

La première bonne impression



DOSSIER

« Soldes des Comptes Chèques » : la Foire aux Questions



BNI ACTU'

1ère Quinzaine Produits-BNI :
« Soldes des Comptes Chèques »

CHARTE 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

Eugène Kassi

SOMMAIRE

04 DOSSIER



18 BNI ACTU'

EDITO

La première bonne impression

Ce dont je vais vous parler aujourd'hui sera admis par tous, même si ce n'est pas toujours que nous faisons attention à l'assurer vis-à-vis des autres.

En effet, il arrive très souvent que la perception que nous avons d'une personne, d'une chose ou d'un fait, soit fonction de la première expérience que nous en avons eu. Cela est tellement révélateur que, lorsque cela est positif, l'on est enclin à renouveler cette expérience, à en être prescripteur, en en parlant au plus grand nombre possible de personnes, dans notre entourage.

Par analogie, la première attention, la première réponse bien adressée, le premier contact cordial déterminera l'issue de l'excellence des rapports.

En somme, retenons s'il est besoin de le rappeler, « que nous n'avons juste qu'une seule fois l'occasion de faire une première bonne impression » ■

Bonne lecture et rendez-vous au prochain numéro

Kader TOURÉ

LA PHOTO DU MOIS



Directeur de publication

Eugène KASSI N'DA

Rédacteur en Chef

Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs

Léa TANOH YAO

Manuela GUINAN

Kader TOURE



« SOLDES DES COMPTES CHÈQUES » : LA FOIRE AUX QUESTIONS

Qu'est-ce qu'un Compte Chèque ?

Le Compte Chèque est le service de base qui permet à un client, de déposer de l'argent à la banque, de domicilier ses revenus, d'obtenir un crédit, de disposer de moyens de paiement (chèquiers, cartes bancaires), d'effectuer des opérations bancaires.

Qui peut être titulaire d'un Compte Chèque ?

Toute personne morale (Entreprises Individuelles, Associations, PME/ PMI, SARL, SA, Institutions...) et toute personne physique âgée d'au moins 21 ans (majorité civile) ou mineur avec l'accord parental.

A quoi sert un Compte Chèque ?

Le Compte Chèque permet une infinité de choses, notamment :

- De domicilier un salaire ou des revenus (primes, rentes...)
- De disposer de moyens de paiements (chèques, cartes bancaires...)
- D'effectuer des virements, des prélèvements (Canal+, CIE/ SODECI, Primes d'Assurances...)
- D'alimenter par virements permanents le compte épargne, en vue de la constitution d'un capital
- D'accéder à la gamme complète des offres de la banque

Quelle est la différence entre un compte chèque et un compte épargne ?

La première distinction que l'on peut faire, portera sur leur nature :

- Le compte épargne a pour vocation, comme son nom l'indique, de permettre d'économiser, de stocker les gains excédentaires d'aujourd'hui, pour un besoin futur
- Le compte chèque quant à lui est dit compte de mouvements ou compte d'opérations, affecter aux transactions et besoins quotidiens ou récurrents.

| Caractéristiques | Compte Chèque | Compte Epargne |
|---|---|--|
| Mise à disposition de chéquier | OUI, à la demande | NON |
| Mise à disposition de carte magnétique | OUI, recommandé | OUI, recommandé |
| Prélèvement de frais de tenue de compte | OUI, mensuellement | NON |
| Emission de virements | OUI | NON |
| Réception de virements | OUI | OUI |
| Domiciliation de salaire | OUI | |
| Compte rémunéré | NON | OUI, annuellement au taux de 3,5% |
| Possibilité de demander un prêt | | |
| Possibilité d'une remise chèque | OUI | NON |
| Possibilité de demander un prêt | OUI | NON, on ne fait jamais de prêt sur la base d'un compte épargne, mais il peut intervenir comme garantie pour le prêt accordé sur la base du compte chèque |
| Minimum à maintenir sur le compte | NON, il peut même être débiteur sous certaines conditions accordées | OUI |

C'est de façon basique, et non exhaustive, la différenciation que l'on peut faire.

Quel est le montant des agios du compte chèque ?

Le montant des frais de tenue de compte, communément appelé agios, sera fonction de la nature du titulaire du compte chèque auquel l'on fait référence.

En effet, s'agissant :

d'un compte chèque pour particulier ou personne physique, les frais seront de 1100 FTTC/mois.

d'un compte chèque pour entreprise ou personne morale, il faudra considérer 04 cas de figures :

- 6600 F TTC/mois pour les Entreprises Individuelles et Professions Libérales
- 5500 F TTC/mois pour les Coopératives, Associations...
- 7700 F TTC/mois pour les Entreprises Privée et Publique
- 0 F TTC/mois pour les comptes de l'Etat, des Administrations et des Collectivités publiques

Quelle que soit la nature du titulaire du compte, il est à noter que les frais de tenue de compte de la BNI sont parmi les plus bas du marché bancaire ivoirien

Quelles différences y a t-il entre l'offre de la présente quinzaine à savoir ouvrir les comptes chèques à 0F et ce qui se faisait habituellement en agence ?

Cette prestation est gratuite comme le stipule la note de la BCEAO d' octobre 2015. Pour preuve nous ne l'avons jamais facturée et n'avons aucun frais intitulé « frais d'ouverture de compte ». Les dépôts initiaux impactant directement le solde du compte ne sauraient être classés dans la catégorie de « frais ».

Le plus de cette action est que toutes les classifications n'entrant pas dans la catégorie des salariés domiciliés (qui ouvraient déjà à zéro francs), pourront pendant 15 jours, ouvrir leurs comptes à zéro francs. De ce fait, ceux pour qui le montant à verser à l'ouverture du compte constituait un frein, pourront le faire aisément.

Qu'est-ce que le solde d'un compte ?

Le solde d'un compte est la différence entre la somme des montants versés sur le compte

(crédit) et la somme des montants retirés du compte (débit). Ainsi le solde sera dit créditeur, lorsqu'il est supérieur à zéro et dit débiteur, lorsqu'il est inférieur à zéro.

Qu'est ce qu'un compte joint ?

Un compte joint est un compte ouvert au nom de deux (ou plusieurs) personnes physiques, qui ont chacune le droit de disposer seule de l'avoir du compte : des époux par exemple.

Qu'est-ce qu'une procuration ?

La procuration est un contrat écrit, par lequel une personne en désigne une autre (mandataire) pour la représenter ou agir en son nom. Les marges de manœuvre du mandataire sont fonctions des prérogatives accordées par le titulaire du compte.

Qu'est-ce qu'un découvert ?

Ce mot ramène à plusieurs réalités bancaires. Un découvert, c'est tout d'abord, lorsqu'un compte présente un solde négatif, non autorisé. Dans ce cas, l'on parlera de « compte à découvert ».

C'est ensuite la possibilité offerte par la banque au client salarié domicilié, de pouvoir bénéficier d'une marge de manœuvre financière, à importance relative et proportionnelle ; en attendant le virement de son salaire. Cette seconde approche est assujettie à une autorisation préalable de la banque : on parlera ici de « bénéficier d'un découvert ».

A combien s'élèvent les frais d'ouverture de compte ?

L'ouverture du Compte Chèque pour particulier ou pour entreprise, à l'instar de tous les autres comptes, n'engage aucun frais.

A combien s'élèvent les frais de clôture d'un compte chèque ?

Depuis la décision de la BCEAO en octobre 2015, portant sur la gratuité de certains services de banque, les frais de clôture d'un compte chèque sont de 0 F CFA.

Qu'appelle t-on « conditions de banque » ?

Les conditions de banque sont un catalogue des frais des différentes prestations fournies par la banque, à la clientèle. Cet état est mis à jour, en fonction de l'évolution du marché bancaire et des mesures internes de la banque, en termes de perspectives nouvelles ou de nouvelles offres (produits ou services). Réglementairement, les « conditions de banque » font l'objet de publications dans un Journal d'annonces légales et doivent impérativement faire l'objet d'affichage dans les différents points d'accueil clientèle (Agences et Cash Points) de la banque.

Peut-on ouvrir pour un client, plusieurs comptes dans une même agence ?

OUI, suivant certaines conditions. En effet, pour des raisons diverses, un client peut être amené à solliciter l'ouverture d'un ou plusieurs comptes ; fonctions de la finalité à laquelle il le ou les destine :

- un compte épargne pour stocker des économies,
- un compte chèque pour domicilier des revenus additionnels (perception de loyers, activités privées...)

Cependant, dans le souci de pouvoir agréger les avoirs d'un client donné dans les livres de la BNI, tous les comptes qu'il ouvre doivent être faits sous la même racine client. En termes simples, un client peut avoir une multitude de comptes, mais avec une racine unique.

A quelle moment parle-t-on d'intérêts débiteurs ou d'intérêts créditeurs?

Parler d'intérêts créditeurs ou débiteurs ramène tout d'abord à la notion de « date de Valeur » et « date d'opération ». En effet, conformément à nos conditions de banque, la date de valeur d'une opération de crédit du compte chèque est de J+1.

Dans la pratique, un versement d'espèces, un virement de salaire, une remise chèque effectivement encaissée auront pour date d'opération, le jour de la saisie de l'écriture sur le compte. Aussi, la date de valeur, c'est-à-dire celle à partir de laquelle le système aura comptabilisé cette opération de crédit du compte, sera le lendemain.

Ainsi, au regard des dates de valeurs,

- L'Intérêt créditeur sera la somme due au client par la banque, au titre de ses comptes rémunérés ou de ses placements.
- L'Intérêt débiteur sera la somme due à la banque par le client, lorsqu'un compte présente un solde négatif pendant un ou plusieurs jours.

Le produit de bancassurance « Assur' Compte » est associé obligatoirement aux ouvertures des Comptes, notamment le compte chèque. Doit-on dans la présente campagne l'associer et quel en sera l'incidence ?

Pour rappel, « Assur' Compte » est un produit d'assurance Vie, mis en œuvre en cas d'invalidité ou de décès du titulaire du compte BNI ; sur la base du solde moyen de ce compte, sur les 06 derniers mois

avant la survenance du sinistre. Il sera alors versé au bénéficiaire ou à ses ayants droit (en cas de décès), un capital garanti allant de 50.000 FCFA à 3.000.000 FCFA. Assur' Compte est constitué par une prime unique annuelle de 5.500 FCFA.

Ceci remis en mémoire, il est à spécifier que ce produit est à proposer systématiquement à l'ouverture d'un compte chèque pour particulier, mais n'est nullement obligatoire. Le client pourra donc à sa guise, y souscrire, comme ne pas le faire ; sans que cela n'entraîne un quelconque refus de la part du Conseiller de Clientèle de procéder à l'ouverture du compte sollicité (idem pour le Compte Epargne). Par ailleurs, ce produit d'assurance peut être proposé à un client, à tout moment de la vie de son compte.

De quelles cartes dispose le titulaire d'un compte chèque de la BNI ?

Sur ce point, il faudra considérer la nature du titulaire du Compte :

Pour un compte pour **Particulier ou Personne Physique**, le client pourra disposer

- D'une carte VISA ELECTRON
- D'une carte VISA ELECTRON PLUS
- D'une carte VISA CLASSIC ELITE
- D'une carte VISA CLASSIC PRESTIGE

Pour un compte pour **Personne Morale ou Entreprise**, le client pourra disposer

- D'une carte VISA CLASSIC ELITE ENTREPRISE
- D'une carte VISA BUSINESS GOLD

L'option pour l'une ou l'autre de ces cartes bancaires, rattachées aux Comptes Chèques Entreprises ou Particuliers, sera fonction du pouvoir et des marges de manœuvres dont devra bénéficier l'utilisateur de la carte.

Doit-on obligatoirement associer à l'ouverture d'un compte chèque avec domiciliation de salaire, un compte épargne ordinaire ? Ces comptes sont-ils aussi liés pour la clientèle entreprise ?

Dans le principe, NON. Ces deux comptes sont autonomes. L'on peut ouvrir l'un sans l'autre, ou les deux en même temps ; sous réserve des conditionnalités et pièces afférentes à fournir.

Il revient cependant au Conseiller de Clientèle, suivant les besoins, les possibilités du client et les marges de manœuvres dont il dispose, de lui recommander (arguments solides et explications à l'appui) l'adoption d'une culture de l'épargne, à travers l'ouverture du compte correspondant.

Pour ce qui est des comptes pour Personnes Morales, la question ne se pose pas à la BNI, en ce sens qu'une entreprise ne peut pas disposer d'un compte épargne ordinaire. De ce fait, il n'y a pas d'association du genre à envisager, pour l'heure.

Kader TOURE

Quinzaine Produits-BNI

SOLDES

des Comptes Chèques

Du 15 au 31 Août 2016, venez ouvrir votre

Compte Chèque* à
ZER



* Offre soumise à conditions



1ÈRE QUINZAINE PRODUITS-BNI : « SOLDES DES COMPTES CHÈQUES »

Dans le cadre de l'animation réseau, le DCM a initié du 15 au 31 Août 2016, une nouvelle activité dénommée Quinzaine Produits-BNI.

Il s'est agi sous l'angle de la mise en avant d'une offre de la banque, d'animer nos points d'accueil Clients, tout en assurant la promotion et la vulgarisation, tant en interne qu'en externe, auprès de notre Clientèle. Aussi, se bâtira telle autour d'une thématique, différente d'une édition à l'autre et orientée suivant des objectifs à atteindre ou des gaps à combler.

Ainsi, le premier acte de cette nouvelle activité, s'est déroulé suivant la thématique des « SOLDES DES COMPTES CHEQUES ».

En effet, durant 15 jours, il a été offert aux Clients et Prospects dans l'ensemble de nos agences, la possibilité à tout demandeur (Particuliers tout comme Entreprises) présentant la documentation afférente,

de bénéficier de l'ouverture de Comptes Chèques à 0 F (sans dépôts initiaux).

Cette campagne, première du genre, s'est traduite en agences, par la diffusion d'affiches 40x60, la mise à disposition aux Clients, de prospectus A5. De même, des t-shirts ont été produits et diffusés à l'ensemble du personnel en front office, pour être portés les Vendredi et Samedi de la période de campagne

Pour finir, ce fut l'occasion à travers des mails de « Foires aux Questions », de faire de l'information et de la formation sur les spécificités des offres objets de la campagne, à savoir les Comptes Chèques.

* Offre soumise à conditions

www.bnici

Financer pour développer

BNI

BANQUE NATIONALE D'INVESTISSEMENT

CENTRE D'AFFAIRES

Kader TOURE



BOUAKE..



Staff COMMERCE



BOUAKE..



...Marché de Gros



Staff BOUNDIALI



Staff FERKE



Staff EHANIA PALMCI



Staff de MEAGUI



Staff de San Pedro port...



...et San Pedro Cash pour lacs



Staff de TONGON



Staff de JOSEPH ANOMA



Remise de cadeau à un client de ZONE 4 pendant la quinzaine



Staff de ZONE 4

JOURNÉE DU BANQUIER

Sous l'égide du COSIBEF-CI et de l'APBEF-CI, s'est tenue de 7h30 à 16h le samedi 27 août 2016 au Lycée Classique d'Abidjan, la Journée du Banquier 2016. Sous l'angle ludique et sportif, cette journée avait pour but de favoriser les rapprochements entre les agents des différentes institutions bancaires en Côte d'Ivoire. Des disciplines au programme, la BNI s'est engagée dans 04 d'entre elles, à savoir :

- Maracana
- Basketball



L'Equipe de la BNI

- Football Féminin

- Scrabble

Nos athlètes ont atteint les finales, sur l'ensemble des trois premières disciplines avec une place honorable en 8ème de finale au Scrabble. En images les temps forts.

Kader TOURE



L'Equipe BICI



BACI vs COSIBEF-CI (en blanc)

Confrontation BNI vs ORABANK



L'Equipe d'ECOBANK

BNI vs NSIA Bank



L'Equipe féminine de foot de la BNI



La BHCI



L'Equipe de la SGBCI



Collation de l'Equipe de la BACI



L'Equipe de la BNI...



...affrontant la BHCI au basket



Espace du Scrabble, avec...



..Diarrassouba pour le compte de la BNI

FORMATIONS SECRÉTARIALES

- Journées Nationales Métiers (JNM) 2016 -



Photo de famille avec Mme DAO GABALA, Présidente de la Coalition des Femmes Leaders de Côte d'Ivoire, Mme Eugenie ATTIA, Présidente du RIGRH, Mme Dlarrassouba Agnes Kélétiogui, Présidente de LIS et les participantes à la formation.

Dans le cadre de la création d'une plateforme d'échanges et de partage d'expériences entre les professionnels de métiers en Côte d'IVOIRE, la fondation MZK GROUP et la LIGUE IVOIRIENNE DES SECRETAIRES (LIS) ont initié une formation sur les SCIENCES SECRETAIRES avec pour thème « la Secrétaire au cœur de la stratégie en Entreprise ».

Cette formation qui s'est déroulée du 25 au 27 Août 2016 à l'Hôtel Président de Yamoussoukro, avec la participation de la délégation de la BNI, composée de Mme COFFI Touha Julie VI, Mme KOUADIO Brou Yvonne, Mme MESSOU Reine et Mlle N'GUESSAN Marie, membres de l'ASAD-BNI(Amicale des Secrétaires et Assistantes de Direction de la BNI).

La formation s'est articulée autour du chronogramme suivant :

1^{ère} journée

Thème 1 : « Le Leadership au féminin » présenté par Mme DAO GABALA, Présidente de la

Coalition des Femmes Leaders de Côte d'Ivoire

Thème 2 : « La Secrétaire d'hier à aujourd'hui » présenté par Mme ASSALE Catherine, Assistante du Président de la CCJA/OHADA, Vice-Présidente chargée de la Formation et de l'Emploi au Bureau National de la Ligue Ivoirienne des Secrétaires (LIS)

Thème 3 : « Profil de carrière du métier de Secrétariat » présenté par Mme Renée NOUAMA, Directrice de OFFICE PRO

Thème 4 : « L'Apport des TIC à la fonction de Secrétaire » présenté par M. Mamadou NAON, Président du Club des DSI de Côte d'Ivoire, Ingénieur Informaticien, Manager des Systèmes d'Information à GS2E

Thème 5 : « Les nouveaux outils de Management pour Assistante de Direction » présenté par M. Daouda GBA, DG AIDES, Ingénieur en Ressources Humaines

Thème 6 : « La communication interpersonnelle au service du Secrétariat » Présenté par M. Ignace KOUI, Directeur de la Cellule

Centrale de Gestion Fiduciaire et suivi Programmatique (CCGFSP).

2^{ème} journée

Thème 1 : « Développer son Intelligence Emotionnelle » présenté par M. Emmanuel TRE, Directeur du Patrimoine CIE.

Thème 2 : « Etre acteur de sa prise de parole » présenté par M. KOREKI Christophe, DGA PALM-CI.

Thème 3 : « Techniques d'accueil et de gestion de la relation client » présenté par Mme Dominique KOUAME, DG de Tailored Service Pro (TSP).

La soirée de la 2^{ème} journée, vendredi, a été marquée pour un somptueux Dîner Gala à la salle Bandama, auquel ont été conviées l'ensemble des secrétaires présentes.

La dernière journée du Samedi a été essentiellement consacrée aux activités sportives et récréatives.

Mme COFFI Touha Julie VI
Présidente ASAD-BNI



Accueil et enregistrement...



...à l'arrivée des délégations



Les représentantes...



...de la BNI pendant les formations



Photo avec Mme DAO GABALA, Présidente de la Coalition des Femmes Leaders de Côte d'Ivoire...



... et Mme Diarrassouba Agnes Kélétigui, Présidente de la LIS.



Remise de Diplômes aux participantes par M. Emmanuel TRE, Directeur du Patrimoine de la CIE



Visites



..de sites touristiques



l'ASAD...



..du Vendredi soir.



..lors du Diner-Gala...

SYMPORIUM DES BANQUES À SOUBRÉ

Organisé par la Direction Générale du Trésor, le symposium des banques de la ville de Soubré s'est tenu le mardi 06 septembre 2016 à l'hôtel Anouanzé. Étaient présentes à cet évènement, onze (11) banques de la ville que sont : BNI, BACI, BICICI, BOA, Banque du trésor (qui assure la présidence de l'association des banques de Soubré), Coris Bank, CNCE, ECOBANK, NSIA, SGBCI, SIB.

Cette rencontre a été rehaussée par la présence effective des autorités Administratives et locales telles le Préfet, le Sous-préfet, le Maire, les Députés d'Okrouyo et de Soubré, les Chefs de terre, les Chefs de communautés étrangères.

Après les différentes allocutions, une conférence sur le thème «réussir la bancarisation en Côte d'Ivoire», animée par M. Dowo YOBOUE, Sous-directeur à la Direction du Trésor, a ouvert la visite des stands au public.

Inattendue à cet évènement, notre institution a volé la vedette aux autres. Les confrères et le public s'étonnaient de voir la BNI représentée à cet évènement puisque n'ayant pas d'agence en ville.

La présentation de nos produits et de nos coûts a séduit la quasi-totalité de nos visiteurs. De même, les offres relatives aux prêts ont intéressé les fonctionnaires d'une



Vue du hall....

part et la possibilité de n'avoir qu'un chéquier comme valeur pour leurs opérations en pleine campagne, a ébloui les coopératives présentes ce jour, d'autre part.

Nous nous sommes fait de nombreux contacts et avons reçu des promesses d'ouvertures de comptes.

Ce fut une belle occasion pour afficher notre positionnement comme banque avec laquelle confrères et populations devait désormais compter sur ce marché de la ville de Soubré.

*Samuel BLE
Chef d'agence- OTTAWA*



..d'exposition des banques



JOURNÉES PORTES OUVERTES

et actions promotionnelles à Ferké

Du 14 Septembre jusqu'au 30 Septembre 2016, le DCM a initié au bénéfice de l'Agence BNI Ferké, 03 Journées Portes Ouvertes, combinées à des Actions Promotionnelles sur 02 semaines, portant sur les réductions des dépôts initiaux à l'ouverture des comptes chèques et la réduction sur les frais d'acquisition des cartes VISA ELECTRON et EBURNIE BRONZE.

Cette activité fut aussi l'occasion pour initier plusieurs rencontres d'échanges avec les salariés de plusieurs structures, dont l'hôpital générale, l'hôpital Baptiste, les brigades de gendarmerie, la mairie ou même les corporations, à l'instar de celle des transporteurs.

Par ailleurs, l'accent a été mis lors de ces rencontres et pendant le temps d'antenne en direct à la radio locale, sur l'attrait de nos nouveaux taux de prêts, ainsi que nos conditions générales.

L'engouement suscité par cette opération, conjugué à la bonne implication de toute l'agence de Ferké, a permis en 02 semaines, de dégager les résultats suivants :

- **65 ouvertures de comptes dont 38 comptes courants et 27 comptes d'épargnes**
- **30 cartes vendues dont 25 VISA Electron et 05 EBURNIE Bronze.**
- **66 dossiers de crédits instruits pour une valeur totale de 84 495 000 F CFA**





... le personnel de...



... l'hôpital Baptiste

VIE & AVIS DES AGENTS



Séance de débriefing en fin de journée..



...des hôtes BNI



Echanges avec une unité de la Gendarmerie



Remise de gadgets au Sous Prefet,
lors de sa visite en Agence

AGENDA

LES BREVES

■ A l'initiative de Mme Massesse DIOMANDE et l' Agence de Treichville, la DCPR a initié une action promotionnelle en direction des travailleurs du Conseil du Café et du Cacao, sur l'ensemble du territoire national.

■ L' AS BNI à l'honneur ! Son Président Hervé HOUANGO vient d' être porté à la Vice-Présidence du COSIBEF CI ; qui pour rappel, est l' entité que gère le volet sportif de l'APBEF CI.

■ La 2^{ème} Quinzaine Produits – BNI sera pour très bientôt, et se prépare très activement en ce moment.

■ Pour des questions de forces majeures, la grande célébration de la super coupe devant voir la confrontation de la BNI face à la BOA, n'a pas pu atteindre à son terme. Les détails dans notre prochaine publication, avec les nouvelles dates.

■ Sous le lead de l'Agence de Latrille, la BNI a pris part à la Journée des Banques, le samedi 15 Octobre dernier. Il s'agissait de présenter nos offres à la nouvelle promotion d'Enarques et procéder aux ouvertures des comptes des nouveaux cooptés.

■ Du 12 au 14 Octobre, s'est tenues à l'Agence BNI Gagnoa, les Journées Portes Ouvertes couplées à des Actions Promotionnelles à l'endroit des clients et population.

■ L'Edition 2016 de l'événement de mode AFRIK FASHION SHOW, s'est tenue cette année, le samedi 08 Octobre, au Sofitel Hôtel Ivoire avec une magnifique soirée gala.

LES ANNIVERSAIRES DU MOIS DE SEPTEMBRE



- 01 Sept. : FADIKA M. Massesse, MOKE M. Augustin
02 Sept. : YEO Kanigui
03 Sept. : KACOU Nee ASSEMIEN A. Antoinette
04 Sept. : GRAH Gnagne Bertin
07 Sept. : KOFFI Epse KANTE Adjoua Celestine
08 Sept. : TMOCKEY Nee DALI Y. Sylvie Michele, ASSAMOI Edi Aime
09 Sept. : KONE Née YEO Sita
10 Sept. : ZOUKOUA Nee KOUASSI A. Angele, DIALLO H. Oumou D., KOUADIO Epse DOUYERE Soh Ines Paule Annick
12 Sept. : EBROTHIE A. Anne Marie, BANCOULI Cesar B., ADOM Nee DAILY Evelyne, LOUKOU Epse PIOT K. Cynthia E., KONAN N. Mireille, DIALLO Nee DIALLO Karidjatou
14 Sept. : GNAGNE Epse TOURE Larissa Tenin
16 Sept. : THIO Epse PONOU N'klobi Edith
17 Sept. : TAILLY Epse KONE Sanata Florence
19 Sept. : OUATTARA Peyemon Davy
20 Sept. : KONAN A. Manuela, ALLA Diana E. A.
23 Sept. : BEDIE Epse SEMITE A. Leocadie-Laure, ACHI M'bai G. Renaud, TAPE Y. Bernardin
25 Sept. : BECKET Nee ASSI C. Bema Edwige H., COULIBALY Eva Christiane
26 Sept. : DAO Badara Stephane, ANGUI Kouadja, KASSY Evrard Marcel
27 Sept. : DAMBO Ekra Lucien, KOUAKOU Anick Christelle, KOUADIO Agnissan Eloi
28 Sept. : TIENDAKA Kadokan Daniel
29 Sept. : OUATTARA Pefanworina
30 Sept. : KOUASSI Epse KANGAH A. Lea, OKIEI Epse KOUTOU Marie Therese Apo



LES ANNIVERSAIRES DU MOIS D'OCTOBRE

- 02 Oct. :** KOUASSI Tanah Angèle
03 Oct. : KONAN Epse OBRE Ahou Simone
04 Oct. : SOUMAHORO Nee DIABY F. Rose
05 Oct. : DOSSOU Andrea Rosa
06 Oct. : TOLO Kadidja
07 Oct. : AHIMOU Franck Daniel
08 Oct. : TOURE Sita Roki, ATTE O. Fidele
09 Oct. : KONE Mamadou
10 Oct. : DIARRASSOUBA Mamadou, YEO Brahim
11 Oct. : KONIAN Amoin She Angèle
13 Oct. : KOUYATE Zakaria
14 Oct. : SARAKA N'da Tania D., MOLBA Ibrahima, TANO Charles A., HOBA B. S. Vanessa, BLEDI Edwige
15 Oct. : N'GUESSAN N'goran Marie Josee, ADJOUMANI Adjoua Sah Jeannette, KOUASSI A. Linda, CISSE Nee CISSE B.
16 Oct. : OUATTARA T. Lamine, COULIBALY N. Tenimbe
17 Oct. : AHUA Attah Fidele Brice Gauthier
18 Oct. : ATTEMENE Keke Ismael
19 Oct. : DOSSO Aly
20 Oct. : ABBE Yaya Euloge
22 Oct. : ANOUGBLE K. Leopold, KOUAKOU Epse KOUAOH N. Marie G., YAO Y. J. Crepin, DJAMAT-DUBOIS E. Serge A., VOGNE Epse BAHINCHIE E. N. Juliette A., GBAKA Ange Thierry
23 Oct. : ASSAMOI Nee FIENI L. Colombe, BEZOU Epse GOLY Adjo Nadege Prisca
24 Oct. : DJAN Nee BOTI E. Carolle, AYEMOU Adjoba Marie Gisele
25 Oct. DIARRA Epse CAMARA Sita, POHOLE Epse KOUAME I. Marie Paule D., GABALA Badjo Victoire Marie Laurence
26 Oct. GUEDE Tagbo N'guly De Ziguia
27 Oct. NOUFE Ollo Anatole
29 Oct. KPANGNI Ange Ehia Marie C. Kablan
30 Oct. MOULOT Epse DIEKOUADIO Melissa C. A., MESSOU M. Reine, OUATTARA Epse DOUMBIA A. Mandjara
31 Oct. N'ZIAN Née YAO A. Melanie, KOUYATE Adama

LES ANNIVERSAIRES DU MOIS DE NOVEMBRE



- 02 Nov. :** DADIGRAN A. L. Kevin, GNAGNE L. Mathurin, DAKOURI Epse GOBREDI Djessalie
04 Nov. : COULIBALY Epse KONE Gnienema Sita
05 Nov. : DIBY Epse ELOGNE Amenan Roselyne, TOURE El-Hadj Daouda
06 Nov. : SILUE Setienwoin Bertin
08 Nov. : BAH Epse BADER Mariame Pegatien Yena
11 Nov. : N'GUESSAN N'dah Marie
14 Nov. : AKPO Clovis Richmond
15 Nov. : KOUASSI Pauline Ahou
16 Nov. : AMANVO Epse NIAMIEN Akoua Francoise, AKRA N'dri
17 Nov. : KOUAUDIO Eric Loukou
18 Nov. : ACHOUA Bede Olivier
19 Nov. : SANHIBOU Ouattara, COULIBALY Binde Sialla Donatiennne
21 Nov. : OUATTARA Daouda, ASSY Guillaume, KOUAUDIO Nguessan Honore
22 Nov. : AMBEMOU Doh Kahe Armelle Stéphanie, KPAZARA Née SORO Kamissa Liliane
23 Nov. : DOH Nanan Abraham
24 Nov. : CISSE Massandje
25 Nov. : DIABATE Emmanuel
26 Nov. : KOLIA Konan Jean Regis
28 Nov. : COULIBALY Fousseni Sihintadion
29 Nov. : BOCCA Kouadio Michel, COFFI Sylvie Laurette, SAMASSI Karidiata



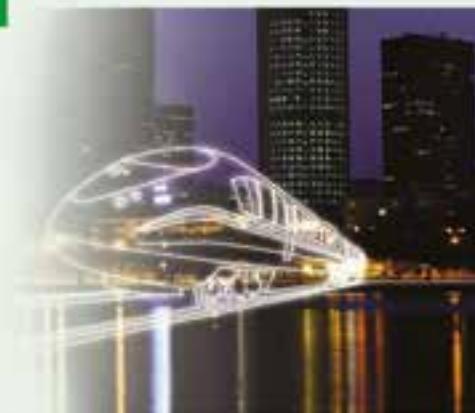
POLITIQUE QUALITE 2015-2017

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%

7% 8% 8% 0% 0% 0% 0% 0% 0%

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).