

## Zoom sur Agence...

M. Bachir LOUCIF, Directeur de l'agence de Sétif.

### «La diversification et l'élargissement du portefeuille clientèle sont les maîtres-mots de cette année 2015»



L'agence Trust Bank Algeria de Sétif enregistre d'excellents résultats depuis 2009 grâce à la variété et la solvabilité de son portefeuille clients. Son directeur, M. Loucif nous explique cette réussite...

#### Pouvez-vous nous présenter votre agence de Sétif ?

Ouverte en octobre 2003, avec un effectif initial de 06 éléments, l'agence de Sétif a enregistré une instabilité des effectifs au début de son activité. Mais depuis 2009, la situation s'est améliorée, ce qui s'est répercuté non seulement sur les conditions de travail, mais aussi sur le PNB et le résultat d'exploitation qui est passé de 4 millions de DA à fin 2007 à plus de 340 millions de DA à fin 2014. Ceci a été réalisé grâce à un portefeuille clientèle constitué depuis, et composé d'entreprises solvables activant dans différents secteurs d'activité tels les matériaux de construction, le BTPH, les services, les industries agro-alimentaire et électronique. Cette sélection de la clientèle s'est traduite par l'absence totale d'impayés sur l'ensemble des crédits mis en place au regard du niveau des engagements directs qui a atteint au 31/12/2014 un montant de 2.300.427.911,93 DA.

#### Compte tenu de l'activité importante commerciale et industrielle à Sétif et dans sa région, comment déclinez-vous votre plan d'action ?

Les nouvelles dispositions prises depuis plus d'une année par la banque d'Algérie, relatives au plafonnement des commissions et à l'annulation d'autres sur les opérations du commerce extérieur et le ralentissement des opérations d'importation nous incitent, pour atteindre nos objectifs commerciaux, à se diriger vers d'autres secteurs d'activité tels que l'industrie de transformation, la petite entreprise, les professions libérales qui, en plus d'être une clientèle à ressources, nous permettent de réaliser des emplois en rapport avec l'activité de chacun d'eux, et dont Sétif et sa région ciblent cette clientèle. Pour cela, un plan d'action consistant au recensement d'une clientèle ciblée est en cours de finalisation et ce, avant de passer à l'étape de la démarche en collaboration avec les structures centrales concernées et la Direction générale.

#### Avez-vous adopté une démarche commerciale ou d'approche personnelle afin d'élargir votre portefeuille clients et éviter ainsi la concentration du portefeuille clientèle ?

L'option de diversification et d'élargissement du portefeuille clientèle est le maître-mot de cette année 2015. Deux objectifs ont été tracés avec le staff de l'agence à savoir : la collecte des ressources

stables et quasi-stables et la diversification du portefeuille d'autant plus que toutes les conditions sont maintenant réunies, comme l'étendue de la gamme des produits par notre institution et l'amélioration des conditions d'accueil et de travail au niveau des nouveaux locaux que nous comptons occuper bientôt.

#### Concernant les ressources humaines, prévoyez-vous des cycles de formation et à quel rythme ?

Il faut avouer que la DRH accorde à la formation, qu'elle soit en interne ou dans des établissements spécialisés, une importance majeure puisque nos demandes ont été toujours prises en considération et satisfaites pour l'ensemble du personnel de l'agence, indépendamment du plan de formation établi annuellement par cette structure et où notre personnel est associé à ces cycles.

#### Quelle est votre stratégie pour 2015 d'implantation régionale ?

L'ouverture d'autres agences au niveau régional (comme Skikda et Annaba) pour 2015 renforcera sans nul doute notre implantation dans des régions à fortes potentialités et sera d'un apport considérable pour notre institution sur tous les plans puisque nous recevons beaucoup de demandes de ces régions.

#### Décrivez-nous votre prochaine localisation au niveau de Sétif et ses avantages concurrentiels ?

L'état des locaux occupés actuellement ne répond guère à la demande du fait de leur exiguïté. La délocalisation de l'agence est imminente. Toutes les conditions d'accueil seront réunies. La rentabilité de l'agence sera alors valorisée.



Personnel de l'agence de Sétif

M. Khaled DJOUADI, Chef Département Développement Produit.



## La MasterCard Travel

Petite, légère et pratique, la MasterCard Travel que propose Trust Bank Algeria est l'outil incontournable pour cette nouvelle année grâce aux facilités qu'elle offre à son acquéreur lors de ses déplacements à l'étranger.

Mais qu'est-ce que la MasterCard Travel ?

### Les caractéristiques de la MasterCard Travel :

La carte MasterCard Travel est une carte internationale libellée en euros, émise et commercialisée par Trust Bank Algeria pour sa clientèle de particuliers.

La carte MasterCard Travel est une carte anonyme, dont le nom du porteur n'y figure pas.

C'est une carte prépayée pouvant être utilisée dans tous les DAB/GAB et les établissements possédant des TPE et affichant leur appartenance au réseau MasterCard Worldwide. Elle permet à son titulaire d'effectuer, et à concurrence du solde de la carte, les opérations suivantes :

- Retrait d'espèces dans les Distributeurs Automatiques de Billets portant le logo MasterCard ;
- Règlement d'achats de biens ou de services chez les commerçants et établissements affichant le logo MasterCard ;
- Règlement d'achats de biens ou de services sur Internet.

La carte MasterCard Travel est délivrée avec une durée de validité maximum de 24 mois.

### Le plus du produit qui va servir d'argumentaire de vente pour nos conseillers clientèle :



- Une sécurité garantie grâce à la technologie Mastercard et un code confidentiel obligatoire à chaque opération ;
- Un plafond de paiement pouvant aller jusqu'à 1500 €/mois, avec un seuil minimum de 300 € au premier rechargement ;
- Permet de déterminer son budget et contrôler ses dépenses en fonction des limites de la carte ;
- Permet d'effectuer des achats dans les magasins et sur internet aisément et en toute sécurité ;
- Permet de disposer de son argent à tout moment dans le monde entier dans la monnaie locale du pays où se trouve le porteur de cartes ;
- Rechargement par tranches de 100 € ;
- Suivi des opérations sur le compte via internet grâce au service TB@NET et Hissabi.

### Aspects techniques :

La carte MasterCard Travel contient :

- **Une puce** : Composant électronique conforme aux normes EMV (Europay Mastercard Visa). Cette puce contient des données relatives à la carte et constitue la sécurité pour les porteurs, car le code confidentiel est obligatoire à chaque transaction.

- **Une piste magnétique** : Elle contient des données sécurisées sur la carte. Certains pays comme les USA et le Canada n'acceptent que les cartes à piste magnétique.

- **Le code CVV2 ou CVC2** : C'est un système d'authentification créé afin de limiter les risques de fraudes lors des transactions en ligne. Il s'agit des trois derniers chiffres qui se trouvent au dos de la carte, à côté du pavé de signature. Sans ces chiffres, il est impossible d'effectuer un achat sur Internet.

- **Un pavé de signature** : Il est obligatoire pour le client de procéder à la signature de la carte lors de son retrait de l'agence. La signature est un élément de sécurité à part entière : elle permet aux commerçants de vérifier l'identité de l'utilisateur de la carte, notamment en comparant cette signature avec celle d'une pièce d'identité, d'un bon de commande ou d'une facture. Un commerçant peut refuser une transaction si la carte n'est pas signée.



### Les relations avec les partenaires : EMP, MASTERCARD, MASRIA et BRED :

Outre MasterCard, nous avons un processeur EMP qui se trouve en Egypte et qui va traiter l'information de demande de fonds et y répondre. Il s'occupe également des codes confidentiels.

Masria, autre partenaire égyptien qui est le fabricant des cartes. Enfin, notre banque de règlement, la BRED.



## La MasterCard Travel

### Principaux intervenants dans le Process MasterCard Travel :

| Intervenant                          | Actions   |
|--------------------------------------|---|
| <b>Agence</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prise en charge des demandes des clients et vente des cartes.</li> <li>• Saisie des demandes de cartes des clients à travers l'application TrustCard.</li> <li>• Demande d'activation des cartes au Retail.</li> <li>• Réception et traitement de toute demande de la clientèle se rapportant aux recharges de la carte, aux oppositions, aux résiliations réédition du code, demande de solde.</li> <li>• Veille à la disponibilité des cartes pour ne pas qu'il y ait une rupture du stock.</li> <li>• Procède aux commandes de cartes auprès du retail.</li> <li>• Conservation, conformément aux règles de sécurité établies, des cartes et des codes confidentiels reçus du retail.</li> </ul>  |
| <b>Retail</b>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suivi et alimentation du stock cartes suivant l'historique et les prévisions des ventes de cartes par agence.</li> <li>• Mise à la disposition des agences, les cartes et les codes confidentiels en fonction des besoins exprimés.</li> <li>• Activation des cartes.</li> <li>• Exécution des demandes de recharges, rééditions, oppositions et résiliations et transmission à EMP.</li> <li>• Suivi des imputations comptables sur les comptes de la clientèle.</li> <li>• Exécution et suivi des transferts couvrant les utilisations.</li> <li>• Gestion des contrats MasterCard, EMP, MASRIA.</li> <li>• Vérification et suivi des factures fournisseurs (EMP, MC, Masria)</li> <li>• Suivi des litiges et des restitutions des soldes sur cartes.</li> </ul> |
| <b>Direction des Opérations</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Couverture des opérations de retraits et de paiements effectuées par les porteurs de cartes à l'étranger en les imputant au débit du compte ouvert par la banque auprès du correspondant désigné à cet effet.</li> <li>• Exécution des transferts concernant les droits dus à EMP au titre des utilisations sur cartes, par mois.</li> <li>• Alimentation du compte du correspondant pour la couverture des opérations effectuées par les porteurs de cartes.</li> </ul>   |
| <b>Direction du Réseau</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suivi des réalisations avec les agences.</li> <li>• Décision d'accord concernant les dérogations nécessaires aux agences.</li> </ul>   |
| <b>Direction de l'Administration</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Commande des cartes auprès du fournisseur.</li> <li>• Gestion du stock de cartes.</li> <li>• Gestion des modalités de dédouanement des cartes et règlement du fournisseur.</li> </ul>  |
| <b>Direction de l'Informatique</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Support aux autres intervenants en cas d'anomalie ou de blocage.</li> <li>• Développement de solutions concernant la gestion et le contrôle des cartes à tous les niveaux.</li> </ul>  |
| <b>Direction de la Communication</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion des supports publicitaires.</li> <li>• Réflexion sur les nouveaux visuels ou déclinaisons des cartes.</li> <li>• Diffusion de campagnes publicitaires commerciales.</li> </ul>   |

### Conditions d'octroi de la carte MasterCard Travel :

L'octroi de la carte s'effectue à la demande du client sous conditions :

- Ouverture des comptes devises, compte de chèque et compte épargne (voir procédure DB109).
- Signature du contrat porteur d'octroi de la carte MasterCard Travel.
- Versement et maintien d'un solde sur le compte devises suffisant pour effectuer le chargement nécessaire sur la carte.
- Versement et maintien d'un solde sur le compte de chèque permettant le

prélèvement des commissions frais et taxes liés à la carte MasterCard Travel (abonnement, rechargement, opposition, réédition du code confidentiel, ...)

- Le compte d'épargne doit être alimenté de 5 000 DA minimum, sa durée devra être au minimum égale à la durée de validité de la carte (mettre le compte en restriction débitrice sur les 5 000 DA uniquement).

### Conditions de rechargement de la carte MasterCard Travel :

Le chargement des cartes est permis sous les conditions suivantes :

- **Solde maximum autorisé** : Le solde de la carte MasterCard Travel après rechargement est plafonné à 1 500 euros maximum.
- **Montant de rechargement autorisé** : Le montant à charger doit se faire par tranche de 100 euros avec un minimum de 300 euros au premier chargement et un maximum de 1 500 euros par mois.
- **Nombre de rechargements autorisés** : Les rechargements sont autorisés plus d'une fois par mois sans dépasser toutefois le solde autorisé de 1 500 euros.



**M. Zoubir BLIDI**, Directeur de l'agence Mostaganem (ouverture prochaine).



## La tarification bancaire

La tarification bancaire est une opération incontournable qui apparaît dans les charges que doit supporter l'entreprise en réalisant des opérations avec la banque. C'est donc le prix du crédit ou le coût réel du crédit, la marge négociable comprise qui représente la rémunération des services bancaires.

Cette rémunération fait intervenir 3 composantes qui forment les conditions bancaires :

- le taux d'intérêt ;
- les dates de valeur ;
- les commissions et frais divers.

### La pratique des conditions bancaires en Algérie :

Dans un premier regard, il est facile de constater que le système de tarification théoriquement adopté en Algérie n'était qu'une copie modifiée de celui de la France. Celui-ci, caractérisé par un système compliqué de date de valeur, ne s'adaptait pas aux objectifs que se fixait notre pays. Ce qui l'a rendu de plus en plus non applicable et l'a exposé à une série de modifications en fonction des réformes et des étapes économiques du pays.

### Les conditions bancaires

#### 1- Le taux d'intérêt :

L'intérêt est le prix que paie le débiteur au créancier pour l'usage de l'argent, c'est le loyer de l'argent. Dans certaines théories, l'intérêt est la charge que l'entreprise doit payer en échange de la mise à sa disposition des fonds. On dit qu'il est simple, lorsqu'il est payé sur la somme initiale non accrue de ses intérêts, et on dit qu'un intérêt est composé lorsqu'il est payé sur une somme primitive accrue de ses intérêts jusqu'à la date d'échéance.

Trois formes de taux sont appliquées par les banques. Les taux varient en fonction des durées comme suit : les taux à long terme au-delà de 7 ans ; les taux à moyen terme, de 1 à 6 ans ; les taux à court terme, à moins de 1 an.

Le taux d'intérêt résulte du jeu de l'offre et de la demande, mais également, de l'action de l'autorité monétaire (Banque d'Algérie). Le taux appliqué par la Banque d'Algérie

repose sur un taux de référence auquel s'ajoute une majoration.

#### 2- Les dates de valeurs :

Elles constituent une forme discrète de rémunération du banquier. La date de valeur est une date affectée par la banque à tout mouvement passé sur le compte d'un client. Cette date, différente de la date comptable de ce même mouvement, indique le jour à compter duquel l'entreprise dispose d'une façon effective des fonds qu'elle a remis à l'encaissement ou au contraire subit le prélèvement qu'elle a effectué. Cette date servira à établir la position débitrice ou créditrice du compte à partir de laquelle sont calculés les agios bancaires.

La date de valeur est définie à partir de la date comptable ou la date d'opération bancaire, en y ajoutant (si mouvement créditeur) ou en y retranchant (si mouvement débiteur) les jours de la valeur négociés pour chacune des opérations de trésorerie.

Par ailleurs, la notion de jour de valeur peut être définie comme nombre de jours qu'il faut ajouter ou retrancher à la date d'opération afin de connaître la date de valeur. Ces dates prennent en considération deux notions : la nature des jours, le lieu et la banque où l'opération s'effectue et l'heure de caisse.

#### La nature de jours ou les jours de banque :

Il en existe trois natures :

- **Les jours ouvrables :** dans lesquels les week-ends et les jours fériés ne comptent pas. Ainsi, des chèques remis à la banque, par exemple, un jeudi matin, ne seront crédités (en valeur) que le dimanche, voire même le lundi si le dimanche est férié.
- **Les jours calendaires :** C'est la nature la plus favorable pour l'entreprise, puisque c'est tous les jours qui seront pris en considération, ainsi, les espèces remises jeudi, par exemple, seront créditées le

vendredi même si la banque est fermée.

- **Les jours ouvrés :** Ils prennent en considération uniquement les jours réellement travaillés par la banque, c'est-à-dire, qu'en plus du week-end et des jours fériés, les autres jours non travaillés par la banque, tels que les jours de grève, ne sont pas pris en compte.

**Le lieu et la banque où l'opération s'effectue :** Le nombre de jours qui s'ajoutent à la date de l'opération varie également selon le lieu et la banque où l'opération s'effectue.

A partir de là, on peut distinguer quatre formes d'opérations :

- opération sur place,
- opération dans une autre banque, sur place,
- opération hors place,
- opération dans une autre banque, hors place.

On dit que l'opération est faite sur place si elle est effectuée dans la même banque où le client est domicilié et dans la même agence. Dans une autre banque, si l'opération est effectuée dans l'agence d'un confrère (différente de celle où le client est domicilié) mais située dans le même périmètre.



## La tarification bancaire (suite)

Par M. Zoubir BLIDI

On dit qu'elle est faite hors place si elle est effectuée dans une agence de la même banque où il est domicilié mais hors périmètre, dans une autre banque, si elle est effectuée dans l'agence d'un confrère et hors périmètre.

### L'heure de caisse :

C'est l'heure qui marque la fin de la journée bancaire ; ainsi, toute opération effectuée après cette heure est considérée comme si elle a été faite un jour après (si c'est une opération de crédit) ou un jour avant (si c'est une opération de débit).

### 3- Les commissions :

Les commissions rémunèrent, en règle générale, les prestations de services. Elles sont indépendantes du taux d'intérêt, celles-ci rémunèrent les opérations traitées et les travaux administratifs réalisés et effectués par le banquier.

Chaque opération de banque est assujettie à un prélèvement d'après un barème bien déterminé (fixe) ou en prenant en considération la durée ou le montant.

Le montant unitaire de la commission est assez peu élevé, par contre, l'incidence globale peut ne pas être négligeable. Son importance est directement liée au nombre d'opérations effectuées.

Les montants des commissions sont déterminés de manière à couvrir les frais engagés par les banques dans l'exécution des différentes prestations. En outre, les commissions sont applicables aux opérations de caisse (débit/crédit) ; de porte-feuille ; de crédit par signature ; de gestion et de tenu de comptes, de droit de garde de titre ; de location de coffres forts, de constitution de dossiers de crédit, d'opération de commerce extérieur, de correspondants étrangers.

Aussi, ces commissions peuvent évoluer et s'adapter selon la relation banque/entreprise.

Les commissions que peut prélever la banque à des opérations qu'elle réalise à la faveur de ses clients sont déterminés par la Banque d'Algérie et toute commis-

sion supplémentaire est interdite.

Cependant, le niveau de ces commissions est librement fixé par chacune des banques. L'institution de nouvelles commissions est possible, mais doit faire l'objet d'une concertation avec toutes les banques et ensuite de l'accord et de l'institution de la position définitive à ce sujet par la Banque d'Algérie.

Les commissions que facturent les banques aux entreprises peuvent se classer en deux catégories : des commissions s'ajoutant aux frais du crédit ou commissions sur risque : celles-ci viennent augmenter le taux effectif global, citons par exemple la commission d'endos sur l'escompte d'effet, la commission sur le plus fort découvert, la commission de dépasse-



ment de découvert ou encore, les diverses commissions d'engagement.

Sur le plan fiscal, ces commissions, tout comme les intérêts du crédit, sont assujettis à la TVA.

### La commission de plus fort découvert :

Cette commission fait partie intégrante du coût complet du découvert utilisé, son assiette est généralement la somme des trois plus forts découverts mensuels d'un trimestre. Le principe de cette commission est de pénaliser les fortes pointes d'utilisations qui pourraient gêner la gestion de trésorerie de la banque. Toutefois, elle est limitée à la moitié des intérêts débiteurs du trimestre.

**Les commissions de services :** Elles sont sensées rémunérer une prestation de service rendue par la banque, à titre

d'exemple, citons la commission de tenue de compte, la commission d'encaissement d'effets et la commission de change ou de transfert de fonds sur l'étranger. Elles peuvent être fixées par opération ou en pourcentage, proportionnaire au montant de l'opération parfois avec un minimum fixe.

### Commission de mouvement ou de tenue de compte :

Cette commission frappe en principe tous les mouvements débiteurs passés sur les comptes de l'entreprise. Les particuliers ne la paient pas, elle est perçue au moment de l'arrêt de compte (trimestriellement ou annuellement).

Pour conclure, le degré de connaissance des ces conditions décide de la qualité des rapports banque/entreprise. Pour longtemps, les banquiers ont profité de la méconnaissance des chefs d'entreprises pour en tirer profit.

Aujourd'hui, les choses ont changé, les chefs d'entreprises ont commencé à s'intéresser plus aux coûts financiers et surtout aux justifications de ce coût, donc à la gestion de leur trésorerie en date de valeur. Ces derniers, grâce à leurs connaissances des conditions bancaires et de leur application au niveau du système bancaire local, se sont approchés du métier du banquier, de plus que la publication de ces conditions est rendue obligatoire, au moins par voie d'affichage par la loi de la monnaie et du crédit.

Parce que, d'un côté, la rémunération du banquier tient des ces conditions, et d'un autre côté, les chefs d'entreprises ne sont plus obligés de payer des agios imputés à tort, ces deux doivent rentrer dans un autre rapport ou genre de relation banque/entreprise qui se base sur la négociation des conditions de banque.

Mme Afef BOUZAHER, Chef de Département OMP.



## Le crédit documentaire à l'import

Considéré comme étant l'un des premiers outils de paiement à distance depuis le Moyen Age, le crédit documentaire est utilisé afin de sécuriser les transactions de commerce international. La banque émettrice s'engage à régler à un tiers, via une banque intermédiaire, un montant défini suivant une procédure préétablie.

### Qu'est-ce qu'un crédit documentaire à l'import ?

Le crédit documentaire est né sous sa forme moderne, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Il est issu de la pratique bancaire internationale, sans aucune intervention législative. Son caractère d'instrument international de paiement et de garantie a très vite amené les banques à souhaiter qu'il soit régi par des règles détachées des divers droits nationaux.

C'est ainsi que diverses associations privées de banquiers (à Paris, à New York,...) ont mis au point, au premier quart du XX<sup>e</sup> siècle, des règles de fonctionnement du crédit documentaire, puis la CCI établit, pour la première fois

en 1933, des Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires.

Ces règles et usances ont été révisées en 1951, 1962, 1974, 1983, 1993 puis le 25 octobre 2006. Cette dernière révision entre en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2007 « RUU 600 ».

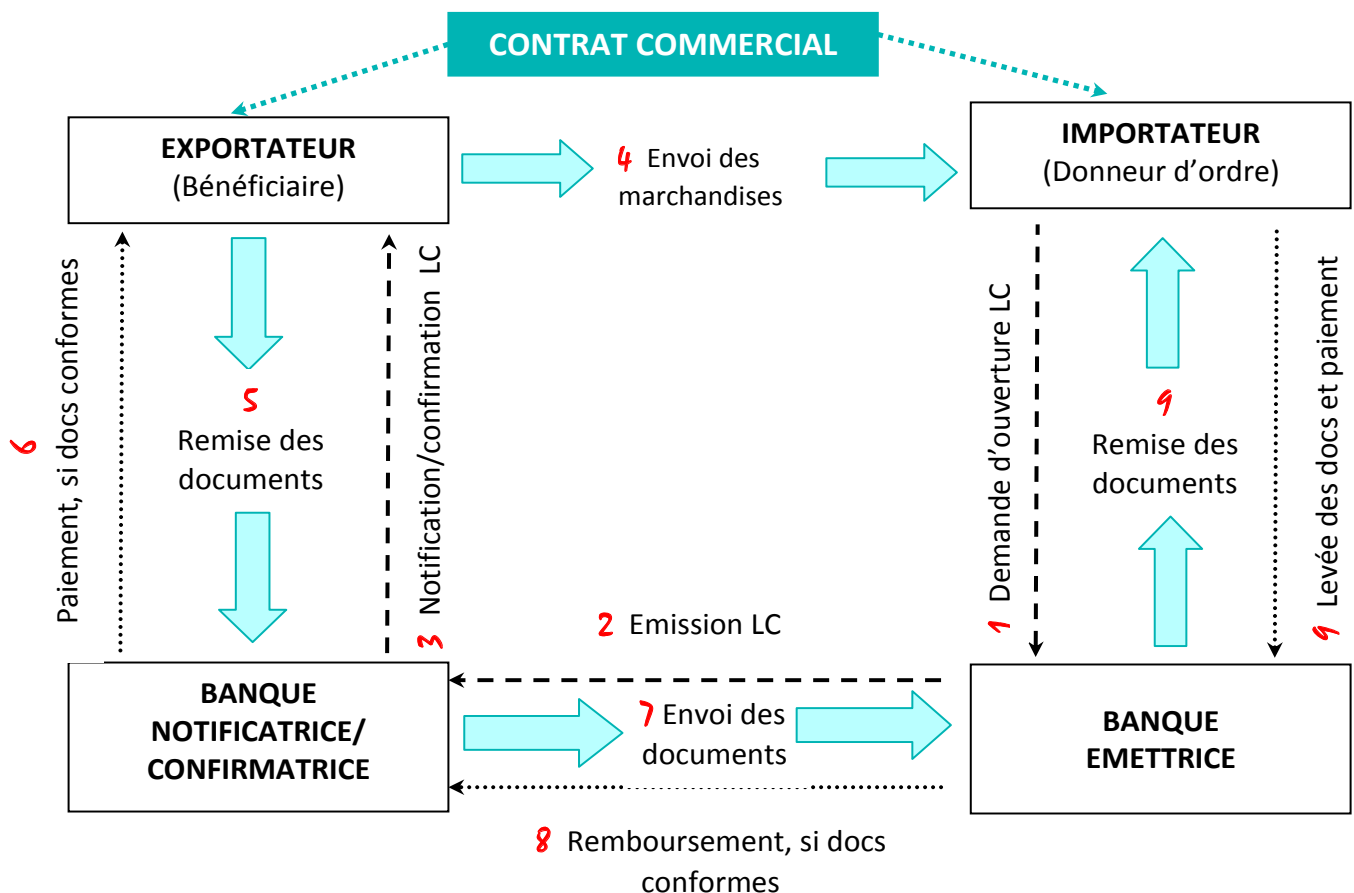
Selon l'article 2 des RUU.600, un crédit documentaire signifie « tout arrangement, quelle que soit sa dénomination ou sa description, qui est irrévocable et qui constitue un engagement ferme de la banque émettrice d'honorer une présentation conforme ».

Honorer signifie :

- Payer à vue si le crédit est réalisable par paiement à vue.
- Contracter un engagement de paiement différé et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé.
- Accepter une lettre de change (traite) tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par acceptation.

L'intervention de quatre (4) parties est généralement nécessaire à la mise en place et à la réalisation d'une opération.

Toutefois, suivant le type d'opération à traiter, ce nombre peut être réduit ou augmenté. Pour décrire schématiquement le fonctionnement, nous retiendrons l'opération classique avec 4 intervenants :



## Le Crédit documentaire à l'import (suite)

Par Mme Afef BOUZAHER

- L'exportateur (bénéficiaire).
- L'importateur (donneur d'ordre).
- La banque notificatrice/confirmatrice.
- La banque émettrice.

### A quoi faut-il faire attention lors de l'ouverture d'un CREDOC ?

#### La demande d'ouverture du crédit documentaire :

Les instructions du donneur d'ordre devront être précises et non ambiguës, car ce sont elles qui fixeront les obligations de notre banque vis-à-vis des banques tierces et du bénéficiaire. Pour cette raison, nous avons mis à la disposition de notre clientèle un formulaire pré-imprimé contenant un certain nombre d'indications allant dans le sens de la réalisation du crédit.

Chaque instruction du donneur d'ordre doit être vérifiée minutieusement en sa présence afin d'éviter les erreurs d'interprétation et les éventuelles modifications et permettre une validation rapide de l'ouverture CREDOC au niveau central.

Pour connaître l'importance de chaque information reprise sur la demande d'ouverture et son impact sur le Swift final MT700, nous invitons nos collègues à lire la DB 696 «Modalités de traitement des ouvertures crédits documentaires à l'import».

#### Le fonctionnement du compte et la disponibilité de la provision :

- Aucune particularité de fonctionnement du compte du client ne s'oppose au blocage de la provision.
- La provision nécessaire à l'ouverture du CREDOC existe dans le compte.

#### Information concernant le donneur d'ordre :

La signature du donneur d'ordre ou du mandataire (vérification de ses pouvoirs) est identique à la signature scannée sur Banks. Le client n'est pas interdit de domiciliation.

#### La nature de la marchandise importée :

L'importation de certaines marchandises est réglementée et nécessite un agrément ou une autorisation délivrée par les administrations compétentes telle que l'importation de livres, produits cosmétiques...

#### Le contrat commercial :

Doit contenir les mentions énumérées dans l'article 26 du règlement 07-01 du 03 février 2007 et dans la note et à l'avis de la Direction Générale des Douanes-Septembre 2008.

#### Le montant de la commission d'engagement à prélever :

Il doit être calculé sur la base d'un taux pondéré (voir DB661 modalités de prélèvement de la commission d'engagement sur crédits documentaires à l'import).

Dans le souci de réduire les délais de traitement des LCs et gagner en temps et en qualité, nous avons créé des modèles pré-définis de certains champs sur Banks en langue française et anglaise. Le choix de la langue se fait selon le pays du vendeur ou à la demande du client. Je conseille vivement à nos collaborateurs de consulter la p.15 de la procédure DB696 et l'annexe 04.

### A quoi faut-il faire attention lors de la réalisation d'un CREDOC ?

#### La conformité des documents d'expédition :

Les documents d'utilisation reçus doivent

être examinés soigneusement pour déterminer s'ils présentent une apparence de conformité avec les termes et conditions du CREDOC.

Nous avons instauré une check-list pour organiser, de façon méthodique, les vérifications selon :

- Le respect de la réglementation des changes ;
- La conformité « apparente » des documents présentés avec les termes et conditions du CREDOC ;
- La concordance des documents entre eux ;
- Le respect des RUU de la CCI.

Les irrégularités relatives au contrôle des changes ne peuvent pas être levées par le client. Elles doivent être corrigées, sinon les documents seront rejetés à l'initiative de la banque sans demander l'avis du donneur d'ordre.

Toute variation de prix non justifiée (non liée à la variation de la quantité) est interdite.

Il est strictement interdit de faire le report domiciliation sur des documents scannés et envoyés directement hors canal bancaire, c'est-à-dire par le fournisseur.

#### Les délais de traitement :

Conformément à l'article 14b des RUU 600, la Direction des Opérations dispose de cinq (05) jours ouvrés suivant le jour de la réception des documents d'utilisation pour les étudier et notifier d'éventuelles réserves ou irrégularités à la banque qui lui a adressé les documents. Passé ce délai, les documents sont considérés comme acceptés.

| Acteurs  | Risques   | Couvertures  |
|--|---|--|
| Acheteur (donneur d'ordre)                               | Rupture de contrat, faillite...   | Irrévocabilité du crédit documentaire  |
| Banque émettrice (risque commercial)                     | Faillite...   | Confirmation, engagement d'une banque de premier ordre située si possible dans la région du bénéficiaire           |
| Pays (risque politique sur le pays du banquier émetteur) | Troubles, événements, problèmes économiques, risque de non-transfert...   |  |
| Vendeur prestataire de service                           | Honnêteté, maladresse, qualité des marchandises ou services, actes commis en dehors du crédit documentaire empêchant la disposition des marchandises. | Élaboration et contenu du crédit documentaire  |
| Techniques   | Erreurs, oublis   | RUU de la CCI (Chambre de Commerce Internationale), émission du crédit documentaire et vérification des documents. |



### ■ Lu pour vous...

#### Risque d'une dépréciation du dinar

Le gouverneur de la Banque d'Algérie, Mohamed Laksaci, a estimé que le taux de change effectif réel du dinar demeure élevé par rapport à son taux d'équilibre au regard des fondamentaux économiques. Il a convenu d'une légère dépréciation du dinar de 3,8 % en 2013 ayant induit une baisse de 4,32 % de la parité moyenne dinar-euro au premier semestre 2014 et d'une hausse de 2,31 % de la parité dinar-dollar. Cela n'empêche pas les économistes et opérateurs économiques de s'inquiéter de l'évolution du taux de change et de la répercussion sur les prix à la consommation finale. Selon l'ex-cadre de la Banque centrale, Mohamed Gharnaout, il y a une appréciation de 5 à 16 % du taux de change effectif réel.

Source : Quotidien Liberté

#### Impact de la chute du cours du brut

Le gouverneur de la Banque d'Algérie, Mohamed Laksaci a présenté les rapports de conjoncture pour l'année 2013 et le premier semestre 2014 à l'APN. Il avertit qu'une chute prolongée des cours du baril risque d'avoir des conséquences et que la balance des paiements affiche pour la première fois depuis plus d'une décennie, un déficit de 1,32 milliards de dollars au premier semestre 2014, induisant une contraction des réserves passant de 194 milliards de dollars fin 2013 à 193,269 milliards de dollars au premier semestre 2014. M. Laksaci considère que les réserves représentent plus de 35 mois d'importations nettes et que l'Algérie dispose des capacités de résilience à un choc externe à court terme.

Source : Quotidien Liberté

#### Investissements touristiques

Intervenant lors d'une conférence à El Moudjahid, Nouria Yamina Zerhouni, ministre du Tourisme et de l'Artisanat, a avancé que 847 projets sont agréés dont 589 hôtels urbains, 142 projets dans le balnéaire, 21 pour le segment climatique (montagnes et forêts), 64 projets sahariens en plus de 31 stations thermales. 394 projets sont en cours de réalisation et 30 projets devaient être livrés en 2014. La capacité d'accueil serait alors de 54 626 lits s'ajoutant aux 99 000 lits actuellement. 67 établissements appartiennent à Gestour et l'Etat a consacré 70 milliards de dinars pour leur réhabilitation.

Source : Quotidien El Watan

#### Marché informel des devises

18 décembre 2014 : Square Port-Saïd d'Alger. L'euro valait 155 DA à l'achat et 157 DA à la vente mais officiellement, il est toujours coté 107 DA. Le maintien de l'euro à des niveaux aussi hauts s'explique par l'offre et de la demande ; cette dernière est boostée par les importateurs et les grosses fortunes et la période de fêtes de fin d'année, propices aux voyages à l'étranger. Néanmoins le cours de l'euro est inférieur à celui de la période estivale à 165 DA. Cette période coïncidait avec le retour massif des émigrés. Le dollar est cédé à 117 DA en juin et il a dépassé les 125 DA alors que le cours officiel est de 86 DA.

Source : Quotidien Liberté

#### Un rendement de 3,155 milliards de dollars en 2013

Les réserves de changes placées par la Banque d'Algérie en actifs divers ont produit un rendement de 3,155 milliards de dollars en 2013, reflétant un taux de rentabilité de 1,66%, ce qui est jugé appréciable par le gouverneur de la Banque d'Algérie. Il a affirmé que la gestion des réserves de changes repose sur les principes de la liquidité et de la sécurité. Laksaci a répondu aux diverses préoccupations des députés sur les conséquences d'une chute des cours du baril sur l'économie nationale. Il a affirmé que les signes d'un choc externe sont évidents contrairement à 1986 et 1998. M. Laksaci a également évoqué diverses questions concernant le contrôle des banques, les règles prudentielles, la réforme des systèmes de paiements de masse qui entrera en vigueur dès la mi-février 2015, ainsi que la révision du cadre réglementaire régissant les bureaux de change.

Source : Quotidien El Watan

#### Le gouvernement va prendre de nouvelles mesures pour les importations

Le ministre de l'Industrie et des Mines, Abdessalam Bouchouareb, s'est exprimé lors de la cérémonie de remise du Prix algérien de la qualité 2014 pour préconiser un durcissement des conditions d'importation par le biais de nouvelles «normes» et d'un nouveau dispositif de contrôle fiscal. Le ministre estime que l'Algérie a les capacités de résister aux effets de la chute des prix du pétrole ajoutant que le gouvernement va mettre en place tout de suite et très vite un dispositif pour protéger l'économie nationale et aller vers plus de traçabilité. Le Premier ministre, Abdelmalek Sellal, avait convoqué un Conseil du gouvernement en vue d'étudier le cadrage financier du plan quinquennal 2015-2019, doté d'une enveloppe globale de 262 milliards de dinars. La réunion du gouvernement intervenait en prélude au Conseil des ministres consacré à l'adoption du plan.

Source : Quotidien El Watan



## ■ Meilleurs vendeurs :

Toutes nos félicitations à **M. Nidhal ELMADHOUN** nommé meilleur vendeur de l'année 2014 **Cartes CIB**, et **M. Mohamed Rafik ZERIGUINE**, nommé meilleur vendeur de l'année 2014 **Produits banque à distance**.

### Cartes CIB

| Agence      | Nom du conseiller | Nb cartes |
|-------------|-------------------|-----------|
| Ouled Fayet | Nidhal ELMADHOUN  | 212       |
| Batna       | Meriem ABDELAZIZ  | 196       |
| Béjaia      | Naima DJAMA       | 168       |

### Hissabi

| Agence | Nom du conseiller       | Nb cartes |
|--------|-------------------------|-----------|
| Blida  | Mohamed Rafik ZERIGUINE | 158       |
| Kouba  | Nawel BEDDOU            | 140       |
| Oran   | Amina BELHAMICI*        | 114       |

\* Mme Amina Balhamici ne fait plus partie de l'équipe TBA.

### TB@net

| Agence          | Nom du conseiller       | Nb vendus |
|-----------------|-------------------------|-----------|
| Oran            | Amina BELHAMICI         | 87        |
| Didouche Mourad | Ouahiba GRIGAHCENE      | 73        |
| Blida           | Mohamed Rafik ZERIGUINE | 55        |

### TB@mailing

| Agence | Nom du conseiller       | Nb vendus |
|--------|-------------------------|-----------|
| Blida  | Mohamed Rafik ZERIGUINE | 13        |
| Oran   | Amina BELHAMICI         | 12        |
| Oran   | Ryma OUABDESSELAM*      | 09        |

\* Mme Ryma Ouabdesselam a été mutée à l'agence Hydra.

## ■ Meilleures agences en matière d'ouverture de comptes :

### Comptes courants commerciaux

| Agence | Nb comptes |
|--------|------------|
| Hydra  | 457        |
| Oran   | 255        |
| Blida  | 168        |

### Comptes chèques personnes physiques

| Agence | Nb comptes |
|--------|------------|
| Kouba  | 350        |
| Hydra  | 335        |
| Oran   | 301        |

### Comptes d'épargne TAWFIR

| Agence | Nb comptes |
|--------|------------|
| Hydra  | 198        |
| Oran   | 161        |
| Blida  | 76         |

## ■ Score annuel du nombre d'opérations effectuées par jour :

| Agence | Nb opérations |
|--------|---------------|
| Hydra  | 234 781       |
| Kouba  | 50 503        |
| Blida  | 44 887        |

## ■ Reporting annuel en nombre d'incidents :

| Agence | Nb d'incidents |
|--------|----------------|
| Oran   | 956            |
| Blida  | 712            |
| Rouiba | 690            |

## ■ Classement des agences en :

### PNB

U = DA

| Agence      | Montant PNB      |
|-------------|------------------|
| Hydra       | 1 636 394 292,92 |
| Sétif       | 342 020 003,49   |
| Oran        | 320 778 762,47   |
| Batna       | 293 282 896,07   |
| Ouled Fayet | 200 898 420,12   |

### Atteinte des objectifs

| Agence   | % objectif 2014 |
|----------|-----------------|
| Didouche | 167,41 %        |
| Rouiba   | 165,28 %        |
| Batna    | 135,95 %        |

## ■ Nombre de dossiers crédits Corporate présentés et ceux sanctionnés favorablement :

La DAR a traité **320** dossiers, dont **268** favorables.

## ■ Nombre de dossiers crédits immobiliers présentés et ceux sanctionnés favorablement :

Nombre de dossiers de crédit immobilier reçus en 2014 : **49**.

Nombre de dossiers de crédit immobilier sanctionnés favorables en 2014 : **46**.

Source : Direction du Réseau.

## Meilleurs scores, Formations et Procédures

### Scores produits spécifiques du 01/12/2014 au 31/01/2015 :

#### Ouverture de comptes

| Agence             | Nom du conseiller      | Nb comptes |
|--------------------|------------------------|------------|
| Blida              | Lilia ABED             | 19         |
| Bordj Bou Arréridj | Abdelghani SEDRATI     | 16         |
| Hydra              | Med El Hadi ALMAHOUCIF | 9          |

#### Placements spécifiques

| Agence      | Nom du conseiller | Nb placements |
|-------------|-------------------|---------------|
| Ouled Fayet | Mohamed SAAID     | 3             |

**Vente à tempérament** : LA DAR a traité **13** dossiers qui ont été sanctionné favorablement.

### Formations

| Organisme | Thème                          | Date                | Nombre de jours     | Nombre de participants |
|-----------|--------------------------------|---------------------|---------------------|------------------------|
| IFB       | Loi de finances 2015           | Du 10 au 11/01/2015 | 2                   | 5                      |
| IAHEF     | Master en finance d'entreprise | 2012-2014           | Fin de la formation |                        |
| TBA       | Opération de caisse            | 17/01/2015          | 1                   | 24                     |

Tous nos félicitations à **M. Sid Ahmed ZEKARA**, Chef Département DAC, pour l'obtention du **Master en Finance d'entreprise**.

### Procédures

| N°  | Domaine            | Intitulé  | Code                | Date de diffusion |
|-----|--------------------|---|---------------------|-------------------|
| 704 | Direction Générale | Instruction de clôture comptable de l'exercice 2014 | INST/00/DB704/14    | 12/09/2014        |
| 713 | GRH                | Procédure avance administrative                     | PR.RH/01/DB713/2014 | 25/12/2014        |
| 714 | Direction Générale | Plan de continuité                                  | PR.DG/00/DB714/2014 | 02/12/2014        |
| 715 | Trésorerie         | Retrait de la circulation des billets de banque     | PR.TR/00/DB715/2014 | 24/12/2014        |
| 716 | Réseau             | Note Effets reçus en télécompensation               | Mail/11/12/15       | 11/12/2014        |
| 717 | Moyens de paiement | Virement RTGS émis                                  | Mail/17/12/14       | 17/12/2014        |
| 718 | Réseau             | Notification anomalies journées comptables          | Mail/31/12/14       | 31/12/2014        |
| 719 | Commerce extérieur | Remise Documentaire                                 | Mail/03/12/2014     | 03/12/2014        |
| 720 | AML/Conformité     | Annulation lettre de crédit                         | Mail/11/01/2015     | 11/01/2015        |
| 721 | Moyens de paiement | Cachet sur ordre de virement RTGS                   | Mail/29/01/2015     | 29/01/2015        |

## Recrutements et Carnet

### Bienvenue aux nouvelles recrues

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

| Mois          | Noms & prénoms   | Poste de travail   | Structure d'affectation   |
|---------------|--|--|---|
| Décembre 2014 | Hafia BELMAHDI<br>Yacine DEHIMI<br>Nesrine LARFI Née KEBAIL ALI<br>Mohamed BELHACHEMI  | Chef de Département Prospect<br>Employé de Banque<br>Employée de Banque<br>Délégué Caisse  | Direction Commerciale<br>Agence Sétif<br>Agence Blida<br>Agence Blida   |
| Janvier 2015  | M'hamed Nazim ABED<br>Hamza ABDELHAFID<br>Mohamed Rida BELGUIDOUM<br>Nassim KAZI TANI<br>Amina ELBEKKAYA<br>Randa TIDJANI<br>Ibrahim Issad | Délégué Caisse<br>Caissier Manipulateur de Fonds<br>Délégué Caisse<br>Délégué Caisse<br>Déléguée Back Office Portefeuille<br>Déléguée Administrative<br>Caissier Manipulateur de Fonds | Agence Oran<br>Agence Blida<br>Agence Batna<br>Agence Tlemcen<br>Agence Oran<br>Direction des Opérations<br>Agence Oran |

### Mutations

#### • Janvier 2015

Mohamed Adel BOUAKAZ - Superviseur commercial - Mutation à l'Agence Sétif le 01/01/2015.

### Mariages

#### Tous nos vœux de bonheur

Karim SEMMAR - Lynda DJAMA - Narimane KHETIB

### Naissances

#### Toutes nos félicitations

#### • Novembre 2014

Abderezak SADOU

#### • Décembre 2014

Zehla BOUYOUCEF

#### • Janvier 2015

Fella CHERMAT - Mohamed ZENAGUI

**M. Hamid MELOUK**, Chef de Département Suivi et Exploitation.

## Le karaté-Do

### Présentation du Karaté-Do :

En japonais, le « kanji kara » signifie le vide, plus précisément la vacuité au sens bouddhique du terme. « Te » est la main et, par extension, la technique avec laquelle on la réalise. « Dō » signifiant « voie ». Karaté-dō peut être traduit par « la voie de la main vide » et/ou « la voie de la main et du vide », compris dans



le sens « la voie de la vacuité (au sens bouddhique/zen), réalisée par la main (les techniques) » et/ou dans le sens « la voie des techniques sans armes (dans la main) ». Les différentes interprétations ne s'excluent par mutuellement.

À l'origine, karaté était écrit avec les kanjis (tō-de : main Tang ou la main de Chine). En 1935, en raison de la montée du nationalisme japonais, surtout à cause de l'antagonisme sino-japonais, et pour faciliter la reconnaissance et la diffusion du karaté, Gichin Funakoshi a remplacé ces kanjis, pour « gommer » l'origine chinoise, sacrifiant ainsi à l'usage japonais du moment (remplacement par des kanjis de prononciation équivalente, d' « origine » japonaise).



Le karaté est une discipline martiale dont les techniques visent à attaquer ou à se défendre au moyen des différentes parties du corps : doigts (nukite), mains ouvertes (shuto) et fermées (tsuki), avant-bras (uke), pieds (geri), coudes (enpi), genoux (ex : hiza geri), ...

Pour acquérir la maîtrise de ces techniques en combat, l'enseignement comporte trois domaines d'étude complémentaires : le **kihon**, les **kata** et le **kumite**, mais d'autres domaines d'étude font partie de l'apprentissage. Le placement et la maîtrise de la respiration sont essentiels à la compréhension des techniques de karaté. En outre, certains maîtres pratiquent la méditation zen.

### Parcours et palmarès sportif de M. MELOUK :



Ayant débuté très jeune dans le sport, j'ai commencé la pratique du karaté à l'âge de 10 ans.

J'ai été sacré Champion d'Algérie en catégorie cadet à 14 ans (1989) ceinture marron. En 1991, je passe le grade de ceinture noire 1<sup>er</sup> DAN avec le grand maître de karaté, le Japonais Kase (10<sup>e</sup> DAN). Mon 3<sup>e</sup> DAN a été obtenu en 2012.

Plusieurs titres ont suivis dans ma carrière, tels que Champion d'Algérie kumite Cadet en 1989, Champion d'Algérie kumite Junior en 1990, troisième place kumite Junior par équipe (1992) et Champion d'Algérie kumite Senior en 1993.

J'ai disputé une dizaine de compétitions internationales sous les couleurs de l'Equipe nationale algérienne de 1993 à 1995 et obtenu la médaille d'argent lors du Championnat arabe en Lybie en 1995. En 1996, j'ai été l'entraîneur des jeunes catégories pendant 6 ans.



En 2003, on m'a nommé président de la section karaté du club Olympique Médinet Birtouta (OMB), et puis président du club en 2009. J'ai fait participer mes athlètes à plusieurs championnats du monde des clubs, durant lesquels plusieurs médailles ont été obtenues.

J'invite l'ensemble de mes collègues à pratiquer ou à initier leurs enfants à cette discipline noble transmise par des générations.

### Palmarès de l'OMB :

- Classé parmi les 10 meilleurs clubs depuis 2007 à ce jour (deuxième place 2011/2012/2014).
- Vainqueur de la coupe d'Algérie senior 2011/2012.
- Vainqueur de la coupe d'Algérie Benjamins 2011/2012.
- Champion d'Algérie par équipes (cadets, cadettes, juniors 2011/2012) Participation à la coupe du monde des clubs 2011 senior (8<sup>e</sup> place).
- 47 médailles d'or en individuel, au niveau national, toutes compétitions confondues.

