

## Zoom sur Agence...

M. Sofiane SI ELHADI, Directeur de l'agence Rouiba.

### «Le rythme de croissance de l'activité de l'agence connaît une évolution constante, de plus en plus importante»



L'agence Trust Bank Algeria de Rouiba existe depuis 2012 dans une zone prisée par les entreprises installées dans ses environs. Petit tour d'horizon sur ses réalisations, ses projets et ses objectifs avec son directeur, M. Si Elhadi...

#### Pouvez-vous nous présenter l'agence Trust Rouiba ?

L'agence Trust Rouiba a été inaugurée en mai 2012 avec un effectif de 7 employés. Actuellement, nous sommes à 10 collaborateurs. En 2013, nous avons eu l'agrément COMEX après avoir initié 21 ouvertures de LCs à travers l'agence d'Hussein Dey. Le rythme de croissance de l'activité de l'agence connaît une évolution constante, de plus en plus importante. Bien qu'on ait rencontré quelques difficultés à nous faire connaître, une politique de communication appropriée et ciblée a permis le développement de notre banque.

Nous avons réalisé jusqu'à fin octobre 2014, en terme de chiffre d'affaires, 134 % de l'objectif fixé. Nous envisageons d'atteindre le chiffre 165 % au 31/12/2014, 60% des ressources, 70% des emplois et 149% des engagements par signature. Notre classement est en 12<sup>e</sup> position sur le réseau de la banque en termes de PNB et 10<sup>e</sup> en Résultat net.

Ces chiffres ont été réalisés grâce à un portefeuille modeste, mais constitué d'entreprises solvables. Nous sommes sélectifs dans les choix de la clientèle. Ce qui s'est traduit par un taux acceptable, voire faible en termes d'impayés. Pour le Comex, au 30 novembre 2014, nous avons effectué 554 domiciliations dont 123 ouvertures de LCs.

#### Quelle est la clientèle ciblée de votre agence ?

Les clients ciblés par notre agence sont principalement les entreprises commerçantes ou industrielles, nombreuses et diverses, situées dans notre secteur, sans pour autant négliger les professions libérales et les petits commerces.

Pour les particuliers, nous incitons les salariés des entreprises déjà domiciliées à la Trust Bank ou autre banque à ouvrir un compte TBA, car actuellement les entreprises qui comptent plus de 40 salariés utilisent la condition de domiciliation des salaires comme moyen de négociation ou de demande d'opérations préférentielles. Notre agence couvre une vaste zone géographique et nous intervenons sur Rouiba et sa zone industrielle, Réghaïa, Oued Smar, Dar El Beida, Bab Ezzouar, Bordj El Bahri, Hamiz, Boudouaou, et accessoirement Boumerdès, Bouira et Bordj Menaiel.

#### Les produits spécifiques mis récemment sur le marché ont quel impact au niveau de votre agence ?

L'intérêt de la clientèle s'est fait immédiatement ressentir, car on a eu de nouvelles demandes de crédit émanant de nos clients déjà domiciliés à Trust Bank et qui n'ont précédemment pas bénéficié de crédit. Ce nouveau produit les a encouragés à développer leur activité sans altérer leurs convictions. A cet effet, nous avons enregistré de nouvelles demandes de certains prospects qui avant la mise en place de ce produits n'avaient pas manifesté l'intérêt de rejoindre nos guichets parce qu'ils bénéficiaient de crédits « islamiques » chez la concurrence. L'un des axes de notre stratégie porte sur ce nouveau produit. Nous comptons d'ailleurs étendre la prospection dans les entreprises qui en 2012 et 2013 en avaient émis le souhait.

#### Quelles sont vos actions mises en place face à la concurrence croissante à Rouiba ?

A Rouiba existent 06 banques publiques et 4 privées. Nous avons été les derniers à nous y installer. L'ensemble de la clientèle a été récupéré à la concurrence grâce à des services complémentaires, tels que la disponibilité (même après les heures d'ouverture), l'écoute du client et la rapidité de traitement des demandes. Signalons que les collègues des Directions Centrales nous ont beaucoup aidés de par la célérité avec laquelle nos opérations ont été prises en charge (Crédit, Comex, IT, Juridique...).



Personnel de l'agence Rouiba

M. Djamel Eddine KASDI, Chef de département Retail.

## «Ce service est disponible dans toutes nos agences»



TrustBank Algeria, traditionnellement banque d'affaires, a ouvert un nouveau département Retail afin de proposer aux particuliers des services comme la monétique et les crédits aux particuliers. Djamel Eddine Kasdi, chef de département Retail, s'en explique.

### Depuis quelque temps, la banque oriente son intervention vers les particuliers alors qu'elle était auparavant une banque pour les entreprises. Quelle est la politique de développement du Retail ?

Le Retail est nouveau dans notre banque. Il est disponible depuis novembre 2012 lorsqu'on a mis en place le crédit immobilier et la monétique domestique avec la perspective de s'inscrire dans la monétique internationale.

Ainsi, le Retail s'élargit aux très petites entreprises dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 20 millions de DA. Il est aussi destiné aux professions libérales, aux entreprises de bâtiment, petites industries, artisanat et officines.

### Pouvez-vous nous présenter le département retail ?

Le département a été créé en novembre 2012. L'équipe est constituée de quatre personnes sous la responsabilité de Djamel Eddine Kasdi.

Djilti Assia se charge de la monétique nationale et internationale ainsi que le produit Xpress Money. Younès Chaouche s'occupe du financement de l'immobilier et d'autres produits auxiliaires (SMS banking) et gère toutes les relations avec les assureurs couvrant nos financements. Bilal Harchaoui est le juriste du département. Il supervise les actes juridiques au niveau des établissements et vérifie les actes et les contrats. L'équipe est renforcée par Abdelkader Hasnaoui pour suivre le financement des très petites entreprises (TPE).

### Décrivez l'organisation actuelle de la fonction Retail au niveau du réseau d'agences.

Le département fait partie de la structure Réseau qui est une direction centrale de la banque. Ce service est disponible dans les seize (16) agences réparties sur l'ensemble du territoire national, et les chargés clientèle s'occupent aussi bien du Retail que du Corporate.

### Quel impact auront les financements des TPE sur le Retail ?

Parmi nos objectifs figure en priorité l'augmentation du nombre de clients grâce au financement des TPE et des

entreprises à caractère spécifique avec un chiffre d'affaires de 20 millions de DA. Nous souhaitons entamer une démarche d'information afin de conclure des conventions avec de nouveaux corps de métiers, tels que les professions libérales, les pharmaciens et autres...

### Un petit flash sur les réalisations actuelles...

Le département Retail a distribué 900 millions de DA de crédits immobiliers au 30 octobre 2014 sur un budget de 1 milliard de DA réparti sur deux exercices (2013/2014) et sur 115 clients. 2960 cartes CIB ont été vendues et plus de 880 abonnements Hissabi conclus depuis son lancement. Une autre action à mettre en œuvre consiste à répertorier au niveau des agences tous les comptes particuliers qui n'ont pas bénéficié de cartes de paiement interbancaire CIB pour leur proposer ce service.

### Que préconisez-vous pour promouvoir le Retail au sein du réseau d'agences ?

Nous avons réfléchi sur une théorie, celle de développer une stratégie commerciale du Retail qui suppose que sur les **16 agences** actuelles de la TBA, et en supposant que chaque agence du réseau doit démarcher **un client par mois** au minimum, distribuer **un crédit par mois** d'un montant de **1 million de DA** avec une collecte de ressources de **5 000 DA par mois**, ce qui définit un effort fourni, quel en serait le résultat ?

La simulation serait la suivante :



**Personnel du département Retail**

## 1- Cibles pré-sélectionnées :

Cible	Type classique	Type spécifique
Profession libérale	Crédit investissement	Crédit exploitation
Produits spécifiques de la Profession libérale	Vente à tempérament	Salam
Particuliers	Crédit immobilier	Id jar akari
	Carte nationale (CIB)	Cartes internationales (visa, MasterCard)
	X-Press Money, WesternUnion	Hissabi, Tb@net, Tb@mailing, SMS Banking, etc.

**2- Matrice réalisations Réseau :** Le tableau ci-dessus reprend les chiffres des réalisations pour chaque niveau d'effort et objectif. Bancharisation / vente carte monétique.

Effort fourni	Nbre comptes ouverts	Nbre comptes devises ouverts	Total comptes ouverts	Nbre cartes nationales vendues	Nbre cartes internationales vendues
1	192	48	240	96	48
2	384	96	480	192	96
3	576	144	720	288	144
4	768	192	960	384	192
5	960	240	1 200	480	240
6	1 152	288	1 440	576	288
7	1 344	336	1 680	672	336
8	1 536	384	1 920	768	384
9	1 728	432	2 160	864	432
10	1 920	480	2 400	960	480

**3- Matrice ressources réseau :** La conséquence de la bancharisation sur les ressources et efforts fournis :

Effort fourni	Ressources des ouvertures de compte (stable et mensuel)/an (DA)	Frais de gestion des comptes (DA)	Collecte des ressources du réseau par an (DA)	Ressources/études de dossiers/an (DA)	Ressources cartes nationales (DA)	Total ressources (DA)
1	11 520 000,00	216 000,00	96 000 000,00	2 880 000,00	691 200,00	111 307 200,00
2	23 040 000,00	432 000,00	192 000 000,00	5 760 000,00	1 382 400,00	222 614 400,00
3	34 560 000,00	648 000,00	288 000 000,00	8 640 000,00	2 073 600,00	333 921 600,00
4	46 080 000,00	864 000,00	384 000 000,00	11 520 000,00	2 764 800,00	445 228 800,00
5	57 600 000,00	1 080 000,00	480 000 000,00	14 400 000,00	3 456 000,00	556 536 000,00
6	69 120 000,00	1 296 000,00	576 000 000,00	17 280 000,00	4 147 200,00	667 843 200,00
7	80 640 000,00	1 512 000,00	672 000 000,00	20 160 000,00	4 838 400,00	779 150 400,00
8	92 160 000,00	1 728 000,00	768 000 000,00	23 040 000,00	5 529 600,00	890 457 600,00
9	103 680 000,00	1 944 000,00	864 000 000,00	25 920 000,00	6 220 800,00	1 001 764 800,00
10	115 200 000,00	2 160 000,00	960 000 000,00	28 800 000,00	6 912 000,00	1 113 072 000,00

**4- Matrice emplois / Ressources réseau :** Le tableau ci-dessous est établi sur la base de calcul du retour sur investissement moyen de 13 % et rapport emplois-ressources collectées de 47 %, nous vous présentons la matrice suivante reprenant les résultats précédents :

Effort fourni	Ressources des ouvertures de compte (stable et mensuel)/an (DA)	Frais de gestion des comptes	Collecte des ressources du réseau par an	Ressources/études de dossiers/an (DA)	Ressources cartes nationales	Total ressources (DA)
1	48 000 000,00	54 400 000,00	13 %	102 400 001,00	47 %	108 800 001,00
2	96 000 000,00	108 800 000,00	13 %	204 800 002,00	47 %	217 600 002,00
3	144 000 000,00	163 200 000,00	13 %	307 200 003,00	47 %	326 400 003,00
4	192 000 000,00	217 600 000,00	13 %	409 600 004,00	47 %	435 200 000,00
5	240 000 000,00	272 000 000,00	13 %	512 000 005,00	47 %	544 000 005,00
6	288 000 000,00	326 400 000,00	13 %	614 400 006,00	47 %	652 800 006,00
7	336 000 000,00	380 800 000,00	13 %	716 800 007,00	47 %	761 600 007,00
8	384 000 000,00	435 200 000,00	13 %	819 200 008,00	47 %	870 400 008,00
9	432 000 000,00	489 600 000,00	13 %	921 600 009,00	47 %	979 200 009,00
10	480 000 000,00	544 000 000,00	13 %	1 024 000 010,00	47 %	1 088 000 010,00

Pour conclure, les ressources proposées pour le développement du portefeuille donnent lieu à une diversification des engagements et une diminution du risque marché qui se dilue dans la masse des clients recrutés.

M. Farid ADRAR, Directeur de l'agence Hydra.



## Réponse de la finance islamique face à la crise financière mondiale

**Partie initialement d'une crise de titres financiers américains endossés à des prêts immobiliers accordés à des particuliers surendettés, cette dernière s'est propagée dans le monde, touchant ainsi les plus grandes économies et les géants de la finance. C'est ainsi qu'est née ce que l'on appelle actuellement : la crise financière mondiale.**

Il est donc clair que l'origine de cette crise était le besoin de placer de l'argent coûte que coûte auprès de personnes n'ayant ni la capacité d'emprunter, ni celle de rembourser en prenant comme garantie, le bien immobilier lui-même dont la valeur a chuté par la suite, s'agissant là, de spéculation. Ces crédits ont été alourdis par l'importance des intérêts qui leur étaient pratiqués.

À la lecture de notre introduction, nous remarquons que deux notions principales sont mises en avant : **spéculation** et **intérêt**. Ces deux notions sont prohibées dans la religion islamique, telles que reprises dans les versets coraniques :

**« Parce qu'ils disent : Le commerce est semblable à l'usure. Dieu a permis le commerce et a interdit l'usure »,**  
Coran, Sourate Al Bakara 275.

Cette interdiction se veut de conforter les principes directeurs de certains préceptes de la charia islamique qui se résument comme suit :

- Tout profit doit être généré par une implication directe du bailleur de fonds au risque d'investissement,
- l'intérêt général doit primer sur l'intérêt individuel,
- les transactions économiques doivent obéir à la transparence, l'équité et l'honnêteté,
- la répartition équitable des obligations contractuelles et les probabilités de perte ou de profit (pas de spéculation hasardeuse).

Pour mieux comprendre la portée de ces principes, nous allons essayer de les traduire en objectifs économiques et sociétaux, recherchés par l'islam.

Dans le but de garantir au mieux la conformité de leurs opérations, les banques islamiques se sont dotées d'un conseil scientifique ou religieux ayant pour charge la validation ou l'homologation des produits financiers et les différents instruments de financement, comme étant conformes à la charia, en s'appuyant également sur des éminents

experts en économie, en banque et en finance qui s'occupent de la conception de ces produits et instruments financiers.

En d'autres termes, le souci est de trouver un équilibre au rapport offre/demande, soutenir la croissance économique, tout en préservant l'intérêt collectif, ce qui répond aux principes de la Charia relatifs à la finance et qui visent avant toute chose, la protection des intérêts de l'individu.

**Comment ?** Selon la charia islamique :

- Toute action porteuse d'un gain en faveur d'un groupe ou d'un individu et d'une perte à un autre groupe ou d'un individu est illicite. De ce fait, elle interdit les transactions à forte incertitude **«Bai'a Al Gharar»** ce qui signifie la spéculation qui reste un pari au gain incertain, au même titre que les jeux de hasard expressément interdits par l'islam.
- La pratique de l'usure **«Ar riba»** est prohibée, parce qu'elle incite les détenteurs de fonds à ne pas investir dans l'économie. Exemple : un individu qui possède des fonds et qui se plie aux principes de l'islam se verra obligé, pour fructifier son argent, de l'investir de manière directe ou indirecte dans des

projets économiques. Cela va permettre la création de postes d'emploi et de richesses, l'amélioration du pouvoir d'achat pour certains et la création d'une source de revenus pour d'autres. En plus, ceci génère des recettes fiscales qui seront utilisées par l'Etat dans des projets d'intérêt général et des cotisations assurant une couverture sociale.

- L'oisiveté ainsi que la thésaurisation **«Al Iktinaz»** sont illicites. Cela va dans le même sens que l'interdiction de l'usure **«Ar riba»**.

En résumé, afin de garantir la sécurité des bailleurs de fonds et celle des demandeurs, la charia islamique préconise :

- L'exercice et le financement des activités licites uniquement ;
- L'exercice et le financement des activités soumises aux règles morales justes et communes des marchés ;
- L'exercice et le financement des transactions adossées à des biens réels et non à des activités spéculatives liées à des titres financiers ;
- L'exercice et le financement des activités respectant la morale islamique, éthique et humaine.

### Comparatif entre la finance islamique et la finance classique

Finance classique	Finance islamique
Prise de risque non maîtrisée	Prise de risque modérée
Le risque est supporté par l'emprunteur	Partage du risque
Manque de transparence des transactions	Transparence des transactions
Transactions financières basées sur des prévisions	Transactions adossées à des biens réels
Transactions ne tenant compte que du profit à réaliser	Transactions tenant compte des règles de morale éthique et humaine
Placement des fonds dans des transactions à intérêt personnel	Privilégie l'injection des fonds pour le financement de l'économie utile à la communauté

Pour conclure, la finance islamique permettrait une meilleure gestion des risques liés aux opérations financées, vu que ces dernières ne sont liées et adossées qu'à des biens réels, mais aussi licites au vu de la charia, ce qui a permis aux banques islamiques d'être jusque-là épargnées par les

effets de la crise financière mondiale. Aussi, il faut noter que ces banques islamiques se sont fortement capitalisées au fil du temps. Enfin, nous dirons que pour éviter d'autres crises similaires, l'intérêt serait alors de trouver un rapport idéal entre **morale** et **profit**, **intérêt général** et **gain personnel**.



## ■ Brèves

## Les Algériens face à la bancarisation

Le gouverneur de la Banque d'Algérie, Mohamed Laksaci, a indiqué à Dakar que les mesures prises au cours des dernières années pour faciliter l'ouverture de comptes bancaires et l'accès au crédit ont permis d'obtenir des résultats encourageants.

Le nombre de guichets de banque y compris les guichets de CCP et Trésor pour une population de 100 000 personnes est de 13,1 agences en 2013 contre 12,7 en 2010.

3000 guichets de bureau de poste sont disponibles. Le gouverneur de la Banque d'Algérie a estimé que beaucoup reste à faire pour approfondir l'inclusion financière sur le moyen terme avec la poursuite de la modernisation du système de paiements de masse en 2014 et une densification ordonnée des réseaux des banques sur le territoire national.

Source : Quotidien Liberté

## Flambée des prix de l'immobilier

La Fédération nationale des agences immobilières évoque une moyenne de prix de 140 000 DA le m<sup>2</sup> dans l'ensemble des grandes villes. De 2003 à 2013, les prix de l'immobilier ont connu une inflation vertigineuse, entre 400 et 600 %. Un F4 de 90 m<sup>2</sup> coûterait près de 15 millions de dinars dans les grandes villes et jusqu'à 30 millions de dinars dans la capitale. Selon la FNAI, les causes de cette flambée sont dues au déficit de l'offre de logements, la multiplication des intermédiaires, le recyclage des surliquidités du marché informel et le dysfonctionnement du dispositif de contrôle fiscal.

Source : Quotidien Liberté

## La Banque d'Algérie revoit les ratios de solvabilité

Le gouverneur de la Banque d'Algérie, Mohamed Laksaci, a annoncé une refonte des règles prudentielles expliquée dans trois règlements édictés par le Conseil de la monnaie et du crédit avec effet à partir d'octobre 2014. Ils portent sur les ratios de solvabilité, les grands risques et participations et le classement et provisionnement des créances et engagements par signature. Le ratio de solvabilité minimum par rapport au « tiers one » est fixé à 9,5 %. La Banque d'Algérie pourra compter à partir de 2015 sur l'utilisation effective du nouveau modèle de « stress testing » ainsi que sur la généralisation du système de notation des banques.

Source : Quotidien Liberté

## Accès aux services bancaires

Le gouverneur de la Banque d'Algérie, Mohamed Laksaci, a souligné à Dakar qu'une instruction mettra à la charge des banques la promotion de produits d'épargne et de crédit bien conçus, l'ouverture de guichets dans les zones rurales et les centres urbains non pourvus et l'obligation de donner suite aux réclamations de la clientèle. Le nombre de comptes ouverts rapporté à la population totale est passé de 0,7 en 2010 à 0,8 en 2013 et celui de comptes par personne se situe à 1,15 en 2013 contre 1,06 en 2011. Le total des dépôts collectés par les banques, les CCP et le Trésor, comparativement au PIB s'est stabilisé autour de 59 % au cours des trois dernières années.

Source : Quotidien Liberté

## « Des réformes profondes du système bancaire seront lancées avant la fin de l'année »

Le ministre des Finances, Mohamed Djellab, a précisé que les futures réformes porteront sur la gouvernance des banques publiques, le développement des moyens de paiement et sur la diversification des sources de paiement de l'économie. Il y aura aussi l'élargissement de la représentation du conseil d'administration. Le ministre compte encourager l'usage des moyens de paiement modernes. Les réformes concernent aussi le développement du financement de l'économie. Les crédits bancaires accompagnent plus efficacement le développement économique du pays et toute la réforme du système bancaire et financier doit impérativement être parachevée au plus tard à la fin de l'année prochaine.

Source : Quotidien Liberté

## Le système financier de l'Algérie est «très insuffisamment développé»

Un rapport sur l'évaluation de la stabilité du système financier, publié par le FMI, relève que les banques algériennes semblent être bien capitalisées, rentables et liquides mais que la concurrence au sein du secteur reste faible.

Selon le rapport, un test de résistance de la liquidité a été réalisé pour évaluer la capacité des banques à faire face à des retraits quotidiens de 5 à 10 % par jour pendant cinq jours.

Les résultats ont montré que les banques pouvaient faire face à une importante ruée sur les dépôts car la plupart disposent d'un encours élevé d'actifs liquides. Les banques publiques sont plus résilientes que leurs homologues privés.

Source : Quotidien Liberté

## ■ Classement des meilleurs vendeurs du 23/09/2014 au 30/11/2014

## Cartes CIB

Classement	Agence	Nb carte
1	Ouled Fayet	213
2	Béjaïa	202
3	Batna	195

## HISSABI

Classement	Agence	Nb carte
1	Ouled Fayet	35
2	Blida	34
3	Sétif	16

## TB@net

Agence	Nom du conseiller	Nb cvendus
Blida	Mohamed Rafik ZERIGUINE	13
Didouche Mourad	Ouahiba GRIGAHCENE	09
Hydra	Mustapha BOUZAR	08

## TB@mailing

Agence	Nom du conseiller	Nb cvendus
Blida	Mohamed Rafik ZERIGUINE	04
Chéraga	Wassila MEGHIREF	03
Kouba	Salim BELHIMEUR	02
Chéraga	Lamia HADJ YUCEF	02
Oran	Amina BELHAMICI	02

## ■ Classement des ouvertures de comptes et ressources produits spécifiques

## Ouverture de comptes

Classement	Agence	Nombre
1	Ouled Fayet	51
2	Blida	40
3	Tlemcen	34

## Ressources

Classement	Agence
1	Blida
2	Birkhadem
3	Chéraga

## Bienvenue aux nouvelles recrues

## Recrutements et Carnet

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

Mois	Noms & prénoms	Poste de travail	Structure d'affectation
Septembre 2014	Kahina KHERBACHENE Ouïlem BADREDDINE	Employée de banque Chef de service	Direction des Opérations Direction juridique
Octobre 2014	Ryma KHEMAMYL Mohamed Lotfi BRAHAM	Employée de banque Caissier principal	Direction Contrôle Interne Agence Blida
Novembre 2014	Mohamed Abderrahmane BOUCHAMA Mohamed CHIAR Khaoula BECHA Arslan Djamil MERAD Sarah CHEROUK Abderrahmane DAHMANI Massinissa LOUNAS Djamila LACETE	Employée Swift Caissier Manipulateur de Fonds Employée de Banque Analyste Crédit Employée de Banque Directeur Audit Conseiller Clientele Directrice Adjointe Audit	Direction des Opérations Agence Oran Agence Hydra Direction Analyse Crédit Agence Chéraga Direction Audit Interne Agence Rouiba Direction Audit Interne

## Mutations

## • Septembre 2014

Amira SERHANE - Déléguée Administrative -  
Mutation à l'Agence Sétif le 22/09/2014.

## • Octobre 2014

Faiza YELLES - Déléguée Middle Office -  
Mutation à l'Agence Chéraga le 19/10/2014.

## Mariages

## Tous nos vœux de bonheur

Soumia HARFOUCHE - Hakim BOUALEM - Abderrahmane TITRI

## Naissances

## Toutes nos félicitations

## • Août 2014

Abdelaziz HADDAD

## • Octobre 2014

Farid ADRAR - Selma HABILA - Aïssa CHIKHAOUI

## • Novembre 2014

Ibrahim HALIL - Youcef SADAOUI

## Formations

Organisme	Thème	Date	Nombre d'heures	Nombre de participants
IAHEF	Formation en finance d'entreprise/ 2 <sup>e</sup> session	Du 04 au 30/06/2014	176	1
WTC	Symposium Cybercriminalité	Le 14/09/2014	8	1
ESB	Formation Directeur d'agence/6 <sup>e</sup> session	Du 07 au 11/09/2014	80	2
ESG	Itil foundation V3	Du 28/09/2014 au 01/10/2014	96	3
ESB	Formation Directeur d'agence/7 <sup>e</sup> session	Du 12 au 16/10/2014	40	1
GFA	Coût & rentabilité des services et produits bancaires	Du 13 au 14/10/2014	16	1
ESB	Formation ACCESS	Du 19 au 23/10/2014	800	20
CRA	Premiers secours	Du 26 au 27/10/2014 et du 05 au 06/11/2014	544	17
ESB	Techniques bancaires & Comportement commercial	Du 26 au 28/10/2014	408	17
ESB	Lutte contre le blanchiment d'argent	Du 29 au 30/10/2014	320	20
ESB	Formation Directeur d'agence/8 <sup>e</sup> session	Du 09 au 13/11/2014	40	1
IICOM	Mini MBA communication/ 1 <sup>re</sup> tranche	Du 15/11/2014 au 27/12/2014	56	1
ESG	Itil foundation V3	Du 16 au 19/11/2014	24	1
TBA	Perfectionnement sur les Produits spécifiques	Le 20/11/2014	7	16
ESB	Lutte contre le blanchiment d'argent	Du 23 au 24/11/2014	288	18
SATIM	Formation Monétique	Du 24 au 25/11/2014	32	2
ESB	Techniques bancaires & Comportement commercial	Du 25 au 27/11/2014	336	14
ALCODEFI	Cartographie & Gestion risques opérationnels	Du 25 au 27/11/2014	48	2
ESB	Formation Crédit	Du 30/11/2014 au 02/12/2014	528	22

## Procédures

N°	Domaine	Intitulé	Code	Date de diffusion
702	Trésorerie	Conditions de banque - Septembre 2014	NI/DG/01/DB702/14	21/09/2014
703	Retail	Procédure de crédit Retail-TPE	PR,CR,RETAIL/00/DB703/2014	23/09/2014
706	IT	Procédure gestion administrative accès Swift	PR.IT/DB7000/2014	28/09/2014
707	Contrôle permanent	Plan de continuité	CONT/DG/00/DB707/2014	01/10/2014
708	DAJ	Procédure traitement des avis à tiers détenteurs	PR.DAJ/DB708/00/2014	02/10/2014
709	GRH	Procédure de Pointage des entrées et sorties du personnel	PR.RH/00/DB709/2014	02/10/2014
710	Commerce extérieur	Saisie document douanier D10 copie Banque sur BANKS	Mail.COMEX/DB710/2014	01/10/2014
711	AML/CONFORMITE	Sensibilité en matière anti-blanchiment - Révision	PR.AML/03/DB711/2014	06/10/2014
712	Réseau	Conditions de banque - Novembre 2014	NI/00/DB712/2014	05/11/2014
713	Commerce extérieur	Consultation fichier D10	Mail.Réseau/DB712	01/11/2014

M. Karim SEMMAR, Délégué Risque Opérationnel.

## Les sports de montagne

### Membre fondateur du Club des sports de montagne (Club SAM) :

Le Club SAM est un club de sports situé à Alger qui promeut les sports de montagne si peu pratiqués en Algérie.

Les activités pratiquées par le Club SAM sont :

- L'escalade
- Le ski
- La spéléologie
- La via ferrata
- La randonnée pédestre
- Le VTT cross
- Le parapente & paramoteur

Ainsi que toutes sortes d'activités sportives assimilées à la montagne.



### Présentation de la randonnée pédestre et de l'escalade

La randonnée pédestre est une activité de plein air qui consiste à suivre un itinéraire, balisé ou non. Elle s'effectue à pied. La randonnée est à la fois un loisir de découverte et une forme d'exercice physique. D'autres types de randonnées font appel à d'autres modes de locomotion : équitation, patins à roulettes, raquettes à neige, ski, vélo (de route, de randonnée, vélo tout chemin, cyclotourisme, VTT), voilier, etc.

La randonnée pédestre a de plus en plus de succès, notamment en Algérie. C'est un loisir facilement accessible et praticable partout. Sa durée est extrêmement variable : promenade, randonnée à la



journée, grande randonnée, trekking dans des destinations lointaines. Le degré de préparation et le matériel nécessaires ne sont pas les mêmes en fonction du milieu, de la durée et de la difficulté.

L'escalade, parfois appelée varappe ou grimpe, est un sport consistant à se déplacer le long d'une paroi pour atteindre le haut d'un relief ou d'une structure artificielle, par un cheminement appelé voie et avec ou sans aide de matériel.

Le terrain de jeu du grimpeur va des blocs



de faible hauteur aux parois de plusieurs centaines de mètres en passant par les murs d'escalade. Physiquement, l'escalade est un sport complet sollicitant aussi bien les mains et les bras que les jambes et le tronc ainsi que des aptitudes mentales importantes.

Cette discipline se crée progressivement à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle dans les courses des premiers alpinistes vers les grands sommets, avant de se démocratiser au siècle suivant, devenant populaire dès la fin des années 1970. Les premières compétitions officielles sont organisées en 1988 par l'Union internationale des associations d'alpinisme (UIAA).

Chaque année est organisée une Coupe du monde de difficulté, de bloc et de vitesse, et tous les deux ans des championnats du monde, l'ensemble étant supervisé par la Fédération internationale d'escalade (IFSC).

L'escalade comporte des risques variables selon les différentes spécialités qui ont, chacune, mis au point un équipement apportant de la sécurité, sauf l'escalade en solo intégral où le grimpeur évolue sans système d'assurage, comme cela a été montré par Patrick Edlinger dans les films de Jean-Paul Janssen «La Vie au bout des doigts» et «Opéra vertical» ou encore par «Les ascensions de bâtiments» réalisées par Alain Robert.

**Pour toute éventuelle information ou inscription, vous pouvez consulter les activités du club sur la page Facebook / Club des sports d'aventure en montagne (CLUB SAM).**

