelles qui conviennent aux deux négociateurs.

4- Avoir une qualité d'écoute : Pour réussir une négociation, il est nécessaire de savoir ce que l'autre partie souhaite obtenir ; c'est donc poser des questions et savoir écouter les réponses.

5- Obtenir un maximum d'informations avant la négociation : Prenez le temps d'apprendre tout ce que vous pouvez à propos du client. En récoltant un maximum d'informations avant de démarrer la négociation, vous vous mettez dans l'optique de comprendre quels sont les besoins et les préoccupations de votre client. Cette connaissance rend plus facile la découverte d'une solution mutuellement bénéfique.

6- La confiance : La confiance est importante parce qu'elle permet de consentir à une solution mutuellement bénéfique. Si vous n'avez pas confiance, votre interlocuteur le perçoit tôt ou tard. Cela peut mettre en danger la négociation, la recherche de la solution, et même son exécution.

7- Savoir quand se retirer : Toutes les négociations n'aboutissent pas à un compromis gagnant-gagnant. Bien négocier, c'est être prêt à se retirer des négociations à n'importe quel moment si une solution convenable ne se dessine pas malgré la créativité, la recherche du compromis et la patience.

En conclusion : négocier, c'est avoir confiance en soi !

TANDEM DE CHOC

Disponibilité, patience, sympathie, courtoisie et joie de vivre sont des qualités qui te caractérisent.

Je me souviens de toutes les fois où tu as été présent quand j'avais besoin de toi.

Je peux dire aujourd'hui que je suis fière de t'avoir pour binôme. Mais aussi comme ami et surtout comme grand frère.

Ta sincérité et ton entièreté dans les relations m'ont frappée de notre premier contact.

Je veux dire merci au Seigneur pour ta vie et surtout pour la grande source de bénédiction que tu es pour nous (Précieuse et moi).

AYEBIE Reine

Depuis Bassam, mon binôme, madame AYEBIE Reine et moi échangeons sur des sujets divers : la vie professionnelle, l'éducation des enfants...

Mon binôme a été récemment affectée à l'agence BNI Zone 4. Un jour sur deux, nous nous appelons, pour parler de ce que nous pouvons faire de positif pour la BNI, de nos familles respectives. Je profite de notre journal, pour faire un gros bisou à son bébé : Nihndié Queen Précieuse.

MEITE Marnoutou

HYMNE BNI

Banque Nationale d'Investissement,
financer pour développer
Partenaire sécurisé,
Partenaire de sérénité,
Partenaire privilégié
BNI, depuis l'éveil de notre Nation en 59,
Tu t'es engagée à la construction de notre Nation,
Citoyens Ivoiriens, Africains du monde entier,
Main dans la main, bâtissons un lendemain béni

Refrain { BNI, tu es bénie ;
BNI, Banque bénie
Banque Nationale d'Investissement,
Gloire à tes victoires,
à ta foi qui nous rend l'espoir

Ô belle expérience de développement,
Ô belle espérance de bonheur
et de joie partagée
Contre vents et marées,
contre sécheresse et assauts des tonnerres,
Tu es restée digne,
Malgré l'adversité,
tu n'as jamais enlevé ton uniforme,
succès de ce pays

Refrain

Ô belle expérience de ténacité,
Ô belle excellente espérance
plus rassurante
Toujours au front pour lutter,
contre la pauvreté
Toujours debout dans ce combat,
contre le sous-développement

Refrain

Auteur : Jean HOBA

Directeur de publication :
V.J. NEMBELESSINI-SILUE

Rédacteur en Chef :
Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :
Fatoumata SAKANDE, Manuela GUINAN,
Kama COULIBALY, Williams DIBY, Marie Laure
KORE, Daouda COULIBALY, Edith SARADENE,
Tardy KOUASSIBLE, Herman BOSSE, Emmanuel
DIABATE, Larissa AMAND