

BNI

news

n°35

Dossiers

- › Typologie des garanties (Suite et fin)
- › Finance classique et finance comportementale : Quelle différence ?

BNI Actu'

- › BNI DALOA officiellement ouverte
- › Action commerciale BNI/GIM-UEMOA

A l'honneur

- › Présentation de l'agence BNI Daloa

Le Mérite

CÔTE D'IVOIRE

BNI

BANQUE NATIONALE
D'INVESTISSEMENT

Votre bulletin interne d'informations





La photo du mois

> LE MÉRITE

« Le mérite vaut bien la naissance. »

Pierre Carlet de Chamblain de Marivaux

« Les statistiques aux Etats-Unis révèlent que seuls 2% de ceux qui ont hérité d'une fortune au 20^{ème} siècle sont parvenus à accroître la valeur de leur héritage. D'autre part, 80% des millionnaires et milliardaires du 20^{ème} siècle sont de la 1^{ère} génération. Cela signifie qu'ils n'ont pas eu le privilège d'hériter de leur richesse, ils ont travaillé pour obtenir ce qu'ils ont. Ce n'est donc pas la position de départ qui importe, mais le mouvement ou encore le progrès que l'on fait (Y.C) ».

Chers lecteurs,

Plus qu'un mois et l'année 2011 s'achève.

L'heure est à l'évaluation "partielle" de nos objectifs de cette année en vue d'ajuster nos actions de ce dernier mois de l'année. Nous nous sommes fixés en début d'année des objectifs, traduits ensuite en projets professionnels ou personnels : nous avons le devoir de les réaliser tous !

Réveillons le champion qui sommeille en nous, pour que nos compétences et qualités acquises si durement nous permettent de réaliser les performances pour lesquelles nous ne pensions pas être prédestinés à la naissance.

La BNI, jeune banque de détail avec un réseau de cinq agences début 2007, compte au 30 novembre 2011, vingt six agences. Ce nombre sera porté à vingt sept au 31 décembre 2011 avec la nouvelle agence de Gagnoa. Vu le chemin parcouru en cinq ans, nous pouvons être fier de notre institution, qui malgré ses handicaps, du début compte parmi les meilleurs réseaux bancaires de Côte d'Ivoire.

Chers lecteurs, demeurons constants dans l'effort !

Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain pour le dernier numéro de l'année !

La Rédaction

Sommaire

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

Directeur de publication :

Eugène KASSI

Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :

Léa TANOHO,
Manuela GUINAN,
Cheick DIARRA,
Tardy KOUASSI BLE,
Roland EDOUKOU

TYPOLOGIE DES GARANTIES SELON LA DUREE (suite et fin)

Dans les deux parutions précédentes, nous avons traité respectivement, dans le cadre de la « typologie des garanties », des crédits bancaires aux particuliers et des crédits bancaires aux professionnels.

Dans cette troisième et dernière parution sur le sujet, nous allons nous intéresser à la typologie des garanties selon la durée des crédits.

En effet, selon la durée, on distingue les crédits

à très court terme (jusqu'à 3 mois), les crédits à court terme (jusqu'à 2 ans), les crédits à moyen terme (jusqu'à 7 ans), les crédits à long terme (jusqu'à 20 ans) et les crédits à très long terme (au-delà de 20 ans).

Les crédits à très court terme ou à court terme comme les crédits de consommation, peuvent être consentis contre des garanties personnelles ou des sûretés mobilières en fonction du montant du prêt. Il en va de

même pour les crédits à moyen terme tels que les crédits d'équipement.

Toutefois, en ce qui concerne les crédits à long terme ou à très long terme, il y a lieu d'adjoindre les hypothèques aux garanties précitées. En réalité, en raison des échéances des crédits à long terme, la garantie hypothécaire est celle qui semble offrir plus de certitude en dépit des coûts importants qu'elle engendre lors de sa constitution.

Ordre	Types de crédit	Définition ou caractéristiques	Types de garantie appropriée
01	Crédits à très court terme	Durée allant jusqu'à 3 mois	Sûretés personnelles et sûretés mobilières
02	Crédits à court terme	Durée allant jusqu'à 2 ans	Sûretés personnelles et sûretés mobilières
03	Crédits à moyen terme	Durée allant jusqu'à 7 ans	Sûretés personnelles et sûretés mobilières
04	Crédits à long terme	Durée allant jusqu'à 20 ans	Toutes les sûretés avec une plus grande option pour les hypothèques
05	Crédits à très long terme	Durée allant au-delà de 20 ans	Toutes les sûretés avec une plus grande option pour les hypothèques

CONCLUSION SUR LA TYPOLOGIE DES GARANTIES SELON LES TYPES DE CREDITS

Au terme de cette étude, il convient de souligner qu'en raison des risques réels, permanents et énormes de défaillance des emprunteurs, et devant les hésitations ou les réticences des établissements bancaires à se rassurer face aux garanties légales, une

pratique couramment en usage dans les établissements de crédits est l'exigence d'une assurance en plus de la garantie contre laquelle a été consenti le prêt. En tout état de cause, les conditions du crédit dépendent de la solvabilité de l'emprunteur. Le crédit bancaire étant une forme de financement, plus l'emprunteur est solvable et/ou ses affaires florissantes, mieux sont les conditions

de crédits pour lui, notamment les garanties attendues ou le taux d'intérêts. L'adéquation garantie-crédit s'appuie alors, en réalité, sur la question de la solvabilité et de l'opportunité.

Direction Juridique et du Contentieux
Léa TANOÛ
Lea.tanoh@bni.ci

FINANCE CLASSIQUE ET FINANCE COMPORTEMENTALE : QUELLE DIFFERENCE ?

Depuis la crise financière de 2008, un débat oppose les tenants de la finance traditionnelle ou classique à ceux de la finance comportementale. Dès lors, nous essaierons à travers cet article d'exposer les points de divergences qui partagent ces deux écoles de finance.

Le domaine de la finance comportementale s'intéresse à l'influence de la psychologie humaine sur les décisions d'investissement ou

de placement d'une personne. Elle s'oppose à la finance classique basée sur l'hypothèse d'efficacité du marché, formulée par Eugène FAMA. Elle émet aussi des réserves sur une trop large utilisation en théorie économique de la notion classique de fonction d'utilité. En d'autres termes, la finance comportementale remet en question l'explication du processus décisionnel que donne la finance traditionnelle de l'investissement.

La finance classique part du principe que les investisseurs :

- éprouvent une aversion pour le risque ;
- ont des attentes rationnelles en terme de rendement ;
- gèrent leur portefeuille dans sa globalité.

La finance comportementale, pour sa part, présume que les investisseurs :

- peuvent avoir une faible ou une grande

tolérance au risque, selon la situation ;
 - ont des attentes peu objectives ;
 - ont tendance à cloisonner leur portefeuille (phénomène désigné sous le nom de « comptabilité mentale »).

I. PRINCIPALES DIFFERENCES ENTRE LA FINANCE TRADITIONNELLE ET LA FINANCE COMPORTEMENTALE.

- Aversion pour le risque et recherche du risque

Selon la finance classique, on présume que les investisseurs ont une aversion pour le risque ; en d'autres termes, s'ils ont le choix entre deux placements dont le rendement espéré est le même, ils opteront pour le placement comportant le moins de risques, ce dernier étant mesuré par l'écart type des rendements (voir la théorie de l'analyse moyenne-variance de Harry Markowitz). En réalité, lorsqu'ils font face à une perte possible, les épargnants sont souvent à la recherche du risque plutôt que de l'avoir en aversion.

La finance comportementale stipule que lorsque les investisseurs font face à la possibilité d'une perte certaine, ils choisissent de tenter de réduire la perte, même si, ce faisant, ils courent le risque d'augmenter cette perte. Or, ce comportement est celui de quelqu'un que le risque ne rebute pas, et non de quelqu'un qui l'a en aversion. Les investisseurs ont le risque en aversion en situation de gains, mais sont prêts à l'assumer en situation de pertes. Cette attitude asymétrique à l'égard du risque contribue à expliquer pourquoi certains investisseurs refusent de se départir de titres dont la valeur a diminué. Plutôt que de vendre et de réaliser leur perte, ils espèrent voir les cours remonter, même s'ils prennent le risque de subir une perte encore plus lourde.

- Attentes peu objectives.

La finance classique pose en principe que les investisseurs ont des attentes rationnelles, c'est-à-dire qu'ils agissent d'une manière judicieuse et impartiale, sur la base de données qu'ils ont recueillies.

La finance comportementale prétend que la plupart des gens surevaluent leurs capacités. L'exemple classique est tiré d'un magazine qui publiait un article sur le sujet il y a quelques

années. Trois questions étaient posées à un groupe de personnes :

- Comment évaluez-vous votre aptitude à bien vous entendre avec autrui ?
- Comment évaluez-vous votre aptitude à diriger ?
- Comment évaluez-vous vos capacités athlétiques ?

Tous ont répondu qu'ils appartenaient au premier quartile pour ce qui est de leur aptitude à bien s'entendre avec autrui, et pas moins de 25 % ont affirmé faire partie du 1 % ayant la plus grande aptitude à cet égard. Pour ce qui est des aptitudes en matière de leadership, 70 % se sont classés dans le premier quartile, et 60 % également dans le premier quartile pour leurs capacités athlétiques.

Le message est clair : en général, les gens évaluent mal leurs propres capacités. Un excès de confiance peut amener les investisseurs à se croire plus tolérants à l'égard du risque qu'ils ne le sont en réalité.

- Comptabilité mentale

La finance classique présume que les investisseurs tiennent compte de l'ensemble de leur portefeuille lorsqu'ils prennent des décisions. La finance comportementale, pour sa part, estime que les gens compartimentent leur portefeuille entre différents comptes. On entend par comptabilité mentale (mental accounting), ce phénomène selon lequel les investisseurs ne traitent pas leurs avoirs comme relevant d'un portefeuille unique, mais suivent les titres séparément. En termes pratiques, cela signifie qu'un investisseur qui réalise un gain de 6 000 F sur un titre, mais subit une perte de 5 000 F sur un autre, va sans doute s'arrêter à cette perte, en dépit du fait que sa richesse globale s'est accrue de 1 000 F.

2. LA PERSONNALITÉ DE L'INVESTISSEUR SELON LA FINANCE COMPORTEMENTALE

Les investisseurs sont repartis en quatre catégories, selon que le client envisage la vie avec impétuosité ou prudence et selon qu'il a plus ou moins confiance en lui. La plupart des investisseurs appartiennent à l'une ou l'autre de ces catégories à savoir : aventurier, individualiste, célébrité et gardien.

- **L'aventurier** est prêt à parier beaucoup sur une seule mise. Il peut être difficile de le conseiller, car il a des opinions bien arrêtées sur

le placement et les occasions qui se présentent. En général, l'aventurier est un client instable. Si l'aventurier se met en tête que les actions de sociétés à faible capitalisation ont le vent dans les voiles, il n'hésitera pas à trouver un nouveau conseiller qui se spécialise dans ces titres.

- **L'individualiste** a confiance en lui et aime prendre ses propres décisions, mais il est plus prudent et plus méthodique que l'aventurier. Il peut gérer ses propres placements, mais il s'en remet au conseiller en placement car il n'a pas le temps de le faire. Ce genre de client est habituellement instruit et croit savoir ce qu'il faut faire, mais il est quand même ouvert aux recommandations. En général, il n'aime pas la volatilité et est assez réfléchi pour envisager une stratégie contraire à la tendance du marché.

- **La célébrité** veut être présente dans le secteur « à la mode » du marché. Elle est constamment à la recherche du titre vedette et hésitera à adopter une stratégie contraire à la tendance du marché. Elle a tendance à investir dans des titres ou dans des marchés qui affichent une bonne performance, et évite ceux qui ont eu de piètres résultats, même si son conseiller est persuadé qu'un revirement est imminent.

- **Le gardien** est prudent, il a peu de compétences en matière de placement et ne comprend pas grand-chose au marché. Il n'aime pas perdre de l'argent et déteste la volatilité. Certains investisseurs sont impossibles à classer dans une seule catégorie, car ils se situent un peu à l'intérieur de chacune. Plus équilibrés, ils accepteront un certain risque contre un rendement moyen.

Pour plus d'informations sur le sujet, prière de lire les articles d'Amos Tversky, Daniel Kahneman, Meir Statman, Hersh Shefrin, Robert Thaler et Robert Shiller.

Tardy KOUASSI BLÉ
 valerykouassible@bni.ci

Présentation de l'agence de Daloa



› M. Roland EDOUKOU,
responsable de l'agence BNI Daloa



› L'équipe de l'agence BNI Daloa

Communément appelée la Cité des Antilopes, DALOA, est le chef-lieu de la région du haut-Sassandra qui accueille la dernière née des agences de la BNI.

Située au quartier Soleil, non loin de la BCEAO sur l'axe Duekoué-Man, l'agence de la BNI DALOA a ouvert ses portes à la clientèle le 09 août 2011. Elle est, à ce jour, la 25ème agence du réseau. Il faut souligner que l'agence de Daloa est située sur une place bancaire.

Le personnel de l'agence est composé de :

- Rolland G. EDOUKOU : Chef de l'agence ;
- Edith Annick L. DAGOUROU : Chargée de clientèle ;
- Ibrahima MOLBA : Chargé clientèle ;
- Ali Ouattara : Responsable Administratif ;

- Mireille YAYA : Caissière principale.

L'agence dispose de :

- 01 salle de réunion ;
- 05 bureaux pour les chargés clientèle,
- 05 caisses dont une dédiée pour les opérations importantes ;
- 02 guichets automatiques de billets (GAB) avec la création du premier guichet DRIVE BANK sur tout le réseau.

NOS MISSIONS :

- Assurer une bonne qualité de service à notre clientèle ;
- Capter et fidéliser les salariés des entreprises privées et publiques de Daloa et des villes environnantes ;
- Contribuer fortement au développement économique de la région du haut Sassandra.

Profil

Mlle DAGOUROU Lebbly Edith Laure

› Pouvez-vous vous présenter ?

Je suis Mlle DAGOUROU Lebbly Edith Laure Annick, titulaire du diplôme d'ingénieur en Marketing-Management à EDHEC (Ecole Des Hautes Etudes Commerciales) Abidjan.

› Quel est votre parcours ?

J'ai débuté ma carrière bancaire en 2003 par un stage à la BICICI après l'obtention du BTS. Ensuite j'ai été recrutée comme guichetier/payeur à la BOA (Bank Of Africa) où je suis restée de 2004 à 2007.

En juillet de cette même année, j'ai eu un bref passage à la SIB en qualité toujours de guichetier/payeur.

Depuis le 11 avril 2007 j'ai rejoint l'équipe de la BNI.

Membre de l'équipe pionnière de l'agence d'Adjamé en qualité de caissière, j'ai tiré une riche expérience au cours de laquelle, j'ai acquis tous les rudiments du poste de chargé de clientèle.

Ma dévotion et mon sens du travail bien fait m'ont valu une promotion au poste de chargé de clientèle des particuliers depuis l'ouverture de l'agence BNI DALOA.



› Mlle DAGOUROU Lebbly Edith Laure Annick, chargée clientèle BNI Daloa

➤ BNI DALOA officiellement ouverte



➤ Inauguration de l'agence BNI Daloa

A l'occasion de la cérémonie d'inauguration de son agence, M. Roland EDOUKOU, Chef de l'agence BNI de Daloa, a reçu le jeudi 24 novembre 2011, en présence de la Direction Générale de la BNI et du Conseil

d'Administration, les clients, les prospects, les autorités civiles, religieuse et coutumières.

Cette cérémonie était l'occasion pour la banque de soutenir la maternité Kennedy

et les populations de la Cité des Antilopes à travers un don d'une valeur de 5 000 000F CFA.

Cette belle cérémonie s'est achevée après la coupure de ruban par un cocktail.

➤ Action commerciale BNI/GIM-UEMOA

Les 10 et 11 novembre 2011, à l'agence principale BNI JOSEPH ANOMA, les équipes télémarketing de la BNI composée de M. KINIMO Martin, Mme KONE Katia, Mlles ANIN Jocelyne et N'GUESSAN Victoria et du GIM-

UEMOA composée de Mme ADOU Denise et M. BAMBA Ibrahima ont conjointement organisé une action commerciale sur l'interbancaire.

En effet, cette action commerciale a permis de sensibiliser les clients détenteurs ou non

de cartes magnétiques BNI sur l'utilité et les avantages celles-ci tant en Côte d'Ivoire qu'à l'étranger ainsi que sur les différents taux de commission appliqués.

Aussi, elle a permis d'informer les clients BNI (ou futurs clients) de la possibilité d'utiliser les cartes magnétiques BNI dans le commerce et autres structures affiliées et éventuellement de faire leurs souscriptions.

Enfin, cette action commerciale a servi de point d'échanges avec les clients tant sur les cartes magnétiques BNI que sur les autres produits et services de la banque.



➤ ...

Agenda

Les anniversaires du mois de décembre

- 02 déc. : Kouassi Adjoba Nadine
- 03 déc. : Malan Angorah Ghislain
- 04 déc. : Koffi Coffi Anicette
- 05 déc. : Amouan Marie Therese
Benie Lou Touha
Milanini Olivia Patricia
Epse Adou
Kacou Louis Valentin
- 06 déc. : Groua Keziah Esther
- 07 déc. : Guinan Joanne Manuela
- 10 déc. : Yao Epse Pekoulas Marina
- 12 déc. : Konan Koffi Ange Patrick
- 13 déc. : Coulibaly Karna Patrice
Camara Lucien Raymond
- 16 déc. : Eskin Jean Yves,
Adou Narcisse
- 18 déc. : Ake Djedje Richard
Cissoko Fatoumata
- 19 déc. : Lorougnon Marie Therese
M'broh Armel Placide
Konan Kouakou
Kakouo Gralo Maria
Juliana, N'guetta Erwin
- 20 déc. : Ouattara Madjata
- 21 déc. : Gouri Kouame Wilson
- 22 déc. : Ouattara Ferlaha
Koné Née Salami Awa
- 23 déc. : N'dakpri Née Fofana
Hassanata Vanessa
Dobe Elodie Flora
- 24 déc. : Diomande Massesse
- 25 dec. : Hoba Jean
Koko N'goran Theophile
Monney Ines Rebecca
Aka Tuei Pelagie
- 26 dec. : Bouedou Bi Agenor Ouidi
- 27 dec : Koffi Noel
Bini Kouame Kossonou
Aka Née Tuei Lou Pelagie
- 30 déc. : Boma Epse Meda Anne
Marie Kanga
Kouame Yah Marina
Tanoh Yao
Camara Sounan
- 31 déc. : Coulibaly Soumaila
Ouattara Seydou

> FÉLICITATIONS CHEICK BAKAYOKO



Le 08 octobre 2011, à l'hôtel communal de Cocody, notre collègue Bakayoko Cheick Tidiane a convolé en justes noces avec Georgina Rebecca. Après la cérémonie civile, un déjeuner a été offert à l'espace HERSYM à Cocody.

Félicitations et tous nos vœux les accompagnent.



Cléa Ouyang

> PETIT RAYON DE SOLEIL !



Arrivées :
COULIBALY Arthur (DAF)

Départs :
SANOGO Mariame
(BNI Palmeraie)