

La mise en place d'une gestion efficace des engagements bancaires n'est pas une mission aisée, car elle dépasse le cadre purement théorique du domaine de la gestion. Un travail d'une éminente importance que toute erreur pourrait déboucher sur des repercussions nefastes (montée des créances en souffrance...). Dans le cadre de la banque populaire, la mise en œuvre d'une gestion des engagements est assurée, au niveau du département des engagements, par trois antennes qui se complètent et se succèdent dans le temps les unes aux autres, puisque chacune d'entre elles correspond à une phase du traitement des dossiers de crédits. Normalement, la banque est une institution de dynamisation du tissu économique local et un élément catalyseur vers l'initiative privée, et la relation banque/entreprise doit être un rapport qui se développe au fil du temps. Tous les effets d'un engagement contracté se font ressentir au niveau de cette phase : suivi des échéances, gestion et mesure du risque de non recouvrement, alertes de clients douteux, etc. De plus, nous avons fait remarquer que cette prise de garantie était lourde au point de décourager la clientèle, notamment les entreprises, de s'endetter. En fait, la gestion des engagements est une réflexion perpétuelle sur la maîtrise et l'adaptation à l'environnement direct de la banque. Les variables intéressantes à incorporer dans le traitement des dossiers de crédit, mais aussi sur bien d'autres choses. Vient maintenant la troisième phase qui consiste à >, c'est en effet un travail d'une grande sensibilité. Ce qui revient à identifier les besoins réels du demandeur et préciser soigneusement la nature de l'encours financier à envisager. Il faut, en fait, collecter les données en les vérifiant, les classant de manière à simplifier leurs futurs traitements. À ce sujet, il est dommage de voir qu'aucun allègement n'a été mis au point dans la durée de notre stage. Ces quatre fonctions sont appelées à intervenir sur toutes missions de ce type.