

BNI News

Bulletin interne d'information

N°65-66

Mai-Juin 2014

DOSSIER



L'abus de confiance en droit ivoirien

ZOOM SUR...



Salon de la finance à AGITEL

BNI ACTU'



Caravane Miss CI 2014 :
En attendant la finale

L'expérience partagée...

Financer pour développer

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^{ème} 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



P.04

« Tout ce que je sais, c'est que je ne sais rien ». Cet aveux énoncé par le philosophe grec Socrate, est semble t'il le début de la connaissance. L'on a des débats qui s'en sont suivis, établi un parallèle entre cette prise de conscience de l'ignorance, pour laquelle la soif de connaissance, voire le besoin de se démarquer, d'aller de l'avant, venait en faire le contre poids. A l'analyse, c'est le fait générateur de bien plus encore.

En effet, pour celui en quête de connaissance, c'est une élévation de sa personne vers laquelle il ambitionne tendre. Pour celui qui la partage, c'est n'est rien d'autre qu'une affirmation d'acquis capitalisés, une consécration de son statut de dépositaire d'une connaissance de laquelle il peut s'en prévaloir.

En un mot, il n'y a de connaissance que quand il ya partage d'expériences, que quand il y'a transmission de savoir.

Aussi, ne pas savoir ou ne pas tout savoir est dans l'ordre logique des choses. Mais se complaire de ne pas savoir et ne rien faire pour le rectifier ou le combler, là commence le drame.



EDITO	3
DOSSIER	4-6
BNI ACTU'	7-9
ZOOM SUR'	10
LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS	11



P.07



P.10

Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !

La rédaction

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

L'abus de confiance en droit ivoirien



L'abus de confiance est le fait pour une personne de détourner, dissiper, détruire au préjudice d'autrui des fonds, des valeurs ou un bien quelconque qui lui ont été remis à charge de les rendre, de les représenter ou d'en faire un usage déterminé.

Bien que poursuivant au fond le même but que le vol, à savoir s'emparer du bien d'autrui, l'abus de confiance est une infraction bien évoluée et plus astucieuse car c'est une infraction consistant à dissiper ou détourner un bien remis par la victime à l'issue d'un contrat. Plus précisément l'abus de confiance est le détournement d'une chose ayant été remise et acceptée dans un but précis. L'auteur de l'abus de confiance s'approprie ainsi une chose qui lui aurait été confiée légitimement. L'existence du délit d'abus de confiance suppose donc d'une part la réalisation de conditions préalables et, d'autre part, la réunion de ses éléments constitutifs, mais également la répression et la particularité des poursuites.

I. CONDITIONS PRÉALABLES

L'abus de confiance ne peut être effectivement réalisé que si, avant son détournement, le bien a été remis à l'auteur des faits à charge pour ce dernier de respecter certaines obligations limitativement définies par le texte légal (art 401 du Code Pénal).

C'est sur la violation ultérieure de ces obligations que porte l'infraction.

A. Les biens concernés

Le code pénal réprime au titre de l'abus de confiance les détournements portant sur des fonds, des effets, des deniers, des marchandises, des billets, des quittances ou tout autre écrit contenant ou opérant des obligations ou décharges.

B. La remise du bien

Il ne peut s'agir que d'une remise volontaire du bien effectué généralement dans le cadre d'un contrat : contrat de louage, de dépôt, de mandat de nantissement travail ou de prêt à usage.

La remise du bien est nécessaire et doit être effective, mais elle peut être :

- *Directe* : le bien est remis par le remettant lui-même à la personne à qui cette remise est destinée ;
- *Indirecte* : le bien est remis par un tiers aux parties.

C. Les obligations liées à la remise et devant peser sur celui qui reçoit le bien

Pour que le délit puisse être relevé, il est indispensable que la remise du bien ait été assortie de l'une (ou de plusieurs) des trois obligations suivantes pesant sur celui qui reçoit le bien :

- Rendre le bien ;
- Représenter le bien (c'est à dire montrer le bien) ;
- Faire du bien un usage déterminé.

Si celui qui a reçu le bien n'était tenu

à aucune de ces obligations, l'abus de confiance ne peut pas exister.

II. ELEMENTS CONSTITUTIFS

A. L'élément légal

L'abus de confiance est prévu et réprimé par l'article 401 du Code Pénal.

B. L'élément matériel

L'élément matériel de l'abus de confiance consiste en un détournement entraînant un préjudice à autrui.

➤ 1. Le détournement

Le détournement se traduira par une violation de l'obligation de rendre le bien, de le représenter ou d'en faire un usage déterminé mais toute violation de l'une de ces obligations ne caractérise pas obligatoirement le détournement punissable.

Le détournement punissable consiste à employer volontairement le bien remis à une fin étrangère à celle qui avait été convenue lors de la remise.

➤ 2. Un préjudice causé à autrui

Le code pénal stipule que le détournement est opéré au préjudice d'autrui. Un préjudice est donc nécessaire. Il peut résulter du seul fait que le bien détourné n'était pas la propriété de l'auteur du détournement. Le préjudice peut être matériel, moral, actuel ou éventuel mais doit être direct.

➤ 3. L'élément moral

L'abus de confiance est une infraction intentionnelle qui exige la



démonstration de la mauvaise foi de l'auteur car la simple négligence ne suffit pas et ne peut donner lieu qu'à réparations civiles.

L'auteur de l'infraction devait avoir conscience que ses agissements sur le bien étaient en contravention avec les obligations ayant assorti la remise.

III. LA RÉPRESSION

Le code pénal prévoit une répression simple et une autre plus sévère selon la qualité du coupable ou le procédé de commission de l'infraction qui constituent des circonstances aggravantes.

A. Peine applicables à l'abus de confiance simple

L'abus de confiance simple commis par une personne physique est puni d'un (01) à cinq (05) ans d'emprisonnement et d'une amende de FCFA 300 000 à FCFA 3 000 000.

B. Circonstance aggravante

Les peines prévues dans le cas de la répression de l'abus de confiance simple sont doublées si l'abus est commis par :

- Par une personne qui fait appel au public afin d'obtenir, soit pour son propre compte, soit comme directeur, administrateur ou gérant d'une entreprise industrielle ou commerciale, la remise de fonds ou de valeurs à titre de dépôt, de mandat ou de nantissement ;

- Par un officier public ou ministériel, un syndic de faillite, un liquidateur de société, un séquestre, un agent d'affaire, un mandataire commercial ou quiconque exerçant une activité de gestion des affaires d'autrui, dans l'exercice de ses fonctions ou de sa profession.

IV. PARTICULARITES DES POURSUITES

A. Tentative

La tentative d'abus de confiance n'est pas réprimée.

B. Prescription

L'abus de confiance est un délit instantané qui se prescrit par trois (03) ans à compter de la date du détournement. Dans le cas de détournements successifs, chacun d'eux forme un délit distinct ayant sa propre prescription.

LES HEDGE FUNDS (I^{ère} partie)



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 hedgefonds

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 hedgefonds 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 hedgefonds 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 hedgefonds 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 hedgefonds

- *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 hedgefonds 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 hedgefonds 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 ■

Par Tardy KOUASSIBLE
(valery.kouassible@bni.ci)

Caravane Miss CI 2014 : En attendant la Finale...

Après les précédentes étapes pour lesquelles échos vous en ont été fait dans le numéro double 63/64 de votre journal BNI News, nous vous faisons un résumé des dernières localités ayant clôturé la phase des présélections régionales. Ainsi, ce sont succédés les sacres des reines de la beauté de Daloa, Man, Korhogo, Bondoukou et San-Pedro pour finir.

Comme de principe, lors des escales de la caravane de présélections dans les villes bénéficiant de l'implantation d'une agence BNI, des actions promotionnelles ont été initiées, avec la mise à contribution des radios de proximité et des hôtesses ; notamment à Korhogo et San-Pedro. L'occasion était donc toute trouvée pour promouvoir l'agence de San-Pedro BARDOT, dernière née de nos agences de province.

Il est à noter qu'en la faveur des activités de fin de caravane, une soirée karaoké des sponsors ainsi que le traditionnel match de gala opposant les journalistes aux sponsors ont été organisé. A cela, il faut ajouter le convivial et appétissant déjeuner offert par la BNI aux journalistes et cadres de cette présente édition.

Les 26 candidates à la couronne nationale étant connues, place à la finale dans votre prochain numéro!



DALOA



Les hôtesses BNI à l'accueil des invités



Prestation en tenue traditionnelle



1ère intervention sur la chaine de télé TVIZUAL



Personnel et invités BNI



Le trio gagnant de Daloa

MAN



Le trio de Man



Un public massif



Le soutien des autorités locales

KORHOGO



Les hôtes lors des Journées Portes Ouvertes



Remise des lots BNI



La délégation BNI



Passage de couronne



Photo de famille

BONDOUKOU



Les 02 représentantes...



...de la région de Bondoukou



Passage de témoin



Le trio de Bondoukou

SAN PEDRO



Sympathique..



.. soirée..



..karaoké ..



..des sponsors



Déjeuner champêtre...



..offert..



... aux journalistes...



... par la BNI



Intervention en direct sur la chaîne de télé Internet



Le carré BNI



Photo de famille avec le trio de San-Pedro

Salon de la finance à AGITEL Formation

Le Samedi 17 Mai 2014, s'est tenu sur le Campus du Groupe Ecole Agitel Formation, le salon de la finance, sur le thème « Investissement en Côte d'Ivoire : Enjeux et perspectives ».

Initiative de l'Association des Elèves Ingénieurs et Cadres Financiers (AE-ICF), cette activité s'est articulée en des animations de stands entreprises, en conférences, en débats avec jeux de rôles, et en ateliers de carrières.

Sponsor de l'activité, la BNI à travers ses représentants dont M. TCHIMOU A. Rémi, ont entretenu les participants sur les offres de la banque et animé une intervention sur la culture de l'épargne.

De nombreuses personnalités et entreprises dont SAHAM Assurance (ex Collina), LMAI-Vie, CHOCOMAX, Librairie de France ont pris part à la manifestation.



Discours de bienvenue de Mme SEA, Présidente de l'AE ICF



Allocution du Directeur d'Institut



Table de séance des débats



Intervention de la BNI



Les officiels



Le Campus d'AGITEL aux couleurs de la BNI



Le stand BNI

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

- garde 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

- gare 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 »



Anniversaires du mois de Juin

- | | | | |
|-----------|--|-----------|--|
| 01 juin : | KOUAKOU Eva Gottin | 14 juin : | KONE Minata, KOSSERE Elisée, ELLOYE |
| 02 juin : | YAPI Atome, AMAKA-KOFFI Florence,
M'MEGNAN Anne-Marie | 15 juin : | EHOUMAN Evelyne, KOFFI Williams Stephane |
| 03 juin : | KOUAME Affoua Régina | 16 juin : | AMANI Ruth, TANO H Larissa, KOUASSI Obbin M. |
| 04 juin : | OTTROU Eric-Cyrille | 17 juin : | BANDAMA Suzanne, SAKANDE Konare F.
KOFFI Brou Jean-Baptiste, COULIBALY F. Kholo |
| 05 juin : | KORE Marie-Laure, YEBOUE-KOUAME L. | 18 juin : | YAPO Alice |
| 06 juin : | NIAMBA Nelly, TUO Berthe | 20 juin : | DAGOU Yvonne, COULIBALY Adiaratou, YEO
Dounignamakani |
| 07 juin : | TAKI-FAITTEY Djaman, SIDIBE Aminata,
MINOUNGOU Aneth | 22 juin : | ASSEMIAN Marylise |
| 08 juin : | BILE Stephane, YEO Kolo | 24 juin : | KOFFI Emmanuel |
| 09 juin : | YAPOBI KOUASSI Nadège, DIOMANDE
Famoussa, KOUAO-AHOURE Diane | 25 juin : | MARIKO Aliou |
| 10 juin : | KOUAME N'Goran Hélène, NIAMKEY B. | 26 juin : | MIEZAN BOGNINI Emilia |
| 11 juin : | Arnaud | 27 juin : | ALLOMAN Obrou Guy
BOLOUZRAMON Flora, DIBY Gervais, N'DOUA |
| 12 juin : | KOUADIO Dangui Hortense, AIDARA Ouasses
PORO-BI Maurice, ADJA-CODO Georgine,
COULIBALY Carna | 28 juin : | Malah, KODIA Jean-Claude |
| | | 29 juin : | AMANI Kouassi, KOI Karine |



Anniversaires du mois de Juil.

- | | | | |
|------------|---|------------|---|
| 01 juil. : | SORO Marie Laure, ASSOHOON Sephora,
SOUMAHORO Souleymane ; | 17 juil. : | DENOO Prisca |
| 02 juil. : | TOFFA A. Claude ; Coulibaly N. A. Salimou | 19 juil. : | N'DA Joseph, COULIBALY Jeanne Estelle |
| 03 juil. : | KOUAKOU Marie-Jeanne K., KOUAME E. Hortensia | 20 juil. : | SEKA Marie-Paule, N'GUETTA Serge,
AGNIMEL Marina |
| 06 juil. : | KOUAO Miezane Innocent ; | 23 juil. : | MABA Marie-France, ELLOH Hugues Arnaud ; |
| 07 juil. : | ALLAH Arsène, TRAORE Epse DIARRASSOUBA,
ZOULDJE Nadia Muriel ; | 24 juil. : | AKON Marie-Christine ; |
| 08 juil. : | DIAKITE Christian ; | 26 juil. : | IRIE LOU Bénédicte ; |
| 09 juil. : | MBOUKE Félicité, ALLO Marina, OUATTARA Ali | 27 juil. : | BLE Samuel |
| 11 juil. : | ASSOUA Maxime, MLAN Ametchi Bouzouma | | |
| 12 juil. : | YAO TANO H Léa | | |
| 14 juil. : | ALLOU Joelle | | |
| 16 juil. : | BAHONTO Benjamin, AGNIMEL Alain,
DAGOUROU Edith, ATSE Chiassi Rachel | | |



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 ÊTE UN ACTEUR DU 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 ASSURE UNE PRESENCE MARQUEE 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'Etat de Côte d'Ivoire, **12 milliards de FCFA**
- Aménagements de bas-fonds rizières, **4 milliards de FCFA**

LA BNI S'EST POSITIONNEE 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 ACTIVITE 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 FINANCE 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 RENFORCE 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.**