

# BNI *news*

N°38  
FEVRIER 2012

Votre bulletin interne d'information



*La qualité,  
notre manière d'être !*



- **Dossiers** : Constitution, Validité et Opposabilité du Gage (2)
- **DCPR en actions** : RESAFIG, CNPS
- **Spot sur...** : YAKO ASSURANCE OBSEQUES

# D É M A R C H E   Q U A L I T É

---



*Christine Djibril*

A la BNI, la **satisfaction** de nos clients constitue une priorité !

[www.bni.ci](http://www.bni.ci)

**Financer pour développer**



## « Le client est notre raison d'être, la Qualité est notre manière d'être ».

Louis Pauwels

« BNI, la banque strictement réservée à tout le monde », message de notre campagne institutionnelle précédente reste encore le commandement 1er de notre institution. Car le client tient une place importante dans l'amélioration de la rentabilité de notre maison.

Le domaine bancaire connaissant une forte concurrence avec pratiquement les mêmes produits et services, la BNI a décidé pour conquérir et fidéliser sa clientèle de lui donner au delà de ses besoins, un service de qualité. La campagne qualité et la formation sur l'accueil client il y a peu en témoignent.

La qualité passe aussi par une connaissance des offres que nous faisons à la clientèle : **SPOT SUR...** met l'accent ce mois-ci sur **YAKO ASSURANCE OBSEQUE**.

C'est avec beaucoup d'émotions que nous avons appris la perte d'un de nos valeureux collègues. Une page spéciale lui est dédiée en vue de recueillir les témoignages de ses collègues et amis.

Chers lecteurs,

Ayons à l'esprit la satisfaction de notre clientèle.

Faisons de la qualité notre manière d'être !

*Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !*

La Rédaction

La photo du mois



### Sommaire

DOSSIER DU MOIS .....	4
DCPR EN ACTION.....	5
BNI ACTU' .....	5
SPOT SUR.....	6-7
LA PAROLE AUX CLIENTS ...	7
LA VIE ET L'AVIS DES AGENTS .....	8

#### Directeur de publication :

Eugène KASSI

#### Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

#### Rédacteurs :

Léa YAO TANOI,  
Manuela GUINAN,  
Check DIARRA,  
Corine N'GUESSAN  
Remy TCHIMOU

## CONSTITUTION, VALIDITE ET OPPOSABILITE DU GAGE AU REGARD DU NOUVEL ACTE UNIFORME OHADA SUR LES SÛRETÉS (2<sup>ème</sup> partie)

Pour faire suite à sa première parution qui traitait de la constitution du gage, la Direction Juridique et du Contentieux, se propose de vous entretenir sur la validité du gage au regard des dispositions du nouvel Acte Uniforme relatif aux Sûretés du 15 décembre 2010. (NB : Nous ne traiterons pas sous ce titre, les conditions des gages spécifiques : gage de stocks, ..).

### ■ Que signifie « validité » ?

La validité d'un acte ou d'un document s'entend des conditions légales que ledit acte ou document doit remplir:

La validité du gage consiste donc à rechercher les conditions fixées par la loi pour qu'un acte puisse être qualifié de gage.

### ■ Comment doit-on constituer un gage pour qu'il soit valide ?

La réponse est clairement donnée par l'article 96 de l'Acte Uniforme du 12 décembre 2010 relatif aux Sûretés, qui dispose que : « [...] le contrat de gage doit être constaté dans

un écrit contenant la désignation de la dette garantie, la quantité des biens donnés en gage ainsi que leur espèce ou leur nature ».

Pour constituer un gage, il faut matérialiser ce gage par un écrit qui doit contenir des mentions obligatoires à compléter selon la nature du gage :

#### 1. l'écrit

Il s'agit du contrat de gage signé par les Parties, en l'espèce la Banque qui prend le gage et le client qui donne le gage. En vue de donner date certaine à ce contrat, il est recommandé et non obligé de l'enregistrer ;

#### 2. les mentions

la désignation de la dette garantie  
L'on doit mentionner dans le contrat de gage la nature et le montant du crédit auquel est ou sera (le gage peut être constitué pour des créances futures) adossé le gage ;

la quantité des biens donnés en gage ainsi que leur espèce ou leur nature  
Ce qu'il faut retenir; c'est que la chose donnée en gage doit être déterminée ou

déterminable (le gage peut être donné sur des choses futures) selon le bien donné en gage, l'on précisera la quantité (gage de stocks), le montant (gage d'espèces).

### ■ Quel est le sort d'un « gage » qui serait constitué en violation des règles précédemment énoncées ?

L'article 96 de l'Acte Uniforme précité indique qu'un acte qui n'est pas constaté par écrit est nul.

#### RETENONS :

Pour constituer un gage, je dois :

1. rédiger un contrat;
2. ce contrat doit contenir des mentions obligatoires ;
3. ce contrat doit être signé des parties.

### TOUT GAGE QUI NE RESPECTE PAS CES RÈGLES EST NUL.

Direction du Juridique et du Contentieux

## Agenda

### Les anniversaires du mois de mars

- 02 mars : Akroma Charles
- 06 mars : Gueu Doua Banty Félicité
- 08 mars : Kouassi Thomas
- 10 mars : Douleurou Thierry, Yaya Akoua Mireille, M'Bra Roseline
- 12 mars : Kra Abran Raïssa
- 14 mars : Meité Mamoutou, Amangoua Martine
- 15 mars : Kouassi Jean Philippe
- 16 mars : Paul Eric Baha-Bi
- 17 mars : N'Da Mathurin, Yao Véronique
- 19 mars : Houango Hervé Joël, Djobo Adou Stéphane
- 20 mars : Atta Bernard, Sam Fonlnan Macoura

- 21 mars : Angui Christine
- 22 mars : Dehoulé Odette
- 23 mars : Kouadio K. Augustin
- 25 mars : Odoh Marcelline
- 26 mars : Etchien Louis, Djaha Kambo Sylvia
- 27 mars : Adanon Rafatou
- 28 mars : Ehouma Marie-Claude
- 29 mars : Fadiga Issa
- 30 mars : Akoman Achille



#### Arrivées :

Ehouma Marie-Claude Celeste, Akroma Charles, Attemene Kéké Ismaël, Pokou Sylvie Michèle, Silué Nanan Kady, Fofana Notongara, Moulot Melissa Carole, Kouassi née Komenan Danielle, Djaha Kambo Sylvia, N'Guessan Marina, Dje Bi Amani Claude, Yao Constance, Ormon Houmou Corinne

#### Départs :

Frédérique ADA-KOUASSI, Brou Paul Andrieux.

## RESAFIG : DE L'ACTION SYNDICALE À LA BANCARISATION

Dans le cadre de la mise en œuvre de sa stratégie commerciale, la DCPR a conclu avec le Bureau Exécutif National (BEN) du Renouveau Syndical des Agents des Finances et du Budget un protocole régissant le cadre de collaboration de la Banque et du RESAFIG. En effet, en lieu et place du paiement en espèce des primes trimestrielles de ces travailleurs, la DCPR a convenu avec le BEN du RESAFIG la

domiciliation de ces primes trimestrielles sur des comptes ouverts au nom de chacun des membres dans les livres de la BNI.

Avec un potentiel de plus de 800 syndiqués, ce partenariat offre à notre institution une opportunité non seulement d'augmentation de sa base clientèle mais également d'amélioration substantielle de ses ressources et de ses revenus.

Cette plate forme de collaboration vient une fois de plus prouver à suffisance, les dispositions permanentes de la BNI à innover avec un souci d'adaptation continue de ses produits et services à toutes les franges de population.

A leur profit, ces syndiqués pourront, relativement à leur niveau de rémunération trimestrielle et conformément à leur quotité, bénéficier de divers prêts pour la mise en œuvre de projets éventuels et l'amélioration de leur quotidien.

## CNPS : LA BNI PARTICIPE À L'INNOVATION DANS LE PROCESSUS DE PAIEMENT DES RETRAITÉS

« Innovation dans le processus des paiements des retraités du secteur privé en Côte d'Ivoire ». C'est autour de cette thématique que la Direction Générale de la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale en accord avec la BNI (par l'expertise de son service monétique, du DRI et de la DCPR) a décidé d'arrêter une méthode pratique, simple et efficace dans le cadre de l'adoption d'un nouveau processus de traitement des pensions CNPS.

Par les bienfaits de la « Carte Pension BNI » qui constitue sa plus importante commande, la CNPS sera en mesure de corriger certains dysfonctionnements de sa gestion clientèle du fait des avantages procurés par cette carte :

- Désengorgement des différentes caisses CNPS les fins de mois.
- Facilitation des perceptions des pensions pour les retraités.
- Retrait d'espèces.

- Consultation de solde et édition de mini-relevés aux distributeurs de billets de la BNI et de tous les distributeurs affichant le logo VISA ou GIM-UEMOA 7j/7 et 24h/24. Cette opération qui s'accompagnera d'une longue phase de sensibilisation et d'information des retraités à laquelle participeront les banques est à n'en point douter un exemple de collaboration et de synergie réussie entre les différentes directions de la BNI.

**TCHIMOU Saint Rémi**

**Rendez-vous le mois prochain pour de nouvelles actions de la DCPR !**

› Présentation de l'offre au DG des Impôts



Sollicitée par la Mutuelle des Agents de la Direction Générale des Impôts (MADGI), la BNI en vue de notre participation à la 12<sup>ème</sup> journée du Mutualiste qu'elle a organisé du vendredi 13 au dimanche 15 janvier 2012 à Yamoussoukro. Il s'agissait pour la BNI d'animer un stand lors des festivités.

En relation avec cette mutuelle dans le cadre d'un protocole par lequel la BNI finance des véhicules au profit des mutualistes. Le Comité de Crédit de la BNI a déjà donné un

accord pour un financement

à hauteur d'environ 500.000.000 F CFA. A fin décembre 2011, environ 300.000.000 F CFA d'emplois ont été réalisés pour près de 40 souscripteurs.

Nous avons enregistré pour cette journée environ 150 visiteurs au stand BNI. Il s'agissait de clients et non clients BNI. Cette plateforme a été l'occasion de :

- Expliquer notre offre financement de l'achat de véhicule conçue en partenariat à Véhicule d'Occasion (VEO) qui pour l'occasion se trouvait sur le même stand que la BNI ;
- Présenter notre solution financement

moyen terme PACK RELANCE BNI ;

- Répondre aux diverses préoccupations de ces personnes.

La BNI a par ailleurs accordé à la MADGI une aide financière pour l'organisation de cette journée.

Notre présence à cet évènement a fortement été appréciée par les mutualistes chez qui nous avons noté un engouement certain quant au financement accordé par la banque. L'agence de Marcory Zone 4 assurera le suivi de cette opération à travers nos fiches de stand en vue d'accroître notre encours d'emploi et le portefeuille comptes.

**Ensemble, construisons une institution forte !**

## BNI actu'

### LA BNI A LA 12<sup>ème</sup> JOURNEE DU MUTUALISTE DE LA MADGI

## YAKO ASSURANCE OBSEQUES

Conçu en partenariat avec La Loyale-vie, YAKO Assurance Obsèques est la première solution de bancassurance de la BNI.  
La commercialisation de YAKO a démarrée à 2008.

Les avantages liés à la commercialisation des produits d'assurance dans le réseau BNI sont de plusieurs ordres :

- Mobiliser l'épargne longue pour donner des ressources supplémentaires à la BNI ;
- Proposer une offre financière globale à l'instar des autres banques ;
- Fidéliser la clientèle grâce aux produits d'Assurance, souscrits pour de longues périodes ;
- Permettre l'accès des produits d'assurance à la clientèle de la BNI.

### Objet du produit

YAKO Assurance Obsèques a pour objet la fourniture de prestations d'obsèques en nature et en espèces en cas de décès de l'assuré.

Au décès d'un assuré, la compagnie d'Assurance par l'intermédiaire d'un opérateur des pompes funèbres (IVOSEP ou autre...), permet à la famille de bénéficier de prestations telles que :

- Enlèvement, traitement et conservation du corps
- Levée de corps
- Allocation Cercueil-Transport
- Forfait en espèces

### Les partenaires

- Le client BNI et l'assuré
- La BNI
- La Loyale-vie
- L'opérateur des pompes funèbres

### Les 3 formules proposées

- **YAKO Avantage**, pour les clients de la BNI ;
- **YAKO Famille**, pour les clients de la BNI et leurs familles ;
- **YAKO Alliance**, pour les parents et alliés des clients de la BNI.

### L'option remboursement

La garantie remboursement lorsqu'elle est souscrite permet à l'adhérent de bénéficier au terme du contrat, soit d'un remboursement en espèces, soit d'une mise à disposition de prestations auprès d'un opérateur de services funèbres.

### ■ YAKO Avantage

Honneur Prime mensuelle : 990 F CFA	Elite Prime mensuelle : 1.490 F CFA	Prestige Prime mensuelle : 2.490 F CFA
<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlèvement du corps</li> <li>• Traitement</li> <li>• Conservation (7 jours)</li> <li>• Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlèvement du corps</li> <li>• Traitement</li> <li>• Conservation (15 jours)</li> <li>• Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlèvement du corps</li> <li>• Traitement</li> <li>• Conservation (15 jours)</li> <li>• Levée de corps</li> </ul>
<b>Allocation Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 300 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 500 000 F CFA</li> </ul>
<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 100 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 500 000 F CFA</li> </ul>

### ■ YAKO Famille (Cette formule couvre le salarié, son conjoint et 4 enfants)

Honneur Prime mensuelle : 2.400 F CFA	Elite Prime mensuelle : 3.000 F CFA	Prestige Prime mensuelle : 4.700 F CFA
<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlèvement du corps</li> <li>• Traitement</li> <li>• Conservation (7 jours)</li> <li>• Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlèvement du corps</li> <li>• Traitement</li> <li>• Conservation (15 jours)</li> <li>• Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlèvement du corps</li> <li>• Traitement</li> <li>• Conservation (15 jours)</li> <li>• Levée de corps</li> </ul>
<b>Allocation Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adulte : 100 000 F CFA</li> <li>• Enfants : 75 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adulte : 300 000 F CFA</li> <li>• Enfants : 150 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adulte : 500 000 F CFA</li> <li>• Enfants : 250 000 F CFA</li> </ul>
<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adulte : 30 000 F CFA</li> <li>• Enfants : 25 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adulte : 100 000 F CFA</li> <li>• Enfants : 50 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adulte : 500 000 F CFA</li> <li>• Enfants : 250 000 F CFA</li> </ul>

### ■ YAKO Famille (Tarif enfant supplémentaire)

Honneur Prime mensuelle : 100 F CFA	Elite Prime mensuelle : 150 F CFA	Prestige Prime mensuelle : 200 F CFA
<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlèvement du corps</li> <li>• Traitement</li> <li>• Conservation (7 jours)</li> <li>• Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlèvement du corps</li> <li>• Traitement</li> <li>• Conservation (15 jours)</li> <li>• Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enlèvement du corps</li> <li>• Traitement</li> <li>• Conservation (15 jours)</li> <li>• Levée de corps</li> </ul>
<b>Allocation Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfants : 75 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfants : 150 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfants : 250 000 F CFA</li> </ul>
<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfants : 25 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfants : 50 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfants : 250 000 F CFA</li> </ul>

### Pourquoi adhérer au contrat YAKO ?

- Parce que chacun d'entre nous souhaite être enterré dignement sans créer des difficultés à sa famille.
- Parce que les funérailles constituent des cérémonies importantes dans notre société.
- Parce que chacun d'entre nous souhaite offrir des obsèques honorables à ses parents.
- Parce que chacun d'entre nous souhaite épargner à ses ayants droits les difficultés liées au financement des frais funéraires.

## Spot sur...

### ■ YAKO Alliance Senior (Alliés âgés de plus de 21 ans)

Honneur Prime mensuelle : 1.490 F CFA	Elite Prime mensuelle : 2.400 F CFA	Prestige Prime mensuelle : 3.900 F CFA
<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enlèvement du corps</li> <li>Traitement</li> <li>Conservation (7 jours)</li> <li>Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enlèvement du corps</li> <li>Traitement</li> <li>Conservation (15 jours)</li> <li>Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enlèvement du corps</li> <li>Traitement</li> <li>Conservation (15 jours)</li> <li>Levée de corps</li> </ul>
<b>Allocation</b> <b>Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>100 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation</b> <b>Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>300 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation</b> <b>Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>500 000 F CFA</li> </ul>
<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>30 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>100 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>500 000 F CFA</li> </ul>

### ■ YAKO Alliance junior (Alliés âgés de 12 à 21 ans)

Honneur Prime mensuelle : 500 F CFA	Elite Prime mensuelle : 600 F CFA	Prestige Prime mensuelle : 700 F CFA
<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enlèvement du corps</li> <li>Traitement</li> <li>Conservation (7 jours)</li> <li>Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enlèvement du corps</li> <li>Traitement</li> <li>Conservation (15 jours)</li> <li>Levée de corps</li> </ul>	<b>Service de base</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enlèvement du corps</li> <li>Traitement</li> <li>Conservation (15 jours)</li> <li>Levée de corps</li> </ul>
<b>Allocation</b> <b>Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>750 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation</b> <b>Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>150 000 F CFA</li> </ul>	<b>Allocation</b> <b>Cercueil-Transport</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>250 000 F CFA</li> </ul>
<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>25 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>50 000 F CFA</li> </ul>	<b>Forfait Cash</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>250 000 F CFA</li> </ul>

- Parce chacun d'entre nous pense qu'il est plus facile de prévoir que d'attendre et de subir.

#### Les avantages de YAKO Assurance Obsèques

- Pouvoir s'assurer jusqu'à votre 70<sup>ème</sup> anniversaire.
- Bénéficier des prestations d'un opérateur de services funèbres( IVOSEP ou autres)
- Bénéficier des prestations en nature et en espèces
- Bénéficier de la garantie optionnelle remboursement en cas de vie au terme du contrat.

#### Procédure de gestion des sinistres :

- Contactez l'agence BNI la plus proche qui se chargera d'informer La Loyale VIE, ou informez directement La Loyale VIE au 20 22 94 64.
- Fournir les pièces nécessaires au traitement des sinistres:
  - L'acte de décès ;
  - L'original du bulletin d'adhésion et avenants éventuels ;
  - Une copie de la pièce d'identité de l'assuré décédé ;
  - La pièce d'identité du bénéficiaire ou acte des autorités judiciaires.
- Suite à la réception des pièces ci-dessus, La Loyale VIE informe l'opérateur des services funèbres qui s'exécute selon les prestations prévues au contrat.

## La parole aux clients

### Pouvez-vous vous présenter ?

« Je suis M. KOUADIO, comptable à VIT-IMPRIM et client à l'agence BNI II Plateaux Agban »

### Que pensez-vous des services de la BNI ?

« Je n'ai vraiment aucun soucis avec mon agence, avec tout le personnel de l'imprimerie là où je travaille nous avons été les 1ers clients de l'agence, nous sommes situés à un pas et toute l'agence Agban connaît notre lieu de travail, je suis assez satisfait de l'accueil mais aussi des services et produits auxquels j'ai souscrit. Le hic est que ces derniers temps, il y a

beaucoup de problème de réseaux ce qui empêche parfois de faire les opérations pour lesquelles nous nous sommes déplacés. Mais j'espère que tout cela rentrera assez vite dans l'ordre ».

### Vous connaissez notre produit Yako assurance ?

« Oui, yako assurance est un produit qui nous a été présenté lors d'une demande de prêt »

### Qu'en pensez-vous ?

« Ce n'est pas un produit qui est venu à nous comme les autres solutions qu'on nous présente à la banque d'habitude. Mme Kouassi, la chef d'agence nous en a parlé, il

fallait y souscrire pour avoir un prêt alors j'y ai adhéré. Il a en plus son caractère social alors je n'ai pas hésité.

Je ne pourrais vous en dire plus vu que je n'en ai pas bénéficié, vous savez comme moi qu'il faut être décédé pour bénéficier de ses avantages. »

### Merci monsieur d'être à la BNI mais aussi pour votre disponibilité !

## HOMMAGE à BROU PAUL ANDRIEUX

Chers tous,

Nous tenons à vous remercier pour vos nombreux témoignages. Nous n'avons malheureusement pu tous les diffuser pour faute de place.

Andrieux, tout le monde le reconnaît était ce gentil et discret monsieur très serviable. La grande famille BNI ne t'oublie pas Andrieux ! Prions que le Seigneur dans sa grande miséricorde l'accueille auprès de lui.

Vendredi 10 février 2012, 10 heures, le train-train quotidien de la Banque National d'Investissement vient de connaître un coup d'arrêt. Personne n'avait de mots pour exprimer son émotion. La mort venait d'avoir raison de BROU Paul Andrieux. La maladie contre laquelle il n'a cessé de se battre vient de l'emporter.

Brave dans l'adversité, brave serviteur il s'est montré vis-à-vis de la Banque Nationale d'Investissement.

Conscientieux, respectueux, courtois, joyeux, disponible, serviable, BROU Paul Andrieux a été une ressource de qualité pour la BNI pendant 15 années.

Toute la famille BNI s'unie pour te rendre hommage. Elle émet le vœu ardent que Dieu t'accueille dans sa demeure céleste. Condolérance à la BNI, ainsi qu'à toute sa famille.

Prions tous pour le repos de son âme.

**DRH**

Notre cher Andrieux,

Nous voulons avant tout te dire merci pour le collègue, l'ami et le frère que tu as été pour chacun de nous à la DAF.

Tu as été un collaborateur exceptionnel par ton engagement et ton courage. Même malade et affaibli tu refusais de te reposer et tenais à venir accomplir ton devoir.

Chacun de nous a pu bénéficier de ta sollicitude et de ta gentillesse naturelle.

Je te revois encore à la tâche, allant et venant entre le 12<sup>e</sup> et le 13<sup>e</sup> étage, parapheurs à la main. Qui pourra combler le grand vide que tu laisses ici à la DAF et au PMG. Nous ne cesserons jamais de te pleurer.

Tu as su nous démontrer l'amour du prochain et l'amour du travail comme le recommande

les saintes écritures.

Tu as ainsi su remplir ta mission sur terre.

Nous te souhaitons un voyage paisible et que

Dieu t'accueille dans son paradis.

Adieu Andrieux, adieu notre ami, notre frère.

**Au nom du personnel de la DAF**

**Hervé Serge NDAKPRI**

### > BROU PAUL ANDRIEUX



Feu BROU PAUL ANDRIEUX a été un AMI, disons un FRERE de tout temps, homme de bonté, serviable, calme, persévérant et généreux.

Je garde de bons souvenirs de cet homme qui nous a devancé dans l'au-delà.

Malgré la maladie qui le rongait, il vaquait à ses occupations quotidiennes. IL ne s'est pas laissé au découragement jusqu'à ce que la mort l'emporte aujourd'hui.

**Vincent BESSE**

Bien que les fleurs se fanent, meurent et disparaissent, leurs précieux parfums demeurent toujours. Tout comme ces fleurs éclatantes, ceux que nous aimons ne meurent jamais.

Doyen (Ndr : comme j'ai l'habitude de l'appeler) tu demeures avec nous à jamais, empreint dans nos souvenirs précieux.

**Hugues Arnaud ELLOH**

Je pourrais résumer la vie de BROU Paul Andrieux en ces 3 mots : Discrétion-Disponibilité-Respect. Puisse Dieu lui ouvrir grandement ses portes parce qu'il a su mettre en pratique ce grand commandement qu'est « L'AMOUR ».

**Solange N'CHO**

Pour son sourire, sa simplicité, sa gentillesse, son humour, le rayonnement de son amitié, pour son amour envers ses proches, nous te remercions Seigneur de nous avoir prêté BROU PAUL ANDRIEUX pendant quelques années.

Hélas ! Le mystère de la mort est bien là, elle laisse toujours derrière elle, une indicible amertume et un grand vide dans nos cœurs. Après des années de souffrance, de combat et de douleur, tu as finalement rendu les armes et dit définitivement adieu à la vie. Ta présence physique, nous manque terriblement mais dans nos cœurs tu resteras toujours présent. Andrieux pour nous tes coéquipiers de L'AS BNI, tu resteras cet homme au grand cœur, courageux, vaillant, très sensible, et ton image sera toujours gravée dans nos mémoires. Que la terre te soit légère cher ami.

**Louis-Kevin DADIGRAN,**

**Président de l'AS BNI**

Andrieux par l'exemplarité de ta carrière, tu nous laisses le souvenir d'un homme intègre, droit avec un grand cœur.

Tu étais un collègue apprécié, chaque personne avec qui tu as travaillé gardera de toi un souvenir impérissable.

Je garderai toujours à l'esprit l'image d'une personne courageuse, souriante et joyeuse.

**Pekali OUATTARA**

Mon ami, mon coéquipier; mon latéral droit, la maladie t'avait éloigné des stades, mais jamais tu n'avais cessé d'être auprès de cette équipe qui était pour toi une seconde famille.

"AMBE", on s'appelait en souvenir de ce match héroïque qu'ensemble nous avons livré à KONINFLA comme tant d'autre sur moult stade.

Aujourd'hui tu pars ; le mal contre lequel tu t'es battu, a fini par avoir raison de toi.

La grande famille de l'AS-BNI est en émoi. Emoi d'autant plus grand que le vide que tu laisses dans nos cœurs et sur les stades ne saurait être comblé à la valeur qui est la tienne. De par ma voix, l'AS-BNI prie que le Tout Puissant t'accueille dans sa Demeure Céleste. Que ton âme repose en Paix.

**Emmanuel DIABATE**

**Adieu ANDRIEUX !**