

Gardons le cap

DOSSIER



La saisie immobilière (1^{ème} Partie)

BNI ACTU



La BNI sauve des vies

LA VIE ET L'AVIS



Bravo Messieurs

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

Eugène Kassi



La photo du mois

Sommaire

EDITO	3
DOSSIER	4-5
BNI ACTU'	6
L'AVIS ET LA VIE DES AGENTS	7-8

Directeur de publication :

Eugène KASSI N'DA

Rédacteur en Chef :

Maya AKRE WATANABE

Rédacteurs :

Léa YAO-TANOÛ - Manuela GUINAN
Kader TOURE - Tardy KOUASSIBLÉ

Édito

Gardons le cap

S'il ya bien une classification qui englobe le mieux la pluralité des types de contrats ou conventions qui régulent chaque jour, nos différents rapports, c'est bien l'obligation de moyens et l'obligation de résultats.

De façon schématisée, la première approche trouve son dénouement dans le recours à tout les éléments et/ou voies permettant de remplir au mieux la contre partie. En un mot l'on préconisera sous cet angle, l'optimisation dans les prestations, dans le rendement.

L'obligation de résultat par contre ne se focalisera que sur l'atteinte de l'objectif ; la finalité. Ainsi, quelque soit la bonne foi ou tout l'acharnement dont on ferait preuve dans l'accomplissement de ses obligations, la non atteinte du ou des résultats, annihile tout les efforts.

Cependant, dans des rapports faisant intervenir la fibre affinitaire, comme cela est le cas de la relation client dans la banque universelle ou de détail, l'on ne saurait ou ne devrait se satisfaire exclusivement de l'une ou l'autre des considérations. En effet, une demande de prêt exprimée par le client, ne revêt de l'importance et de l'intérêt pour celui-ci, que quand le résultat intervient dans la période d'attente escomptée...

En somme, c'est le savant mélange entre les méthodes et la finalité qui permettra de faire tendre le client vers la pleine satisfaction de nos prestations et nous, de nous assurer de garder le cap.

Bonne lecture et rendez-vous le mois prochain !

La rédaction

LA SAISIE IMMOBILIERE (1^{ère} partie)

Introduction

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^{ère} 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'Exécution, 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 suivant, 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.

- Quelle est la responsabilité des gérants ?

Les associés disposent pour leur compte ou celui de la société, de l'action en responsabilité contre le ou les gérants. L'exercice de cette action, qui peut être individuelle ou collective, est entouré de garanties visant à tempérer les pouvoirs excessifs des gérants. Ainsi, les gérants sont responsables, individuellement ou solidairement, selon les cas, envers la société ou envers les tiers.

B. Les moyens de contrôle

Le contrôle de la gérance peut être assuré par les associés d'une part et d'autre part, par les commissaires aux comptes sous certaines conditions.

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).

RETENONS

La vente d'immeuble ne peut être poursuivie qu'en vertu d'un titre exécutoire constatant une créance liquide et exigible ;

Le créancier ne peut saisir que l'immeuble de son débiteur sur lequel porte son hypothèque ;

Toute poursuite en vente forcée d'immeuble est précédée d'un commandement aux fins de saisie adressé au débiteur ■

L. YAO-TANOH
DJC / BNI - lea.tanoh@bni.ci



La BNI sauve des vies

Dans le cadre de l'opération de don de sang initiée par l'APBEF -CI, le personnel de la BNI a répondu très favorablement à l'appel de la Direction des Ressources Humaines.

Cette action pilotée par Mme Konian (assistante sociale BNI), les médecins BNI et le Centre National de transfusion Sanguine s'est déroulée du vendredi 13 au mercredi 18 septembre 2013 à l'agence Joseph Anoma et à l'immeuble SCIAM.

Merci à tout le personnel pour ce don charitable.



Bravo Messieurs



M COULIBALY Daouda en compagnie de M TRAORE Bamoudien, DG de l'AGEFOP et Madame YANGNI Marcelle, DRH de la BNI

Le vendredi 26 juillet dernier, COULIBALY Daouda, responsable de l'agence Ehania a reçu un diplôme pour sa participation à une formation internationale intensive de haut niveau, sur «les techniques de suivi de projets et production de rapports d'étape selon les exigences des bailleurs de fonds»; programme également axé sur la gestion des projets et programmes publics. Organisé par l'Agence nationale de la formation professionnelle (Agefop), en partenariat avec le groupe canadien MDS, ce programme a été mis en place pour contribuer à la formation et au renforcement des capacités des cadres des administrations publiques et privées de Côte d'Ivoire.

Par ailleurs, le vendredi 29 août 2013

à l'Ambassade des Etats-Unis Hervé-Joel HOUANGO du Département du Développement Durable, a animé une conférence de restitution du programme Humphrey qu'il a suivi précédemment à Cornell Universty d'Ithaca dans l'Etat de New York.

Le programme Humphrey fait partie intégrante du programme «Fulbright» qui est un programme d'échange international du gouvernement américain, conçu pour promouvoir la compréhension mutuelle entre le peuple américain et ceux des autres pays.

Hervé-Joel HOUANGO a exposé sur «la responsabilité sociale des entreprises.» Plusieurs organisations, des anciens bé-

néficiaires du programme, la présidente de l'Association des boursiers Humphrey et une centaine d'étudiants du département d'anglais de l'université Félix Houphouët Boigny de Cocody ont pris part à la cérémonie. Une délégation de la BNI est également allée soutenir notre collègue.

Un cocktail et un message de remerciement de la Directrice des Ressources Humaines, porte parole la Direction Générale de la BNI à l'ambassade des Etats Unis ont mis fin à la rencontre.

Félicitations !



Photo de famille à la fin de la cérémonie



Hervé-Joel HOUANGO pendant son exposé

Coin de Bonheur

Le samedi 31 Aout 2013 notre collègue YAO AYA VERONIQUE en service a la BNI D'ABENGOUROU est devenue MME KOUASSI

Félicitations !



M et Mme KOUASSI

P'tit rayon de soleil



BB Doh Mary Emmanuel, fils de Doh Abraham à la DAF



BB Yohanna Maëlys Emoyé fille de Coulibaly Arthur à la DAF

Bienvenus aux bébés

Agenda

Les anniversaires du mois d'octobre



- 03 Oct. : KOFFI Alain, KONAN Simone
- 04 Oct. : SOUMAHORO F. Rose
- 05 Oct. : DOSSOU Andréa Rosa
- 07 Oct. : AHIMOU Franck
Mockey Dali Michèle
- 09 Oct. : KONE Mamadou
- 10 Oct. : DIARRASSOUBA Mamadou,
- 11 Oct. : KONIAN Angèle
- 13 Oct. : KOUYATE Zakaria
- 14 Oct. : MOLBA Ibrahima, SARAKA
Danielle ; HOBA Sandrine
- 15 Oct. : CISSE Badji, ADJOUMANI
Jeannette
- 16 Oct. : COULIBALY Nanga
- 17 Oct. : AHUA Fidèle
- 18 Oct. : ATTEMENE Ismael
- 20 Oct. : ABBE Euloge
- 22 Oct. : ANOUGBLE Léopold ;
KOUAKOU Marie-Gertrude ;
GBAKA Thierry ; YAO Y. Juste
- 23 Oct. : ASSAMOI Laure ; GOLY Prisca
- 24 Oct. : DJAN Carolle
- 25 Oct. : GABALA Victoire ; KOUADIO
Rodrigue ; POHOLE Marie-
Paule
- 27 Oct. : NOUFE Anatole
- 30 Oct. : MESSOU Reine, MOULOT
Melissa
- 31 Oct. : N'Zian Mélanie ; KOUYATE
Adama



ARRIVÉE



.....

DÉPART



0