

# BNI News

Bulletin interne d'information

N°67

Juillet 2014

## DOSSIER



LES HEDGE FUNDS (2ème partie)

## BNI ACTU'



Tournée Bancassurance

## ZOOM SUR



Caravane Miss CI 2014 :  
la finale...

# La symbolique du Laurier Vert

# 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<sup>ème</sup> 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*

## La symbolique du Laurier Vert

S'il ya bien une plante qui tout en traversant les âges, a su maintenir une constante dans la perception que les hommes et les femmes en avaient, c'est bien elle.

En effet, en dehors de l'impact aromatique qu'il a en cuisine lorsqu'il est séché, le laurier - d'où est tiré le mot « lauréat » -, aussi bien dans la mythologie grecque, que dans les sociétés romaine et grecque qui en ont fait la promotion, symbolise le triomphe, la gloire de celui ou celle qui la reçoit et couronne le vainqueur.

Aussi, que ce soit en attribut de souverain et/ou en distinction du vainqueur, l'on ne manquait pas de rappeler au triomphateur sur la tête de qui l'on déposait la couronne de feuilles vertes de laurier, la fugacité, la brièveté de la gloire. Ainsi, les lauréats d'hier tout comme ceux d'aujourd'hui, quelque soit la nature de la distinction, doivent s'engager dans un élan, une culture perpétuelle de triomphe et de gloire répétée.

Cela d'autant plus que le laurier ne revêt de la gloire et de l'honneur, que quand les feuilles sont vertes et fraîches ; que quand on n'a pas pris plaisir à les voir s'assécher en dormant comme le dit l'expression, sur ses lauriers.

*Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !*

La rédaction



P.07

EDITO	3
DOSSIER	4-6
BNI ACTU'	7
ZOOM SUR'	8-10
LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS	11



## 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



## LES HEDGE FUNDS (2<sup>ème</sup> partie)



Dans le précédent BNI NEWS, nous avons défini ce qu'est un fonds de couverture, résumer l'historique des fonds de couverture et la croissance du marché de ces fonds, et évaluer les avantages et les risques liés à un hedgefund.

A présent, nous nous attelons à présenter les exigences en matière de diligence raisonnable relative à un placement dans un hedgefund, et à exposer sur les stratégies utilisées par les gestionnaires de ces fonds de couverture.

### I. Diligences Raisonables

Étant donné que la plupart des hedgefunds ne fournissent que des renseignements limités aux investisseurs, les investisseurs doivent effectuer une recherche approfondie sur un hedgefund avant d'investir dans celui-ci. Les hedgefunds sont des instruments de placement complexes et c'est au conseiller en placement qu'il incombe d'évaluer les différents hedgefunds et de choisir ceux qui peuvent convenir à chacun de leurs clients.

Les conseillers en placement ont accès à des informations sur le commerce des hedgefunds auxquelles les clients ne sont pas admis. Par exemple, ils peuvent participer à des appels conférences avec des gestionnaires de hedgefunds ou d'assister à des conférences ou séminaires au cours

desquels par des gestionnaires de hedgefunds donnent des présentations. Les conseillers en placement devraient communiquer avec les gestionnaires de hedgefunds avant d'y investir, bien sûr, mais également sur une base régulière dans le cadre d'un processus continu de diligence raisonnable. Les hedgefunds peuvent changer au fil du temps et il incombe au conseiller de se tenir au courant des changements.

Le conseiller devrait élaborer un système de pointage pour évaluer le « profil de risque » d'un hedgefund (comme il le fait pour un client avec le KYC). Les grandes rubriques à évaluer sont :

- Processus et stratégie de placement du gestionnaire (*De quel type de fonds s'agit-il? Quelle philosophie le sous-tend? Quel est le processus de placement?*);
- Questions juridiques et fiscales concernant l'investisseur - Quelles sont les incidences fiscales, juridiques pour les investisseurs du fonds? Où le fonds est-il domicilié et comment le revenu qui en découle est-il traité aux fins de l'impôt?);
- Questions de nature commerciale (*le gestionnaire du fonds a-t-il une longue expérience dans les stratégies d'un fonds ?*);
- Questions hypothétiques permettant

d'évaluer les circonstances pouvant influencer sur un hedgefund. (*Comment des changements au sein de facteurs tels que les prix, la volatilité et les corrélations peuvent-ils influencer sur le fonds*).

### II. Stratégies des Hedge Funds

Il existe une très grande variété de stratégies de hedgefunds mais aucun système de classification standard de ces fonds. En général toutefois, on peut diviser les hedgefunds en trois grandes catégories, selon les stratégies utilisées : stratégies de valeur relative, stratégies événementielles et stratégies directionnelles. Ces stratégies sont classées par ordre croissant de risque et de rendement prévus.

#### 1. Stratégies de valeur relative

##### ➤ Stratégie sur actions neutre face au marché :

Cette stratégie vise à exploiter toute anomalie ou toute autre occasion sur le marché des actions en établissant simultanément des portefeuilles d'actions de tailles semblables, affichant des positions acheteur et vendeur jumelées. La stratégie a pour but de réaliser des rendements, indépendamment des mouvements du marché boursier. Lorsqu'ils sont bien composés, les portefeuilles d'actions neutres face au marché se trouvent immunisés contre certains risques tels que le risque lié à un secteur ou à la capitalisation boursière. Comme beaucoup de stratégies sur actions neutres face au marché présentent un faible risque mais également de faibles rendements, on fait généralement appel à l'effet de levier pour accroître les rendements. Le raisonnement qui sous-tend cette stratégie est que les positions acheteur enregistrent une plus forte hausse de cours que les positions vendeur sur un marché haussier, et les positions vendeur accusent une plus forte chute de cours que les positions acheteur sur un marché baissier, donnant lieu ainsi à un résultat net positif, quelle que soit l'orientation du marché.

##### ➤ La stratégie d'arbitrage de titres convertibles :

Elle consiste à identifier et à exploiter les déséquilibres de cours entre un titre convertible (*obligation ou action privilégiée*) et l'action sous-jacente. Cette stratégie consiste généralement à acheter des titres convertibles sous-évalués et à couvrir une partie ou la totalité du risque lié aux actions sous-jacentes en vendant à découvert le nombre approprié d'actions ordinaires de l'émetteur. Compte tenu du faible risque que comporte l'arbitrage de titres convertibles, on fait généralement appel à l'effet de levier pour accroître les rendements.

#### ➤ La stratégie d'arbitrage de titres à revenu fixe :

Cette stratégie vise à tirer profit de déséquilibres de cours entre des instruments de taux liés entre eux, notamment des obligations d'État et de sociétés, des titres hypothécaires, des mises en pension. L'effet de levier est normalement largement utilisé pour obtenir des rendements bien supérieurs aux frais d'opération. Il peut représenter de 10 et jusqu'à 30 fois le capital employé pour ce type de fonds.

## 2. Stratégies événementielles

#### ➤ Arbitrage de titres visés par une fusion ou une acquisition :

Cette stratégie consiste à prendre simultanément des positions acheteur et vendeur sur des actions ordinaires de sociétés touchées par un projet de fusion ou d'acquisition. Il s'agit généralement de prendre une position acheteur sur la société visée et une position vendeur sur la société initiatrice. Le gestionnaire de hedgefonds tente de tirer avantage de l'écart entre le cours de l'action de la société visée et le prix d'offre. Le plus souvent, le cours des actions de la société visée monte et le cours des actions de la société initiatrice baisse après l'annonce d'une fusion ou d'une offre publique d'achat.

#### ➤ Titres en difficulté :

La stratégie sur titres en difficulté consiste à investir dans des actions ou titres d'emprunt de sociétés qui éprouvent des difficultés financières ou font face à la faillite ou à une réorganisation. Les titres en difficulté se négocient souvent à des cours bien inférieurs à leurs justes valeurs, et beaucoup d'investisseurs institutionnels ne sont pas autorisés à posséder des titres de moins bonne

qualité. Par conséquent, le simple fait d'abaisser la cote de crédit d'un titre donné ou de l'ensemble des titres d'un émetteur en deçà du niveau des titres de bonne qualité peut entraîner des vagues de ventes forcées qui font descendre la valeur des titres sous leur juste valeur de marché. Le gestionnaire de hedgefonds tente de profiter de l'incompréhension du marché sur la valeur véritable des titres largement dépréciés ainsi que de l'interdiction faite à certains investisseurs, dont les investisseurs institutionnels, de détenir ces titres.

#### ➤ Obligations à rendement élevé :

Dans ce cas, le gestionnaire investit dans les titres d'emprunt à rendement élevé (aussi appelés obligations de pacotille) de sociétés qui pourraient voir leur cote de solvabilité relevée ou faire l'objet d'une offre publique d'achat, selon ses analyses.

## 3. Stratégies directionnelles :

#### ➤ Actions en positions acheteur et vendeur :

La stratégie sur actions en positions acheteur et vendeur est la plus populaire des stratégies de hedgefonds. Le gestionnaire prend simultanément des positions acheteur et vendeur inégales, en se fondant sur les perspectives de titres bien précis. Dans un marché haussier, la stratégie consiste, pour le gestionnaire, à tenter d'acheter des actions dont le cours devrait augmenter plus que le marché et à vendre à découvert des actions dont le cours devrait augmenter moins que le marché. Dans un marché baissier, en revanche, si les titres vendus à découvert sont bien choisis, leur cours devrait diminuer plus que le marché,

et si les titres achetés sont bien choisis, leur cours devrait diminuer moins que le marché.

#### ➤ Macrofond mondiaux :

Plutôt que d'investir en se fondant sur des événements qui ne touchent que des sociétés bien précises, ces fonds jouent sur des événements importants touchant l'économie toute entière ou des événements macroéconomiques, par exemple un changement de politique gouvernementale qui modifie les taux d'intérêt et influe de ce fait sur les marchés de change, d'actions et d'obligations. Le macrofond mondial investit sur tous les principaux marchés, notamment sur les marchés d'actions, d'obligations, de change et de marchandises. Il emploie l'effet de levier, souvent par le biais de produits dérivés, pour accentuer les effets des mouvements du marché.

#### ➤ Marchés émergents :

les hedgefonds de marchés émergents investissent dans les actions et titres d'emprunt de sociétés appartenant aux marchés émergents. Ce qui distingue principalement ce fonds du « fonds commun de placement de marchés émergents », c'est sa capacité d'utiliser des produits dérivés, d'effectuer des ventes à découvert et de mettre en oeuvre d'autres stratégies de placement complexes. Toutefois, comme certains marchés émergents ne permettent pas la vente à découvert et n'ont pas de marché de dérivés viable, les fonds ne sont pas toujours en mesure de se couvrir et leur rendement peut donc être très volatil.

Par Tardy KOUASSIBLE  
valery.kouassible@bni.ci



## Le cautionnement personnel et solidaire

Souvent, à l'occasion du montage des dossiers de crédit, des questions surgissent sur certaines sûretés prises ou à prendre par la banque.

Dans cette parution, nous voulons, sans prétention aucune, entretenir les lecteurs sur le cautionnement personnel et solidaire, l'une des sûretés les plus usitées justement en couverture des financements octroyés à nos clients.

Afin de rendre le sujet plus accessible, nous avons opté pour une présentation sous la forme de questions-réponses.

### I. Qu'est que le cautionnement personnel et solidaire ?

Le cautionnement personnel et solidaire est d'abord une sûreté personnelle. Il constitue avec la garantie autonome les deux maillons de cette branche de sûreté.

L'Acte Uniforme de l'OHADA sur les Sûretés (AUS) modifié le 15 décembre 2010, définit le cautionnement personnel et solidaire comme « *un contrat par lequel la caution s'engage, envers le créancier qui accepte, à exécuter une obligation présente ou future contractée par le débiteur, si celui-ci n'y satisfait pas lui-même. Cet engagement peut être contracté sans ordre du débiteur* » (article 13 de l'Acte Uniforme de l'OHADA sur les Sûretés).

### II. Le cautionnement personnel et solidaire est-il verbal ou écrit ?

Le cautionnement personnel et solidaire n'est pas un contrat verbal, il doit être écrit. Sa formation exige le respect d'un formalisme rigoureux pour éviter des contentieux.

### III. Quelles sont les conditions de formes exigées pour la validité du cautionnement personnel et solidaire ?

L'article 14 de l'Acte Uniforme de l'OHADA sur les Sûretés modifié le 15 décembre 2010 impose, à peine de nullité, un minimum de formalisme, à savoir :

- L'exigence d'un écrit (*l'acte de cautionnement personnel et solidaire*);
- L'acte doit comporter le montant de la garantie exprimé en chiffres et en toutes lettres de la main de la caution ;
- L'acte doit être signé par la caution et le créancier (par exemple la BNI et

son client doivent obligatoirement signer l'acte) ;

- L'acte doit indiquer la somme maximale garantie ; cette somme doit prendre en compte le principal, les intérêts et les accessoires.

### IV. Quel est le montant qui fait foi en cas de différence entre le montant en lettres et celui en chiffres ?

En cas de différence, le cautionnement vaut pour la somme exprimée en lettres.

### V. Comment se forme le cautionnement personnel d'un illettré ?

La caution qui ne sait lire ou ne peut écrire, doit se faire assister de deux témoins qui certifient, dans l'acte de cautionnement, son identité et sa présence, et attestent, en outre, que la nature et les effets de l'acte lui ont été précisés. La présence et la participation des témoins certificateurs, dispensent la caution illettrée de la mention de signature et de la mention manuscrite (article 14 de l'Acte Uniforme de l'OHADA sur les Sûretés.)

### VI. La mention manuscrite est-elle exigée à l'occasion d'un cautionnement donné dans un acte notarié ?

Non, les cautionnements rédigés en forme authentique, le plus souvent notarié, font pleine foi sans mention manuscrite. Certains tenants de la doctrine estiment la caution suffisamment protégée par la formalité d'authentification. (Droit des sûretés M. CABRILLAC et C. MOULY troisième édition page 95.)

Toutefois, il n'est pas exclu de voir des mentions manuscrites dans un acte notarié.

### VII. La caution peut-elle s'engager dans des conditions plus onéreuses que le débiteur principal ?

L'engagement de la caution ne peut être contracté à des conditions plus onéreuses que l'obligation principale, sous peine de réduction à concurrence de celle-ci, ni excéder ce qui est dû par le débiteur principal au moment des poursuites. (Article 17

de l'Acte Uniforme de l'OHADA sur les Sûretés).

### VIII. Une personne morale peut-elle se porter caution personnelle et solidaire ?

Oui, aussi bien les personnes physiques que les personnes morales peuvent se porter caution personnelle et solidaire. Il suffit pour les personnes physiques d'en avoir la capacité et pour les personnes morales d'avoir les autorisations requises par la loi.

### IX. Quelles sont les autorisations requises aux personnes morales pour se porter caution personnelle et solidaire ?

Le cautionnement personnel et solidaire de la personne morale se donne au travers de son dirigeant. Ce dernier, avant d'engager le patrimoine de la personne morale qu'il représente, doit y avoir été autorisé. Cette autorisation est donnée, soit dans les statuts, soit par les organes de direction que sont généralement l'Assemblée Générale des associés (cas des SARL) ou le Conseil d'Administration (cas des Sociétés Anonymes (SA)).

### X. L'entrepreneur individuel peut-il se porter caution personnelle et solidaire au profit de son entreprise individuelle ?

L'entreprise individuelle est une entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur individuel exerce son activité sans créer une personne juridique distincte. Il s'ensuit une confusion du patrimoine de l'entrepreneur d'avec celui de l'entreprise individuelle. C'est dire que l'entrepreneur individuel est une caution de fait de l'entreprise qu'il a créée.

En demandant le cautionnement personnel et solidaire comme garantie, tout créancier espère se donner une chance de recouvrement à partir du patrimoine d'une personne tierce.

Or, on l'a dit, le patrimoine de l'entrepreneur individuel se confond avec celui de l'entreprise qu'il a créée. Un tel cautionnement serait inefficace et inopérant, mieux vaut s'abstenir de le demander.

Léa YAO-TANO  
DJC/BNI - [Lea.tanoht@bni.ci](mailto:Lea.tanoht@bni.ci)

## Tournée Bancassurance sur le Réseau

Lors d'une des réunions périodiques du Comité Bancassurance il a été fait le constat de la baisse actuelle des performances de nos offres bancassurances, que sont **Performa**, **Assurcompte**, **Plan Vert Retraite**, les solutions **IARD**...

En vue de cerner les raisons de cette situation et mieux envisager les mesures correctives, il a été initié une tournée des agences de l'ensemble de notre réseau.

Ainsi, sous l'impulsion d'équipes mixtes **La LOYALE / DCM / DCPR**, du 08 au 10 Juillet pour Abidjan et du 21 au 31 Juillet pour la Province, plusieurs temps d'échanges ont eu lieu avec les Conseillers de Clientèle et Chefs d'Agences, afin de passer en revue :

- La perception des offres bancassurances par les clients
- La perception de ces offres par le personnel en charge de la commercialisation
- L'état des éventuels griefs
- L'expression des besoins en formations « Produits - Bancassurance »

Ces rencontres se sont soldées par la collecte d'enrichissantes informations, qui augurent d'une redynamisation très prochaine de nos produits de bancassurance.

### LES PRODUITS BANCASSURANCE



**ASSUR COMPTE BNI**  
**PERFORMA BNI**  
**PLAN VERT RETRAITE BNI**  
**YAKO ASSURANCE OBSEQUES**



*Financer pour développer*



## Caravane Miss CI 2014 : La Finale...

Cette année encore, la finale nationale de l'évènement culturel de référence Miss Côte d'Ivoire 2014 a tenu toutes ses promesses, tant dans la féerie que dans le bon timing du spectacle du Samedi 07 Juin dernier.

Rehaussée par la présence effective de la Première Dame, cette finale a vu concourir 26 candidates issues des présélections, dont 02 venues de la diaspora.

Au terme des différentes prestations, la couronne et le titre de Miss Côte d'Ivoire 2014 ont été attribués par le jury à Mlle Jennifer YEO, représentante de la région de Daloa, dont elle est la Miss.

Le Mercredi 11 Juin suivant le sacre des Miss 2014, lauréates, finalistes, sponsors et journalistes se sont donnés rendez vous au Café de Rome, pour l'enregistrement de l'émission bilan. Ce fut l'occasion pour les sponsors d'annoncer et /ou d'offrir les différents lots remportés.

La remise des lots de la BNI se fera comme d'habitude, au cours d'une cérémonie prochaine, dans l'une de nos agences.

A suivre donc...



Arrivée de ...



... la 1ere Dame



Allocution de la Mairaine



La prestation en tenues traditionnelles



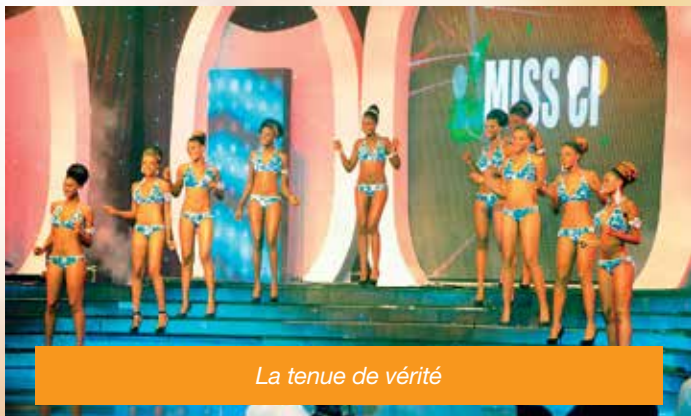
1er passage noté



La phase du Titanic



# ZOOM SUR ...



La tenue de vérité



Le tonique message Mlle YEO



Le soutien des Miss de la sous région



A l'annonce du nom de la Miss



La proclamation des résultats



Couronnement par la 1ere Dame



Le trio gagnant



Photo de famille

# ZOOM SUR...

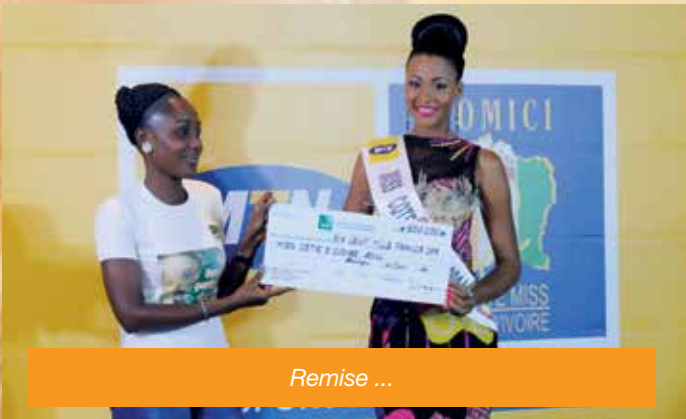
## Emission Bilan



Vue du plateau télé



Intervention de M. Kader TOURE du DCM



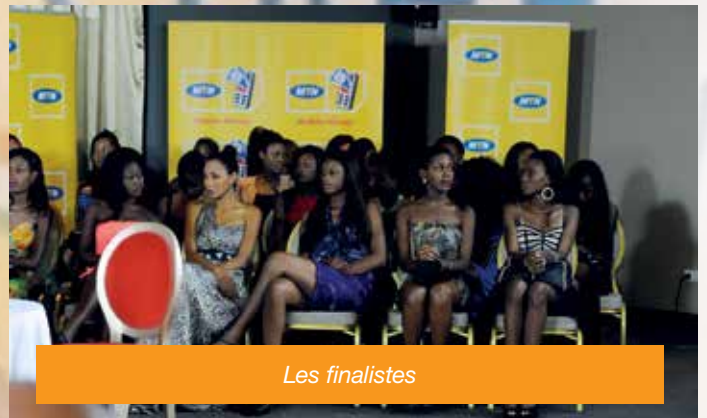
Remise ...



... des chèques factices..



... par l'hôtesse BNI



Les finalistes



Photo de famille

## NOTION DE SÉCURITÉ

### AUDITION DE L'ALARME

En cas de déclenchement de l'alarme, les comportements suivant doivent être observés :

#### Au niveau des zones abritant les valeurs

- garder son sang-froid,
- éviter les mouvements de panique,
- mettre à l'abri les valeurs à découvert,
- s'informer auprès de la sécurité de l'origine du déclenchement.

#### En dehors des zones abritant les valeurs

- garder son sang-froid,
- ne pas quitter le local,
- poursuivre ses activités.
- mettre immédiatement en sécurité les documents confidentiels à découvert,
- attendre la fin du signal sonore,

« Réagir au signal d'alarme, un réflexe de survie »

## PETIT RAYON DE SOLEIL



L'agence BNI Gagnoa a vu dernièrement la naissance d'un magnifique bébé Lirane KETIA KOUAO fille de Ahouré Diane KOUAO, Conseiller de Clientèle BNI Toupah.

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

## Anniversaires du mois d'Août

- 
- |           |   |           |  |
|-----------|---|-----------|--|
| 01 août : | N'GUESSAN Georges Stevens   | 17 août : | OUATTARA Douyere Patrick                                 |
| 03 août : | BAMBA Mohamed, DOUMANTE Emmanuel,<br>BOUEDY Marie Ange, KOUAME Lydie Agnès        | 19 août : | EDOUKOU Roland Ghislain                                  |
| 04 août : | SEA Raphael, HERAIBI Hassane Yacoub   | 21 août : | ACHI Aka Léon, YAO Adjoua constance                      |
| 05 août : | GOSSAN Okpo   | 22 août : | KOFFI Yao Jean Philippe                                  |
| 06 août : | KORE Marie-Laure, YEBOUE-KOUAME L.  | 23 août : | DIARRA Bakary, YEO Grace Lea                             |
| 07 août : | KOUAKOU G. Fabrice, N'GUETTA Mockey G. S.,<br>TANON B. Carine, KOUAKOU M. Sidonie | 24 août : | KEITA Rokia, VOVO Marie Pascale                          |
| 08 août : | BOSSE Hermann, ZAMBLE Bi Yves, SAMAKE<br>Tiemoko, PONOU Williams                  | 26 août : | DIBY Akissi Kan Louise                                   |
| 09 août : | KOUAME Jean Luc Léblouah  | 27 août : | MARA Sékou, KOUAKOU O. Régine Joelle,<br>OUATTARA Marius |
| 10 août : | ALADE Patrick   | 28 août : | N'DAKPRI Hervé Serge                                     |
| 11 août : | KOUADIO M. Anita Générosa   | 29 août : | DIOMANDE Touo Sabine                                     |
| 12 août : | BAHOUE Marina Goué  | 30 août : | KOUAKOU Amena Rita                                       |
| 13 août : | KOSSONOU A. Marie France, KOUASSI Mariam<br>Sangaré                               |           |  |
| 16 août : | FADIGA Mariama  |           |  |



# 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 DE 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.**