**Adel Amine ZOUAOUI**

**École Supérieure de Banque –Algérie-**

**Alger, ALGÉRIE,** +213 552 32 44 74, [adelamine.zouaoui@gmail.com](mailto:adelamine.zouaoui@gmail.com)

**Banque au détail, services financiers et non financiers**

**aux MPME (micro, petite et moyenne entreprises), accès à la finance, Développement des affaires aux MPME**

Un professionnel du secteur bancaire, avec plusieurs années d’expérience comme exploitant, commercial et au niveau stratégique ; innovant, efficace, avec grande capacité d’adaptation, habitué des environnements difficiles.

**Leadership** – Comme Directeur d’Agence Bancaire depuis 2008, dans des banques de renommée internationale : BNP PARIBAS pour le métier de la banque au détail, TRUST BANK (Du groupe TRUST) pour le métier MPME. Comme Directeur de centre d’affaires de 2012 à 2017 à NATIXIS (Groupe BPCE France) pour le métier de la banque aux grandes entreprises.

Avec la gestion d’un portefeuille de crédit de plus de 350 Millions USD, enregistrant des croissances annuelles de PNB dépassant 50%

**Développement d’équipe** – Lancement de deux projets agence à BNP PARIBAS, en assurant le recrutement de l’ensemble de la force de vente, suivre leur formation et leur coaching sur le terrain.

Recrutement, suivi et coaching de la force de vente spécialisée (Banquiers séniors) pour le centre d’affaire de NATIXIS ALGERIE

**Expérience internationale et vision stratégique** – Création d’un comptoir de produits Agro-Alimentaires Algériens au Mali (SARL SUBSAHARIAN TRADING), et signature de plusieurs contrats stratégiques avec des producteurs Algériens (Pâtes alimentaires, boissons, produits laitiers)

Avec mise en place de toute la chaîne d’approvisionnement, des réseaux de distribution et des points de ventes sur l’ensemble du territoire Malien.

Création d’une société de distribution de produits Algériens au Bénin (SARL CIFERPA) et mise en place du réseau de distribution sur Cotonou, Porto-Novo, Abomey, Parako et Kandi depuis le PAC (Port Autonome de Cotonou).

**EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE :**

**CRÉDIT POPULAIRE D’ALGÉRIE  *Poste Actuel-***

*Attaché au Directeur Général*  ***Depuis Juillet 2018***

* Finalisation et mise en service des nouvelles Conditions générales de Banque pour l’ensemble des produits de la Banque
* Responsable domaine *Vente et Distribution* sur le projet (Accélération de la croissance et amélioration de la rentabilité auprès du marché de la PME (ACAR-PME) portant mise en place de la structure de services bancaires à la PME avec l’appui de (Société Financière Internationale de la Banque Mondiale) :
  + Développement des nouveaux produits à la PME (Manuel de produits de crédit, outils d’analyse et de dimensionnement de crédit, outils analyse commerciale des demandes de prêts)
  + Recrutement et coaching sur terrain de la force de vente dédiée PME (14 Collaborateurs sur la phase pilote et 80 collaborateurs sur la phase finale)
  + Suivi et mise en place des aménagements spécifiques sur les agences cibles du projet (7 Agence pour la phase pilote et 40 Agences sur la phase finale) sur l’ensemble du territoire Algérien
  + Développement des contenus de formation cadre projet (22 Journées de formations par session), et Co animation avec les experts de la SFI des modules :
    - Techniques de vente
    - Environnement PME
    - Gestion d’agence
    - Outils de gestion et de suivi de la PME
  + Développement d’outils de gestion et de suivi de l’activité PME : ‘CRM’, Manuel et outils de de vente et développement d’affaires, outils de ‘reporting’
  + Soutien direct aux agences dans l’implantation de l’approche choisie et au développement d’affaires auprès de la PME
  + Déploiement et mise en œuvre du projet avec suivi et coaching sur le terrain :
    - 7 Agences Pilotes sur un rayon de 750 Km
    - 40 Agences sur déploiement initial sur tout le territoire Algérien

**SARL CIFERPA COTONOU -*Avril 2017 à juillet 2018-***

*Directeur général*

Étude du marché Béninois (à partir d’avril 2017) avec une présence alternée, étude portant les opportunités de placement des produits algériens sur le marché béninois : boissons, produits laitiers, pâtes alimentaires, matériaux de construction.

Création de la société SARL CIFERPA en 2018, spécialisée dans l’importation et la distribution de matériaux de Construction algériens : fer à béton, ciment gris, faïence et dalle de sol

* Prise en charge de l’ensemble des procédures administratives pour la création de la société, inscription des statuts et du registre de commerce, et agrément auprès de BENIN CONTRÔLE pour les autorisations d’importation
* Location et aménagements des locaux de la société sur la localité d’Akpakpa à Cotonou
* Recrutement du personnel (2 administrateurs, 1 secrétaire, et 3 commerciaux terrains)
* Mise en place du réseau de distribution des produits sur : Cotonou, Porto-Novo et par la suite Abomey, Kandi et Parako

**SARL SUBSAHARIAN TRADING BAMAKO -*Avril 2017 à juillet 2018-***

*Directeur général*

* Présence permanente au Mali avec des visites fréquentes au Sénégal et au Bénin
* Étude du marché Malien, sur les opportunités de placement des produits algériens
* Création de la Société SARL SUBSAHARIAN TRADING spécialisée dans l’importation et la distribution des produits agro-alimentaires algériens
* Négociation des contrats de représentation pour les sociétés algériennes : Holding METIDJI, ABC PEPSI, Laiterie SOUMAM, Laiterie DANONE
* Installation d’un réseau de distribution et des points de ventes sur l’ensemble du territoire malien : Bamako, Kolikoro, Ségou, Kayes
* Recrutement et formation des collaborateurs
* Négociation des contrats de transport par voie terrestre (Port de Dakar vers Bamako) et maritime (Port Alger vers Port Dakar)
* Participation à la foire International de Bamako (FEBAK)

**NATIXIS ALGERIE (Filiale BPCE France)**  ***-Février 2012 à avril 2017-***

*Directeur d’agence*  ***Jusqu’en 2015***

**Localité :** Relizane (350 Km à l’ouest d’Alger), 800 000 habitants

Agence dédiée PME

* Gestion et ‘coaching’ d’une équipe de 15 Personnes dont 4 Commerciaux (2 spécialisés en très petites Entreprise et 2 en PME)
* Lancement des premières opérations de crédit-bail de la banque en Algérie
* Obtention de l’agrément pour les opérations de commerce extérieur ; formation des collaborateurs spécialisés et mise en place du service
* Gestion d’un portefeuille crédit de 50 millions USD dont 20 millions USD dédié à la très petite entreprise
* Participation au projet CARTHAGO portant sur la « Dématérialisation du dossier de crédit et mise en place du processus de crédit (‘workflow’) », comme agence pilote spécialisée dans la très petite entreprise
* Formateur sur le nouveau Processus crédit (réseau de 23 agences et 90 collaborateurs)

*Directeur centre d’affaires* ***Jusqu’en 2017***

**Localité :** Rouiba (ALGER), plus grande zone industrielle en Algérie

Agence dédiée clientèle grandes entreprises

* Gestion et ‘coaching’ d’une équipe de 30 collaborateurs dont 7 banquiers séniors
* Gestion d’un portefeuille crédit de 350 Millions USD
* Chef de file dans le cadre de consortiums bancaires pour le financement de grands projets
* Membre du projet « Dématérialisation du métier de commerce extérieur »
* Chef de projet « Mise en place du CRM » avec une équipe de : 2 directeurs centraux, 4 directeurs d’agence et 12 collaborateurs avec réunions hebdomadaires sur une durée de 6 Mois.
* Intérimaire en tant que directeur régional Centre ( 7 agence et 2 centres d’affaires) durant 7 Mois avec comme intitulé du poste « Chargé de Mission auprès de la Direction Régionale Centre »

**TRUST BANK ALGERIA** ***- 2010 à 2011-***

*Directeur d’agence*

**Localité :** Oran (400 KM à l’ouest d’Alger), deuxième ville d’Algérie, et deuxième agence du réseau TRUST BANK ALGERIA

Agence dédiée à la PME

* Gestion et ‘coaching’ d’une équipe de 15 collaborateurs
* Participation du projet « Modernisation et centralisation du système d’information »

**BNP PARIBAS ALGERIE** ***-2008 à 2010-***

*Directeur d’agence*

**Localité :** Bordj Bou Arreridj (250 Km à l’est d’Alger), deuxième plus grande zone industrielle de l’est algérien

Agence dédiée aux particuliers et à la très petite et petite entreprise

La gestion de la moyenne entreprise, rattachée au Centre d’affaires

* Chef de projet création d’agence : suivi des travaux de réalisation et de l’agrément auprès de la banque centrale
* Recrutement des collaborateurs : 2 commerciaux, 2 techniciens, 2 caissiers, 1 adjoint
* Gestion d’un portefeuille crédits hypothécaires aux particuliers de 7 millions USD
* Gestion d’un portefeuille crédit très petite et petite entreprise de 2 millions USD

**ALGERIA GULF BANK (Filiale groupe KIPCO)** ***-2007à 2008-***

*Conseiller clientèle*

**Localité :** Chlef (200 Km à l’ouest d’Alger)

Agence dédiée à la PME

* Prospection du marché et démarchage de la clientèle PME
* Prise en charge des opérations commerce extérieur des clients du portefeuille géré
* Prise en charge et suivi des demandes de crédit des clients du portefeuille géré
* Analyse des demandes de crédit

**CRÉDIT POPULAIRE D’ALGÉRIE** ***-2004 à 2007-***

*Chargé d’études Crédit*

**Localité :** Chlef (200 Km à l’ouest d’Alger)

Banque publique

* Traitement des dossiers de crédits d’exploitation
* Traitement des dossiers de crédits d’investissement
* Analyse financière
* Suivi des recouvrements

**AUTRES EXPERIENCES PROFESSIONNELLES :**

**FORMATEUR**

Centre de Formation du Crédit Populaire d’Algérie : Cursus Chargé de comptes PME

Institut National de Formation Professionnelle de Gestion : Cursus : Technicien supérieur - banque, Marketing, Assurances

***MODULES****:*

* Techniques bancaires
* Analyse financière
* Techniques d’assurances
* Techniques de vente
* Posture commerciale et outils de vente

**JURY EXAMINATEUR**

Centre de Formation Professionnelle de Gestion

Cursus ; Technicien supérieur banque, Technicien supérieur marketing, Technicien supérieur assurances

**FORMATION :**

**MBway Management & Business School -2017 à 2018-**

**Diplôme :** *MBA in Digital Marketing & Business*

**Description et Cursus :**

* Transformation Digitale de l’économie globale
* Digital Marketing & Communication
* Management de projet digital
* Individu Media
* E-business
* Data World
* Personnal branding 2.0

**Thèse : Le marketing Bancaire : du classique au digital**

**ÉCOLE SUPERIEURE DE BANQUE** ***-2001 à 2004-***

Cursus : *Brevet Supérieur de Banque*

**Description :**

* 1 Semestre : Opérations de caisse et de portefeuille
* 1 Semestre : Opérations de commerce extérieur
* 2 Semestres : Analyse financière et opérations de crédit
* 1 semestre : Stage pratique dans une banque publique avec mémoire de fin d’étude
  + Thème : Le financement bancaire des PME en Algérie

**UNIVERSITE DE CHLEF** ***-2000 à 2001-***

*TRONC COMMUN MATHEMATIQUES*

Admis en 2ème Année

**SEMINAIRES ET FORMATIONS PROFESSIONNELLES** ***- 2004 à ce jour-***

* Gestion des bases de données sous ACCESS
* Microsoft Office
* Cursus Gestion (Banque)
* ‘Coaching’ et évaluation du personnel
* Crédit et analyse financière
* Techniques du commerce extérieur
* La syndication et les financements spécifiques
* Les techniques de ventes
* Posture commerciale et techniques de vente (Formation de formateur)
* AML-CFT (anti-money laundering and combating the financing of terrorism) et loi FACTA (Foreign account ax compliance act)
* Gestion du risque de contrepartie
* Gestion du risque ALM (‘asset – liability management’)
* Les normes IAS/IFRS (International accounting standards / International financial reporting standards)

**AUTRE :**

Langues : arabe (langue maternelle), français (niveau élevé), anglais (niveau élevé compréhension; rédaction, niveau intermédiaire communication)

Excellente maitrise de Microsoft Office (Word, Excel, Power Point et Access)