

**INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET ORGANISMES BANCAIRES :
QUELS REGARDS?
ECONOMIC INTELLIGENCE AND BANKING ORGANIZATIONS:
WHAT ARE THE VIEWS**

BENSAOULA Sarah¹ ، BEZZAR Mohammed Soufyane²

Université Abou Beckr Belkaid ،sarah.bensaoula@yahoo.fr¹

École Supérieure Des Sciences De Gestion, Annaba ،

mohammedsoufyane.bezzar@yahoo.fr²

Reçu le:23./08/2017

Accepté le:28/09/2019

Publié le 01./12/2019

Résumé:

Abstract: (Not more than 100 words)

Enter your abstract here (Do not exceed 100 words) ; An abstract is a brief, comprehensive summary of the contents of the article (Times New Roman, Size 12, Interline 1).

Keywords: Keyword1 ; Keyword 2; Keyword 3; Keyword 4; Keyword5.

ملخص: أدخل الملخص هنا داخل هذا الإطار (لا يجب أن يتعدى الملخص كاملاً حدود 100 كلمة على الأكثر) ؛ الملخص هو مختصر مركز وشامل لأهم محتويات المقال، دون التطرق للتفاصيل الدقيقة، فيه يركز الباحث على هدف البحث أي الغاية منه (مشكلة البحث المطروحة)، ومنهجية العمل المتبعة والأدوات المستخدمة فيه، وكذلك عرض الاستنتاجات الرئيسية المتوصل إليها، وعلى الباحث تفادي احتواء الملخص على : تهميش أو إحالة لمرجع آخر ؛ استخدام المختصرات وإشارات الإعارة (... الخ.) ؛ إدراج جملة غير كاملة ؛ استخدام المصطلحات الغامضة ؛ استخدام أي نوع من الأشكال، الجداول أو الإشارة إليها. نوع خط الكتابة المستخدم في عنوان الملخص Traditional Arabic، مقاس 12، عريض، البعد بين السطور 1 أما نوع خط الكتابة في نص الملخص Traditional Arabic، مقاس 12، البعد بين السطور 1 (ينطبق هذا التنسيق على الكلمات المفتاحية). يتبع الملخص بالكلمات المفتاحية حسب ورودها في المقال ويجب أن تكتب نكرة، مع مراعاة عدم تجاوز 5 كلمات مفتاحية،

الكلمات المفتاح : كلمة مفتاحية 1؛ كلمة مفتاحية 2؛ كلمة مفتاحية 3؛ كلمة مفتاحية 4؛ كلمة مفتاحية 5.

Auteur correspondant: Nom et Prénom, **Email:** auteurC@mail.com

INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET ORGANISMES BANCAIRES : QUELS REGARDS?

1. Introduction:

L'intelligence économique est l'ensemble des activités coordonnées de collecte, traitement et diffusion de l'information utile aux acteurs économiques, en vue de son exploitation. On peut y ajouter les actions d'influence et de notoriété ainsi que celles liées à la protection de l'information. L'information utile est celle dont ont besoin les différents niveaux de décision de l'entreprise ou de la collectivité, pour élaborer et mettre en œuvre de façon cohérente la stratégie et les tactiques nécessaires à l'atteinte des objectifs définis par l'entreprise dans le but d'améliorer sa position dans son environnement concurrentiel. Ces actions, au sein de l'entreprise, s'ordonnent autour d'un cycle générateur d'une vision partagée des objectifs des acteurs économiques.

Les banques autant qu'acteur économique encourent des risques divers et variés dès leur création et au cours de leurs existence. Ces risques sont relatifs à l'activité et à la localisation de ces institutions financières. L'environnement bancaire est devenu très instable et très vulnérable face aux différentes fluctuations de la sphère monétaire. Devant ces différentes perturbations, les banques sont de plus en plus menacées par une diversité de risques nuisant à son activité et à sa position sur le marché financier.

L'évaluation des risques est le facteur déterminant de toute prise de décision. Elle est bien trop souvent intuitive dans nos actions de tous les jours, mais gagne à être formalisée dans le cadre d'un projet industriel qui comporte une dimension financière.

Donc le risque apparaît comme l'un des défis actuels des dirigeants pour le définir, le mesurer et le gérer pour améliorer la performance.

A partir de tous cela, on peut alors se poser la problématique suivante :

- Comment l'intelligence économique peut-elle contribuer à appréhender et diminuer les risques au sein des organismes bancaires ?

Partant de cette problématique, on essaiera de proposer un aperçu aussi exhaustif que possible de tout ce qui est lié à l'analyse de l'intelligence économique et des organismes bancaires.

2. Fondements théoriques et stratégiques de l'intelligence économique

Pour pouvoir anticiper, l'entreprise a besoin d'informations (informations sur le marché, sur la concurrence, sur les technologies, sur les réglementations...). Nous sommes dans l'économie de l'information et de la connaissance, toute entreprise qui ne cherche pas à maîtriser les informations provenant de son environnement est vouée à l'échec. C'est à ce niveau que s'installe l'intelligence économique dans l'entreprise pour comprendre, s'adapter, agir, anticiper, et influencer son environnement tout en protégeons son patrimoine.

2.1 Définition de l'intelligence économique :

Le rapport au commissariat général du plan de (Henry Martre , 1994)¹ définit l'intelligence économique comme « l'ensemble des actions coordonnées de recherche, de traitement et de distribution en vue de son exploitation, de l'information utile aux acteurs économiques. L'information utile est celle dont ont besoin les différents niveaux de décision de l'entreprise ou de la collectivité, pour élaborer et mettre en œuvre de façon cohérente la stratégie et les tactiques nécessaires à l'atteinte des objectifs définis par l'entreprise dans le but d'améliorer sa position dans son environnement concurrentiel ». Partant de cette définition , des raffinements sont proposés dans une perspective tantôt managériale mettant l'accent sur l'importance cruciale de l'action stratégique de l'intelligence économique qui constitue le sens même d'une démarche d'intelligence économique. Tantôt cognitive insistant sur les processus d'échange d'une information considérée comme stratégique pour l'entreprise. Voir même coordinatrice, l'intelligence économique renvoyant à la capacité à combiner efficacement des savoir-faire et compétences internes et externes, en vue de résoudre un problème productif inédit (Bernard Guilhaon-Jean-louis Levet , 2003 ,P17).² Le terme d'intelligence présente un double sens. Selon la signification anglo-saxonne, « intelligence » signifie recherche d'information, activité de renseignement. L'intelligence c'est aussi les capacités pour une entreprise d'anticiper les changements, de s'adapter d'être capable de répondre rapidement aux sollicitations qui lui sont faites. L'intelligence de l'entreprise nécessite la mise en œuvre et l'utilisation d'un « système nerveux » constitué de réseaux de communication interdépendants et qui la rendent plus réactive, mieux informée et, en définitive, plus compétitive. La gestion de cette forme d'intelligence, qu'il s'agisse de la collecte des informations ou de la gestion des connaissances est ainsi devenue un des éléments stratégiques de la vie d'une entreprise moderne. Sa capacité à gérer les connaissances de manière fluide et en temps réel, à des conséquences profondes sur l'organisation du travail, les relations avec l'extérieur, la recherche ou les relations clients. La gestion moderne des projets requiert de combiner les valeurs et les savoir-faire. Le capital de connaissances doit être archivé, valorisé, exploité, afin de tirer profit des synergies entre compétences et pratiques. Les résultats déjà obtenus servant à confronter les actions en cours. On favorise ainsi au maximum l'information mutuelle des équipes dont la créativité est amplifiée par les moyens moderne de traitement, d'archivage et de mise en commun des informations. De plus, grâce à des réseaux internes de communication comme les intranets, la répartition des pouvoirs s'effectue sur des nouvelles bases. Avec l'usage des intranets, les

INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET ORGANISMES BANCAIRES : QUELS REGARDS?

structures s'aplatissent. La circulation des informations se fait plus rapide. Des systèmes et des logiciels facilitent aujourd'hui la gestion, le partage et la diffusion des connaissances.

La gestion de l'intelligence devient essentielle pour rester compétitif qu'il s'agit d'une entreprise ou d'un pays (Guy Massé, Françoise Thibaut , 2001, P8) .³

2.2 Les processus fondamentaux de l'intelligence économique :

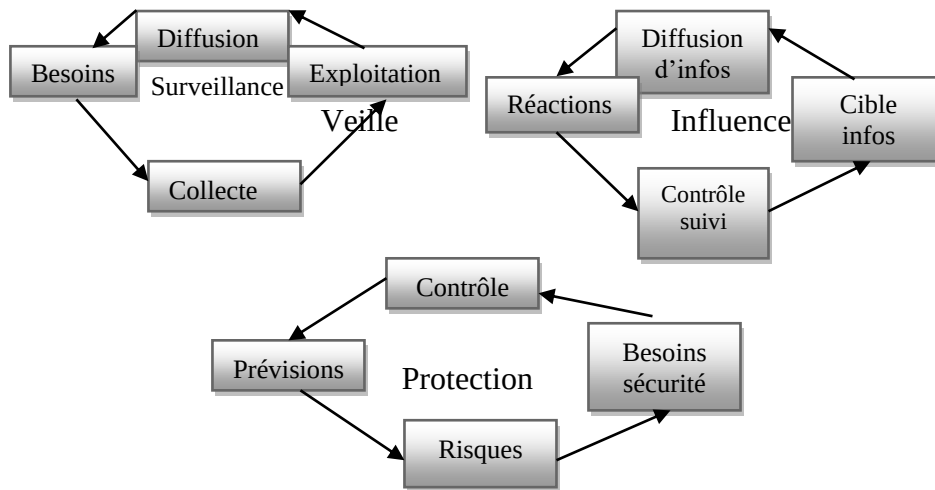
L'intelligence Économique (IE) représente les yeux et les oreilles d'une entreprise ou d'un pays; c'est ce qui lui permet de capter la moindre information utile qui assurera sa pérennité. Faire de l'intelligence Économique, c'est:

- ✓ Faire de la Veille Stratégique: Surveiller en permanence (et non espionner) ses concurrents, ses clients, ses fournisseurs, son image, les technologies clés de son secteur... afin d'avoir une longueur d'avance sur les autres (position de leader).
- ✓ Protéger ses informations stratégiques et sensibles : pour éviter de se faire piller son patrimoine informationnel et ses connaissances, et garder sa position de leader sur son Marché.
- ✓ Faire du Lobbying : c'est à dire être actif dans les réseaux et savoir influencer les décideurs locaux, nationaux et/ou internationaux à prendre des décisions qui vous soient favorables (**Audrey Knauf , 2010 ,P 29)** .⁴

Nous retrouvons le triptyque suivant :

« Intelligence économique = veille + influence + protection » Nous illustrons ce triptyque de la manière suivante :

Figure n° 01: les trois processus fondamentaux de L'intelligence économique.



Source : Audrey Knauf, Les dispositifs d'intelligence économique : Compétences et fonctions utiles à leur pilotage, p29.

3. Spécificités des organismes bancaires :

Les banques sont des entreprises dont l'activité spécifique s'exerce dans un cadre complexe, concurrentiel et réglementé. En effet, une banque est un établissement qui reçoit du public des dépôts de fonds qu'il réemploie pour son propre compte en opérations de crédits. Ainsi, les banques sont devenues des partenaires privilégiés des différents opérateurs économiques et en particulier des entreprises. Comme toute autre entité économique, les banques sont appelées à assurer la continuité de l'existence de ces entreprises dans les conditions les plus normales possibles de leur activité. Pour cela, elles sont appelées à être rentables et donc, dégager des résultats profitables.

Cette vocation est l'objet même de la naissance des banques. Cependant, leur champ d'activité s'est considérablement élargi pour diversifier ses sources de revenus et ainsi être de pair avec l'évolution et le développement économique. Après une brève définition de la banque, nous poursuivrons en examinant les différentes fonctions de la banque et nous terminerons par le développement de ses métiers (Mokhefi amine , 2012-2013 , 14).⁵

3.1. Définition de la banque :

Selon la loi bancaire : « les établissements de crédit sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque. Les opérations de banque comprennent la réception des fonds du public, les opérations de crédit, ainsi que la mise à disposition des moyens de paiement vis-à-vis de la clientèle ou la gestion de ces mêmes moyens de paiement » (Article 66 sur la monnaie et le crédit , 2003) .

Autrement dit, une banque est une firme multi-produits et multi-services qui fonctionne dans un environnement (ou marché) caractérisé par l'incertitude et la volatilité à long et à court terme en fonction d'actifs et de passifs. Elle est considérée comme une entreprise dont l'activité consiste à recevoir du public des dépôts d'argent ou d'autres fonds remboursables, à octroyer des crédits pour leur propre compte et à gérer les moyens de paiement. De plus, un établissement bancaire peut se spécialiser dans un nombre très limité de produits ou de services financiers, comme il peut être largement diversifié. Ses fonctions et ses activités ne sont pas immuables car la dynamique de l'innovation et de la concurrence dans le secteur financier induit de nouvelles opportunités. A cet effet, les fondements des activités bancaires sont relevés ci-après (Capet, M. Geneviève, C. et Meunier J , 2002, P 6) .⁶

3.2. Notion et rôles de l'agence bancaire :

L'agence est un point de vente qui revêt une dimension stratégique permettant la construction d'un avantage concurrentiel. Elle influe fortement sur la relation que la banque peut entretenir avec la clientèle et met en contact direct son personnel et le consommateur final des produits proposés. Cette section cherche à apporter des éléments d'informations permettant de comprendre l'activité de l'agence bancaire à travers ses rôles, ses produits, ses ressources et la performance comme condition indéniable pour son activité.

L'actuelle agence est un canal de distribution bancaire conçu comme un moyen d'accroître de la disponibilité et d'adapter les services afin de satisfaire les clients actuels et de développer leur utilisation par de nouveaux clients.

L'agence joue un rôle considérable à travers la vente et l'offre de produits et services ainsi que le conseil à la clientèle. Les attentes des clients à son égard augmentent en termes de sûreté, convivialité, simplicité, proximité, compétence et personnalisation.

L'agence bancaire produit un assortiment de services pour vendre ses

produits, et pour parvenir à augmenter le volume de la distribution des crédits, elle maintient un volume de dépôt important et entretient le capital client. Dans certains cas, le capital client est à la fois entretenu par les agences bancaires et par la banque (exemple : la gestion des comptes à distance).

L'agence doit parvenir à collecter de l'information sur la demande de proximité en produisant des services de distributeur qui sont uniquement identifiés lorsqu'ils se matérialisent par un acte de vente de produits bancaires.

L'agence est dotée de moyens, en effet, pour vendre différents services, elle doit connaître la demande pour s'ajuster au marché. Ces moyens sont consacrés à l'adaptation à l'environnement de proximité, à l'entretien du capital client, et à la vente des différents services (**Zuhayr Mikdashi , 2005 , PP 9-10**).⁷

4. Typologie des métiers de la banque :

4.1 La banque généraliste

C'est un établissement de crédit qui traite l'ensemble des opérations avec une clientèle diversifiée. Elle est universelle, et se caractérise par deux critères. Présente sur tous les segments du marché, elle dispose d'un réseau de guichet lui permettant de collecter des ressources d'une façon domestique ou internationale, de la part des particuliers ou des entreprises, en utilisant tous les types de financement et de prestations de services.

4. 2 La banque spécialiste

Une banque spécialiste est un établissement de crédit qui se caractérise par sa présence sur un segment du marché, qui peut être un type de clientèle telle que les PME, particuliers fortunés..., un produit (crédit au logement,...) ou une aire géographique (banque locale) et qui selon le cas, dispose d'un réseau de guichets ou pas.

4 .3 La banque de dépôts

Banque à réseau, mais pas obligatoirement une banque généraliste. Certaines n'ont pas une activité internationale et d'autres sont installées sur un segment de clientèle limitée.

4.4 La banque d'affaires

La banque d'affaires accomplit généralement deux activités complémentaires : la gestion pour son propre compte, à partir d'un portefeuille de participations, des opérations de financement et de prestations de services des grandes entreprises industrielles et commerciales. Ce premier paragraphe, nous a permis de constater la non diversification de notre activité bancaire, restée beaucoup plus généraliste, ce qui nécessite le développement d'autres types de banques. Quant à la banque spécialiste, elle est de création récente à l'exemple de Salem Leasing (1997) et de

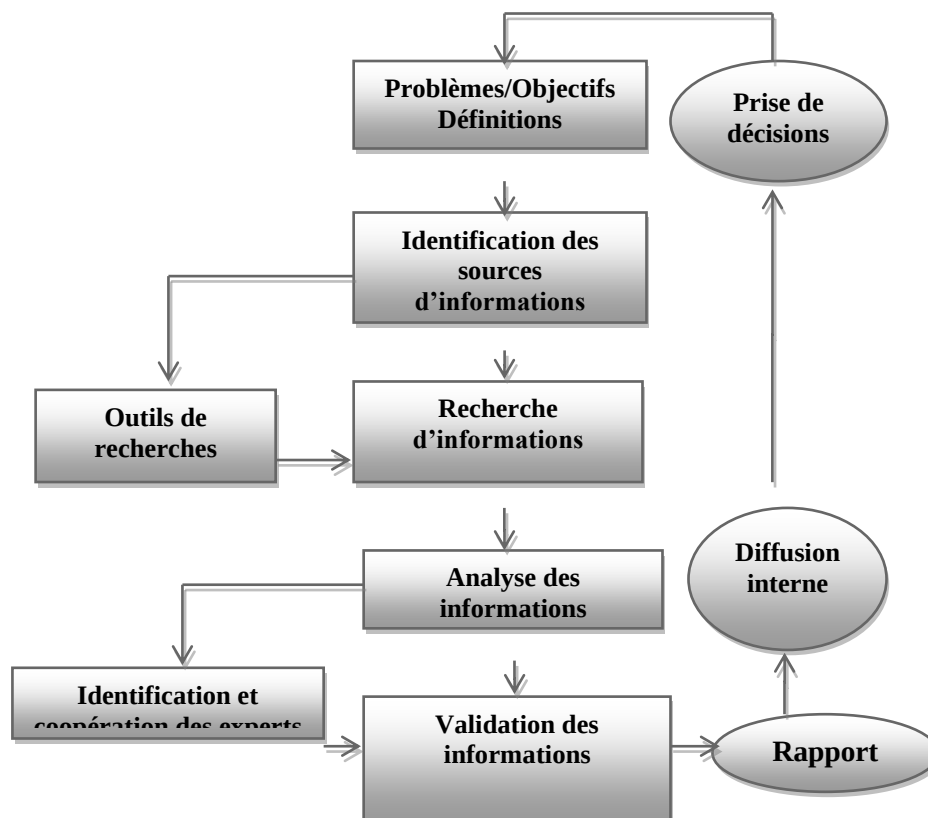
INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET ORGANISMES BANCAIRES : QUELS REGARDS?

A.L.C, Filiale d'A.B.C Banque (2002). La C.N.E.P peut être citée comme un exemple unique de la banque de dépôts, tandis que la banque d'affaires est représentée par la B.A.D qui est resté un modèle théorique.

Afin de remédier à la non diversification de notre système bancaire algérien qui demeure généraliste, de même pour les implantations étrangères en Algérie, l'Etat algérien doit intéresser les investisseurs étrangers par le biais d'une politique attractive, aidant à la création d'autres types de banques spécialisées dans le financement de certains segments de clientèle, absents à ce jour à titre d'exemple la PME (Abdelkrim SADEG , 2005 P 41).⁸

5. La structure du processus d'intelligence économique :

Figure n° :02 le processus d'intelligence économique



Source : intelligence économique « un guide pour débutants et praticiens » - page :

6. La notion de risque dans les organismes bancaires :

Selon le référentiel ISO Guide 73 – Vocabulaire du management du risque qui a été revu lors du développement de la norme ISO 31000:2009 – Management du risque — Principes et lignes directrices, le risque est nouvellement défini comme « l'effet de l'incertitude sur les objectifs » et s'ajoute en note que « Un risque est souvent caractérisé en référence à des événements et des conséquences potentiels ou à une combinaison des deux. » (http://fr.wikipedia.org/wiki/Gestion_des_risques , 2017)⁹ Le risque est consubstantiel à l'activité de l'homme. Il est d'autant plus lorsqu'il s'agit de piloter des organisations par essence complexes car faisant intervenir des processus variés et interconnectés mais surtout des êtres humains. La relation que l'homme tisse avec le risque remonte à la nuit des temps. De nos jours, il est plutôt question de gérer des entreprises en prenant des risques spéculatifs afin de générer des profits.

Le risque pourra être soit une opportunité comme c'est le cas pour l'entrepreneur désirant se lancer dans un projet, soit une menace lorsqu'il se dresse et empêche l'atteinte d'objectifs préalablement fixés. Les premiers à s'être penchés sur la notion du risque sont, sans conteste, les assureurs et ce depuis les temps anciens où l'homme prenait le large sur des embarcations que nous qualifions aujourd'hui de fortune. Dans le langage courant, le terme risque est synonyme de danger, d'évènement malheureux. Il désigne une menace objective (Octave Jokung Nguéna ,2008 , P9)¹⁰.

7. Terminologie et définition de la gestion des risques bancaires :

Comme tout domaine, la gestion des risques possède des termes spécifiques qui lui permettent de mettre des mots sur des activités et des principes

d'appréciation. Ainsi, la gestion des risques consiste d'abord à bien interpréter la combinaison de leur définition, soit :

- ✓ **La gestion** : qui consiste à administrer (une affaire, des intérêts) pour le compte d'autrui ;
- ✓ **Les risques** : qui concernent un danger éventuel, plus ou moins prévisible, inhérent à une situation ou à une activité.

La gestion des risques consiste donc à administrer une activité ou des intérêts face

INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET ORGANISMES BANCAIRES : QUELS REGARDS?

à un danger éventuel plus ou moins prévisible.

La gestion des risques a pour but de créer un cadre de référence aux entreprises afin d'affronter efficacement l'incertitude. Les risques sont présents dans presque toutes les activités économiques et financières des entreprises. Le processus d'identification, d'évaluation et de gestion des risques fait partie du développement stratégique de l'entreprise et doit être conçu et planifié au plus haut niveau, soit au conseil d'administration (Georges Dionne , 2013, P9).¹¹

La prise de risque est une décision d'effectuer une opération avec un client ou sur un marché financier. Elle s'établit sur une assiette et dans un environnement économique et financier incertain (François Desmicht , P2).¹²

8. Intelligence économique et stratégies de gestion des risques bancaires :

On peut avoir cette information utile et nécessaire pour une gestion efficace des risques grâce à L'intelligence économique qui est l'ensemble des moyens, organisés en un système de management de la connaissance, qui produit de l'information utile à la prise de décision dans une perspective de performance et de création de valeur pour toutes les parties prenantes.

La planification des mesures de mitigation et de contingence d'un risque, peu importe sa nature et ses attributs, pourra s'appuyer sur l'une des sept stratégies suivantes :

•ACCEPTATION :

Cette stratégie correspond à une action concertée de « vivre avec » les conséquences d'un risque si celui-ci survient. Elle peut être prise en considération lorsqu'il est possible d'en assumer les pertes résultantes. Il pourra s'agir, par exemple, d'opter pour un environnement de développement (ou de paramétrage) donné tout en sachant qu'il comporte certaines lacunes mais pour lequel il est facile de trouver des ressources compétentes.

•ÉVITEMENT :

Cette stratégie vise l'élimination du risque. Il s'agit, par exemple, de prendre la décision de ne pas entreprendre le développement d'une fonctionnalité particulière pour une application donnée. Elle est généralement prise en considération dans le cas où il y a de grandes chances que la situation soit perdante si le risque survient.

•PROTECTION :

La stratégie de protection repose essentiellement sur le développement de la

redondance ou de la tolérance aux défaillances. Elle peut être prise-en considération quand il s'avère indispensable de réduire l'impact d'un risque et quand les mesures de mitigation et de contingence qui y sont associées sont réalisables financièrement..

- **RÉDUCTION :**

Cette stratégie est la plus couramment associée au concept de gestion des risques. Elle consiste à prendre les mesures visant à réduire soit la probabilité que les risques surviennent, soit leurs fréquences(s'il s'agit de risques récurrents), ainsi que leurs impacts dans l'éventualité où ils se produiraient.

- **RÉSERVES :**

Cette stratégie consiste à prévoir des suppléments en termes de délais, de budget, de ressources informatiques, de ressources humaines, etc. Elle peut être prise en considération dans le cas où il existe des incertitudes quant à la consommation réelle de telles ressources. Les mesures de mitigation et de contingence correspondantes consistent à évaluer l'importance et la nature des réserves à prévoir et la période pendant laquelle elles devront être disponibles.

- **TRANSFERT (OU DÉLÉGATION):**

Cette stratégie consiste à transférer le risque à un intervenant qui est plus à même de l'assumer. Elle est utilisée lorsqu'un tel intervenant est disponible Et dans le cas où une stratégie d'acceptation s'avèrerait plus coûteuse que si le risque était assumé par l'intervenant en question.

- **RECHERCHE :**

La stratégie de recherche consiste en une quête d'informations supplémentaires. Elle est adoptée lorsque la connaissance du risque en question n'est pas suffisante pour choisir l'une ou l'autre des stratégies précédentes. Les mesures de mitigation et de contingence correspondant à une stratégie de recherche prennent la forme d'actions visant à recueillir les informations qui permettront d'adopter une des six autres stratégies (**Georges Dionne , 2013 , PP 19-20**) .¹³

9. Etude de cas de la gestion du risque de crédit au sein de la banque Société Générale Tlemcen

9.1 L'analyse économique :

Nous donnons ici un exemple de diagnostic économique à partir d'un cas pratique du client « Y », dont les chiffres ont été simplifiés.

9.2 Diagnostic économique:

INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET ORGANISMES BANCAIRES : QUELS REGARDS?

Il s'agit d'une affaire individuelle créée le 10/11/2008 par son représentant (Y). Elle active dans les travaux de bâtiments tous corps d'état. Rigoureux, dynamique et volontaire, notre jeune entrepreneur a su élargir le champ d'activité de l'entreprise par la détention de plusieurs marchés et conventions surtout avec les importantes entreprises publiques tels que la SONALGAZ, LA DLEP ET L'OPGI. Les principaux fournisseurs de l'affaire sont SCIBS BENI SAF (Ciment Noir), BRIQUETERIE LA TAFNA (Brique), SAADA & SNIKS (Peinture), SARL COGELBA MAHI, SARL SAJIA...

Il est à noter que la banque historique de l'affaire est la Banque Nationale d'Algérie ou elle a déjà bénéficié des crédits d'exploitations (Cautions sur marchés, ASF, Découvert) utiles à son activité. Le siège social est situé à la cité Abou tachfine, Wilaya de Tlemcen.

Notre relation nous sollicite afin de lui accorder les différents concours qui se résument comme suit.

✓ **L'analyse financière :**

- De l'analyse de la situation financière, il nous a été donné de constater une augmentation sur le chiffre d'affaire de l'entreprise passant de 10.993 KDZD en 2010 à 11.859 KDZD en 2011 et 14.275 KDZD en 2012. Cette remontée est justifiée par la croissance de l'entreprise et la concrétisation des différents marchés et conventions détenus par la relation (SONALGAZ, OPGI...). A l'instar de l'activité, la rentabilité suit la même cadence, elle a presque doublé entre 2010 et 2011, elle passe de 472 KDZD à 823 KDZD et termine à 961 KDZD en 2012. La marge brute continue d'augmenter au fil des années, elle passe de 1.184 KDZD en 2010 à 2.036 KDZD en 2011 et 3.315 KDZD en 2012. Cette croissance est justifiée par l'évolution de l'activité sur les trois années précédentes.
- La valeur ajoutée a enregistré une évolution de 70 % entre l'année 2010 et l'année 2011, elle passe de 1.162 KDZD à 1.970 KDZD, par ailleurs, elle diminue de 56% entre l'année 2011 et l'année 2012. Cette baisse est justifiée par l'augmentation des charges externes.
- La marge brute d'autofinancement continue d'augmenter, elle passe de 472

KDZD en 2010 à 823 KDZD en 2011 et termine à 961 KDZD en 2012.

- Il est à noter aussi que l'affaire prévoit atteindre un chiffre d'affaire de 25.000 KDZD et un résultat net de 913 KDZD en 2013. Elle compte élargir son secteur d'activité par la détention d'autres marchés et conventions avec les importantes entreprises publiques tels que la SONALGAZ, URBAT, Ministère de la défense nationale. Nous donnons les chiffres prévisionnels des trois prochaines années :
 - Année 2013 : CA : 25.000 KDZD / Résultat : 913 KDZD.
 - Année 2014 : CA : 35.000 KDZD / Résultat : 1.463 KDZD.

□ Année 2015 : CA : 40.000 KDZD / Résultat : 1.594 KDZD.

- Le fonds de roulement est positif sur les trois années, il passe de 1.466 KDZD en 2010 à 2.102 KDZD en 2011 et 1.585 KDZD en 2012. Le besoin en fonds de roulement reste positif durant la première année 2010 (1.968 KDZD) puis négatif en 2011 (-45 KDZD) mais reprend son rythme en 2012 (984 KDZD). Déduction, une trésorerie négative durant l'année 2010 puis positive sur les deux années qui suivent.

✓ **Structure financière :**

Une situation financière moyenne avec une probabilité d'un risque de liquidation, nous donnons les différentes ratios :

- Ratio de solvabilité (Ressources propres / Total bilan) = 11%.
- La marge d'endettement est positive et cela dû à l'importance des ressources propres par rapport aux DLMT.
- Capacité de remboursement moyenne justifiée par l'existence de la MBA et l'absence des DLMT.

✓ **Cycle d'exploitation :**

Notre affaire traite principalement avec les administrations publiques telles que, la SONALGAZ, l'OPGI dont le règlement se fait par virement bancaire et virement trésor, de ce fait les délais clients demeurent parfois assez long et cela en raison des lenteurs administratives.

L'affaire s'approvisionne en matières et fournitures (Ciments, briques, graviers, sables..), notre client « Y » trouve des difficultés pour payer ses dettes dans les délais fixés ; ses fournisseurs lui ont accordé un prolongement sur les délais allant jusqu'à 817 jours.

* **Aspect Bancaire :**

Notre affaire est domiciliée à la BNA laquelle lui a consenti des crédits adéquats à son plan de charge (ASF : 4.000 KDZD, Cautions sur marchés : 2.000 KDZD, Découvert : 2.000 KDZD), M. « Y » a rallié nos guichets le 10/11/2008, il envisage domicilier une grande partie de son chiffre d'affaire à notre banque.

* **Besoin de financement :**

Notre relation nous sollicite pour lui accorder des lignes adéquates à son plan de charge :

-Une ligne de cautions sur marché à hauteur de 3.000 KDZD margée à 25%.

INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET ORGANISMES BANCAIRES : QUELS REGARDS?

-Une ligne d'avance sur factures plafonnée à 4.000 KDZD.

-Un leasing de 3.000 KDZD pour l'acquisition d'un véhicule utilitaire.

✓ **Conclusion et avis du conseiller de la clientèle professionnelle :**

Après avoir analysé les dossiers de crédit de la relation « Y », il nous a été donné de constater que :

☐ Le plan de charge remis dans le dossier est jugé non réalisable vu que la relation ne dispose pas de moyens nécessaires (humains, matériels et financiers) pour concrétiser ses projets dans les meilleurs délais (plan de charge au-delà de ses capacités) ;

☐ Une situation financière tout juste moyenne, avec une probabilité d'un risque liquidatif ;

Client déjà endetté auprès de sa banque historique (BNA) ;

☐ Le mouvement confié à notre guichet demeure minime durant cette année par rapport au chiffre d'affaire réalisé ;

☐ Suite à une mauvaise politique commerciale ce client trouve une difficulté à honorer ses dettes.

Ces critères mentionnés ci-dessus font que nous ne pouvons pas accompagner cette relation dans ses différents concours. Nous risquons un non remboursement des créances dans les délais accordés. De ce fait nous sommes d'**un avis défavorable** pour l'accompagnement de cette affaire (Etude de cas d'un client désirant un octroi de crédit, réalisée par un conseiller de clientèle professionnelle -« agence S.G.A 402 Tlemcen ».)¹⁴

10. Conclusion :

Nous rappelons que la banque constitue plus que jamais l'appareil circulatoire de l'économie à travers ses principales fonctions de traitement des paiements, d'intermédiaire entre détenteurs et demandeurs de capitaux, et de répartiteurs des risques. Elle reste différente des entreprises de production par la spécificité de son activité. Son activité commerciale repose sur son réseau d'agences qui fait que sa performance ne peut être efficacement appréhendée qu'au sein même de l'agence. L'agence est un point de vente qui revêt une dimension stratégique permettant la construction d'un avantage concurrentiel. D'une manière générale, un risque est un péril plus ou moins prévisible et susceptible de porter préjudice. L'univers bancaire se caractérise par de multiples dimensions des risques financiers qui affectent les performances. En outre, risques

et performances sont indissociables. Il faut savoir répertorier et définir les risques afin de pouvoir les mesurer, les suivre et les contrôler.

11. Références Bibliographiques

1. Bernard Guilhaon-Jean-louis,(2003), Levet-de l'intelligence économique à l'économie de la croissance-édition Economica-paris.
2. Guy Massé,Françoise, (2001), Thibaut-intelligence économique-un guide pour une économie de l'intelligence-éditions de Boeck université-bruxelles.
3. Audrey Knauf, (2010), Les dispositifs d'intelligence économique: Compétences et fonctions utiles à leur pilotage- L'Harmattan-année.
4. Capet, M. Geneviève, C. et Meunier, J., (2002« Diagnostic, Organisation, Planification d'Entreprise », E), d'Economica, 1ère Édition, Paris,.
5. Zuhayr Mikdashi, (2005), Les banques à l'ère de la mondialisation-Pearson Education,-Economica.
6. Abdelkrim SADEG, (2005), système bancaire algérien : la réglementation relative aux banques et établissements financiers- les presses de l'imprimerie A. BEN-Alger.
7. Dr. Octave Jokung Nguéna, (2008), « Gestion-Management des risques »- Ellipses Edition Marketing-année
8. Georges Dionne, (2013), « titulaire de la Chaire de recherche du Canada en gestion des risques à HEC Montréal »-gestion des risques : histoire, définition et critique.
9. François Desmicht-« Pratique de l'activité bancaire « Gestion comptable,commerciale,informatique et financière-Gestion des risques »- Campus Dunod.
10. Georges Dionne, (2013), « titulaire de la Chaire de recherche du Canada en gestion des risques à HEC Montréal »-gestion des risques : histoire, définition et critique.
11. Mohamed Nabil EL MABROUKI- « l'intelligence économique « quels apports à la gestion des risques »-Université Paris XI.
12. Article 66 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 sur la monnaie et le crédit.
13. Mokhefi amine, (2012-2013), les risques bancaires face à la globalisation : cas de l'Algérie-thèse pour l'obtention du diplôme de doctorat-option :économie internationale, université de Tlemcen.

**INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET ORGANISMES BANCAIRES :
QUELS REGARDS?**
