

Zoom sur Agence...

M. Hocine SAHALI, Directeur de l'agence de Béjaïa.



«Malgré la rude concurrence dans la région, notre part de marché reste enviée»

L'agence Trust Bank Algeria de Béjaïa enregistre, depuis son ouverture, un seuil de rentabilité remarquable. Son directeur, M. SAHALI, nous parle de ses réalisations et de son organisation...

Pouvez-vous nous esquisser un aperçu de votre agence et nous présenter quelques chiffres ?

L'agence de Béjaïa a ouvert ses guichets en juin 2008, occupant des locaux loués sur 03 niveaux situés dans une place financière où pas moins de 09 banques sont présentes sur un rayon de 300 m. Nous sommes devenus propriétaires des locaux depuis fin 2014. Nous avons aujourd'hui un effectif de 13 collaborateurs. Sur le plan activité, nous avons atteint notre seuil de rentabilité dès notre première année d'activité. Depuis, nos chiffres enregistrent des montées en cadence, jusqu'à atteindre un PNB de 150 millions de dinars fin 2014. Notre portefeuille s'est également beaucoup élargi et diversifié depuis. Nous avons aujourd'hui des clients appartenant à divers secteurs d'activité (industrie alimentaire, matériaux de construction, pharmacie, parapharmacie, bâtiment, hydraulique, services...).

Quelle stratégie avez-vous mis en place pour accroître le volume de votre portefeuille clients par rapport à une concurrence rude dans votre région ?

La concurrence est très rude à Béjaïa. Ce ne sont pas moins de 25 agences bancaires (sans compter les directions régionales) qui sont implantées uniquement au chef-lieu de la wilaya. Cela ne nous a pas empêché pourtant d'avoir une part de marché enviée par les concurrents. Nous avons même des clients d'Akbou, distante de 60 km de Béjaïa et où toutes les banques sont pourtant présentes. Quant à notre stratégie au niveau de l'agence, celle-ci consiste tout simplement en la traduction, sur le plan opérationnel, des orientations de notre Direction générale : diversifier le portefeuille, éviter la concentration, accroître les ressources, mais surtout faire des emplois de qualité. Tout cela avec un minimum de risques opérationnels ! L'équation n'est donc pas simple surtout que le défi qui se présente à notre agence est de concilier ces impératifs avec l'atteinte des objectifs de rendements. Par ailleurs, au regard des prémices de resserrement de l'environnement politico-légal pour les activités de commerce extérieur aussi bien pour la banque que pour les importateurs, nous avons décidé de focaliser davantage nos démarches en direction de financement d'autres besoins des entreprises, de façon à avoir les proportions plus équilibrées dans notre portefeuille d'engagements. A titre d'exemple, nous sommes très fiers et très satisfaits d'avoir obtenu de notre hiérarchie l'autorisation de financement de la réalisation du Centre Anti-Cancer de Béjaïa, et nous remercions les membres du CCDG pour leur confiance et le financement de ce projet, oh combien précieux !, pour le développement de la région et pour notre institution.

Les produits spécifiques sont au cœur de l'offre de Trust Bank. Comment concrétisez-vous cet objectif ?

Notre institution communique beaucoup sur les produits spécifiques, et honnêtement, les échos jusque-là reçus de la part des populations ciblées dans notre région d'implantation ne sont pas à la hauteur des attentes. Fort de ce constat, nous avons opté pour une démarche complémentaire qui consiste à faire des propositions directes et personnelles à certains prospects ciblés. Nous avons jusque-là pu ouvrir une vingtaine de comptes pour un total ressources de 5,5 millions de DA et nous avons un accord de financement pour un dossier. Nous sommes également en contact avec quelques autres prospects et nous sommes confiants de pouvoir concrétiser quelques cas au courant de cet exercice.

Une bonne gestion des ressources humaines est vitale pour une agence bancaire. Quelle est votre approche ?

La ressource humaine est la composante la plus importante pour toute activité de services. Elle constitue un gisement de valeur irremplaçable pour une agence, donc pour la banque. L'enjeu est donc dans la qualité des recrutements, d'assurer les formations en adéquation avec les besoins des structures de destinations, mais également assurer la motivation de cette composante pour obtenir sa fidélité, sa mobilisation et son engagement. La DRH a toujours été à notre écoute que ce soit lors des recrutements opérés, des formations assurées que dans les promotions et régularisations obtenues. Dans notre gestion de l'agence, nous privilégions la démarche de la collaboration et croyons en l'efficacité du travail en équipe. Mes collaborateurs sont des cadres expérimentés dans le domaine de l'exploitation. En les côtoyant, les moins expérimentés apprennent et complètent leur apprentissage et améliorent ainsi leur efficacité.



Personnel de l'agence de Béjaïa

M^{lle} Safia BELDI, Directrice AML.

La lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme

Au cœur des échanges financiers, les banques sont particulièrement impliquées. Elles ont à la fois des obligations de vigilance et des obligations de déclaration de soupçon. Sous le contrôle de la Banque d'Algérie, les banques respectent attentivement les règles strictes de vigilance et contribuent par là même à la détection d'opérations qui pourraient constituer le blanchiment ou le financement du terrorisme.

Le blanchiment de capitaux consiste à donner une apparence légitime à de l'argent qui, en réalité, provient d'activités illicites (trafic de stupéfiants, crimes, corruption, proxénétisme, trafic d'armes, etc.).

Le blanchiment d'argent désigne aussi plus largement des fonds en lien avec une infraction pénale.

Le financement du terrorisme est le fait de fournir ou de réunir des fonds susceptibles d'être utilisés dans le cadre d'activités terroristes.

En quoi consiste l'obligation de vigilance ?

La réglementation oblige les banques à avoir une connaissance actualisée de leurs clients y compris des revenus et du patrimoine et à suivre leurs opérations. Le non-respect de ces obligations les expose à une responsabilité disciplinaire, voire pénale.

C'est pourquoi, notre banque se doit de poser des questions qui lui permettent de mieux connaître ses clients, de mieux comprendre leurs motivations et de lever l'éventuel doute sur les conditions dans lesquelles ils réalisent une opération.

A savoir

Ces obligations sont renforcées ou allégées en fonction du risque plus ou moins élevé de blanchiment que représente un client, même occasionnel, un produit, une opération ou une situation.

En quoi consiste l'obligation de déclaration de soupçon ?

Les banques doivent déclarer à l'organe spécialisé, CTRF (Cellule de Traitement

du Renseignement Financier) toute opération ou tentative d'opération susceptible de constituer une opération de blanchiment de capitaux ou de financement du terrorisme.

La déclaration de soupçon est un simple constat factuel qui n'entraîne pas de jugement de la part de la banque. La déclaration doit être faite de bonne foi, le soupçon doit être étayé et documenté.



La CTRF analyse les déclarations de soupçon, éventuellement les recoupe et décide, s'il existe une présomption suffisante, de transmettre le dossier au procureur de la République.

Quelles opérations peuvent être concernées par la déclaration de soupçon ?

La banque doit déclarer les opérations et les sommes :

- qu'elle soupçonne de participer au financement du terrorisme ou de provenir d'une infraction punie d'une peine d'emprisonnement ;
- de nature complexe ou d'un montant inhabituellement élevé, ou ne paraissant pas avoir de justification écono-

mique, sur lesquelles elle a effectué un examen renforcé n'ayant pas permis de lever le soupçon ;

- pour lesquelles l'identité du donneur d'ordre ou du bénéficiaire réel n'a pu être établie.

La déclaration comprend notamment l'identité des personnes concernées, le descriptif des opérations suspectes, l'origine et la destination des fonds, les éléments d'analyse conduisant au soupçon.

Quelles informations la banque peut-elle demander à l'entrée en relation avec un client ?

La banque recueillera, en plus de la documentation juridique, toute information pertinente sur la situation du futur client et permettant de vérifier la cohérence de ses opérations : son activité, sa résidence, le montant et la provenance de ses revenus (déclaration de revenus, bulletins de salaire, bilan, etc.).

Peut-elle les redemander plus tard ?

La banque doit disposer d'informations à jour. Cette actualisation peut être demandée par le conseiller clientèle au moment d'une entrevue avec son client ou par courrier dans le cadre d'une campagne générale de mise à jour des informations clientèle.

La banque doit obtenir ces informations au moment d'assister son client dans la préparation ou la réalisation d'une transaction :

- Le client doit fournir une pièce d'identité notamment pour un retrait d'argent au guichet, une délivrance d'un moyen de paiement (chéquier ou carte), une souscription ou un remboursement de bon de caisse, etc.
- Il devra justifier de ses revenus et de son patrimoine pour emprunter

La lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme (suite)

Par M^{lle} Safia Beldi

(ou être caution). De même, en cas d'opération inhabituelle (vente d'une maison, d'une voiture), la réglementation impose au banquier d'obtenir de son client des informations sur l'origine des fonds et des justificatifs. A défaut, une déclaration de soupçon pourra être faite.

Le client a-t-il le droit de ne pas répondre ?

Oui, il a le droit de ne pas répondre. Mais ce refus de fournir les éléments demandés risque de créer une suspicion sur ses motivations réelles et / ou sur la véracité des informations verbales qu'il aurait pu communiquer et entraîner une déclaration de soupçon à son sujet.

A savoir

Si la banque ne peut pas exercer les contrôles prévus par la loi, elle peut être amenée à refuser d'effectuer l'opération demandée et/ou devoir faire une déclaration de soupçon.

En quoi consiste la surveillance des opérations ?

Il ne s'agit pas de s'immiscer dans les affaires du client. La banque doit s'assurer que l'opération est cohérente avec la connaissance qu'elle a de son client et qu'elle :

- ne constitue pas une opération de blanchiment ou de financement du terrorisme,
- ne viole pas une mesure d'embargo,
- ne concerne pas une personne faisant l'objet de gel des avoirs.

La banque peut ainsi lui demander de lui fournir :

- des explications concernant une opération : sa justification économique, la provenance et la destination des fonds, l'identité de l'émetteur ou du bénéficiaire de l'opération, l'identité du bénéficiaire réel de l'opération (lorsqu'il apparaît que l'opération a, en fait, été réalisée pour le compte d'un tiers).
- des justificatifs pour appuyer ces explications : ils dépendent du contexte de l'opération. Il peut s'agir par exemple

d'un contrat de vente d'un bien immobilier, d'un acte de donation, d'un procès-verbal d'assemblée générale de société actant le versement de dividendes, de primes, d'une cession de parts sociales...

A noter

La banque peut demander à son client de justifier une opération quel qu'en soit le montant. Certaines techniques de blanchiment et surtout de financement du terrorisme portent sur des sommes peu élevées.

La banque peut-elle alors bloquer une opération ?

La banque peut retarder une opération afin de l'analyser ou dans l'attente d'informations nécessaires pour s'assurer que celle-ci ne viole pas une mesure d'embargo ou de gel des avoirs (par exemple, un virement).

Dans certains cas, la CTRF peut demander le blocage d'une opération, le temps d'effectuer les vérifications nécessaires ou d'obtenir une autorisation judiciaire de blocage ou de mise sous séquestre des avoirs correspondants.

La banque peut refuser d'exécuter une opération notamment lorsque :

- celle-ci paraît être une opération douteuse ou qu'il y a un soupçon avéré de blanchiment d'argent.

- une décision de justice ou une réquisition judiciaire s'y oppose,
- l'opération implique une personne faisant l'objet d'une mesure de gel des avoirs,
- l'opération contrevient à un embargo.

La banque peut bloquer les fonds des individus figurant sur une liste officielle et publique de personnes dont les avoirs ont été déclarés gelés. Leurs comptes sont bloqués : aucune opération ne peut se faire.

Les points clés

- La banque doit avoir une connaissance actualisée de tous ses clients et doit suivre leurs opérations.
- Elle doit déclarer à la CTRF toute opération ou tentative d'opération qu'elle soupçonne de participer à du blanchiment ou du financement de terrorisme.
- La banque peut retarder une opération, voire la refuser.

Les banques sont tenues de mettre en place un système de maîtrise de risque de non-conformité intégré dans le dispositif global, que nous verrons dans la prochaine News...



Lu pour vous...

Djazagro

DJAZAGRO, le carrefour agroalimentaire, se tiendra au Palais des expositions de la Safex du 20 au 23 avril 2015. L'Algérie sera le premier pays exposant avec 130 entreprises nationales. Cet important salon, réservé exclusivement aux exposants fabricants, se tient chaque année et accueille quelque 19 200 visiteurs professionnels. L'association des producteurs algériens de boissons (APAB) vient d'éditer un guide technique relatif à l'utilisation des emballages dans l'industrie des boissons. Ce guide permet pour les professionnels une utilisation appropriée des différents types d'emballage pour préserver au mieux leurs produits. L'important volet du recyclage de l'emballage des industries de boissons qui reste embryonnaire en Algérie est aussi abordé. Ce guide coécrit par Annette Freidinger, experte internationale et Akli Ainouche, expert national pour AFC consultant, deviendra sans conteste un outil de référence pour les producteurs de boissons et les consommateurs.

Source : Quotidien El Watan

Le complexe de Bellara prêt en 2017

Les travaux du complexe sidérurgique de Bellara près d'El Milia ont été officiellement lancés le 9 mars par le premier ministre Abdelmalek Sellal et son homologue qatari. Ce complexe qui s'étend sur une superficie de 216 hectares coûtera deux milliards de dollars. Ce grand chantier réalisé par le groupe italien Danielli boostera l'économie de toute la région avec la création de 3000 postes d'emplois directs et 15 000 indirects. Il est question d'installer lors de la première phase un poste électrique de haute tension et un poste de gaz naturel haute pression ainsi que l'installation de manutention et transport des faisceaux ferroviaires et routiers. Lors de sa mise en chantier en 2017, l'usine possèdera une unité de réduction directe de 2,5 millions de tonnes de pré-réduits, deux aciéries électriques pour la fabrication de 2,1 t de billettes par an, trois laminoirs pour la production du rond à béton et du fil machine, une unité de gaz industrielle, une unité de production d'eau industrielle et une unité de production de chaux.

Source : Quotidien Liberté

Commerce extérieur : Les banques appelées à respecter leurs obligations

Le gouverneur de la Banque d'Algérie, M. Laksaci, a appelé les banques à respecter strictement leurs obligations pour les opérations de commerce extérieur et de change. Selon Abderrahmane Benkhalfa, expert financier et ancien délégué général de l'ABEF : « Les banques se doivent de veiller, par certaines règles prudentielles à ce que les opérations du commerce extérieur soient conformes à la réglementation, reflétant effectivement des mouvements réels ». Selon lui, les banques jouent ce rôle depuis longtemps alors que d'autres observateurs pensent que les banques ne font pas assez contre la lutte contre la fraude et le transfert illégal de devises. Un constat exagéré de l'avis de M. Benkhalfa du fait que les banques sont responsables uniquement de l'aspect financier et ne sont pas seules à intervenir sur la scène puisque : « Les flux financiers des opérations vers l'étranger sont gérés par les banques sur la base de documents délivrés par les Douanes et un échange dématérialisé de document se fait entre les deux parties ».

Source : Quotidien El Watan

L'Algérie exposée aux tremblements de terre

Avec une moyenne de 3 séismes par jour, l'Algérie est particulièrement exposée aux secousses surtout au nord du pays où selon une étude datant de 2013, le Sahel et la wilaya de Blida sont les plus exposés. Face à l'impossibilité de prédire les séismes, la seule parade reste le respect des normes parasismiques dans la construction. Les Algériens restent très mal préparés aux risques de catastrophes naturelles. Il convient donc de sensibiliser et de former le citoyen à bien réagir et ne pas céder à la panique souvent plus mortelle que les secousses. Les cas de déféstration avec chute fatale sont nombreux. « La population panique parce qu'elle n'a pas confiance aux constructions », explique M. Hammadache, chercheur au CRAAG en soulignant que les séismes sont une question de sécurité nationale. « Si un séisme de magnitude 7 sur l'échelle de Richter venait à survenir, ce serait désastreux pour le pays et je ne pense pas qu'il pourrait s'en remettre », conclut l'expert.

Source : Quotidien El Watan

La Licence d'importation peu efficace

Ce dispositif qui vise à limiter les importations montre ses limites et devrait être inséré dans une stratégie globale, selon l'expert en économie Kouider Boutaleb. Ce dernier préconise d'associer cette mesure à toute une stratégie de substitution de produits locaux aux produits d'importation. Il ne suffit pas, en effet, estime les experts, d'édicter des mesures administratives pour résoudre une équation d'essence économique comme on l'a vu pour le crédit documentaire Credoc. La corruption endémique qui sévit chez nous altère par avance les résultats de telles mesures. Sans compter que les mesures restrictives comme les licences d'importation ont montré leur limite par le passé. Aussi, l'expert Smail Lalmas recommande un protectionnisme de la production nationale par étape, par famille de produits et par secteur d'activité. L'interdiction pure et simple de l'importation de certains produits à l'image des listes de médicaments produits en Algérie et interdits à l'importation serait un bon test pour la liste d'importation, estime-il.

Source : Quotidien Liberté

Le paiement par carte bancaire reste insignifiant

Au lieu des 4 millions de porteurs de cartes de paiement prévus, seules un million sont en circulation et n'ont généré que 11 000 transactions, soit moins de toutes les opérations réalisées au sein des banques. Ces très faibles résultats s'expliquent selon M. Mouatessam, responsable de l'organe de régulation de la monétique, par un volet information qui n'a pas été bien pris en charge. Peu de possesseurs de cartes savent en effet qu'outre le retrait, ils peuvent payer avec leur carte les achats et autres factures dans les commerces et hypermarchés. Il reste que les TPE (Terminaux de Paiement Electronique) sont en nombre insuffisants dans leur environnement immédiat. L'on ne compte que 2790 TPE en Algérie... A cela, il y a lieu d'ajouter la réticence des commerçants à accepter un mode de règlement des factures trop « traçable » pour le fisc. Créée en juin 2014 mais opérationnelle seulement depuis janvier 2015, l'autorité de régulation envisage de lancer une campagne d'information et de sensibilisation à destination des grands facturiers afin de les rassurer sur la sécurité des transactions réalisées par cartes bancaires. *Source : Quotidien Liberté*

Les banques privées trop spécialisées ?

Les banques à capitaux privés qui représentent seulement 10% des actifs bancaires assurent près de la moitié du financement du commerce extérieur algérien. Cette spécialisation jugée excessive fait que la moitié du commerce extérieur algérien est aujourd'hui financé par les banques privées dont certaines en tirent 80% de leurs revenus. Pour freiner quelque peu cette spécialisation, la banque d'Algérie a publié l'été 2013 une nouvelle réglementation qui introduit un plafonnement des marges dans le but de rendre l'activité de financement du commerce extérieur moins attractive, et l'on estime que cette restriction a fait perdre aux banques plusieurs centaines de millions de dollars de revenus en 2013 et 2014. Jugeant cette mesure encore insuffisante, la Banque d'Algérie est passée à des mesures de contingentement des financements, via une instruction applicable à compter du 1^{er} décembre 2014 et qui limite le niveau des engagements extérieurs des banques au titre des opérations d'importation à « deux fois leurs fonds propres réglementaires ». L'on évoque aussi la possibilité d'une limitation administrative du nombre d'agences autorisées à domicilier les dossiers de financement des importations. *Source : Quotidien Liberté*

Formations et Procédures

Formations

Organisme	Thème	Date	Nombre de jours	Nombre de participants
ESB	Formation Directeur d'agence/10 ^e session	Du 11 au 15/01/2015	5	2
ESB	Formation Directeur d'agence/11 ^e session	Du 01 au 05/02/2015	5	2
ESB	Les opérations du commerce extérieur	Du 08 au 12/02/2015	5	18
TBA	Lancement produit Mastercard/ 1 ^{re} session	19/02/2015	1	24
ESB	Lutte contre le blanchiment d'argent	Du 22 au 23/02/2015	2	20
IT SCHO-OL/ESG	VMWARE VSPHERE 5.5 : Installation, configuration	Du 22 au 25/02/2016	5	1
ESB	Techniques bancaires & comportement commercial	Du 24 au 26/02/2015	3	15
ALCODEFI	Cartographie des risques de non-conformité	Du 25 au 26/02/2015	2	2
TBA	Lancement produit Mastercard/ 2 ^e session	05/03/2015	11	22
IAHEF	Anglais des Affaires	Du 12/03/2015 au 01/12/2015	216	6
GFA	FATCA	Du 16 au 17/03/2015	2	1
IAHEF	Les moyens de paiement	Du 18 au 19/03/2015	2	7
ALCODEFI	Les opérations du commerce extérieur	Du 23 au 25/03/2015	3	2
ALCODEFI	Le recouvrement des créances bancaires	Du 30 au 31/03/2015	2	2

Procédures

N°	Domaine	Intitulé	Codification	Date
722	Affaires juridiques	Abrogation de la légalisation des documents	DAJ/00/DB722/2015	04/02/2015
723	Systèmes de paiement	Effets avalisés Aller	Mail/M.P/2015	12/02/2015
724	Développement produits	Procédure MasterCard Travel	PR.Réseau/00/DB724/2015	16/02/2015
725	Développement produits	Lancement produit MasterCard Travel	Mail.Réseau/2015	15/02/2015
727	Comptabilité finances	Manuel DAF	MAN.DAF/01/DB727/15	01/03/2015
728	AML/ROA	Système Accuity Online Compliance-Black list PEP	MAIL/AML/17/01/2015	17/02/2015
736	Direction générale	Constitution commission Ad'hoc destruction fonds chèques non conformes	NT/DG/DB736/2015	19/03/2015
738	Trésorerie	PR. Processus de suivi des positions de change	PR/TRESO/00/738/15	12/02/2015

■ Classement des meilleurs vendeurs du 1^{er}/01/2015 au 31/03/2015

Cartes CIB

Agence	Nom du vendeur	Nb vendus
Ouled Fayet	Nidhal ELMADHOUN	69
Blida	Mohamed Rafik ZERIGUINE	51
Kouba	Radia HOUSSOU	44
Chéraga	Radia ISSIAKHEM	44

HISSABI

Classement	Nom du vendeur	Nb carte
1	Belkacem Anis ADJIRI	54
2	Mohamed Rafik ZERIGUINE	52
3	Tariq SELKA	41

TB@net

Classement	Nom du vendeur	Nb carte
1	Mustapha BOUZAR	36
2	Tareq SELKA	19
3	Abir DJERLAB	17

TB@mailing

Agence	Nom du vendeur	Nb vendus
Blida	Mohamed Rafik ZERIGUINE	10
Hussein Dey	Abir DJELLAB	08
Bordj Bou Arréridj	Mebaraka ROUABAH	05

Cartes MasterCard

Classement	Agence	Nb vendus
1	Bordj Bou Arréridj	40
2	Hydra	38
3	Oran	26

■ Classement des ouvertures de comptes et placements produits spécifiques

Ouverture de comptes

Classement	Agence	Nombre
1	Tlemcen	57
2	Chéraga	51
3	Didouche	44

Placements

Classement	Agence	Nombre
1	Blida	691 800 000
2	Ouled Fayet	44 000 000
3	Oran	50 000 000

Source : Direction du Réseau.

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
Février 2015	Abdallah MEDJAHED Samiya LAROUICI Née HENNI Yasmina LEKKAM Asma LAKEHAL Ahlam RAMDANI Abdelkader TAIB Habiba MADENE	Analyste Crédit Employée de Banque Employée de Banque Employée de Banque Employée de Banque Caissier manipulateur de Fonds Conseillère Clientèle	Agence Oran Agence Oran Agence Oran Agence Ouled Fayet Agence Ain Benian Agence Blida Direction Réseau
Mars 2015	Youcef KHABCHECHE El Hachemi MERAD Manel FALLAH Katia SEDKAOUI	Délégué Caisse Délégué Caisse Employée de Banque Déléguée Produit SP	Agence Sétif Agence Chéraga Agence Kouba Direction Réseau

Mutations

• Février 2015

Ryma DEGHIM - Déléguée Back Office Commerce Extérieur - Mutation à l'agence d'Hydra le 01/02/2014.

Mariages

Tous nos vœux de bonheur

Narimane KETIB - Rym BOILATTABI - Bilel HAMAS - Sofiane BENMATALLAH - Hamza MAHREF - Amel TRAIKIA

Naissances

Toutes nos félicitations

• Décembre 2014

Madjida BENMOSTEFA (*Ikhlas*)

• Février 2015

Narimane FERHAOUI (*Rayan Adil*)

• Mars 2015

Imene AIMEUR (*Mohamed Nazim*)Meriem DJOUDI (*Melissa*)

Condoléances

Toutes nos condoléances

Nous présentons nos sincères condoléances à nos collègues Nacer BELGUEBLI pour le décès de sa mère et Brahim BEKAL pour le décès de son épouse.

M^{lle} Alia BENMOSTEFA, Déléguée "Correspondent Banking".

La Formation en Anglais



Pourquoi l'anglais ?

Après le chinois, l'anglais est la langue universelle employée et la plus parlée dans le monde et sa maîtrise est maintenant indispensable et nécessaire.

En Algérie, en plus de l'arabe et du français (langues maternelles et administratives), l'anglais est aussi nécessaire dans tous les secteurs d'activités et pratiquement, dans toutes les entreprises, les banques, etc.

Les écoles et les instituts de formations, les établissements scolaires, universitaires, les entreprises, les banques, dans les secteurs privé ou public, toutes lui accordent maintenant une très grande importance compte tenu de son usage fréquent.

Pourquoi la formation en anglais ?

Faisant référence à mon parcours académique et professionnel qui m'a permis d'avoir une bonne maîtrise de l'anglais, j'ai décidé d'utiliser cet atout en le transmettant via la formation en langue anglaise comme activité secondaire, en dehors de mon travail.

La formation professionnelle est un volet très intéressant auquel je me suis intéressée en plus du volet bancaire ; en essayant de mettre en œuvre mes compétences et connaissances linguistiques en anglais que j'utilise quotidiennement dans le « correspondent banking » (SWIFTS, e-mails, réunions, correspondances, téléphone, et communication avec les banques étrangères...).

Quel type de formation ?

1. La formation d'anglais général classique :

D'une part, je couvre la formation d'anglais général classique dans les écoles de langues où la grammaire, l'oral, l'écrit, la lecture et la compréhension de texte sont les principaux éléments couverts en utilisant différents supports (livre et audio).

Les thèmes abordés sont inspirés de la vie quotidienne pour une audience diverse, comme avec les étudiants ; les non-professionnels, la préparation d'examens comme le TOFEL, l'IELTS, etc. ; ou à des fins personnelles comme les voyages à l'étranger, et une connaissance générale de la langue.

2. La formation en anglais des affaires :

D'autre part, je dirige des formations en anglais des affaires à des entreprises multinationales. Le but est spécifique pour une audience qui recherche un vocabulaire typique et précis. Les objectifs visés sont la communication, la négociation, la synthèse, l'écrit analytique, l'écrit des e-mails et des lettres professionnelles, les présentations, les conférences calls, etc.

Les thèmes sont liés aux activités économiques et commerciales. La méthode est semblable à celle de l'anglais général classique en ce qui concerne les bases grammaticales et supports (livres et audio) essentiels à l'apprentissage et à la maîtrise de toute langue.



Pour conclure, ma motivation est le fait de pouvoir transmettre une connaissance et un savoir utile ; ma satisfaction est la motivation des apprenants et les résultats obtenus à la fin de la formation.

Je tiens à ce que mes cours de langues dirigés se déroulent dans un cadre et une atmosphère conviviale.

Les diverses activités sont faites individuellement mais aussi en groupe, où la place à l'expression et à la communication est importante sous une seule condition, que cela soit en **ANGLAIS** !

Références académiques :

- École de Commerce Londres, au Royaume-Uni, Bachelor International d'affaires spécialité en Finance Internationale et Comptabilité, certifié par l'Université de Londres.
- University College London (UCL), au Royaume-Uni, Diplôme : Certificat d'Anglais Appliqué, c'est-à-dire : académique et buts de Recherche, certifié par l'Université de Londres.
- L'Université de Westminster Londres, au Royaume-Uni, IELTS Académique (le Système de Test de langue Anglaise International) l'examen de qualification certifié par l'Université de Cambridge et le British Council.