

# Le libre arbitre



## DOSSIER

Les obligations du Banquier



## BNI ACTU'

Journée des banques :  
Ecole Normale Supérieure  
(ENS)

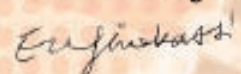
# CHARTRE D'ACCUEIL

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



# SOMMAIRE

04 DOSSIER



08 BNI ACTU'

## EDITO

### Le libre arbitre

« On est responsable des choses que nous faisons, mais aussi de celles que nous ne faisons pas ».

Cette citation plante le décor de ce que je voudrais partager avec vous, en ce dernier numéro de l'année 2016 de notre journal interne.

En effet, le meilleur moyen d'échouer, quel que soit l'angle sous lequel l'on se place, est de décider de ne rien faire, de ne rien entreprendre. A contrario, mettre en œuvre toute notre détermination ne pourra que nous faire tendre vers la réussite.

C'est en substance ce à quoi nous sommes en permanence soumis au quotidien. La différence entre nos réalités et celles des autres autour de nous, réside dans la qualité de nos options, de nos choix.

Rien n'est prédéfini, et la fatalité, encore moins, n'est une science dont les interprétations pourraient être considérées comme immuables, exactes, il s'impose pour tout un chacun de nous, d'être artisan de son devenir, pour la simple et bonne raison que nous sommes tous dotés de la capacité de faire ou de ne pas faire ; mieux, de bien faire ou non. En d'autres termes, nous avons tous en partage le libre Arbitre... ■

*Bonne lecture et rendez-vous au prochain numéro*

*Kader TOURÉ*

**Directeur de publication**

Eugène KASSI N'DA

**Rédacteur en Chef**

Maya AKRE WATANABE

**Rédacteurs**

Léa TANOY YAO

Manuela GUINAN

Kader TOURE



LA PHOTO DU MOIS



# LES OBLIGATIONS DU BANQUIER



**L**e métier de banquier est un métier commerçant spécifique par la manipulation de sommes d'argent.

Dans le cadre de son activité, le Banquier est amené à avoir des informations personnelles sur les clients. Ce qui lui confère de fait, un certain « pouvoir ».

Le législateur a souhaité limiter ce phénomène par la mise en place de textes qui obligent le banquier à respecter :

- *le secret professionnel*
- *la déontologie*
- *l'éthique.*

## I/ LE SECRET PROFESSIONNEL

La loi fait obligation au banquier de révéler les secrets dont il est détenteur lorsque la loi l'y oblige et l'y autorise. Il existe des cas limitatifs dans lesquels le banquier est relevé de cette obligation :

- La **procédure pénale** officialisée par un juge d'instruction avec une

commission rogatoire. Ce sont les services de police et de gendarmerie qui se chargent de la procédure et qui reçoivent des informations du banquier;

- **Certaines procédures civiles** : les ordonnances de compulsoires intervenant au cours de certaines affaires civiles ou le juge requiert la banque de lui fournir des éléments d'information;

- **L'enquête des douanes** au cours de laquelle les douanes sont habilitées à obtenir les justificatifs de transfert de fond, l'origine des fonds crédités sur un compte ;

- **Le contrôle fiscal**, les services fiscaux sont habilités à obtenir toutes informations sur le fonctionnement du compte. Ce pouvoir est limité à la collecte d'information ;

- **La saisie attribution** signifiée par huissier amène la banque à lever en partie le secret professionnel; c'est-à-dire à communiquer

essentiellement le solde du compte sous réserve d'opérations en cours ;

- **L'Avis à Tiers Détenteur (ATD)**, c'est une requête des services fiscaux qui oblige le banquier à fournir uniquement le solde positif ou négatif du compte du client contribuable. ;

- **L'enquête des autorités de tutelle**, (Commission bancaire) destinée à obtenir des informations concernant les valeurs détenues par les clients, les circonstances, les quantités ; les ratios prudentiels ;

- **La lutte contre le blanchiment d'argent** liée à la Cellule Nationale de Traitement des Informations Financières dite CENTIF. Le banquier est amené à communiquer à cette cellule certaines informations sur des mouvements suspects.

La frontière entre « information commerciale » et « information soumise au secret professionnel » est très étroite. Il ne faut ni être trop en retrait ni trop en avant.

**Précautions à prendre : consulter la hiérarchie la plus directe et/ ou la Direction Juridique et du Contentieux.**

## II / LA DEONTOLOGIE

C'est la morale professionnelle ; c'est la théorie des devoirs et des droits dans l'exercice d'une profession.

Cela signifie que le banquier ne doit jamais agir au détriment du client ou d'un tiers.

Elle amène le banquier à se fixer des règles de conduite avant même que les textes législatifs ne s'en chargent.

### Ex :

- lorsqu'un banquier veut rompre une relation commerciale, il doit l'indiquer clairement et laisser suffisamment de temps au client pour se retourner.

- la non ingérence ;

- le marché financier : respect des règles de fonctionnement établies

pour protéger l'épargnant et garantir l'égalité entre les parties. Il y a trois dispositions de protection particulières :

- *délit d'initié : utilisation par le Banquier d'information non com-muniquée au public*
- *délit de diffusion de fausses informations (notamment pour maintenir la cotation d'une action)*
- *délit de manipulation de cours : induire en erreur un tiers pour entraver la bonne cotation d'un titre à son profit.*

En cas de non respect, il y a un risque de sanctions disciplinaires ainsi que la mise en jeu de la responsabilité personnelle du salarié.

## III / L'ETHIQUE

Elle relève de l'usage (convention écrite). L'éthique est fixée par des règles écrites.

Par exemple, dans le cadre de la convention de compte, il pèse sur

le banquier l'obligation de tenir le compte, l'obligation de conseil, d'information et de renseignement, l'obligation de rendre compte, de surveillance dans le fonctionnement du compte ■

L. YAO-TANOH DJCI  
lea.tanohebni.ci



# LES HEDGE FUNDS



## 1. Historique des hedgefunds

M. Alfred Jones est reconnu comme étant le père des hedgefunds. En 1949, il a créé un fonds dont le but était d'offrir une protection contre une baisse du marché des actions tout en permettant d'obtenir un rendement supérieur. Il y est parvenu en combinant en une stratégie de placement prudente deux instruments spéculatifs, soit la vente à découvert et l'effet de levier.

Le modèle d'Alfred Jones partait du principe que le rendement dépend davantage du choix des actions que de l'orientation du marché. Selon lui, dans un marché haussier, un bon gestionnaire doit :

acheter des titres ou prendre une position acheteur sur des titres qui vont enregistrer une hausse plus forte que celle du marché;

vendre à découvert des titres ou prendre une position vendeur sur des titres qui vont enregistrer une hausse moins forte que celle du marché.

En revanche, dans un marché baissier un bon gestionnaire doit :

vendre à découvert des titres ou prendre une position vendeur sur des titres qui vont enregistrer une baisse plus forte que celle du marché;

acheter des titres ou prendre une position acheteur sur des titres qui vont enregistrer une baisse moins forte que celle du marché.

D'après cette prémisse, il croyait que le fonds qu'il avait créé devait pouvoir donner lieu à un profit net à la fois dans un marché haussier et dans un marché baissier.

M. Jones a obtenu d'excellents résultats avec son fonds de couverture, surpassant même les meilleurs fonds communs de placement tout au long des années 1950 et 1960. Son succès a mené à l'arrivée sur le marché de nombreux autres fonds de couverture.

## 2. Définition des hedgefunds

Les Hedges Funds ou « fonds de couverture » sont des fonds en gestion commune, peu réglementés, dont les gestionnaires jouissent d'une grande marge de manœuvre quant aux stratégies de placement à utiliser. Ces stratégies

sont souvent appelées stratégies de placement alternatives ou gestion alternative.

Les gestionnaires des hedgefunds ne sont pas soumis aux règles applicables aux gestionnaires de fonds communs de placement à vocation générale. Ils peuvent prendre des positions vendeur, utiliser des dérivés à des fins de spéculation et d'effet de levier, effectuer des opérations d'arbitrage et investir dans tout type de marché, quelles que soient les circonstances, s'ils y voient une occasion de réaliser un revenu.

Comme le gestionnaire d'un hedgefund jouit d'une très grande marge de manœuvre quant au type de stratégies à utiliser, ses compétences (sa capacité à choisir les meilleurs placements dans le cadre de la stratégie retenue et des marchés visés) comptent plus pour ce type de fonds que pour tout autre produit de placement. Certains hedgefunds sont de nature prudente, d'autres plus audacieux. Malgré le nom qu'on leur donne, certains de ces fonds ne couvrent pas leurs positions. Par conséquent, il vaut mieux considérer les hedgefunds comme un fonds qui se caractérise par la manière dont il est structuré plutôt que par les nombreux types de stratégies de placement qui sont utilisés.

## 3. Qui peut investir dans un hedgefund?

Les fonds qui ciblent les particuliers à valeur nette élevée et les investisseurs institutionnels sont habituellement structurés en sociétés en commandite ou en fiducies, et leurs parts sont émises par voie de placement privé. Plutôt que de donner lieu

au dépôt d'un prospectus, les fonds de couverture donnent lieu au dépôt d'une notice d'offre. Il s'agit d'un document juridique établissant les objectifs, les risques et les modalités d'un placement privé. Pour pouvoir investir dans de tels fonds, les investisseurs doivent être considérés soit comme des investisseurs avertis, soit comme des investisseurs qualifiés (accredited investors). Les investisseurs avertis ou qualifiés doivent répondre à certaines exigences minimales en matière de revenu, de valeur nette et (ou) de connaissances en placement. Par exemple, pour être considéré comme investisseur averti, un particulier doit posséder, seul ou avec son conjoint, un actif financier net dont la valeur de réalisation totalise plus de 500 millions de FCFA, ou doit avoir gagné un revenu net annuel avant impôts de plus de 100 millions de FCFA.

#### 4. Avantages des hedgefunds

Faible corrélation avec les catégories d'actif traditionnelles : Même si les degrés de corrélation peuvent changer à la longue, les rendements globaux des fonds de couverture ont affiché une faible corrélation par rapport aux rendements des catégories d'actif traditionnelles telles que les actions et les titres d'emprunt.

Réduction du risque : Les hedgefunds peuvent offrir de la diversification et contribuer à réduire le risque global du portefeuille. Le degré de diversification qu'offre un fonds de couverture dépend du type de fonds et de la conjoncture du marché.

Rendement absolu : Les gestionnaires des hedgefunds

cherchent à obtenir un rendement positif ou absolu, quel que soit la conjoncture du marché (à la hausse, à la baisse, sans tendance nette).

Possibilité de volatilité réduite et de rendement accru : Comme ils ont le potentiel d'afficher de meilleurs rendements et généralement des écarts types moins élevés, les fonds de couverture, pris collectivement, surpassent souvent les autres catégories d'actif au titre des rendements pondérés en fonction du risque.

#### 5. Risques associés à un fonds de couverture

Faible surveillance réglementaire: Comme les fonds de couverture sont en général offerts comme étant des placements privés, ils ne sont pas tenus, en vertu de la réglementation sur les valeurs mobilières, de répondre aux exigences d'information initiale et continue imposées aux émetteurs de titres placés par voie de prospectus. Ce manque de transparence peut faire en sorte que l'investisseur ne sait pas comment ses fonds sont investis. Un gestionnaire de hedgefund peu scrupuleux pourrait, par exemple, gonfler son bénéfice pour dissimuler ses pertes. Et ce type de fraude pourrait bien n'être décelé que trop tard. En outre, un gestionnaire peut s'éloigner de la stratégie de placement établie et s'adonner à une pratique appelée changement de style de gestion non avoué (style drift), et là encore, comme il n'a pas à répondre à des exigences en matière d'information continue, les investisseurs risquent d'apprendre bien après les faits ce qui s'est passé. Pour éviter ce genre de situation, il incombe à l'investisseur et à son conseiller

d'effectuer au préalable un processus de diligence raisonnable du fonds dans lequel il souhaite investir ainsi que du gestionnaire de ce fonds.

Stratégies de placement complexes : Même si le gestionnaire d'un fonds de couverture cherche à en réduire le risque, les méthodes qu'il utilise peuvent être difficiles à comprendre. Par conséquent, l'investisseur court le risque de ne pas bien comprendre les techniques utilisées. C'est toutefois à l'investisseur et à son conseiller de chercher à comprendre parfaitement les stratégies et les produits de placement qu'emploie le gestionnaire ainsi que le profil de risque du fonds.

Contraintes en matière de liquidité : Contrairement aux fonds communs de placement, les fonds de couverture ne peuvent généralement pas liquider leurs avoirs sur court préavis. Il arrive souvent, toutefois, que les placements moins liquides dans ces fonds produisent des rendements supérieurs. Cette prime de liquidité fait partie du compromis fonds de couverture-placements n

Par Tandy KOUASSIBLE

# JOURNÉES DES BANQUES ÉCOLE NORMALE SUPÉRIEURE (ENS)



**D**u 28 au 30 Novembre 2016, sous la houlette de l'Agence de Cocody-Danga, a été initié l'action promotionnelle en direction de étudiants de l'Ecole Normale Supérieure. Il était question de Capitaliser en notoriété à travers les présentations et explications sur nos différentes offres, aux nouvelles promotions d'étudiants et susciter des Ouvertures de Comptes Chèques (pour domiciliation de bourses puis des salaires)

En termes d'offres, il a été mis en avant :

*La Gratuité des frais de tenue de compte jusqu'au rappel*

*La Gratuité du coût de la Carte Magnétique sur la 1ere année*

*Des taux attrayants de :*

*7% pour l'avance sur rappel*

*7% en prêt Scolaire jusqu'à 10 mois*

*8.5% en prêt d'Équipement jusqu'à 6 ans*

*8% en prêt Immobilier jusqu'à 20 ans*

Sur un quota de 2.200 Normaliens cette édition 2016, a permis de

capitaliser 568 Ouvertures de Comptes.

Il est à souligner, que cette action a enregistré une participation de 7 banques en dehors de la BNI, dont la BACI, la BHCI, NSIA BANK, la BOA, la SGBCI et la SIB.

*Kader TOURE*







# ACTION MONEYGRAM «LA COUPE DES COMMUNAUTÉS».



## Coupe Des Communautés MoneyGram

Plus visible... Plus proche... Plus aimé...

Ipha Oméga Services  
CÔTE D'IVOIRE

**MoneyGram**  
le lien qui vous rapproche

**FCB INTUITION**

Le Samedi 22 Octobre 2016, s'est tenue sur les installations sportives du Lycée Classique de Coady, à l'initiative de MoneyGram et des banques du Consortium, la « Coupe des Communautés ».

Les confrontations se sont articulées autour des disciplines telles :

- La lutte traditionnelle
- Le football (maracana)

Ainsi, cette première édition a opposé les équipes des communautés du Burkina, du Mali, du Niger et du Sénégal.

Le programme de cette journée sportive a également été meublé par des concours de danse et des prestations d'artistes, issues des différentes communautés.

Au final, c'est la communauté du Niger qui s'est arrogée la victoire, remportant au passage, le trophée du vainqueur, des jeux de maillots MoneyGram, des gadgets et une enveloppe.

Les participants qui n'ont pas manqué d'afficher leur gratitude et leur satisfaction, se sont donnés rendez-vous pour l'édition prochaine, afin de prendre leurs revanches.

*Kader TOURE*





Vue des Officiels



Intervention au nom du Consortium des Banques



Discours de la Communauté Burkinabè



Prestation d'un artiste burkinabè



Chaudes...



...pendant les épreuves de lutte



Danse...



...du Burkina.



Des Matches...



...très disputés



Comité des supporters du Niger



Liesse après un but marqué.



Le trio arbitral du tournoi de foot.



Mangeur de feu nigézien



Vue des trophées....



...du tournoi...



...et des distinctions



Remise de lots de la Communauté Sénégalaise



Recompense des Vainqueurs...



...nigériens.





Photo de famille avec la Communauté sénégalaise....



...burkinabé

# NOËL DES CLIENTS AVEC **SUNU ASSURANCE**

à BNI Ferké



Photo de famille ....

Afin de marquer la semaine de Noël, l'agence BNI FERKE a initié une action, qui au final, a été fortement appréciée par la clientèle qui n'en demandait pas mieux. Il s'est agi en effet, d'offrir durant la semaine du 19 au 23 décembre, aux nouveaux souscripteurs au produit Epargne Gagnante - BNI, des gadgets SUNU, constitués de t-shirts, casquettes, stylos.

Pour rappel, le produit de bancassurance Epargne Gagnante - BNI, commercialisé depuis 2015 à la BNI, est une épargne de capitalisation conçue par la BNI, en partenariat avec SUNU ASSURANCE - VIE.

Félicitation au staff de Ferké pour cette initiative.

*Soumia KRA  
Assistante Animation Réseau/DCM*



...de l'agence BNI FERKE

PROJET PRÉSIDENTIEL

CITOYEN ORDINATEUR CONNEXION

JE VENDS MES ARTICLES EN LIGNE

ORDINATEUR À PARTIR DE 120 000<sup>FTTC\*</sup> CASH OU À CRÉDIT

\* hors coût de connexion

ansut  
AGENCE NATIONALE DU SERVICE UNIVERSEL DES TÉLÉCOMMUNICATIONS-TIC



+225 22 52 96 08  
www.ansut.ci  
facebook.com/ansut

ansut  
AGENCE NATIONALE DU SERVICE UNIVERSEL DES TÉLÉCOMMUNICATIONS-TIC

PROJET PRÉSIDENTIEL

CITOYEN ORDINATEUR CONNEXION

J'AMÉLIORE MES RECHERCHES EN LIGNE

TABLETTE À PARTIR DE 49 000<sup>FTTC\*</sup> CASH OU À CRÉDIT

\* hors coût de connexion



+225 22 52 96 08  
www.ansut.ci  
facebook.com/ansut

ansut  
AGENCE NATIONALE DU SERVICE UNIVERSEL DES TÉLÉCOMMUNICATIONS-TIC


PROJET PRÉSIDENTIEL

MON



## MESSAGES DE NOUVEL AN

Comme de coutume, dans les lignes ci-dessous, les messages de Nouvel An des dirigeants de notre Institution et des responsables de certaines organisations ou associations internes.



*Chers Collaborateurs,*

*Dans quelques heures, s'achève l'année 2016. En terme de bilan, elle aura été marquée par l'ouverture de plusieurs chantiers, visant à rendre plus normatif nos pratiques et processus d'une part et renforcer le positionnement de notre institution sur notre marché en perpétuelle mutation, d'autre part.*


*Il s'impose dès lors que nous fassions preuve de plus d'engagement dans la conquête des parts de marché et davantage de dévouement dans la satisfaction des attentes de notre clientèle.*

*De nouvelles dispositions, empreintes de rigueur accrue et de professionnalisme avéré seront à ériger, afin de parvenir à ce cap.*

*En 2017, nous nous engagerons à suivre de près ces différents indicateurs, de sorte à faire d'elle, une année d'excellence pour tout un chacun de nous et de prospérité pour notre institution.*

**Joyeux Réveillon de la S<sup>e</sup> Sylvestre à tous  
et Bonne Année.**

**M. Eugène N'DA KASSI**  
Directeur Général



*Chers Collègues,*

*La veille de la fin de l'année 2016 est pour nous, Responsables des Ressources Humaines, une occasion de renouveler notre admiration et notre encouragement à l'ensemble du Personnel.*

*En effet, dans des conditions pas toujours faciles, vous vous évertuez chaque jour à donner le meilleur de vous-même, de sorte à faire avancer la BNI, notre Institution.*

*Pour notre part, nous continuerons en 2017, Dieu voulant, à œuvrer d'avantage, à l'épanouissement professionnel de tout un chacun, avec un rejaillissement sur nos familles respectives.*

*Aussi formulons nous à l'endroit de Tous, d'excellentes fêtes de fin d'année et une année 2017 plus fructueuse et pleine d'espoir.*

**Mme Marcelle YANGNI AGBOMI**  
Directeur des Ressources Humaines

*Chers Collègues,*

*En cette nouvelle année, je souhaite au nom de l'ASAD et en mon nom propre une très bonne année 2017 à tout le personnel avec à sa tête la Direction Générale.*

*Puisse cette nouvelle année être une année de bonheur et de progrès pour toute la BNI.*

**Mme COFFI Touha Julie VI**  
Présidente ASAD-BNI

*Chers Mutualistes,*

*Notre volonté d'améliorer sans cesse notre Mutuelle, est le moteur qui nous fait avancer vers l'avenir avec sérénité. Tout le bureau de la MABNI vous remercie de votre confiance et vous présente ses meilleurs vœux de Santé et de réussite pour l'année 2017.*

*Que le Seigneur Dieu vous comble tout au long de la nouvelle Année.*

**Hortense Kouadio Dangui**  
Présidente de la MABNI.

## LES BREVES

■ Sous la présidence de M. Tiémoko Meyliet KONE, Gouverneur de la BCEAO, s'est tenu le Mercredi 23 Novembre 2016 à Abidjan, le « Séminaire régional sur le dispositif de soutien au financement des petites et moyennes entreprises (PME) et petites et moyennes industries (PMI) dans les états membres de l'UEMOA ». Selon le Gouverneur, le financement des PME va « permettre la création massive d'entreprises performantes, qui peuvent contribuer de manière significative à la création de richesses et à la lutte contre le chômage ». Y ont pris part, plusieurs personnalités, notamment les autorités politiques, les acteurs économiques, et les dirigeants d'institutions bancaires de la zone monétaire, dont M. Eugène N'Da KASSI Directeur Général de la BNI.

■ Le mardi 20 décembre 2016, s'est tenue à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire, la cérémonie de lancement du projet « Campagne Nationale d'Information et de Souscription aux Produits de la Monétique dans l'Industrie Touristique Ivoirienne ». Il s'agira dans les faits, de sensibiliser les opérateurs et intervenants du domaine touristique, à l'adoption et la vulgarisation des outils et supports de la monétique, notamment l'utilisation des cartes bancaires lors des transactions et les TPE pour les paiements. Soutenue par le GIM-UEMOA et le Ministère du Tourisme, cette action est à l'initiative de la FENITOURCI (Fédération Nationale de l'Industrie Touristique de Côte d'Ivoire). La BNI y était représentée par messieurs GNAGNE Mathurin, Chef de Service (DBE) et TOURE Kader, Chef de Produits (DCM).

■ Initialement prévue pour se dérouler du 15 au 30 Décembre 2016, la 2ème Quinzaine Produits - BNI a été reportée à début 2017. Elle devrait, sauf changement de dernière minute, porter sur « les Financements pour particuliers ».

## LES ANNIVERSAIRES DU MOIS DE JANVIER 2017



- 01 Jan.:** DOSSO Siomana, TANOAH André, GUEBY D. Noël, COULIBALY Nabaga, DOUGROU H. Jeanne, KOUAKOU NGuessan, BROU Nee KONOUMI A. Marie-Josée, KOFFI Y. Eugene, KONAN K. Denis, ASSOUMOU A. Philomene, TOURE S. Yacigie, ATTETE K. Edouard, COULIBALY Nanga, ZAHUI K. Emmanuel P., DOLEMON Hervé, TOURE Gaoussou, COULIBALY Epse TOPPE N. Sonia Reine, AKROMA N'da A. Kablan Charles, KOUASSI K. Brunoh, TCHEMELE Epse ANON Sonia Fredy Epoma
- 02 Jan.:** DIAH Marceau Constant E.
- 03 Jan.:** TRA BI Goandie, BOIDI nee LEGRE Ida Marcelle Vy
- 04 Jan.:** NGUESSAN Marina Josephine Bethy
- 05 Jan.:** LOUKOURY Nee TOUKPEU Deliko Hortense
- 07 Jan.:** DANON Hounto Vanessa Stéphanie
- 09 Jan.:** KOUADIO Kouakou Theodore
- 10 Jan.:** WALLO Bruno
- 11 Jan.:** KONAN Epse KOUAME A. Pauline
- 12 Jan.:** TCHIMOU Achi Saint Remi
- 13 Jan.:** GOMEZ Epse SEREBOU Adjoua Sika Yvette, KONE Epse AMON Dothe, BARRY Omar Cheriff
- 15 Jan.:** COULIBALY Daouda, M'BIA Marianne De Dolores
- 16 Jan.:** SYLLA Cheickna, TRAORE D. Wadja



## LES ANNIVERSAIRES DU MOIS DE JANVIER 2017 *(suite)*

- 18 Jan.: YEO Dougnoumani
- 19 Jan.: TIO-TOURE Malick, AKOMIAN Marie Josée, SANOGO Cissé Solange
- 20 Jan.: KOUASSI Koffi Charles, DATTE Euloge Ronald-Berger, SILUE N. Arouna
- 21 Jan.: BESSE Vincent, SANOGO M. Seydou, DAO Née GUEYE Safietou
- 24 Jan.: KOFFI Née COULIBALY Dieneba, KOKORA Allégbe Guillaume, BOA Mian Romaric, OUATTARA Fatoumata
- 25 Jan.: MAWUTION L. Muriel Monahinon, N'DAKPRI BOUABRE Victorine Aline Emilie
- 26 Jan.: SILUE Epse BOAME Nanan Kady, GOSSAN Lionelle Desirée Kouso
- 27 Jan.: KOUYATE Abdoulaye
- 28 Jan.: KARABOUALI Epse SORO Alimata
- 29 Jan.: NIAGNE Bertrand Gildas
- 30 Jan.: MBAHIA Epse KONAN Waidhet G. Agathe, ASSANDE Thierry
- 31 Jan.: KOUADIO Née KOUAME Brou Yvonne, ADOU Née JABER Lina



## LES ANNIVERSAIRES DU MOIS DE FÉVRIER 2017



- 01er Fév.: AKRE Watanabe Mary-Jocelyne M., KOFFI Tiemoko Lambert
- 02 Fév.: TRAORE Issouf
- 03 Fév.: KOUADIO Brou Blaise, KOUAME Epse BAMBA N'da Ahou Nina, DIALLO Née KOUYATE Aoua, EDJA Niankon Adjoua
- 04 Fév.: EKRA Marius Anselme
- 05 Fév.: YEO Legnimin
- 06 Fév.: AYEKPA Lavry Yvonne
- 07 Fév.: SARADEME Epse COULIBALY Edith Eugenie
- 10 Fév.: BROU N'guessan Emilienne, PORQUET Epse ELLOH Ama-Bilé Diane Ghislaine
- 11 Fév.: DOULOUROU née A. Viviane, SEKONGO Lonafere, ASSIDJO Ariel
- 13 Fév.: DIARRASSOUBA Ramatou
- 14 Fév.: OUPOH Zabahonon Waulica Hermance, MALAN N. Sylvie, POKOU A. Sylvie M., AMANI Epse DJE BI Adélaïde Claude, DJATCHI Michel Oscar Tithaut
- 16 Fév.: ETTE E. Joelle, KEBE Binta, Yao Yocolly
- 17 Fév.: KOUADIO Koffi Alexis
- 21 Fév.: GUEDE K. Hacalia, G. A. A. Nur Rabya
- 22 Fév.: AHUE K. François, N'GORAN K. Damien
- 23 Fév.: DOH Nanan Abraham
- 24 Fév.: AYODELE Epse KASSI Affoué Angèle
- 26 Fév.: COULIBALY Epse DIOMANDE Mariam, SILUE Latchinmin Madjiman
- 26 Fév.: KOLIA Konan Jean Regis
- 27 Fév.: SANOGO Siriki
- 28 Fév.: YANGNI Epse AGBOMI A. Marcelle, ANGA Guy Randall



# POLITIQUE QUALITE

## 2015-2017

### LA RÉUSSITE, LA RENTABILITÉ ET LA PÉRENNITÉ

de notre Institution dépendent de la confiance et de la fidélité de nos clients. Aussi, réussir à satisfaire le client tout en restant professionnel est le challenge de la Banque Nationale d'Investissement (BNI).

Une telle vision s'inscrit dans le contexte particulier qu'est celui du secteur bancaire. Cela implique de répondre aux attentes des clients et des partenaires, aux contraintes légales et réglementaires ; le tout dans le strict respect du code de déontologie.

Il m'apparaît donc nécessaire de créer et de maintenir au sein de notre Institution, la BNI, une véritable dynamique de la qualité par l'adoption d'une démarche qualité à laquelle l'ensemble du personnel doit adhérer.



### CETTE DYNAMIQUE DOIT NOUS ORIENTER VERS

- La satisfaction de nos clients en entretenant une relation commerciale basée sur l'écoute, le conseil, le suivi et l'accompagnement.
- La célérité dans le traitement des dossiers de crédit.
- La maîtrise du portefeuille de crédit pour un meilleur suivi des engagements des clients, dans une relation mutuellement bénéfique.



### POUR CE FAIRE, JE DÉFINIS LES OBJECTIFS SUIVANTS

- 1- Respecter pour au moins 70% des demandes de prêts des clients particuliers et entreprises, les délais de traitement et de mise en place de ces prêts.
- 2- Améliorer la qualité des dossiers de crédit et le suivi des engagements de manière à maintenir la dégradation du portefeuille de crédit à un taux inférieur à 2% des cumuls des encours des crédits sains.
- 3- Faire acquérir une culture qualité à tout le personnel impliqué dans le traitement des dossiers de crédit.
- 4- Faire certifier le circuit de traitement des crédits aux clients particuliers et entreprises, au plus tard en juin 2016.



### LA PERTINENCE, L'ADÉQUATION ET L'EFFICACITÉ PERMANENTE

de ce système seront assurées dans le cadre d'une Revue de Direction semestrielle.

Le Département Qualité, sous la responsabilité de la Direction de l'Organisation, est chargé de coordonner avec les autres Directions et Départements, les actions qualité relatives aux objectifs, de vérifier que ces derniers sont atteints et d'en rendre compte régulièrement à la Direction Générale.

Je compte sur l'implication effective de tous dans la réalisation de nos missions respectives.

Fait à Abidjan, le 24 juin 2015  
Le Directeur Général par Intérim  
KASSI N'DA Eugène



Les taux  
de **prêts**  
incroyablement  
réduits jusqu'à

5,5%



## Voyez désormais en grand !

Profitez de prêts à taux d'intérêts réduits jusqu'à 5,5% et réalisez vos rêves.

- ~~9%~~ **7%** pour le Prêt Scolaire
- ~~12%~~ **8,5%** pour le Prêt à la Consommation
- ~~15%~~ **8%** pour le Prêt Immobilier Ordinaire
- 5,5%** pour le Prêt Immobilier CDMH \*

\* Compte De Mobilisation de l'Habitat (pour ménages ayant un revenu mensuel net n'excédant pas 400,000 FCFA).