



# مجلة العلوم التجارية

La Revue des Sciences **Com**merciales

**Business Sciences Review**

Revue publiée par l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales  
d'Alger

Dépôt légal : 579/2002

EISSN : 2602-5396

ISSN : 1112-3818

**Vol.22 N°02**  
**Décembre 2023**

## **COMITE EDITORIAL**

### **EDITEUR EN CHEF**

Mohand Amokrane BELKACEMI,  
Ecole des Hautes Etudes Commerciales

### **EDITEUR ASSOCIES**

Hichem Sofiane SALAOUATCHI	Ecole des hautes études commerciales
Bachir MAZOUZ	École nationale d'administration publique (ENAP) , Canada
DJEMA Hassiba	Ecole des hautes études commerciales
Lilia BAHMED	Université de Batna 2 - Mustapha Ben Boulaid, Algérie
Issam MALKI	Université de Westminster, Angleterre
Azeddine TOUNES	INSEEC BUSINESS SCHOOL, France
Yvon PESQUEUX	Conservatoire national des arts et métiers Paris, France
Camal GALLOUJ	Université Paris 13, France
Marc-ARTHURDIAYE	Université Paris 1 Panthéon- Sorbonne, France
Robert Le DUFF	Université de Caen, CIDEGEF, France
Mouloud MADOUN	Indian Institute of management Trichy , Inde
Abederrahmane ABEDOU	Centre de Recherche d'Economie Appliquée et Développement
Hanya KHERCHI MEDJDEN	Ecole Nationale Supérieure en Statistique et en Economie Appliquée

### **SECRETAIRE**

Mohand Amokrane BELKACEMI  
Ecole des Hautes Etudes Commerciales

## **LA LIGNE EDITORIALE**

La Revue des Sciences Commerciales est une revue académique, semestrielle, éditée par l'école des Hautes Etudes Commerciales. Cette revue est un moyen de communication et d'interaction entre les membres de la communauté universitaire et les différents acteurs de la société, de l'entreprise et de l'économie. Elle reflète le dynamisme authentique des chercheurs œuvrant dans le champ et la vitalité de la recherche scientifique.

## SOMMAIRE

<p>1. Intelligence économique et développement durable : fusion ou confusion ?</p> <p style="text-align: center;"><b>Christian Marcon</b> Université de Poitiers, CEREGE.</p>	7-24
<p>2- la gestion de la relation client : quelle évolution à l'ère du numérique.</p> <p style="text-align: center;"><b>Jean FRAYSSINHES,</b> Université de Toulouse Jean-Jaurès</p>	25-53
<p>3- opportunités et contraintes pour les exportations algériennes intra africaines</p> <p style="text-align: center;"><b>BOUDIFA Hakima</b> Ecole des Hautes Etudes Commerciales</p>	54-75
<p>4- L'industrie télécom: vers un développement nécessaire du business model (cas Algérie)</p> <p style="text-align: center;"><b>Mme BENKHALFA Rym El Hasna Epouse GHEZALI</b> Ecole des Hautes Etudes Commerciales <b>CHAABANI Smain</b> Ecole des Hautes Etudes Commerciales</p>	76-94
<p>5- The Efficiency Measurement Using Data Envelopment Analysis Method: A Comparative Case Study between insurance companies CAAT and CAAR</p> <p style="text-align: center;"><b>Fatma Zahra SAHRAOUI</b> مختبر الإصلاحات الاقتصادية، التنمية والاندماج في الاقتصاد العالمي Ecole Supérieure de Commerce ESC <b>Malek MERHOUN</b> Ecole Supérieure de Commerce ESC</p>	95-111
<p>6- أثر التوجه نحو تطبيق نظام إدارة الجودة البيئية الشاملة في تعزيز الأداء البيئي</p> <p style="text-align: center;">– دراسة استطلاعية لأراء عينة من عمال شركة أورسيم- <b>بن أحمد سعديّة</b> مخير إدارة الأسواق المالية باستخدام الرياضيات والإعلام الآلي المركز الجامعي أحمد زبانة غليزان (الجزائر)</p>	112-133

<p><b>حنصال أبوبكر</b> مخير إدارة الأسواق المالية باستخدام الرياضيات والإعلام الآلي المركز الجامعي أحمد زبانة غليزان (الجزائر)</p>	
--	--

---

