

Zoom sur Agence...

Fatma IGUERB, Directrice de l'agence Kouba.

«La ressource humaine au centre de nos préoccupations»



L'efficacité d'une banque ou d'une quelconque entreprise, repose sur sa capacité à faire de la ressource humaine le premier outil de son développement, rappelle M^{me} Fatma IGUERB, directrice de l'agence Kouba de Trust Bank Algeria.

Pourriez-vous nous faire une brève présentation de l'agence Kouba ?

IGUERB Fatma : Ouverte en 2008, l'agence Kouba de la Trust Bank Algeria reste l'une des plus importantes en taille et en portefeuille clients. Deuxième agence ouverte à Alger, après celle de Hydra, elle fait figure aujourd'hui de pivot important dans toute l'architecture du réseau opérationnel de Trust Bank Algeria. S'appuyant sur une équipe de 11 collaborateurs : directrice adjointe, déléguée administrative, conseillers clientèle, etc., notre agence fait de la qualité de service un point d'honneur. En d'autres termes, nous plaçons nos clients au centre de toute notre stratégie.

En chiffres, quelle place l'agence Kouba occupe-t-elle dans le réseau Trust Bank Algeria ?

L'agence Kouba ne cesse d'augmenter son chiffre d'affaires depuis le démarrage de ses activités. En chiffres, l'année 2013 s'est révélée très fructueuse. Nous avons réalisé, en termes d'objectifs, 96 % du chiffre d'affaires, 93 % des ressources, 88 % des emplois directs et enfin 69 % des engagements par signature. L'agence Kouba peut aujourd'hui s'enorgueillir de présenter un bilan très satisfaisant en tenant compte des objectifs qui lui ont été assignés. Classée 5^e au niveau national, notre agence présente aujourd'hui un chiffre d'affaires de plus de 160 millions de dinars au 31 décembre 2013.

Parlez-nous de vos objectifs à moyen et long termes ?

Nous espérons développer davantage notre agence. La qualité et la fiabilité de nos services, en plus de toute une gamme de produits divers et variés que nous mettons à la disposition de nos clients, nous permettent de nous projeter dans un avenir plus productif. Outre les Crédits immobiliers : TBA Maïlling, HISSABI, le service Xpress money et la carte CIB, nos clients bénéficieront prochainement d'autres produits., à l'exemple des cartes MAS-

TER CARD, VISA CARD, TB@NET et le lancement des produits spécifiques (Vente à tempérament, dépôts à terme participatifs, épargne participative, certificats d'investissement) qui viendront sans doute renforcer davantage notre gamme de produits et généreront l'augmentation du portefeuille de l'agence ainsi que ses ressources et, par là-même, la croissance de tout le réseau de Trust Bank Algeria. Nous comptons redoubler d'efforts afin que TBA devienne une référence sur le marché des banques. Au cœur de cet objectif, nous restons proches et efficaces dans nos relations avec nos clients.

Un message aux collaborateurs de votre agence ?

L'efficacité d'une banque ou d'une quelconque entreprise, repose sur sa capacité à faire de la ressource humaine le premier outil de son développement. Je crois pouvoir dire que nous travaillons dans de bonnes conditions, favorables à l'essor de notre agence et, par extension, de Trust Bank Algeria. Nous ne cessons d'apporter des améliorations au bénéfice de l'ensemble de nos collaborateurs. Notre Banque mise sur la formation continue de ses ressources et organise des cycles de formation réguliers. C'est là également un autre atout considérable et qui place Trust Bank Algeria sur le podium des banques privées les plus efficaces en Algérie.



Personnel de l'agence Kouba

Ghalib BENHAMOUDA, Directeur Réseau, Chef de projet Produits spécifiques.

«Produits spécifiques : la TBA multiplie les défis»



De nouveaux produits viendront compléter la longue liste d'offres et de services que propose TBA à ses clients.

M. Benhamouda, dans cet entretien, nous parle d'un projet phare qui se rapporte à «la mise en place de produits spécifiques consistant en une nouvelle activité de collecte de ressources (dépôts à terme et certificats d'investissement participatifs, épargne participative) et de financement à savoir la «vente à tempérament» et le «leasing mobilier» qui seront lancés progressivement à partir de la fin du mois de juin 2014». Eclairage.

Pourriez-vous nous parler du nouveau projet, produits spécifiques, que compte lancer bientôt TBA ?

Ghalib Benhamouda : Permettez-moi d'abord d'attirer l'attention de nos collègues en rappelant qu'il s'agit d'un projet de mise en place de produits spécifiques autorisés par la Banque d'Algérie, mené par une équipe projet. C'est une activité dont les instruments ne sont pas basés sur le mécanisme traditionnel se rapportant aux intérêts. On ne parle plus ici d'intérêts, mais plutôt de marges bénéficiaires ou de profits à distribuer. De ce fait, nous nous sommes engagés sur deux instruments de financement ; la vente à tempérament qui permettra à nos clients soit d'acheter et d'acquérir tous types de matériels ou de marchandises, soit d'effectuer des investissements avec la faculté de payer par tranches. La banque, dans ce cas de figure, trouvera son gain dans le prélèvement d'une marge bénéficiaire que le client aura donc à payer. Le deuxième produit est le leasing. C'est un financement d'investissements qui s'étalera sur 3 à 5 ans. L'objet de l'investissement sera un matériel roulant, un équipement industriel, médical ou tout autre bien «entrant» dans le cadre de l'investissement. Outre ces deux produits dits de financements, Trust Bank Algeria compte proposer d'autres produits lesquels se rapporteront, cette fois-ci, aux dépôts. En plus clair, il s'agit de dépôts participatifs où le client, impliqué dans les activités de la banque, participera de manière effective au développement de sa banque et, par conséquent, à la répartition de ses propres profits. Le client, dans ce cas, n'est plus rémunéré par

la marge d'intérêts mais par des profits que réalisera la banque à travers des investissements (financements cités plus haut).

Quel est l'état d'avancement de ces produits spécifiques ?

Je voudrais rappeler, avant de parler de l'état d'avancement, qu'une étude de marché très sérieuse a été réalisée avant de proposer ce type de produits. Les besoins de nos clients et leurs attentes sont multiples. En fonction de quoi toutes nos études se trouvent centrées sur le développement des besoins du client tout en tenant compte du marché et de ses variantes concurrentielles. Passée cette phase d'études, une équipe de professionnels de la Trust Bank s'est mise aussitôt à travailler sur ces nouveaux projets de produits spécifiques, que nous comptons lancer d'ici le mois de juin. L'état d'avancement de ce projet est à hauteur de 50 %. Nous sommes actuellement à l'étape du paramétrage et de la mise en place des solutions informatiques (modules dans banks) qui nous permettront de gérer ces produits. Pour la réussite de ce projet, plusieurs structures se voient impliquées (Dr, It, Omp, Daf, Com, Dci). Nous tenons, en grande partie, notre force et notre efficacité de la cohésion et l'engagement qui caractérisent la Trust Bank Algeria. Une fois les produits mis en place, leur gestion reviendra à un département en centrale. Par ailleurs, en ce qui concerne nos agences, la gestion sera confiée à des conseillers spécialisés dans la vente et la gestion de ces produits spécifiques.

ORGANISATION PROJET PRODUITS SPÉCIFIQUES

EQUIPE TRANSVERSALE

M. BENHAMOUDA (CHEF DE PROJET)
M. CHERMAT
M^{me} LOUKRIZ
M^{me} MOHAND SAID

ATELIER «IT»

M. GUEDDOUCHE (Chef d'atelier)
M^{me} BOUTEKDJIRET
M^{me} MOUACI
M. HALIL

ATELIER «DAF»

M. CHERFAOUI (Chef d'atelier)

ATELIER «PRODUITS»

M. DJOUADI (Chef d'atelier)
M^{me} EL-MEHDAOUI
M. AOURAGH
M^{me} BELAYAT

ATELIER «CONFORMITE & CONTROLE»

M. KASDI (Chef d'atelier)
M^{me} BOUBRIT
M. LATRECHE (DAJ à mi-temps)
M. CHEGHIB

Khaled DJOUADI, Chef Département Développement produit.



«Produit Hissabi : Améliorer notre relation avec nos clients»

Trust Bank Algeria a mis récemment un nouveau produit (Hissabi) à l'adresse de ses clients. Pouvez-vous nous parler un peu plus de ce produit ?

Khaled Djouadi : Le service Hissabi est un service du SMS Banking, un mode de consultation novateur, dont l'objectif est d'établir une relation permanente entre Trust Bank Algeria et ses clients. C'est un service moderne, au prix d'un SMS, qui permet une consultation rapide et fluide du compte client. Outil indispensable dans les sociétés modernes, il vient faciliter de nombreuses opérations qu'effectuent traditionnellement nos clients. Interactif, l'usage de ce service s'articule autour de deux versions opérationnelles distinctes : le Pull et le Push. Dans le premier cas, la forme Pull, est une opération qui donne au client la possibilité d'effectuer lui-même plusieurs demandes de son téléphone pour s'enquérir de son solde, des dernières opérations effectuées ou alors pour s'informer sur le cours devises. Il faut savoir qu'une codification est préétablie pour chacune des demandes. Il suffira ensuite à l'utilisateur de taper son mot de passe pour pouvoir profiter de tout le service dans un temps très court. Par ailleurs, contrairement à la forme Pull, dans la forme Push - dont le lancement est prévu bientôt -, c'est en fait la Banque elle-même qui informe son client, sans requête préalable, en lui communiquant tous types d'informations, les retraits effectués, la réception de chèquiers, etc.

Quel intérêt un tel produit suscite-t-il chez le client ? Est-il satisfait ?

Trust Bank Algeria a lancé cette application le 1^{er} novembre 2013. Nous avons constaté, tout de suite après son lancement, un excellent feed-back. Nous continuons d'enregistrer un intérêt croissant de

la part de nos clients. Nous avons jusqu'ici pu compter près de 4000 souscripteurs. C'est vous dire le succès qu'a rencontré ce type de produit. Bien entendu, l'objectif, je le rappelle, est d'établir une relation fluide et efficace entre la banque et ses clients. Le gain en temps est énorme. Le client n'a plus besoin de se présenter à la banque pour demander des informations sur son compte. Il a la possibilité de le faire de n'importe quel lieu, en Algérie ou à l'étranger, et à n'importe quelle heure. Le succès, je suis convaincu, n'en est qu'à son début. Il y a lieu de rappeler que c'est un service qui est très peu, voire pas du tout, utilisé en Algérie. En fait, mis à part un ou deux de nos concurrents, son utilisation reste très marginale.

Comment utiliser Hissabi ?

Pour accéder au service Hissabi, il suffit d'envoyer un SMS au numéro : 0561 647 177, en tapant : (Code confidentiel) * (numéro de requête). Le service Hissabi se chargera de vous répondre par SMS dans un timing très court : moins d'une minute.

Le plus de Hissabi :

- ⊗ Le service Hissabi est compatible avec toutes les marques d'appareils téléphoniques portables.
- ⊗ Il vous permet un accès à une multitude d'informations à votre demande sur la situation de vos comptes afin que vous puissiez agir à temps.
- ⊗ Le service Hissabi est sécurisé car il requiert un code confidentiel modifiable sur demande du client.

Novateur, le service Hissabi est proposé sur simple demande du client. La signature d'un contrat suffit aux clients de Trust Bank Algeria de bénéficier aussitôt du mode Pull. Aucun abonnement n'est demandé. L'utilisation de ce mode de consultation est rapide et facile, en Algérie ou à l'étranger, 24H/24 et 7j/7.

AGENCE	HISSABI «SOUSCRIPTIONS» OBJECTIF ANNEE 2014	HISSABI «SOUSCRIPTIONS» REALISATION FEVRIER 2014
HYDRA	900	12
KOUBA	300	103
ORAN	220	56
TLEMCEM	230	43
BIRKHADEM	240	32
CHERAGA	200	36
BLIDA	160	73
SETIF	160	7
HUSSEIN DEY	210	-
BATNA	110	8
OULED FAYET	85	22
BEJAIA	200	25
DIDOUCHE MOURAD	180	3
ROUBA	150	22
AIN BENIAN	150	29
BBA	150	13
TOTAL	3 645	484

Sara KANOUN, Security Officer



SECURITY OFFICER

Comment définissez-vous votre rôle au sein de la banque ?

Dans la banque, les employés créent de la valeur. Le rôle du Security Officer est de protéger cette valeur, notamment de contrôler les accès à l'information et les activités y afférentes. Nous devons veiller à ce que ce patrimoine ne soit ni attaqué, ni dégradé, ni détourné à des fins malveillantes, ni utilisé à mauvais escient.

Comment révoquer ces risques ?

Nous ne pouvons révoquer ces risques, mais nous nous assurons de les réduire au maximum, le risque zéro n'existant pas. Pour cela, nous avons mis en place un ensemble de contrôles permettant une surveillance exhaustive des systèmes et des informations qui y circulent.

Mais il faut savoir que la sécurité de l'information est tout d'abord entre les mains des employés dont le risque affecte l'intégrité, la disponibilité et la confidentialité de l'information. Pour réduire ces risques, tous les employés de la Trust Bank Algeria doivent adhérer à la politique de la sécurité de la banque PSSI.

Qu'est-ce que le PSSI ?

La Politique de Sécurité des Systèmes d'Information est un plan d'actions défini pour maintenir un certain niveau de sécurité. Elle reflète la vision stratégique de la direction de la Trust Bank Algeria en matière de sécurité des systèmes d'information. Ce document se trouve sous la référence DB 373 - Référentiel Sécurité Information.

«LA SECURITE DE L'INFORMATION, TOUS RESPONSABLES»

PLAN DE CONTINUITE DES ACTIVITES

A quoi sert un PCA ?

Au-delà des contraintes réglementaires « Loi 11-08 », la mise en place d'un Plan de Continuité des Activités (PCA) répond à un objectif purement opérationnel : il doit permettre à la banque de pouvoir faire face à tout évènement de nature à affecter le fonctionnement «normal» de ses activités critiques.

En quoi consiste un PCA ?

Le PCA consiste à la mise en œuvre d'un ensemble de plans pouvant être appliqués suivant leur champ d'application : avant, pendant ou après le déclenchement du PCA. Le coordinateur ou le responsable PCA est en charge de la mise en place de la procédure Plan de Continuité des Activités et s'assure que les dispositifs sont proprement implémentés, mis à jour et fonctionnels.

Quand est-ce que le PCA est actionné ?

Le déclenchement d'un Plan de Continuité des Activités est décidé par le comité décisionnel sur l'analyse de la cellule de crise. Le temps écoulé pour la prise de décision dépend de la nature et de l'heure de survenance du sinistre.

Qui est concerné par le PCA ?

Identiquement à la Sécurité de l'Information, tous les employés sont concernés par le PCA avec des rôles distincts. Tous les employés de la Trust Bank Algeria participeront au programme de formation et de sensibilisation portant sur la procédure du Plan de Continuité des Activités.

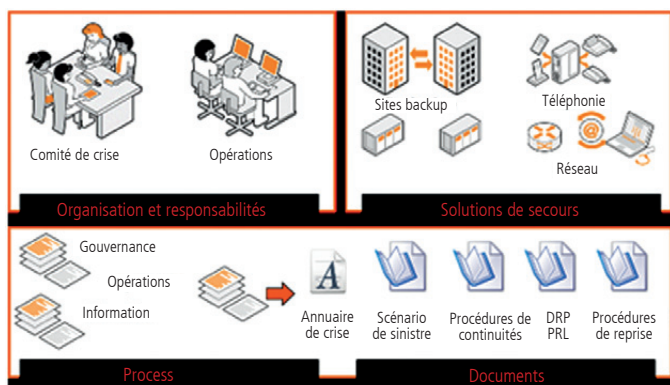
«LES EMPLOYÉS, UN FACTEUR FONDAMENTAL DANS LE PCA»

Suite à la validation de la procédure régissant le Plan de Continuité des Activités le 23 février 2014, des tests ont été effectués le 21 Mars 2014 en vue d'évaluer les dispositifs informatiques, logistiques et organisationnels mis en place pour assurer la continuité de l'activité de la banque en cas de sinistre.



Photo des tests PCA au niveau du site de repli Bouzeréah, le 21/03/2014

Je profite de cette occasion pour remercier l'ensemble des participants ayant contribué à la réalisation de ces tests, en l'occurrence tous les employés impliqués dans la stratégie de continuité de la Direction des Opérations (SPM et Comex) et la Direction de la Trésorerie, sans oublier le support inconditionnel de la DIT, DA, DRH et DOMP.



Liste des Comités management Trust Bank Algeria - Mars 2014

Dénomination	Objet	Fréquence	Prérogatives	Composition
Comité management - COMAN	Statuer sur les dossiers de la banque	Chaque semaine à la demande des membres	Décisions	<ul style="list-style-type: none"> • Directeur général • Directeur général adjoint banking • Directeur général adjoint support • Directeur des ressources humaines • Manager de coordination
1- Comité Informatique - ITSC	Stratégie générale de la Banque	Mensuelle	Décisions	<ul style="list-style-type: none"> • Direction Générale • DGA • Divisionnaire Support • Directeur Informatique
2- ALCO	Suivi de la gestion du risque actif-passif	A la demande du directeur de Trésorerie	Décisions sur la politique Trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> • Directeur général • Directeur général adjoint banking • Directeur général adjoint support • Responsable risque • Directeur trésorerie
3- Comité validation procédures - CVP	Propositions et validation des procédures internes de la banque	A la demande des membres	Présentation et proposition au directeur général	<ul style="list-style-type: none"> • Directeur général • Directeur général adjoint banking • Directeur général adjoint support • Assistant Directeur Général Manager Contrôle • Responsable conformité • Directeur organisation, méthode et procédure
4- Comité Risk management - RMC	Propositions des dossiers traités	Mensuelle	Décisions sur les dossiers traités	<ul style="list-style-type: none"> • Directeur général • Directeur général adjoint banking • Directeur général adjoint- support • Assistant directeur général Contrôle/AML conformité • Assistant directeur général Service financier • Directeur Contrôle interne • Directeur Risques opérationnels • Manager coordination
5- Hygiène et sécurité	Politique hygiène et sécurité de la banque	Une fois par trimestre	Suivi de la politique	<ul style="list-style-type: none"> • 3 membres de la direction générale • 3 membres représentant les travailleurs désignés par le comité de participation
6- Comité Crédit Retail	Statue sur les dossiers de crédit retail ne dépassant pas le montant de 20 millions de dinars et répondant aux critères d'éligibilité (scoring)	A la demande		<p>CRET COMITES A DEUX NIVEAUX :</p> <p>1^{er} niveau : CRET-Restreint-CRET-R 2^e niveau : CRET-Banking-CRET-B</p> <p>Les membres du CRET-R sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directeur du Réseau- • Responsable Retail • Responsable <p>Administration Crédit Retail (membre non votant)</p> <p>Les membres du CRET-B sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directeur Général Adjoint-Banking • Responsable Retail • Directeur du Réseau • Responsable Administration Crédit Retail (membre non votant)
7- Comité Crédit et Recouvrement - Direction Générale	<ul style="list-style-type: none"> • Habilité à émettre les décisions d'octroi de crédit • Emettre les orientations et recommandations sur le traitement des créances en souffrance et leur classification 	A la demande de ses membres et après approbation de son Président		<ul style="list-style-type: none"> • Directeur Général • Directeur général Adjoint Banking • Assistant général Manager crédit • Assistant général Manager banking • Directeur Analyse du Risque • Directeur du Recouvrement

Les faits marquants

Procédures

N°	Domaine	Intitulé	Code	Date de diffusion
676	Commerce extérieur	Traitement Remdoc à l'import	PR.COMEX/00DB676/14	27/01/2014
678	Commerce extérieur	Traitement documents Credoc Import	PR.COMEX/00DB678/14	30/01/2014
675	Correspondant banking	Entrée en Relation Correspondants Etrangers	PR.CB/00/DB675/14	02/02/2014
679	Commerce extérieur	Application Dispositions Loi de Finances 2014	INS	04/02/2014
680	GRH	Mise en place Fiche d'Evaluation du personnel	PR.RH/00/DB680/14	04/02/2014
681	Affaires juridiques	Remboursement de créances classées	Note/DB681	09/02/2014
682	Systèmes de paiement	Motif 310 non-conformité/vignette/enregistrement	Note/DB682	09/02/2014
683	GRH	Procédure Tiers payant	Note/DB683	10/03/2014
684	IT	Note annulation fonctions BANKS	Note/db684	13/03/2014

Brèves

E-paiement : Ooredoo et AGB passent un accord

L'opérateur téléphonique Ooredoo et la banque AGB ont passé le 20 février 2014 un accord d'association sur le «e-paiement», achat et paiement de produits et services par internet. L'accord d'association a été signé par le DG de AGB, M.Mohammed Louhab et le DG de l'opérateur téléphonique, Joseph Ged, lors d'une cérémonie organisée au siège de Ooredoo à Ouled Fayet, Alger.

Source : En Nahar

Pour une banque spécialisée dans le BTPH

Les professionnels du bâtiment et des travaux publics ont proposé la création de banques spécialisées dans le BTPH et les industries connexes qui permettent d'accompagner le secteur dans la prise de risques, loin de toutes hypothèques de biens immobiliers. Des chefs d'entreprise estiment qu'aujourd'hui, il y a encore des difficultés dans le processus d'attribution de ressources financières à des conditions attractives. Et selon eux, l'octroi de crédits se fait dans une logique autre que celle basée sur la rentabilité des projets. Résultat : les établissements financiers répondent parcimonieusement aux sollicitations des PME en raison de garanties souvent insuffisantes, à un moment où les entreprises ont besoin de capitaux d'exploitation et d'investissements.

Source : Liberté

Instruction N° 01/2014 du 06 mars 2014 relative au document douanier «Exemplaire banque»

Article 1^{er} : En application des articles 54 et 70 du règlement N° 01-07 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, la présente instruction a pour objet de définir le document équivalent au document douanier «Exemplaire banque».

Article 2 : Au sens des articles 54 et 70 visés à l'article 1^{er} ci-dessus, il est entendu que le document équivalent au document douanier «Exemplaire banque» est celui institué par décision de la Direction générale des Douanes n°371/DGD/SP/DE.400 du 29/12/2013.

Article 3 : La présente instruction prend effet à compter de la date de sa signature.

Alger, le 06 mars 2014, Mohamed LAKSACI, Gouverneur de la Banque d'Algérie

Djazagro, le carrefour agroalimentaire

Le Salon Djazagro, réservé exclusivement aux professionnels de l'agroalimentaire, se tiendra du 21 au 24 avril 2014 au Palais des Expositions (Pins Maritimes, Alger). Près de 524 exposants de 28 pays sont attendus, incluant les distributeurs de l'industrie agroalimentaire, les distributeurs et importateurs d'équipements, les restaurateurs, les importateurs et grossistes de produits, les commerçants détaillants...

Source : El Watan

Transfert de l'activité de l'agence Hussein Dey vers l'agence Kouba

Le transfert a été fait pour des raisons de travaux de réfection à partir du 30 mars 2014 à titre provisoire.

8 Mars 2014 : Célébration de la Journée de la femme à la Trust Bank



Le jeudi 6 mars régnait une ambiance de fête à la Trust Bank. La commission des œuvres sociales de la banque a choisi cette date afin de célébrer la journée internationale de la femme et honorer la gent féminine de la banque en lui offrant des cadeaux personnalisés.

■ Classement des meilleurs vendeurs des cartes CIB du 02/01/2014 au 18/03/2014

Agence	Nom du vendeur	Nb carte
210	Nidhal ELMADHOUN	42
311	Amina BELHAMISSI	37
603	Meriem ABDELAZIZ	33

■ Classement des meilleurs vendeurs du service HISSABI du 02/01/2014 au 18/03/2014

Agence	Nom du conseiller	Nb Hissabi vendus
202	Nawel BEDDOU	103
209	Mohamed Rafik ZERIGUINE	68
311	Amina BELHAMISSI	60

■ Meilleurs vendeurs TB@mailing du 02/01/2014 au 18/03/2014

Agence	Nom du conseiller	Nb vendus
311	Ryma OUABDSELLEM	05
204	Fatma Zohra NEMROUD	05
202	Mohamed Sadek CHERIFA	05

Bienvenue aux nouvelles recrues.

Recrutements

Nous leur souhaitons une longue carrière et une réussite au sein de Trust Bank Algeria.

Mois	Noms & prénoms	Poste de travail	Structure d'affectation
Janvier 2014	Mouhoubi IKHLEF Mokhtar BAAZ Naziha BELARBI	Caissier Manipulateur Contrôleur Interne Conseillère client Prin	Agence Béjaia Agence Batna Agence Hydra
Février 2014	Hanane DJABALI Billel HARCHAOUI Nacer Eddine ACHAB amirouche IDINARENE Naila TALEB BEN DIAB Sihem HACHI Hayet Leila BELHOUZ Mohamed Cherif BENCHABANE Abdenour LAICHE Rabah MAAMES Nawel FILALI Mohamed Réda BARAKA	Déléguée Mid Office Employé de Banque Employé de Banque Employé de Banque Employée de Banque Employée de Banque Employée de Banque Employé de Banque Directeur Adjoint Directeur Adjoint Déléguée Développement Directeur d'Agence	Agence Hydra Direction Réseau Direction des Affaires juridiques Direction des Finances Agence Oran Direction des Affaires juridiques Agence Oran Agence Oran Agence Rouiba Agence Didouche Direction Informatique Agence Tlemcen
Mars 2014	Saâdeddine GUELIANI Redouane ZITOUNI Med Souleimane BERNOU Sihem AYACHE Mustapha BOUZAR	Contrôleur Interne Employé de Banque Déléguée Développement Employé de Banque Employé de Banque	Agence Sétif Direction Réseau Direction Informatique Direction Réseau Direction Réseau

Formations

Organisme	Thème	Date	Nombre d'heures	Nombre de participants	Population ciblée
ESB	Formation Directeur d'agence/01 Gr/10 ^e session	Du 02 au 06/02/2014	80	2	Agences
TECHNO-SOFT	Utilisation et exploitation logiciel paye	Le 03/02/2014	8	1	Direction
IAHEF	La remise documentaire	Du 05 au 06/02/2014	64	4	Directions + agence
ALCODEFI	Le contrôle interne : les fondamentaux	Du 10 au 11/02/2014	64	4	Direction
IAHEF	Formation certificat professionnel en Comex 01 S	Du 16 au 20/02/2014	240	6	Directions + agence
ESB	Formation Directeur d'agence/01 ^{re} session	Du 16 au 20/02/2014	80	2	Agences
ALCODEFI	Les Incidents de fonctionnement des comptes	Du 19 au 20/02/2014	80	5	Directions + agence
CACI	Les Contrats Internationaux	Le 25/02/2014	8	1	Direction
ESB	Formation Directeur d'agence/01-01 Gr/11 ^e session	Du 02 au 06/03/2014	160	4	Agences
ESB	Formation Directeur d'agence/02 ^e session	Du 09 au 13/03/2014	80	2	Agences
IBNROCHD	La gestion des Archives	Du 16 au 18/03/2014	24	1	Direction
ALCODEFI	Les voies du recouvrement des créances bancaires	Du 16 au 17/03/2014	32	2	Direction
COLT	Cyberroam CCNSP	Du 23 au 24/03/2014	48	3	Direction
IAHEF	Formation certificat professionnel en Comex 02 S	Du 24 au 27/03/2014	192	6	Directions + agence
ESB	Techniques bancaires	Du 30 au 31/03/2014	288	18	Directions + agence
TBA	La vente de produits bancaires commercialisés	Le 01/02/2014	-	25	Direction + Agence
TBA	Les opérations de caisse	Le 01/03/2014	-	22	Direction + Agence
TBA	Nouveau produit TB@NET – Région Centre	Le 15/03/2014	-	20	Agence
TBA	Nouveau produit TB@NET – Région Est	Le 22/03/2014	-	7	Agence
TBA	Nouveau produit TB@NET – Région Ouest	Le 29/03/2014	-	5	Agence
TBA	La fonction juridique	Le 29/03/2014	-	15	DAJ + Agence

Trust Bank Algeria : 2^e promotion 2014 «Directeurs d'agence»

Toutes nos félicitations



Rosa BOUALIA (Retail), Majida SALAH (Agence Oran), Fatma IGUERB (Agence Kouba), Nesrine BENOUNE (Agence Hydra).

Carnet

■ Naissances Toutes nos félicitations

- Janvier 2014 : Raouf Amar Fellah
- Février 2014 : Redouane ABDELAZIZ

■ Condoléances

- Février 2014 : Nous présentons nos sincères condoléances à notre collègue, M. AIT ABDERRAHMANE, pour le décès tragique de sa mère.