

Règle n°1 du marketing, bancaire ou non : *sourire au client*. Il n'y a pas à dire, la Banque Internationale du Burkina (BIB) sait offrir son plus beau sourire sur tous ses distributeurs automatiques de billet !

Règle n°2 du marketing : *s'adapter aux besoins client*. Ce que fait parfaitement la Bank of Africa (BOA) pour ses crédits "financement d'embouche - pour accroître votre cheptel".

{gallery}lau-marc/201005/banque{/gallery}