

BNI

news

n°34

La Passion

BNI Actu'

- › La BNI offre des comptes aux Miss Côte d'Ivoire
- › Remise de diplômes ITB 2010

Dossiers

- › Typologie des garanties
- › La conformité

A l'honneur

- › Présentation de l'agence BNI Yamoussoukro

Votre bulletin interne d'informations

CÔTE D'IVOIRE

BNI

BANQUE NATIONALE
D'INVESTISSEMENT



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



Christine Ouyang



La photo du mois

> LA PASSION

« Rien de grand ne s'accomplit sans la passion. »

HEGEL

Cette pensée de Hegel illustre exactement le sens du message que nous tenons à véhiculer ce mois-ci. Selon le nouveau Petit Robert, la passion est : « un état affectif et intellectuel assez puissant pour dominer la vie de l'esprit par l'intensité de ses effets ou par la permanence de son action ».

Chers lecteurs,

Dans notre cas, être passionné par son travail, c'est lui assurer un succès certain tout en garantissant un investissement personnel dans les efforts consentis et dans la réalisation de chacune des tâches à nous confiées.

En effet, la passion nous fournit la stimulation nécessaire pour la parfaite réalisation de nos activités. C'est pourquoi au côté de la passion nous nous devons d'associer l'écoute attentive des autres, la disponibilité pour atteindre les objectifs à nous fixés.

Accomplissons de grandes choses afin que notre institution s'impose comme la banque au cœur du développement des populations !

Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !

La Rédaction

Sommaire

DOSSIER DU MOIS	4-5
A L'HONNEUR.....	6
BNI ACTU'	6
PROFIL	7
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 TANOI,
Manuela GUINAN,
Ghislain MALAN,
Cheick BAKAYOKO,
Aristide ACKAH,
Donatien EFFOLI,
Yann-Stéphane KONATE

➤ LES CREDITS PROFESSIONNELS (2^{ème} partie)

Pour faire suite à notre première parution qui traitait du crédit bancaire aux particuliers, nous nous proposons de vous entretenir sur le crédit aux professionnels.

Le crédit professionnel est un prêt réservé exclusivement aux professionnels.

Répondant à trois grands types de besoins pour l'entreprise, on peut donc distinguer :

- Le crédit d'équipement (Il permet de financer l'achat de matériel, de machines et de véhicules...);
- Le crédit de trésorerie (destiné à financer une augmentation de capital, un besoin en fond de roulement ou une reprise d'activité ou de parts sociales...);
- Et le crédit immobilier.

➤ LE MECANISME CREDIT PROFESSIONNEL/ GARANTIES

Dans le cadre des garanties que les établissements de crédits sont amenés à recueillir pour assurer le remboursement du financement des opérations des entreprises, on découvre que toutes les sûretés prévues par l'Acte Uniforme relatif aux Sûretés (AUS) ont droit de cité même si pour les crédits d'équipement l'on peut s'en tenir aux seules sûretés personnelles et mobilières.

Les organismes de crédit disposent, en effet, d'une large assiette de garanties dans leurs relations avec les professionnels. Mais nous marquerons dans cette analyse notre attachement au cautionnement, au nantissement et à l'hypothèque. L'hypothèque est certainement la garantie la plus connue par les professionnels.

Pour ce qui est du nantissement, il convient de souligner qu'il a beaucoup évolué au cours de ces dernières années et s'adapte aujourd'hui parfaitement au secteur entrepreneurial. Aux termes de l'article 125 de l'AUS, « Le nantissement est l'affectation d'un bien meuble incorporel ou d'un ensemble de biens meubles incorporels, présents ou futurs, en garantie d'une ou plusieurs créances, présentes ou futures, à condition que celles-ci soient déterminées ou déterminables ». Dans la large diversité du nantissement, deux options paraissent plus attractives pour les prêteurs. Il s'agit du nantissement de fonds de commerce et du nantissement de droits d'associés, de valeurs mobilières et comptes de titres financiers.

LES CREDITS BANCAIRES PROFESSIONNELS			
Ordre	Types de crédit	Définition ou caractéristiques	Types de garantie appropriée
01	Crédits d'équipement	Permet de financer l'achat de matériel, de machines et de véhicules...	<ul style="list-style-type: none"> • Sûretés personnelles (cautionnement, garantie autonome) • Sûretés mobilières (gage, nantissement de fonds de commerce, cession de créance à titre de garantie, etc.)
02	Crédits de Trésorerie	Destiné à financer une augmentation de capital, un besoin en fond de roulement ou une reprise d'activité ou de parts sociales...	<ul style="list-style-type: none"> • Sûretés personnelles (cautionnement, garantie autonome) • Sûretés mobilières (gage, nantissement de fonds de commerce, cession de créance à titre de garantie, etc.) • Hypothèques
03	Crédits immobiliers	Permet le financement de la construction immobilière, de la création ou de l'extension des entreprises industrielles, de l'acquisition de terrain, des travaux de rénovation ou d'aménagement, etc.	<ul style="list-style-type: none"> • Sûretés personnelles (cautionnement, garantie autonome) • Sûretés mobilières (gage, nantissement de fonds de commerce, cession de créance à titre de garantie, etc.) • Hypothèques

Léa TANOI

LA CONFORMITE

La notion de conformité n'est pas nouvelle. Elle est apparue dans les textes en 1997 avec le règlement 97-02 du 21 février 1997. Cependant, depuis quelques années, la conformité s'est progressivement imposée dans la réglementation des établissements financiers. Les scandales et crises financières récents soulignent les risques liés à l'innovation permanente et à l'internationalisation des opérations tandis que la nécessaire prise en compte du couple risque/rendement augmente encore plus cette complexité.

Les organismes internationaux, les régulateurs et la société dans son ensemble ont une exigence éthique de plus en plus forte et attendent une conformité aux lois qui régissent le secteur bancaire de la part des établissements financiers. Le non-respect des lois et règlements sur les activités bancaires et financières entraîne des sanctions judiciaires, administratives ou disciplinaires, mais porte surtout préjudice à la réputation de l'établissement, ce qui est dommageable pour tout acteur du secteur des services financiers.

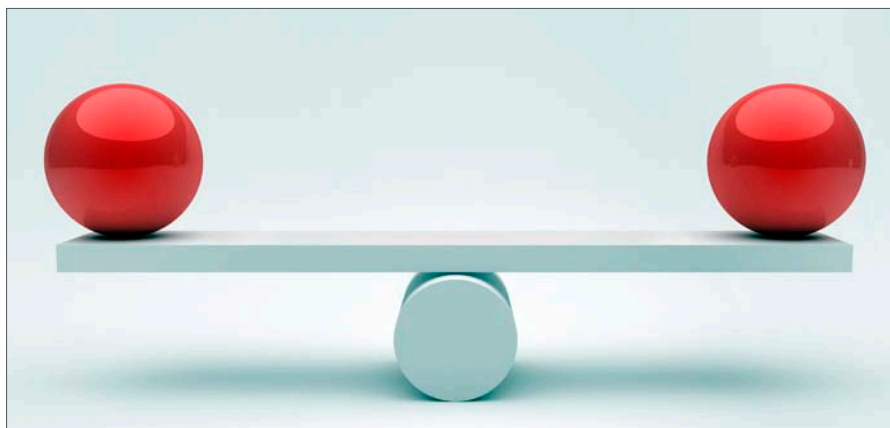
Le respect et le contrôle de la conformité doivent être intégrés dans la culture de l'entreprise, ce qui implique la responsabilisation des dirigeants et l'information des collaborateurs. Aussi appelée « compliance » en anglais, la conformité est déjà appliquée dans la plupart des organismes financiers. En tout état de cause trois enjeux majeurs et intimement liés en dépendent : la santé financière, la réputation et la croissance. Elle prend en compte de nouvelles exigences que sont l'éthique, la déontologie et la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

Afin de mieux comprendre le champ d'action de la conformité, il est important de définir quelques notions de base.

I- Quelques définitions

L'éthique

Elle établit les critères pour agir librement dans une situation pratique et faire le choix d'un comportement dans le respect de soi-même et d'autrui. Il ne s'agit pas d'acquiescer un savoir pour soi-même, mais d'agir avec la conscience d'une action sociétale responsable. En d'autres termes, c'est laisser à l'appréciation, ce qu'il est bien de faire et ce qu'il n'est pas bien de faire en laissant chacun face à sa conscience dans ses agissements.



On se trouve bel et bien face à des éthiques dans l'entreprise basées sur ce qu'on pourrait finalement appeler une morale de l'entreprise faite de valeurs définies à l'avance. Le choix de l'expression « éthique d'entreprise » semble peut-être davantage lié au fait que le mot « éthique » soit plus en vogue de nos jours que le mot « morale », qualifié de ringard ou de conformiste.

La déontologie

C'est l'ensemble des lois, règles et devoirs qui régissent l'exercice d'une profession. Elle détermine les rapports entre les membres d'une corporation et les parties prenantes. Elle sert à réglementer un mode d'exercice d'une profession. On entend souvent parler de code de déontologie ; celui-ci est un mode d'exercice d'une profession ou d'une activité en vue du respect d'une éthique. C'est un ensemble de droits et devoirs qui régissent une profession et la conduite à tenir de ceux qui l'exercent. Il définit un ensemble de références pour la conduite et la tenue des membres d'une corporation.

2- La fonction conformité

La conformité, aussi appelée compliance en anglais, tire sa source de la réglementation bancaire et financière : les travaux de Bâle II, repris par le Règlement 97-02 du Comité de la Réglementation Bancaire et Financière au niveau internationale et par la Circulaire n° 003-2011/CB/C de la BCEAO relative à l'organisation du système de Contrôle interne des établissements de crédit de l'UMOA au niveau sous-régional.

C'est une fonction indépendante qui identifie, évalue et contrôle le risque de non-conformité de l'établissement. Le risque de non-conformité se définit comme le risque de sanction judiciaire,

administrative ou disciplinaire, de perte financière significative ou d'atteinte à la réputation, qui naît du non-respect de dispositions propres aux activités bancaires et financières, qu'elles soient de nature législative ou réglementaire, ou qu'il s'agisse de normes professionnelles et déontologiques, ou d'instructions de l'organe exécutif. La non-conformité recouvre ce que le juriste de banque dénomme d'une part la responsabilité pénale du banquier et d'autre part, la responsabilité professionnelle concernant les règles de fonctionnement interne fixées par le législateur ou les autorités de tutelle.

Ses moyens d'action s'articulent autour de 3 axes essentiels :

- L'évaluation du risque de non-conformité ;
- La formation et l'information du personnel ;
- L'élaboration et mise en œuvre des dispositifs internes pour le respect des dispositions légales et réglementaires.

La fonction de conformité est distincte de la fonction juridique proprement dite, en cela qu'elle traite de l'application au sein de l'établissement et dans son activité de l'ensemble des règles qui régissent la profession ; mais sans interférer dans le règlement des litiges qui peuvent opposer la société à des tiers, ni dans les différends d'ordre contractuels.

En somme, si la déontologie est l'ensemble des réglementations qui régulent notre activité, la conformité est l'organe qui veille à l'application de ces règles. Elle s'assure que le respect des règles déontologiques qui répondent aux meilleurs standards de la profession fait partie des valeurs essentielles de la BNI.

Dept. Audit Interne /Scé Conformité
Ghislain MALAN
ghislain.malan@bni.ci

➤ Présentation de l'agence de Yamoussoukro



➤ L'équipe de l'agence BNI Yamoussoukro

Située au quartier Habitat non loin du palais présidentiel, l'agence BNI de Yamoussoukro a ouvert ses portes à la clientèle en 1986 avec la CAA. Elle est, à ce titre, la première agence de province. Elle est sous la coupe de la DCPR (Direction de la Clientèle des Particuliers et du Réseau). Six responsables d'agence se sont succédés à la tête de cette agence jusqu'à ce jour.

Le personnel de BNI Yamoussoukro est réparti comme suit :

- Un Responsable d'agence : DIARRASSOUBA Mamourou
- Un Chargé de Clientèle : BAKAYOKO Cheick
- Un Responsable administratif : YEO KANIGUI
- Deux Caissières : ETTE Estelle et KOUAME Affoua Régina



➤ M. DIARRASSOUBA Mamourou, responsable de l'agence BNI Yamoussoukro

Au 30 septembre 2011, nous chiffrons dans nos livres 3.667 comptes avec 2.326 millions d'encours de ressources et 830 millions d'encours d'emplois.

➤ NOS MISSIONS ESSENTIELLES :

- Etre le représentant de la banque auprès du grand public de Yamoussoukro ;
- Dérouler la politique commerciale de la DCPR en ciblant les besoins de la clientèle et en commercialisant nos différents produits afin d'atteindre nos objectifs de fin d'exercice ;

- Recruter les clients salariés fonctionnaires et du privé, les fidéliser à travers nos actions publicitaires et des actions terrains sur les sites de certaines structures (Hôtel Président, Hôtel des parlementaires, INP-HB, DREN, CAFOP, etc.) ;
- Accroître le portefeuille clientèle avec l'arrivée de produits adaptés à la situation actuelle (PACK RELANCE) ;
- Offrir une qualité de service à la clientèle
- Accroître le PNB de l'agence.

➤ La BNI offre des comptes aux Miss Côte d'Ivoire



La 16^e édition de MISS CI 2011 a connu son apothéose avec le sacre de nouvelles reines de beauté. Après la finale, deux événements majeurs ont été implémentés. D'abord l'émission bilan à la RTI 1 au cours de laquelle la BNI a procédé à la remise officielle des lots



aux Miss. Elle a été suivie de la cérémonie d'ouverture de comptes à la Miss CI 2011 et ses dauphines organisée par le DCM le vendredi 07 octobre 2011 à 15h30 à l'agence BNI Latrille. Les Miss ont pu ouvrir leurs comptes et partager un cocktail avec les agents de la banque.

Bni actu'

➤ Remise de Diplômes ITB 2010

Le Centre de Formation de la Profession Bancaire (CFPB) a procédé à la remise de diplômes aux impétrants de l'ITB 2010. La cérémonie s'est déroulée à l'auditorium de l'immeuble CRAE-UEMOA le vendredi 14 octobre 2011 à 18h, en présence de M. KASSI N'DA Eugène, Directeur Général de la BNI et plusieurs autres directeurs généraux de banque.

C'est l'occasion de remercier les formateurs notamment ceux de la BNI : M. DIBY Gervais, Mme KOLANTRIN Amélie, M. YAO Kouassi et M. CAMARA Lucien.

Nos félicitations aux trois (03) nouveaux diplômés ITB : KOUAME Jean-Luc Leblouah, KORE Patrick Elisée et BOUEDOU BI Agénor !

> M. BAKAYOKO Cheick Ahmed Tidiane

> Pouvez-vous vous présenter ?

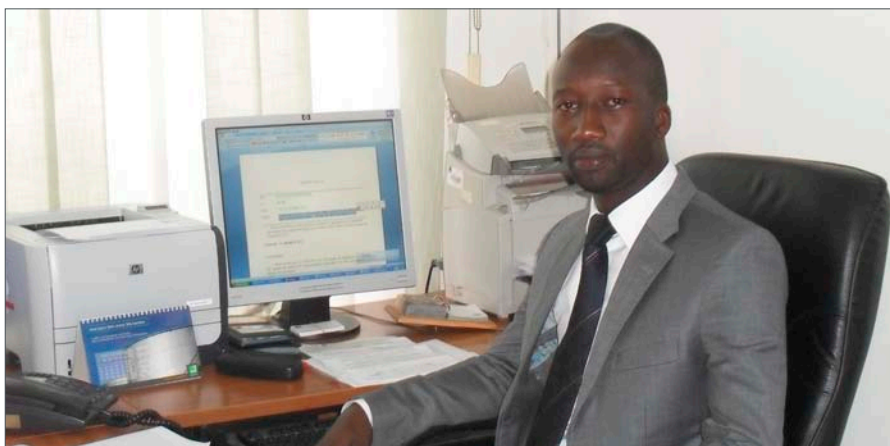
Je me nomme BAKAYOKO Cheick Ahmed Tidiane, marié et père d'un enfant.

> Quel est votre parcours ?

J'ai obtenu un DSS en Audit et Contrôle de Gestion en 2005 et ensuite un Master I en Finances et Comptabilité au groupe PIGIER en 2006 .

J'ai été recruté par la BNI le 09 octobre 2006 en qualité d'assistant des affaires administratives pour l'agence BNI de Yamoussoukro. A ce poste, j'ai aussi pratiqué la caisse en l'absence du caissier. J'ai ensuite été nommé en 2008 Chargé de Clientèle dans la même agence.

Jusqu'en septembre 2011, j'ai assuré l'intérim du Chef d'agence depuis le départ à la retraite en décembre 2009 de M. AUGOU Mouso, ex-Chef d'agence à la BNI à Yamoussoukro.



> M. BAKAYOKO Cheick Ahmed Tidiane

> Quelle est votre vision pour la BNI ?

Avec l'arrivée de la nouvelle équipe dirigeante, donner une nouvelle image de notre institution et la hisser au 1^{er} rang des banques ivoiriennes et pourquoi pas de la sous-région. Nous avons les hommes et les potentialités qu'il faut pour relever ces défis.

> Quels sont vos objectifs ?

Accroître le volume, la qualité et la rentabilité de l'ensemble des prestations du portefeuille clients de l'agence tout en veillant constamment à la maîtrise des risques et en assurant un service de qualité.

DCPR en actions

> Synergie BNI / BNI GESTION

La DCPR et BNI GESTION développent depuis le mois d'août 2011, une synergie dans la vente de leurs produits et services respectifs, visant d'une part la commercialisation du FCP CAPITAL CROISSANCE de BNI GESTION au sein de la DCPR et d'autre part des entrées en relation initiées par BNI GESTION en faveur de la DCPR.

Dans le cadre de cette synergie qui se veut un partenariat gagnant-gagnant, BNI / BNI GESTION, quelques agences du réseau ont été ciblées et objectivées notamment dans la commercialisation du FCP CAPITAL CROISSANCE. Ainsi, du 17 au 19 août 2011, les Chefs d'agence et les Chargés de Clientèle de J. ANOMA, ZONE 4, LATRILLE, PRESTIGE, AGBAN TREICHVILLE, PALMERAIE ont bénéficié d'une formation pointue sur les produits de BNI GESTION. Celles de BONOUA, DABOU, SAN PEDRO et MEAGUI leur ont emboîté le pas en septembre. Ainsi, la toute première action

conjointe s'est portée sur le sponsoring de la première promotion de MZK MANAGEMENT, pour laquelle BNI GESTION a créé un FCP spécialement dédié, tandis que la DCPR a pu ouvrir les comptes de la trentaine d'heureux lauréats de la promotion EXCELLENCE.

> INJS

Le 24 août dernier, à l'initiative de l'agence de ZONE 4, une action commerciale envers les élèves-fonctionnaires en dernière année de l'INJS (Institut National de la Jeunesse et des Sports) s'est déroulée dans les locaux mêmes de l'INJS, à l'occasion de manifestations sportives clôturant l'année scolaire. Profitant de la tribune offerte, la BNI a présenté son offre de produits et services à destination des élèves-fonctionnaires, présenta-

tion qui a suscité de l'engouement au sein du public présent. La direction de l'INJS s'est dite disposée à nous ouvrir ses portes chaque année, dans le but de toucher tous ses étudiants, ainsi que le personnel de l'Institut.

> INSAAC, année I

En effet, grâce à une initiative de Mlle ADANON Rafatou de J. ANOMA, l'information de la bancarisation des étudiants de cette maison des Arts a permis à la BNI de se positionner durant 10 jours dans les locaux de l'Institut, afin de susciter l'ouverture de comptes pour les étudiants boursiers. L'opération a mobilisé J. ANOMA ainsi que plusieurs stagiaires pour une moisson intéressante compte tenu du nombre de banques présentes sur le terrain.

Agenda

Les anniversaires du mois de novembre

- 02 nov.** : Dadigran Assohon Louis Kevin,
Gnagne Lasme Mathurin Daccoury Djessalie
- 04 nov.** : Coulibaly Epse Koné Gniénema Sita
- 05 nov.** : Abaka Christian Donald, Diby Amenan Roselyne
- 06 nov.** : Silue Setienwain Bertin
- 08 nov.** : Bah Mariame Pegatien Yena, Korandji Kouadio Bla Lisette
- 11 nov.** : N'guessan N'da Marie, Fadiga Mamadou
- 12 nov.** : Bakayoko Cheick Ahmed Tidiane
- 14 nov.** : Akpo Clovis
- 15 nov.** : Pokou Kouame
- 16 nov.** : Amanvo Epse Niamien Akoua Francoise Akra N'dri
- 17 nov.** : Kouadio Eric Loukou
- 19 nov.** : Sanhibou Ouattara
- 21 nov.** : Ouattara Daouda, Yapoboi Nadege Assy Guillaume
- 22 nov.** : N'guessan Kessy Corinne, Aguié Valelie, Ambemou Stephanie Kpazara Née Soro Kamissa Liliane
- 23 nov.** : Doh Nanan Abraham
- 25 nov.** : Diabate Emmanuel
- 26 nov.** : Kolia Konan Jean Regis
- 28 nov.** : Coulibaly Fouseni Shintadion
- 29 nov.** : Bocca Kouadio Michel, Koffi Sylvie



> MA-BNI : HORTENSE KOUADIO DANGUI, QUI EST-ELLE ET QUEL EST SON PROGRAMME ?



> Mme KOUADIO Dangui Hortense, nouvelle Présidente de MA-BNI

Hortense KOUADIO Dangui est à la BNI depuis 1999. Très active dans le milieu associatif, elle a été de toutes les expéditions de la MA-BNI et de l'AS BNI. Toujours présente au bon endroit avec le bon mot pour chacun. Elle est également engagée dans la lutte contre le VIH/sida.

Au sein des associations de la banque elle a occupé les fonctions de :

- Trésorière de l'AS BNI
- Chargée de l'organisation à la MA-BNI
- Membre de CELSI-BNI pour la lutte contre le SIDA

HKD a parcouru villages et hameaux pour soutenir les collègues éprouvés ; elle a ainsi visité pas moins de 50 localités avec une implication effective à chaque occasion. Qui mieux que HKD à la tête d'une mutuelle dont le but ultime est l'entraide ?

Le Programme de Dangui Hortense s'articule autour de 10 points :

- La cité MA-BNI : des maisons de moyen standing à 10 millions ;
- Assistance MA-BNI visa étude enfant ;
- MA-BNI équipement : pour s'équiper en toute sécurité et à moindre coût ;
- Une convention achat de véhicule. La MA-BNI version HKD offrira des conventions avec des importateurs de véhicule d'occasion pour des coûts d'acquisitions optimisés et un contrat de maintenance de 3 mois ;
- Une assurance tiers-dépendant, une convention avec un assureur local afin de couvrir nos proches qui ne sont pas pris en charge par notre assurance ;
- Une assurance auto et habitation avec le paiement de la prime étalée sur 3 à 6 mois ;
- Une assistance projet pour les mutualistes ;
- Un espace de pratique de la langue anglaise ;
- Une coupe MA-BNI en handball, maracana, ludo, jeu de dames, awalé, tennis de table (ping-pong) lors d'une journée récréative ;
- Un gala annuel MA-BNI VIP sera offert chaque année au personnel dans un cadre select avec prestation d'artistes et tombola gratuite.

Nous lui souhaitons plein succès dans sa mission.

Océan Djiby

Arrivées :

Coulibaly Sonia Reine (DO), Zambe Lou Huguette (DO), Assohon Séphora (DO), Kouakou Annick Christel (DO), Soumahoro Souleymane (DO), Tuo Berthe (DO), Amangoua Bertine (DO), Barry Oumar (DO), Kodja Jean-Claude (BNI FINANCES), Adjoumani Jeannette (DO), Malan Sylvain (DO)

Départs :

0