

# BNI News

N°77 • Juillet - Août 2015

## DOSSIER



La Saisie Immobilière

04

## BNI ACTU'



Dîner de l'AIAFD

19

# Le Mimétisme

# 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

*Eugène Kass*



**04**  
**DOSSIER**



**11**  
**AGENDA**



**19**  
**BNI ACTU'**

## Le Mimétisme

Empruntée au règne animal, et exaltée dans l'art de la guerre, cette technique tant défensive qu'offensive, au delà de sa perception première, traduit une volonté d'aller de l'avant.

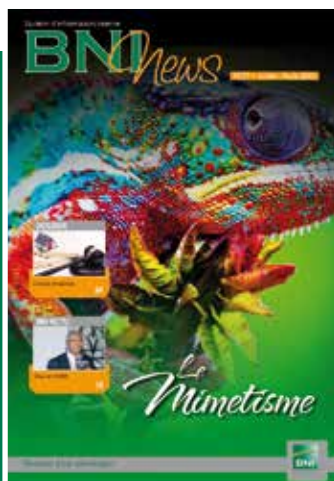
En effet, prendre conscience des réalités, contingences et enjeux actuels, doit appeler chacun de nous, à promouvoir une disposition visant à se l'approprier. C'est en fait de cette adaptation, que découlera la préservation de l'essentiel, l'assurance de la pérennisation de notre activité bancaire, du label de notre enseigne.

En tout état de cause, la rétribution de l'extra ne doit point être perçue comme une finalité.

Il s'impose ainsi, dans une bonne lecture des interlignes, de savoir sans regrets mais avec discernement, prendre de la hauteur sur l'issue d'une bataille en filigrane et s'assurer du gain de la guerre ; par une savante mise en œuvre du mimétisme ■

*Bonne lecture et rendez vous le mois prochain*

*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



# La Saisie Immobilière



La saisie immobilière est la procédure par laquelle un créancier poursuit la vente par expropriation forcée des immeubles appartenant à son débiteur défaillant ou de ceux affectés à sa créance. En raison de ce que cette voie d'exécution entraîne, en règle générale, des conséquences très graves pour les parties en présence, l'Acte Uniforme a prévu un formalisme strict, seul susceptible de protéger les intérêts en jeu.

Dans cette 1<sup>ère</sup> partie, nous examinerons les conditions (I) et le déroulement (II) de la saisie immobilière.

## I / LES CONDITIONS DE LA SAISIE IMMOBILIERE :

Il existe des conditions tenant à la créance (A) et des conditions tenant à la nature du bien (B).

### A - Les conditions tenant à la créance :

Au terme de l'article 247 de l'Acte Uniforme portant Organisation des Procédures Simplifiées de Recouvrement et des Voies d'Exé-

cutation, la vente d'immeuble ne peut être poursuivie qu'en vertu d'un titre exécutoire constatant une créance liquide et exigible. La poursuite peut également avoir lieu en vertu d'un titre provisoire par provision, ou pour une créance en espèce non liquidée ; mais l'adjudication ne peut être effectuée que sur un titre définitivement exécutoire et après la liquidation.

En outre, le montant de la créance doit être en rapport avec la valeur des biens saisis. Un créancier qui a déjà eu recours à la saisie d'un immeuble, ne peut engager une nouvelle procédure qu'en cas d'insuffisance de remboursement sur les biens déjà saisis.

B° Les conditions tenant à la nature des biens :

Au terme de l'article 249 et suivants, un créancier ne peut saisir un immeuble de son débiteur non hypothéqué en sa faveur que dans le cas où le produit de la vente de l'immeuble hypothéqué est insuffisant au remboursement intégral de sa créance.

La saisie peut porter sur tous les droits qui portent sur les immeubles et qui sont cessibles sauf dispositions contraires. La saisie d'un immeuble permet également la saisie de ses fruits.

Si l'immeuble est un bien indivis (commun à deux ou plusieurs personnes), la part du débiteur indivisaire ne peut être vendue qu'après le partage ou la liquidation demandée par le créancier.

Toutefois, si l'immeuble est un bien indivis à l'égard du débiteur et de son conjoint, la saisie sera engagée contre les deux époux.

Si l'immeuble appartient à un mineur ou à un majeur sous tutelle, il ne peut être saisi, en principe, que dans le respect de certaines conditions.

## II / LE DEROULEMENT DE LA SAISIE IMMOBILIERE

### A - Le commandement

Le point de départ de la saisie immobilière est l'établissement d'un commandement et sa publication.



## 1. Etablissement du commandement

Toute poursuite est précédée d'un commandement aux fins de saisie qui est destiné à la fois à mettre en demeure le débiteur de régler sa dette et de placer l'immeuble sous mains de justice. La vente forcée d'immeuble doit être précédée d'un commandement de payer par lequel, le débiteur est averti que faute de payer, le commandement pourra être transcrit à la conservation foncière et vaudra saisie à partir de sa publication (article 254).

Si le bien se trouve dans les mains d'un tiers, signification lui est faite, avec sommation, soit de payer l'intégralité de la dette, soit de délaisser l'immeuble, soit de subir la procédure d'expropriation (article 255).

Le commandement doit comporter, à peine de nullité, certaines mentions obligatoires énumérées à l'article 254 à savoir :

- La reproduction ou la copie du titre exécutoire et le montant de la dette ainsi que les noms, prénoms, et adresses des personnes impliquées ;
- La copie du pouvoir spécial de saisie donnée à l'huissier ou à l'agent d'exécution ;
- L'avertissement que faute de payer dans les 20 jours, le commandement pourra être transcrit à la conservation foncière et vaudra saisie à compter de sa publication ;
- L'indication de la juridiction ou l'expropriation sera poursuivie ;
- Le numéro du titre foncier et l'indication de la situation des immeubles ;
- La constitution d'avocat ;
- Ce commandement doit être signifié au débiteur au terme de l'article 254.



## 2. La publication du commandement

L'original du commandement est visé par le conservateur de la propriété foncière, à qui copie est remise pour la publication. Si un commandement n'a pas été déposé au bureau de la conservation foncière ou à l'autorité administrative concernée dans les trois mois de sa signification, puis effectivement publié, le créancier ne peut reprendre les poursuites qu'en les réitérant (article 259).

Si le conservateur ou l'autorité administrative concernée ne peut procéder à l'inscription du commandement à l'instant où il est présenté, il fait mention sur l'original qui lui est laissé de la date et de l'heure du dépôt.

### B - Les effets du commandement

A partir de l'inscription du commandement, la suite de la procédure va dépendre de l'attitude du débiteur :

- En cas de paiement, l'inscription du commandement est radiée par le conservateur ou l'autorité administrative sur mainlevée donnée par le créancier. A défaut, le débiteur ou tout intéressé peut provoquer la radiation en justifiant le paiement. Il saisit à cet effet le juge de l'urgence.

- En cas de non paiement, le commandement vaut saisie à compter de son inscription. L'immeuble et ses revenus sont immobilisés ; le débiteur ne peut aliéner l'immeuble, ni le greffer d'un droit réel ou charge, à moins qu'un acquéreur ou un créancier ne consigne une somme suffisante pour acquitter tout ce qui est dû au créancier inscrit ainsi qu'au saisissant (article 262). Tous les fruits naturels ou industriels et tous les loyers qui sont recueillis sont également immobilisés pour être distribués avec le prix de l'immeuble (article 263), toutefois le débiteur peut obtenir le sursis des poursuites (article 262 et suivants).

## III/ LA PREPARATION DE LA VENTE :

### A - La Rédaction et le dépôt du cahier des charges :

Conformément à l'article 266, l'avocat du créancier doit rédiger un cahier de charges dans un délai de cinquante jours à compter de la publication du commandement.

Ledit cahier des charges doit être déposé au greffe et sous peine de nullité certaines mentions doivent y figurer notamment :

- La mise à prix fixée par le créancier ; qui ne doit pas être inférieure à la valeur vénale de l'immeuble ;



• En outre, l'acte de dépôt du cahier des charges au greffe doit indiquer la date de la vente. Celle-ci ne peut être fixée à moins de quarante cinq (45) jours ni plus de quatre vingt dix (90) jours après la date de dépôt (article 268).

#### **B - La sommation de prendre communication du cahier des charges :**

La loi fait obligation au créancier poursuivant de faire sommation aussi bien au débiteur poursuivi comme au créancier inscrit de prendre communication au greffe du cahier des charges et d'y faire insérer leurs dires (article 269).

Cette sommation indique à peine de nullité :

- Les jours et heures d'une audience dite éventuelle au cours de laquelle il sera statué sur les dires et observations qui auraient été formulés ; cette audience ne pouvant avoir lieu moins de trente jours après la dernière sommation ;
- Les jours et heures prévus pour l'adjudication qui doit avoir lieu entre le trentième et le sixième jour après l'audience éventuelle ;

• Que les dires et observations seront reçus, à peine de déchéance jusqu'au cinquième jour précédent l'audience éventuelle et à défaut de former et de faire mentionner à la suite du cahier des charges, dans ce même délai, la demande en résolution d'une vente antérieure ou la poursuite de la folle enchère d'une réalisation forcée antérieure, ils seront déchus à l'égard de l'adjudication de leur droit d'exercer ces actions.

#### **C - L'audience éventuelle :**

Les dires et observations sont jugés après échange de conclusion motivée des parties. Lorsque le montant de la mise à prix est contesté, il appartient à celui qui formule cette contestation de rapporter la preuve du bien fondé de celle-ci.

La juridiction saisie peut ordonner la distraction de certains biens si la valeur globale de ceux-ci apparaît disproportionnée par rapport au



montant des créances et fixer une nouvelle date de la vente (article 274).

#### D - La publicité en vue de la vente :

Vu le caractère formaliste de l'opération, la publicité de la vente doit être impérativement faite. Ainsi, trente jours au plutôt et quinze jours au plus tard avant la vente, un extrait du cahier des charges doit être publié, par insertion dans un journal d'annonces légales et par apposition de placard à la porte du domicile du saisi, c'est-à-dire le débiteur, de la juridiction compétente ou du notaire devant qui il est convenu que la vente doit avoir lieu (article 276). Cet extrait contient certaines mentions obligatoires à peine de nullités (article 277) :

- Noms, prénoms, profession, domicile ou demeure des parties et leurs avocats ;
- La désignation des immeubles saisis telle qu'elle est insérée dans le cahier de charges ;
- La mise à prix ;
- L'indication des jours, lieu et heure de l'adjudication, de la juridiction compétente ou du notaire convenu devant qui elle se fera ;

Après la publicité, c'est la vente à proprement dite.

#### IV/ LA VENTE :

La vente a lieu à la barre du tribunal ou l'étude du notaire convenu.



La date d'adjudication qui figure dans les sommations doit se situer entre le trentième et le soixantième jour après l'audience éventuelle. Les offres sont portées par les enchérisseurs eux même ou par l'intermédiaire de leur avocat. Le plus offrant est déclaré adjudicataire et cela conformément à la procédure d'adjudication (article 281, 282,283).

Dans les dix jours qui suivent l'adjudication, toute personne peut faire une surenchère pourvu qu'elle soit du dixième au moins du prix principal de la vente. En cas de non contestation de la surenchère, une nouvelle adjudica-

tion est organisée (article 287 et suivants).

Les biens sont adjugés à celui qui a porté l'enchère la plus élevée par décision judiciaire ou procès verbal d'adjudication ne peut faire l'objet d'aucune voie de recours. Cependant, il existe bien souvent des incidents durant la procédure de saisie immobilière ■

YAO Tanoh Léa  
DJC

#### RETENONS

1. La vente d'immeuble ne peut être poursuivie qu'en vertu d'un titre exécutoire constatant une créance liquide et exigible ;
2. Le créancier ne peut saisir que l'immeuble de son débiteur sur lequel porte son hypothèque ;
3. Toute poursuite en vente forcée d'immeuble est précédée d'un commandement aux fins de saisie adressé au débiteur.
4. La juridiction saisie peut ordonner la distraction de certains biens si la valeur globale de ceux-ci apparaît disproportionnée par rapport au montant des créances et fixer une nouvelle date de la vente ;
5. Dans les dix jours qui suivent l'adjudication, toute personne peut faire une surenchère pourvu qu'elle soit du dixième au moins du prix principal de la vente.



La rubrique BNI ACTU' de ce présent numéro, a pour particularité de vous faire vivre en images, les articulations des différents évènements qui ont meublé les mois de Mai à Juin 2015. Agréables balades...

## Miss Côte d'Ivoire, la fin des Présélections

Après les premières villes relatéés dans le BNI News précédent, la Caravane Miss CI a sillonné les dernières étapes, avec pour la BNI la tenue de Journées Portes Ouvertes et Actions Promotionnelles dans les localités d'implantation d'Agence. Comme de tradition, la dernière étape le week-end du 02 Mai, qui cette année encore, était San-Pedro, a vu l'organisation de plusieurs activités marquant la fin des Présélections ; notamment la soirée karaoké, le déjeuner champêtre de la BNI et les activités sportives avec le sponsoring du cross féminin par la BNI.

### YAMOOUSSOUKRO



### BOUAKÉ



La délégation de BNI

### GAGNOA



Le Trio de Bouaké





BASSAM



KORHOGO





## SAN PÉDRO

### Le Déjeuner



Remise du Diplôme de reconnaissance à la BNI



Photo de famille

### Les Activités Sportives



L'équipe des sponsors...



... et celle des journalistes battus



Sponsoring BNI du cross féminin



**La Préselection**



Le carré BNI



La remise des lots



Le trio



Vue de la foule

**AGENDA**

*Les Anniversaires des mois de Juil.-Août*

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



- 01 Août:** N'GUESSAN Georges Stevens
- 03 Août:** BAMBA Mohamed, DOUMANTE Emmanuel, BOUEDY Marie Ange, KOUAME Lydie Agnès

- 04 Août:** SEA Raphael, HERAIBI Hassane Yacoub
- 05 Août:** GOSSAN Opko
- 07 Août:** KOUAKOU Gaisy Fabrice, N'GUETTA Mockey Gaetan S., TANON Béké Carine, KOUAKOU M. Sydonie
- 08 Août:** BOSSE Hermann, ZAMBLE Bi Yves, SAMAKE Tiemoko, PONOU Williams
- 09 Août:** KOUAME Jean Luc Léblouah
- 10 Août:** ALADE Patrick
- 11 Août:** KOUADIO M. Anita Générosa
- 12 Août:** BAHOUÉ Marina Goué
- 13 Août:** KOSSONOU Affoua Marie France, KOUASSI Mariam Sangaré
- 16 Août:** FADIGA Mariama
- 17 Août:** OUTTARA Douyere Patrick
- 21 Août:** ACHI Aka Léon, YAO Adjoua constance
- 22 Août:** KOFFI Yao Jean Philippe
- 23 Août:** DIARRA Bakary, YEO Grace Lea
- 24 Août:** KEITA Rokia, VOVO Marie Pascale
- 25 Août:** DIBY Akissi Kan Louise
- 26 Août:** ACKAH Ablé Durant
- 27 Août:** MARA Sékou, KOUAKOU O. R. Joëlle, OUATTARA Marius
- 28 Août:** N'DAKPRI Hervé Serge
- 29 Août:** DIOMANDE Sabine
- 31 Août:** KOUAKOU Amena Rita

# Chronique d'un Voyage Annoncé

Pour rappel, et comme relaté dans le BNI News N° , c'est à l'issue de la 2ème Edition du Challenge de la Performance Monétique organisé entre toutes les banques de la zone UEMOA, par le GIM (Groupement Interbancaire Monétique), que le 1er Prix en Accroissement des Retraits Interbancaires en Emissions a été attribué à TOURE KADER ABDOUL, pour le compte de la BNI. Ainsi, en marge du Forum qui s'est tenu le 12 Décembre 2014 à l'hôtel RADISSON BLU de DAKAR nous a été décernée la distinction composée :

- D'un Trophée
- D'un Diplôme
- D'un Séjour à DUBAI

C'est ce dernier point qui s'est matérialisé du 10 au 17 Mai 2015 à Dubaï, avec pour axes principaux, la conjugaison d'aspects didactique et ludique, à savoir :

- ❖ Participer au Salon « **Cards & Payments 2015** »
- ❖ Découvrir l'Etat de Dubaï à travers les visites de ses principales infrastructures

Au départ Côte d'Ivoire, il y avait outre la BNI, les lauréats représentant la BIAO et la CNCE. Ainsi, conformément au programme agencé, le Salon s'est ouvert sur deux jours, les 12 et 13 Mai 2015, à l'International Convention & Exhibition Center de Dubaï. Nous y avons pu rencontrer et visiter, en dehors des autres stands, ceux de

S2M et Oberthur, fournisseurs de la BNI.

Pour ce qui est de la visite des sites, le choix s'est porté sur les offres de circuits de deux jours, de la structure « BIG BUS », à travers ses lignes rouge (City Tour), verte (Beach Tour) et bleu (Marina Tour). La constance à Dubaï, c'est le gigantisme la beauté et le luxe des réalisations ; aspects qui même oublier que l'on est en plein désert (surtout quand le soleil ne se charge pas de nous le rappeler).

Le tourisme gastronomique, fort appréciable, dans les restaurants turc, indien, arabe, pakistanais et français et les quelques détours dans les Mall, ont fait voler en éclat tel un battement de paupières, nos capacités et prétentions financières. Nous avons avec un pincement, au terme de notre

séjour en « five stars », remballé nos affaires et rallié le Terminal 3. C'est par un vol tout aussi confortable, avec des mets superbement bien concoctés, comme à l'aller, que nous avons regagné Abidjan.

Au total, ce sont 18 opportunités de voyages et séjours touristiques que le GIM initie chaque année, depuis maintenant 03 ans ; suivant un exercice de Janvier à Septembre. La réalité de la chose est que tout le monde peut en bénéficier, juste en s'attendant à faire croître ses performances en termes de ventes de Cartes, placement de TPE et de fonctionnalité du DAB. Ce sont ces petites choses bien faites du quotidien, qui nous attirent les lauriers et contribuent au rayonnement de notre institution ■



Au Salon de la monétique...



# BNI ACTU'



Découvertes...



..culinaires



Détour..



..au WAFI Hôtel



Au Souk Madina..



...Jumeirah

# BNI ACTU'



Burj Al Arab



Atlantis



Burj Khalifa en arrière plan



...et ses ...



...grands...



Creek Park



...aquariums



Les grandes..



...constructions



# Dîner de l'AIAFD



Déco de circonstance

En marge de chaque Assemblée Annuelle de la BAD, se réunissent en Assemblée Générale Ordinaire, les membres de l'AIAFD (Association des Institutions Africaines de Financement du Développement). C'est la raison pour laquelle, cette année encore, s'est tenue parallèlement aux assises de la BAD, sa 41ème AGO du 25 au 27 Mai.

Pour rappel, cette institution fut créée depuis 1975 et compte comme membre en Côte d'Ivoire, outre la BNI, la BHCI.

Ainsi, après les travaux des différents jours et la cérémonie d'inauguration du nouveau siège de l'AIAFD, la Banque Nationale

d'Investissement - BNI, institution membre locale et hôte de cet événement a offert le dîner de clôture le mercredi 27 Mai à partir de 20H30.

C'est l'espace Pavillon Nennyia qui a servi de cadre à ce dîner gala, structuré sous la thématique « Découverte culturelle de la Côte d'Ivoire ». Ainsi, des décorations aux prestations artistiques, en passant par les différents menus proposés, les convives ont été embarqués dans les différents tableaux culturels de notre pays.

Les invités sont tous repartis avec des souvenirs culturels offerts par la BNI ■



Discours du SG de l'AIAFD, M. AMIHERE



M. KASSI N'DA hôte de l'AIAFD



Mot du Président de l'AIAFD, M. Peter NONI



Animation musicale assurée par Santhé HIOL



Vue..



..des hôtes ..



..et convives..



..du diner



Balades..



.. culturelles orchestrées..

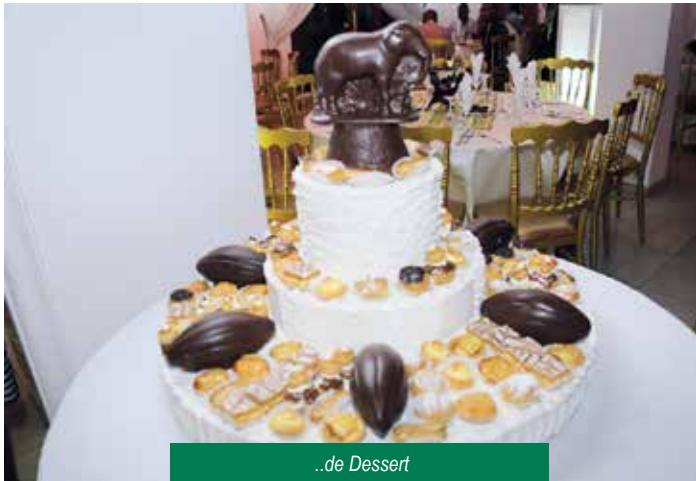


.. par le groupe SOTHEKA





Les variations..



..de Dessert



Distribution de Cadeaux aux Convives



Organisatrices en chefs



L'instant du...



... bal improvisé



Le Maître de Cérémonie

# Miss Côte d'Ivoire, Finale et Emission bilan

Après 12 semaines de tournées de Présélection dans les différentes régions de la Côte d'Ivoire et 02 présélections en France et en Italie, ce sont 26 candidates qui se sont mesurées le soir du Samedi 06 Juin, pour s'adjuger le titre de Miss Côte d'Ivoire 2015. C'est au final N'GUESSAN Andréa de la région du bélier, qui est montée sur la plus haute marche.

La semaine suivant le sacre, COMICI, sponsors et finalistes se sont retrouvés dans les studios de la RTI, pour l'enregistrement de l'émission bilan



Le trio sortant



Intervention de la Première Dame



Premier Tableau



Les Officiels



Premier Passage



2eme Passage



Les..



..rescapées...



..du Titanic



Vue de la salle



Présence des Miss du Cameroun et du Bénin



3ème Passage



Prestation de OUALAS et TOM le Magicien



Le couronnement par la Marraine du concours



Passage de Charges



La photo de famille



Vue du plateau télé



Les Finalistes



La remise des Chèques factices



Pose du trio



Quelques Sponsors

EMISSION BILAN

# Miss Côte d'Ivoire, la Remise des Lots BNI

Le concours Miss Côte d'Ivoire ayant rendu son verdict depuis le 06 Juin, il revenait à la BNI, à l'instar de l'ensemble des sponsors, de recevoir les finalistes et le trio, afin de leur remettre leurs lots respectifs. C'est l'agence de Cocody-Danga, qui a prêté ses installations, le Mardi 16 Juin, pour la tenue de cette sympathique, conviviale et très peu protocolaire cérémonie.



*Mot de bienvenue de la BNI*



*Intervention de M. Victor YAPOBI*



*Ouvertures des Comptes du trio*



*Renseignement des ...*



*... formulaires Cartes*



*Remise des lots ...*



# BNI ACTU'



..et Cartes ...



..Prépayées BNIFIC



Il y avait à boire...



...et ...



...à manger.



La Photo ...



..de famille



Vue extérieure de l'Agence

# Dîner ITB de la Promotion « Eugène KASSI N'DA »

Le 18 Juin dernier, sous le coup de 20h, s'est tenu au Pavillon Nenny, le dîner offert par le parrain de la Promotion 2014, des diplômés de l'ITB.

En effet, l'honneur est revenu cette année à la BNI, en la personne de son Directeur Général, de voir baptiser de son nom, les récipiendaires de cette année. C'est donc naturellement, qu'encadreurs, filleuls et invités se sont retrouvés autour du Parrain, l'instant d'un dîner convivial.

C'est le lieu de souligner que la major de la « promotion KASSI N'DA » est aussi la major mondiale des diplômés fraîchement sortis.



*Instant apéritif*



*Introduction du MC du jour*



*Allocation de bienvenue du Parrain de la promotion*



*Remise du cadeau ...*



*... par le parrain*



Mot de la porte parole de promotion, Major mondiale 2014



Belle prestation de Santhé



Cascades ..



...de mets et ...



...embarras de choix



Vue des..



..convives



Intervention du Président de AD-ITB



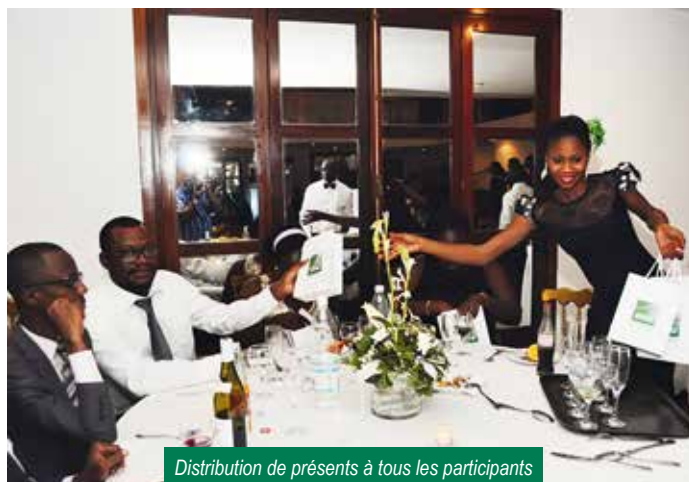
Duo de Soumia du DCM, sur un air de Nayanka..



..sous les ovations ..



..de l'assistance



Distribution de présents à tous les participants



Photo..



...de..



..famille