

# BNI

## news

n°32

## Constance et Ingéniosité

DCPR en action

- › Opération de télémarketing VISA
- › PACK RELANCE BNI
- › SIM BANK 2011

Dossiers

- › Indices boursiers : notions et caractéristiques
- › Les recours cambiaires

A l'honneur

- › Présentation de l'agence BNI Korhogo



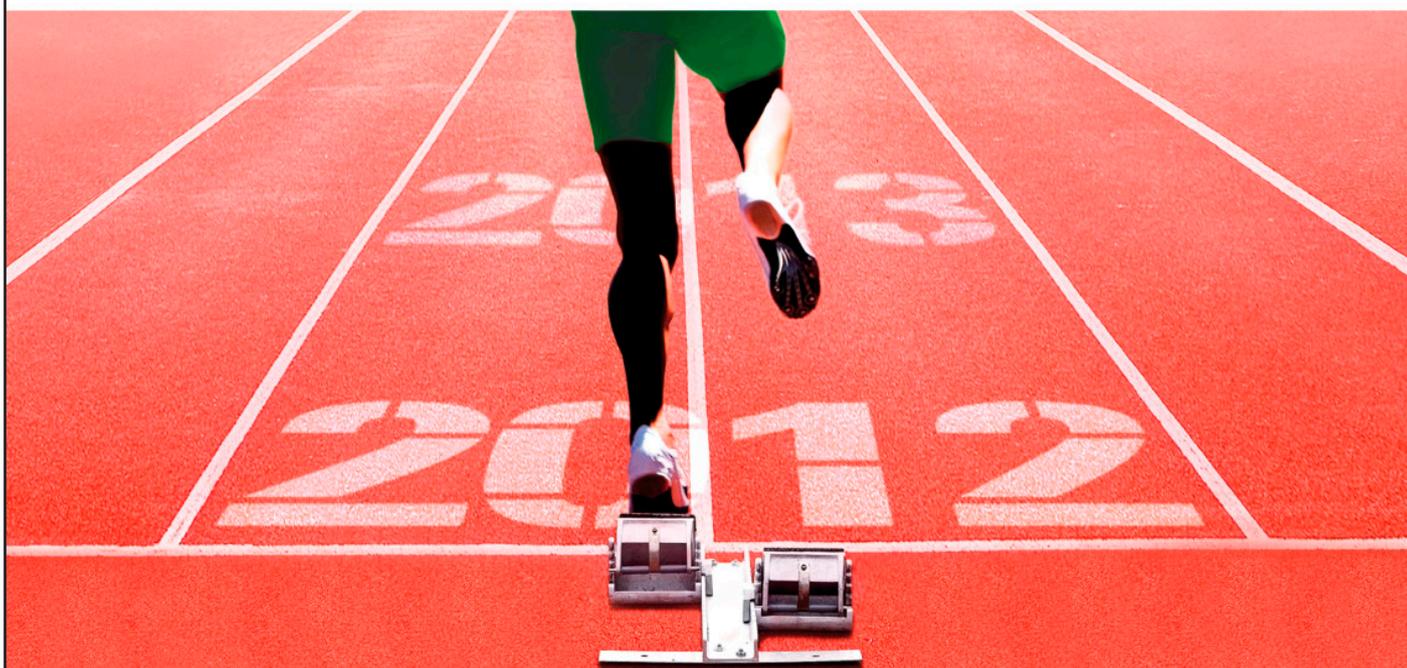
Votre bulletin interne d'informations

COUPE 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](http://www.bni.ci)

**Financer pour développer**



*Christine Ouyang*



La photo du mois

# CONSTANCE ET INGENIOSITE

« L'inconstance perd tout, en ne laissant mûrir aucune semence. »

Marcel PROUST

## CONSTANCE

Depuis plus d'un demi-siècle, la BNI accompagne le développement de la Côte d'Ivoire. Soutenir les entreprises dans leur croissance, procurer aux particuliers les moyens de réaliser leurs projets et participer à l'amélioration des conditions de vie des populations, telle est la vision de la BNI. Cette confiance, sans cesse renouvelée par nos clients confère la pérennité de notre institution.

## INGENIOSITE

Moderne, créative, dynamique, strictement réservée à tout le monde et toujours plus proche de ses clients, la BNI démontre son savoir-faire en offrant des produits et services variés et adaptés en réponse aux besoins de nos clients. Pour satisfaire cet idéal de proximité, la BNI continue l'extension de son réseau d'agences et son parc de guichets automatiques à travers les communes d'Abidjan et les villes de l'intérieur du pays pour assurer un service de qualité. Pour mieux couvrir les métiers de banque d'Investissement et de banque Conseil, la BNI s'est dotée de deux nouvelles filiales à savoir BNI FINANCES, qui est une Société de Gestion et d'Intermédiation (SGI) et BNI GESTION, qui elle est spécialisée dans la gestion d'actifs.

Loin d'être mutuellement exclusives, ces deux notions se rejoignent. Pour être plus clair, la constance sert de tremplin à l'ingéniosité. Par conséquent, tout agent de la BNI doit se servir de ses acquis pour impulser la créativité afin de faire de notre banque, la BNI, une institution forte.

Chers lecteurs, demeurons constants tout en étant ingénieux !

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

La Rédaction

## Sommaire

DOSSIER DU MOIS .....	4-5
DCPR EN ACTION.....	5
À L'HONNEUR .....	6
PROFIL .....	7
BNI ACTU' .....	7
LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS .....	8

### Directeur de publication :

Eugène KASSI

### Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

### Rédacteurs :

Manuela GUINAN  
Check DIARRA  
Michèle DALI MOCKEY  
Tardy KOUASSIBLE  
Adama KOUYATE  
Eliaser GNAMBA-YAO  
Aristide ACKAH  
Yann Stéphane KONATE  
Donatien EFFOLI

# Indices boursiers : Notions et caractéristiques

## 1. DÉFINITION

Les indices boursiers sont des indicateurs utilisés pour mesurer les variations de cours d'un groupe représentatif d'actions. Un indice boursier est défini comme une série chronologique de nombres utilisée pour calculer une variation en pourcentage de cette série sur une période de temps donnée. La plupart des indices boursiers sont pondérés en fonction de la valeur et sont calculés en comparant la valeur marchande totale (c.-à-d. la capitalisation boursière) de toutes les actions comprises dans l'indice avec la valeur à une date de référence.

Exemple : Le 8 juin 2011, l'indice a clôturé à 13 799 contre une valeur de 14 960 à la séance précédente. La variation de l'indice rend compte d'un gain de 8,41 % sur la période.

## 2. UTILITÉ DES INDICES

Les indices boursiers sont d'importants outils servant à :

- évaluer le rendement et l'évolution d'ensemble d'un marché boursier ;
- permettre aux gestionnaires de portefeuilles d'actifs financiers d'évaluer le rendement de leurs portefeuilles ;
- créer des fonds de placement indiciels ;
- créer, à titre de sous-jacent, des options, des contrats à terme et des fonds négociés en bourse.

## 3. INDICES DU MARCHÉ BOURSIER AMÉRICAIN

### • L'indice Dow Jones :

Environ 2 300 différents titres se négocient chaque jour à la New York Stock Exchange (NYSE), mais c'est le comportement des trente titres constituant l'indice Dow Jones qui polarise le plus l'attention. Les 30 sociétés comprises dans l'indice Dow Jones :

Alcoa Inc.
American Express Co.
American International Group Inc.
AT&T Inc.
Bank of America Corp.
Boeing Co.
Caterpillar Inc.
Chevron Corp.
CitiGroup Inc.
General Motors Corp.

Intel Corp.
International Business Machines
Johnson & Johnson
J. P. Morgan Chase & Co.
McDonald's Corp.
Merck & Company
Coca Cola Co.
E. I. Du Pont de Nemours & Co.
Exxon Mobil Corp.
General Electric Co.
Hewlett-Packard Co.
United Technologies Corp.
Verizon
Communications Inc.
Wal-Mart Stores
The Walt Disney Company
Microsoft Corp.
Pfizer Inc.
Procter & Gamble Co.
3M Co.
Home Depot Inc.

Depuis son origine remontant au tout début du siècle, la moyenne Dow Jones est devenue et reste synonyme du marché de New York, bien que récemment, des indices plus généraux soient aussi devenus populaires.

• **Le S&P 500** : cet indice prend en compte un grand nombre d'actions de sociétés industrielles, quelques actions de sociétés financières et de services publics ainsi qu'un plus petit nombre d'actions de sociétés de transport. À cause du nombre important de secteurs d'activités pris en compte dans l'indice et de la méthode de pondération adoptée, le S&P 500 est devenu l'indice le plus utilisé pour mesurer le rendement des placements institutionnels aux États-Unis.

### • Autres indices boursiers américains :

• **La New York Stock Exchange (NYSE)** calcule cinq indices d'actions ordinaires : l'indice général, l'indice des sociétés industrielles, l'indice des transports, l'indice des sociétés financières et immobilières et l'indice des sociétés de services publics.

• **Le Market Value Index de l'Amex** est un indice qui prend en compte toutes les actions cotées à l'American Stock Exchange (environ 800).

• L'indice NASDAQ est un indice qui prend en compte plus de 4 000 actions négociées sur le marché hors cote. Cet indice comprend principalement des titres de sociétés à faible capitalisation et représente environ 13 % seulement de la valeur du marché des sociétés cotées à la NYSE.

## 4. MOYENNES ET INDICES BOURSIERS INTERNATIONAUX

Les principaux indices boursiers sont :

• **Nikkei Stock Average (225) Price Index** : Le Nikkei qui a été diffusé pour la première fois par la bourse de Tokyo en 1950.

• **Indice FTSE 100** : Cet indice prend en considération les cent plus importantes sociétés cotées à la bourse de Londres. Il compte parmi les indices les plus suivis au Royaume-Uni. Il est recalculé chaque minute selon une méthode qui s'appuie sur la capitalisation boursière de l'action.

• **Indice DAX d'Allemagne** : Le DAX développé en 1987, porte sur 30 valeurs sûres du marché boursier allemand. Il s'agit d'un indice pondéré selon la capitalisation boursière dont la base a été fixée à 1 000.

• **Indice des cours CAC 40** : L'indice CAC 40 créé en 1988 porte sur quarante des cent sociétés les plus importantes en France. Il est calculé selon la capitalisation boursière et il s'appuie sur une base de 1 000.

### • Indices boursiers Africains

• **Indice BRVM 10 de l'UEMOA** : cet indice est composé des 10 valeurs les plus liquides de la bourse régionale de valeurs mobilières de l'UEMOA. Il s'appuie sur une base de 100, fixée au démarrage des activités de la bourse en septembre 1998. A ce jour, l'indice est composé des actions suivantes : ETI (Groupe ECOBANK) – SONATEL – SAPH – PALMCI- BOA BENIN – SOGB – CIE – ONATEL – SGBCI – SITAB.

• **Indice MADEX au Maroc** : cet indice est composé des 52 valeurs les plus actives de la place de Casablanca.

• **Indice JSE Top 40 de l'Afrique du Sud** : Cet indice est composé d'actions des 40 plus grandes entreprises d'Afrique du Sud en termes de capitalisation boursière.

• **Indice Tunindex de la Tunisie** est l'indice général de la bourse de Tunis.

• **L'indice Nigerian All Shares** est l'indice composite de la bourse du Nigéria.

Tardy KOUASSIBLE  
(vkouassible@bni.ci)

## Les recours cambiaires

Dans le cadre de ses activités, la banque est amenée à escompter des effets de commerce. L'escompte est une opération qui consiste pour la banque à payer, moyennant rémunération du service rendu, la valeur actuelle d'un effet de commerce, une lettre de change le plus souvent, contre transmission de la propriété de l'effet. En d'autres termes, par l'effet de l'escompte la banque acquiert la qualité de porteur et obtient, de ce fait, le bénéfice de tous les droits attachés à l'effet escompté. A l'échéance, l'effet escompté est normalement payé par le tiré. En cas de non paiement, la banque, en sa qualité de porteur, dispose de deux formes de recours, au choix, à savoir les recours de droit commun et les recours cambiaires.

Dans cet article, nous allons nous intéresser essentiellement aux recours cambiaires. Pour ce faire, nous traiterons, d'abord, dans une première partie, des formalités préalables à l'exercice de ces recours, ensuite dans une seconde partie, nous exposerons sur les recours cambiaires proprement dits, et enfin dans une troisième partie nous définirons les délais de prescription des actions cambiaires.

### I/ LES FORMALITES PREALABLES AUX RECOURS CAMBIAIRES

Pour être admis à exercer les recours cambiaires, le porteur (la banque) doit faire dresser protêt. Le protêt est un acte authentique dressé par un

notaire ou un huissier de justice afin de constater le défaut de paiement d'un effet. Cet acte doit être établi dans un délai de 48 heures à compter de la date à laquelle l'effet présenté au paiement est revenu impayé.

Si le porteur ne dresse pas protêt, il perd en principe le bénéfice des recours cambiaires mais il conserve des recours de droit commun.

Cependant dans certains cas il y a dispense de protêt sans que le porteur ne perde le bénéfice des recours cambiaires. Il s'agit notamment :

- des cas de redressement judiciaire du tiré ;
- de la présence d'une force majeure obstacle à la présentation et au protêt ;
- lorsque la traite contient une clause de dispense de protêt ou de retour sans frais inscrite par le tireur.

### II/ LES RECOURS CAMBIAIRES

Les recours cambiaires peuvent être définis comme des recours dont dispose un porteur diligent contre tous les signataires d'un effet revenu impayé.

En effet, ces recours trouvent leur source dans l'article 185 du règlement n°15/CM/2002/UEMOA du 19 septembre 2002 relatif aux systèmes de paiement qui dispose que le porteur peut exercer ses recours contre les endosseurs, le tireur et les autres obligés de la lettre de change si à l'échéance le paiement n'a pas eu lieu.

Ainsi donc le porteur qui a accompli les

formalités précitées se présente comme un porteur diligent et conformément à l'article 191 du règlement suscit, tous ceux qui ont tiré, accepté, endossé, avalisé l'effet impayé sont solidairement tenus envers lui. Il a donc le droit d'agir contre toutes ces personnes, individuellement ou collectivement, sans être astreint à observer l'ordre dans lequel elles se sont obligées.

Les recours dont dispose le porteur diligent sont :

- La procédure d'injonction de payer ;
- Le référé ;
- La procédure de saisie conservatoire de biens meubles ou de créances.

### III/ LA PRESCRIPTION DES ACTIONS CAMBIAIRES

Les délais sont énumérés par l'article 223 du règlement n°15/CM/2002/UEMOA du 19 septembre 2002 relatif aux systèmes de paiement, à savoir :

- 3 ans à compter de la date de l'échéance pour les actions résultant de la lettre de change contre l'accepteur ;
- 1 an à partir de la date du protêt pour les actions du porteur contre les endosseurs et contre le tireur ;
- 6 mois à partir du jour où l'endosseur a remboursé la lettre pour les actions des endosseurs les uns contre les autres et contre le tireur.

La Direction Juridique et du Contentieux

## DCPR en action

### Opération de télémarketing VISA

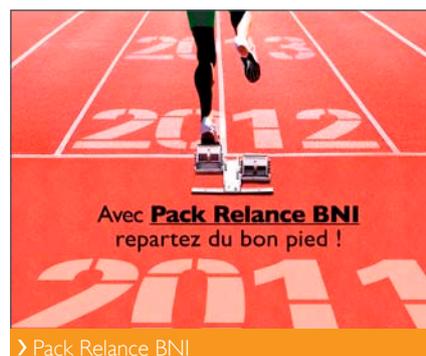
Poursuite de l'action de vente des cartes VISA de la BNI par téléphone. L'opération de télémarketing VISA, qui devrait s'étaler sur plusieurs mois, vient en appui des actions commerciales des chargés de clientèle. Après les agences d'Abidjan qui ont vu la présence des télémarketeurs dans leurs locaux, pour une approche clientèle en corps à corps, c'est au tour des agences de l'intérieur du pays de bénéficier de cette opération, dans toutes les zones de la Côte d'Ivoire.

### PACK RELANCE, pour repartir du bon pied !

L'offre de produits et services de la BNI vient de s'étoffer avec l'arrivée d'un nouveau produit : le PACK RELANCE. Destiné aux salariés, pour un rachat d'engagement chez les confrères (concernant surtout les comptes spéciaux des fonctionnaires domiciliés temporairement à la BNI en février 2011) et aux clients BNI désireux de plus de

flexibilité, le PACK RELANCE de la BNI a les caractéristiques suivantes :

- Durée : 5 ans
  - Montant : jusqu'à FCFA 5 Millions
  - Taux préférentiel : 12%
  - Produits inclus : Carte VISA ELECTRON I, BNI SMS, PLANVERT RETRAITE ou YAKO
- Une campagne de communication viendra renforcer les efforts de commercialisation déjà réalisés par les équipes de la DCPR



### Formation à AGITEL

Le 16 juillet 2011, l'agence de la PALMERAIE s'est déportée une journée durant sur le site de AGITEL FORMATION afin d'assurer une animation haute en couleurs, lors de la journée portes ouvertes des étudiants en Finance / Comptabilité de ladite école. Sponsor officiel de la manifestation, la BNI a eu l'occasion de sensibiliser ces futurs travailleurs sur la notion d'épargne et s'est fondue, le temps d'un après-midi dans l'univers particulier des grandes écoles.

### SIM BANK 2001

Du 19 au 21 juillet dernier, la BNI a animé un stand lors du désormais incontournable salon de la monétique dénommé SIM BANK. La BNI a eu l'occasion de répondre aux attentes des nombreux visiteurs du salon désireux de mieux se renseigner sur l'offre monétique de la BNI.

## Présentation de l'agence de Korhogo



› L'équipe de l'agence BNI Korhogo. Debout : de gauche à droite M. Kouyaté Abdoulaye, M. Soukou Richard, Mme Coulibaly Maïmouna, M. Koffi Eugène, Mlle Abou Hélène; Assis : M. Kouyaté Adama

L'ouverture d'une agence en septembre 2007 dans la commune de Korhogo, participe de la volonté affichée de la BNI d'être plus proche de ses clients, mais aussi, de contribuer à l'amélioration du faible taux de bancarisation des populations.

### Trois (03) facteurs peuvent justifier ce choix :

- Le facteur géographique qui fait de Korhogo, le centre des échanges commerciaux entre notre pays et ses voisins tels le Burkina Faso, le Mali et le Togo ;
- Le facteur démographique marqué par l'existence d'une population cosmopolite au sein de laquelle se retrouvent différentes catégories socioprofessionnelles et différentes tranches d'âge ;
- Le facteur économique car zone fortement agricole (le coton, l'anacarde,

le karité, les mangues) mais aussi et surtout une zone de vaillants transporteurs et commerçants

### Présentement, le personnel de l'agence est reparti comme suit :

- Un responsable d'agence :  
M. KOUYATE Adama
- Un responsable administratif :  
KOFFIYAO Eugène
- Un conseiller clientèle :  
M. KOUYATE Abdoulaye
- Quatre caissiers :  
M. SOUKOU Beugré Richard  
Mlle COULIBALY Maimouna Tiéfigué  
Mlle COULIBALY Adiaratou  
Mlle ABOU Apadjo Hélène

### › NOS MISSIONS ESSENTIELLES :

- Veiller au respect des procédures opérationnelles de la banque au sein de l'agence ;
- Organiser et coordonner les activités commerciales et opérationnelles de l'agence pour se faire une importante part de marché ;
- Collecter et diffuser au sein de la banque l'information commerciale et financière sur les clients ;
- Prospecter la clientèle cible et vendre les produits de la banque ;
- Conseiller la clientèle sur la gestion des comptes et les orientations patrimoniales ;
- Participer au recouvrement des engagements en souffrance de la clientèle sous gestion ;
- Gérer l'agence et le personnel de façon professionnelle.

## > M. Adama KOUYATE

### > Pouvez-vous vous présenter ?

Je ne nomme KOUYATE Adama, titulaire d'une maîtrise en Marketing et Vente de l'UFR des sciences économiques et gestion de l'université de Cocody Abidjan,

### > Quel est votre parcours ?

Mon expérience professionnelle a débuté en 2002 à la SIB.

En 2006, j'ai rejoint le Groupe ATLANTIQUE en qualité de chef d'agence et superviseur régional à la COBACI de Yamoussoukro.

Le concept nouveau de « hyper chef d'agence » était utilisé par la Direction d'Exploitation de la COBACI.

Je suis rentré à la BNI en septembre 2008 comme Chef d'agence Korhogo.

### > Quelle est votre vision pour la BNI ?

Nous nous inscrivons pleinement dans celle de la Direction Générale qui consiste à faire de la BNI un acteur clé et incontournable de la relance économique du pays et même de la sous-région.

### > Quels sont vos objectifs ?

- Permettre à la BNI de se positionner fortement sur le marché des banques par sa qualité de service ;



> M. Adama KOUYATE, responsable d'agence de BNI Korhogo

- Faire de la banque à visage humain, c'est-à-dire une bonne combinaison de rentabilité et de relationnel. Autrement dit, être très proche de nos clients ;
- Accroître les ressources et emplois de l'agence et par ricochet de la BNI ;
- Maximiser la vente de nos produits et services ;
- Manager au mieux notre jeune et dynamique équipe de vente ;
- S'inscrire entièrement dans la stratégie de la DCPR.

### > Quel est votre apport personnel ?

- Mettre nos modestes expériences (système français de la SIB et système anglo-saxon de la COBACI, ex-filiale de la BARCLAYS BANK) au service de la DCPR.

## > Ouverture de l'agence BNI Daloa



> Vue extérieure de l'agence BNI Daloa

L'ouverture de l'agence BNI Daloa traduit la ferme volonté de la BNI d'étendre son réseau d'agences et ainsi de renforcer sa proximité auprès de ses clients. L'agence BNI Daloa a ouvert ses portes le 09

août 2011, au quartier Soleil, route de Duekoué. La BNI est heureuse d'y accueillir ses clients afin de leur faire profiter de sa large gamme de produits et services.

## > Ramadan

Cette année encore, la Direction Générale a décidé d'accompagner les agents et clients de la banque sur le délicat mais exaltant parcours du mois de jeûne.

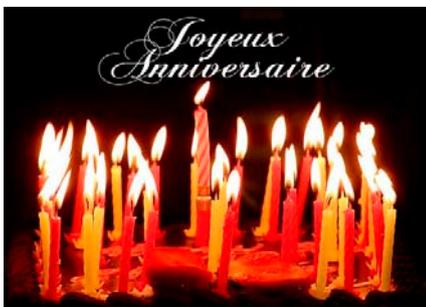
En effet, avec le concours du DCM, des cartons de sucre et de lait pour les uns et de très beaux paniers cadeaux pour les autres, ont été offerts avec tous les vœux de bénédiction.

Que DIEU fortifie les frères musulmans !

## Agenda

**Les anniversaires du mois de septembre :**

- 01 septembre :** MOKÉ Augustin
- 02 septembre :** YEO Kanigui
- 03 septembre :** KACOU Antoinette
- 04 septembre :** YAO Kean-Roger,  
GRAH Bertin
- 07 septembre :** KOFFI Célestine
- 08 septembre :** MOCKEY Dali Michèle
- 09 septembre :** KONE Sita
- 10 septembre :** KOUADIO Paule-Annick,  
ZOUKOUA Angèle,  
DIALLO Henriette
- 12 septembre :** BANCOULI César,  
ADOM Evelyne,  
DIALLO Karidjatou
- 14 septembre :** GNAGNE Larissa
- 16 septembre :** ABIE Marie-Josée,  
THIO Edith
- 19 septembre :** OUATTARA Davy
- 20 septembre :** KONAN Manuela,  
ALLA Diana
- 23 septembre :** ACHI Gilles
- 25 septembre :** BECKET Hermance
- 26 septembre :** ANGUI Kouadja
- 27 septembre :** DAMBO Lucien,  
KOUADIO Agnissan
- 30 septembre :** OKIEI Marie-Thérèse



**Bienvenu :**

0

**Départs :**

AKINOCHO Evrard, TOUE  
Natacha, YAO Yao Hervé

## > SORTIE DETENTE DAF



> La grande famille de la DAF

Dans le cadre de sa traditionnelle rencontre annuelle, l'amicale des agents de la Direction Administrative et Financière dénommée DAF solidarité a organisé, le samedi 30 juillet 2011, une sortie sur le site enchanteur abritant les barrages d'Ayamé 1 et Ayamé 2. Ceci a été l'occasion pour le responsable de l'amicale M. TRA Bi de féliciter, au nom de tous ses camarades, MM. NDAKPRI Hervé-Serges, KOUADIO Rodrigue et OUATTARA Pekali pour leurs nominations respectivement comme Directeur Administratif et Financier; Chef du Département Finances Comptabilité et Chef du service Patrimoine et Moyens Généraux. Après une longue visite guidée et des échanges sur les perspectives et objectifs de la DAF, un magnifique buffet a mis fin à la sortie.

## > ET LA FAMILLE S'AGRANDIT !

Bienvenue bébés dans la grande famille BNI.



> Bébé CISSE Soraya Imann. Fille de LOROUGNON Désirée, Conseiller Clientèle à JA.



> Bébé TRAORE Issa Abdallah. Fils de TRAORE Diani, Conseiller Clientèle à JA.

Félicitations Mamans et Papas !