

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES
SCIENCES COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES ÉCONOMIQUES**



**Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en
sciences économiques**

Option : Monnaie, Finance et Banque

Thème

**Le rôle de la banque étrangère Natixis Algérie
(agence N°151) dans le financement de l'activité
économique de la wilaya de Tizi-Ouzou**

Réalisé par :

**BERKOUD Massinissa
CHEKHAR Djilali**

Dirigé par :

**M^{me} :BENZEGANE
Souhila**

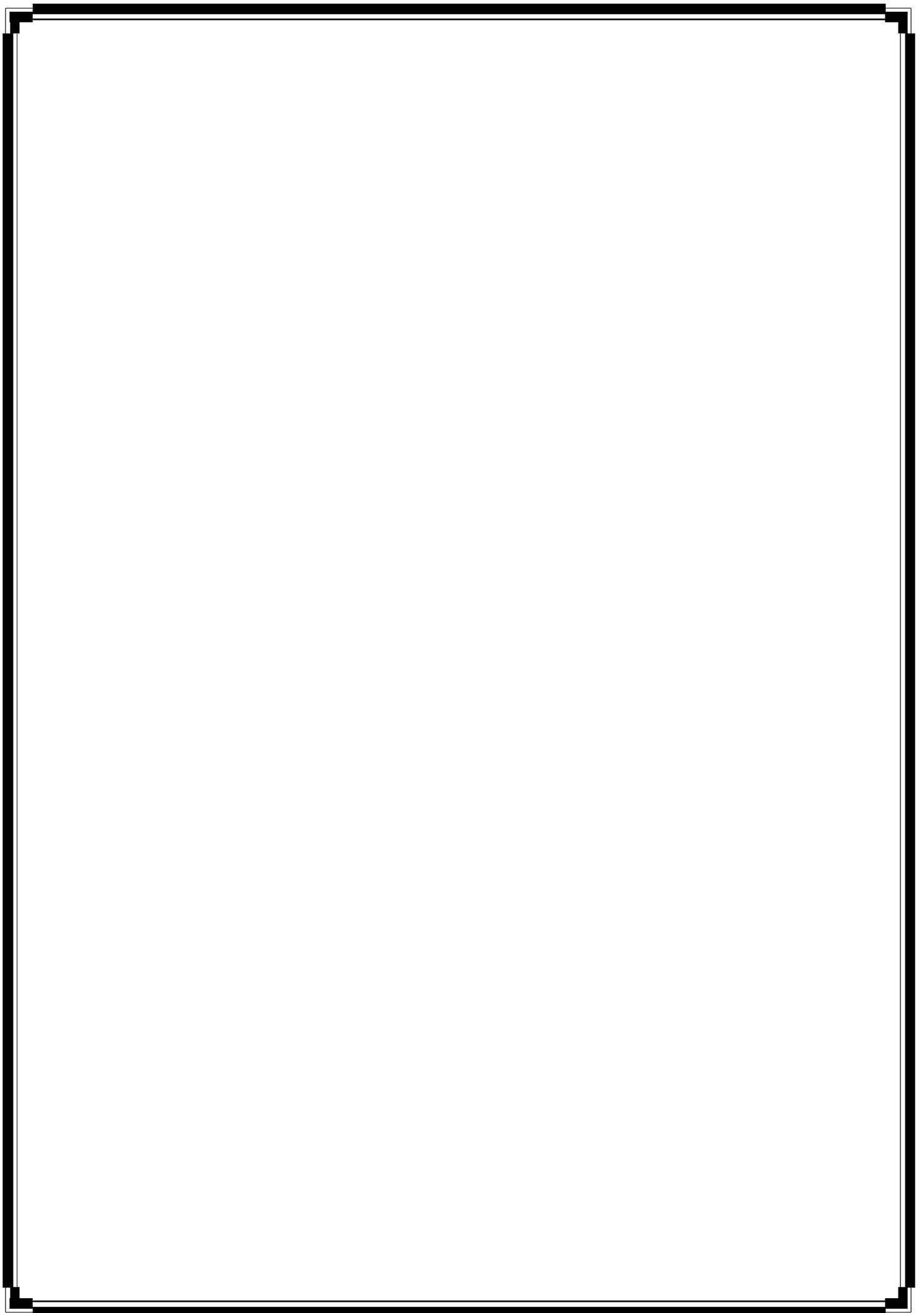
Soutenu devant le jury composé de :

Président : Mme TAOUCHE Samia, Maitre assistante classe A, UMMTO

Rapporteur : Mme BENZEGANE Souhila, Maitre assistante classe A, UMMTO

Examineur : Mme BOUCHAKOUR Souad, Maitre assistante classe A, UMMTO

Promotion : 2015-2016



Remerciements

Avant tout, nous remercions le bon Dieu, le tout puissant de nous avoir donné la force nécessaire pour parvenir à finaliser ce modeste travail.

Ensuite, nous tenons à témoigner notre profonde gratitude et nos remerciements les plus sincères à :

- *Mme **BENZGANE SOUHILA**, notre promotrice, qui a bien voulu nous encadrer, et nous faire profiter de son expérience et qui n'a cessé de nous prodiguer des conseils tout au long de notre parcours ;*
- *Notre encadrice Mme **Mouali Fatiha**, chargée de retail Corporate de l'agence Natixis Tizi-ouzou qui a accepté de répondre à nos questions et aussi pour sa contribution très précieuse pour la réalisation de notre mémoire et à toutes l'équipe de l'agence.*
- *Les membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer notre mémoire.*

Dédicaces

Je dédie ce mémoire à mes parents qui m'ont baigné dans une atmosphère chaleureuse et réconfortante laquelle aplanit les difficultés d'un labeur aussi ardu soit-il ; je leur adresse toute ma gratitude.

À mes deux chères sœurs

À mes deux chères neveux Rida et Cherif et à mes chères nièces Damia, Inass et Donia et à toute la famille Chekhar et à mes amis.

À toute personne qui a contribué à la réalisation de ce travail tout en soulignant, à grands traits, le rôle majeur de Mr Blaid Hamza.

Djilali

Dédicaces

*Mes dédicaces sont adressées de tout cœur à ceux qui ont fait ma
force, Mes*

*deux chères parents et très chères frères et sœurs, ainsi qu'à
toute la famille Berkoud.*

Massinissa

Sommaire

Sommaire

Introduction Générale.....	1
Chapitre I : l'internationalisation bancaire.....	6
Section 01 : Les stratégies d'implantation bancaires.....	7
Section 02 : Les formes d'implantations des banques étrangères.....	21
Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur.....	35
Section 01 : Historique du système bancaire algérien.....	36
Section 02 : Les conditions d'exercices et d'implantation des banques étrangères en Algérie.....	43
Chapitre III : contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	64
Section 01 : organisation et fonctionnement de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.....	65
Section 02 : Les secteurs d'activités économiques financés par l'agence NatixisTizi-Ouzou.....	79
Conclusion générale.....	94
Référence Bibliographiques.....	98
Liste des figures, schémas, graphe.....	105
Liste des tableaux	106
Liste des annexes.....	107
Annexe	
Table des matières	

Introduction générale

INTRODUCTION GENERALE

Les banques sont au cœur de l'économie, et sont considérées comme l'un des moteurs de la mondialisation, tout en s'adaptant à l'évolution de la conjoncture mondiale, et cela pour offrir des prestations répondant aux objectifs et aux exigences des acteurs économiques dans un contexte de plus en plus concurrentiel.

En effet le phénomène de l'internationalisation, est considéré presque consubstantiel aux banques, créées et développées notamment pour effectuer le change des monnaies ou transférer des valeurs dans le temps et l'espace.

L'internationalisation des banques a fait l'objet de nombreux développements théoriques. L'étude des théories classiques de l'internationalisation des entreprises apporte une base sur laquelle nous nous appuyerons pour comprendre le phénomène d'internationalisation des groupes bancaires.

De plus cette internationalisation a pris une ampleur exceptionnelle et cela en passant par trois étapes essentielles, ainsi, les banques anglaises seront les premières à déclencher la première vague pour ouvrir des succursales dans les territoires colonisés durant les années 1830. Puis la seconde phase sera lancée par les banques américaines dès les années 1960, qui s'intéressent aux grandes places financières dans les pays développés. La troisième vague sera, quant à elle, amorcée par les banques européennes au début des années 1990 qui ont intensifié leurs implantations en Amérique latine.

Par ailleurs les formes de l'internationalisation ont également évolué, en fonction des objectifs poursuivis et des moyens déployés par les banques, qui ont pris d'abord la forme de réseaux de personnes, puis de filiales, aujourd'hui de plus en plus intégrées dans des perspectives mondiales. Ainsi leur rôle se matérialise par des mouvements considérables de capitaux (pour le financement du commerce international et des investissements extérieurs).

A l'instar des autres pays de développement, l'Algérie devait s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur. Ces réformes ont défini, au milieu des années quatre-vingt-dix, le cadre réglementaire avec l'introduction d'un certain assouplissement dans les réglementations des changes tout en préservant les attributions et missions de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie.

Les banques en Algérie ont dû en particulier faire face très rapidement à ce nouveau contexte, pour cela les autorités algériennes se sont lancées dans la restructuration du système bancaire à travers les deux principales lois, la loi de 1986 relative au régime des banques et du crédit, qui est le premier texte ayant pour objet l'encadrement de l'activité bancaire et financière, et la loi sur la monnaie et au crédit de 1990, qui a instauré une nouvelle dynamique dans laquelle le système bancaire algérien a évolué et cela par l'ouverture du champ bancaire aux capitaux privés nationaux et internationaux.

De plus, l'Algérie dans le cadre d'attraction des IDE et d'une amélioration du climat de l'investissement, de nouvelles banques étrangères ont vu le jour. De ce fait le paysage bancaire a totalement changé avec la présence aux côtés des banques publiques, des banques privées algériennes et de banques privées étrangères. Ces banques développent des modèles économiques (business model) différents allant de la banque mono-agence orientée uniquement sur le (corporate) à la banque universelle à réseaux étendus.

Parmi les premières banques étrangères françaises installées en Algérie on trouve, la banque Natixis connue pour l'importance de son réseau ainsi que son ancienneté. Cette banque adopte comme stratégie, le développement des activités d'une banque commerciale et d'une banque d'affaires. Afin de comprendre l'apport des banques étrangères à l'économie algérienne, nous avons effectué une analyse sur la contribution de cette banque à travers son agence N°151 au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Dans ce contexte nous formulons la problématique suivante :

❖ Quel est le rôle de la Banque étrangère NATIXIS Algérie (agence N°151) dans le financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou ?

De cette question principale découlent les trois questions secondaires suivantes :

- Quels sont les facteurs déterminants du choix de l'implantation des banques étrangères en Algérie ?
- Quelle est la place des banques étrangères en Algérie ?
- Quels sont les secteurs financés par l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou ?

Intérêt du sujet

Le choix de ce thème est dicté par les raisons suivantes :

- premièrement, ce thème s'inscrit dans le cadre général de l'économie bancaire et financière (particulièrement de la finance internationale), objet central de notre formation.
- Deuxièmement, le phénomène de l'internationalisation bancaire accentué par la globalisation financière impose aux pays surtout ceux en voie de développement, la mise en place de réformes et d'un cadre réglementaire adaptés afin de profiter des avantages que ces banques peuvent apporter à leurs économies.
- Enfin, le choix de la banque NATIXIS Algérie est motivé par la volonté de comprendre à travers elle, la contribution des banques étrangères au financement de l'économie algérienne.

Hypothèses de recherches

La revue de littérature nous a permis d'avancer les trois hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : Grace à leur expérience à l'international et leur savoir faire les banques étrangères jouent un rôle important dans le financement de l'économie algérienne.

Hypothèse 2 : La domination des banques publiques a réduit la marge de participation des banques étrangères dans le financement de l'économie algérienne.

Hypothèse 3 : L'évolution de l'investissement direct à l'étranger en Algérie, a stimulé les banques étrangères à suivre leurs clients à l'international. Facteur incitant ces dernières notamment Natixis Algérie à s'installer dans notre pays, afin de maximiser ses profits.

Méthodologie de recherche

Pour répondre à notre problématique nous avons divisé notre travail en deux parties :

- Partie théorique appuyée sur une recherche documentaire constituée d'ouvrages sur les théories classiques de l'internationalisation, de textes réglementaires ainsi que des thèses et mémoires en relation avec ce thème.
- Partie pratique basée sur une collecte de données et de statistiques auprès de la banque NATIXIS Algérie (agence N°151) Tizi-Ouzou, ainsi que des entretiens réalisés avec la chargée de clientèle de la banque.

Structure du mémoire

Pour mener à bien notre travail de recherche et pouvoir apporter des éléments réponse à notre problématique, nous avons structuré notre travail en trois chapitres.

Le premier chapitre présentera le phénomène d'internationalisation des banques à travers son évolution dans le temps, et ses différents modes d'implantations à l'étranger.

Le deuxième chapitre traitera l'évolution du système bancaire algérien pendant la période de l'économie dirigée, et son ouverture à l'extérieur pendant les années 1980, ainsi que les conditions et formes d'implantations des banques étrangères en Algérie.

Le troisième et dernier chapitre sera consacré à l'analyse de la contribution d'une banque étrangère à savoir la NATIXIS Algérie dans le financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Chapitre I :
Internationalisation bancaire

Introduction

L'internationalisation des banques est l'une des manifestations de la globalisation financière, qui se traduit par une expansion des opérations internationales, et un accroissement des implantations à l'étranger.

En effet ce processus s'est accentué au cours du siècle dernier, avec la mondialisation des économies, caractérisée par une ouverture des frontières et un assouplissement des règles pratiques bancaires. ¹En 1913 déjà on compte à peu près 2600 représentations de banques étrangères à travers le monde, rappelons comme principale origine de ces dernières la colonisation, qui a favorisé les banques britanniques qui détenaient à cette époque 80 % des représentations bancaires à l'étranger.

Selon certains auteurs tels que Marois (1979), Sautter (1982), Heinkel et Levi (1992), Blandon (1998) pour s'implanter à l'étranger, la banque multinationale dispose, de plusieurs possibilités d'implantation dont les plus répandues sont : le bureau de représentation, la succursale, la banque affiliée et la filiale.

A travers ces quatre formes de représentation bancaire, les grandes banques ont progressivement étendu leurs réseaux à l'étranger, c'est ainsi et au fil du temps que les grandes banques ont constitué un réseau d'implantation très dense à l'étranger.

Par ailleurs Les facteurs explicatifs évoqués traditionnellement dans la littérature pour expliquer l'internationalisation des banques peuvent être regroupés en deux catégories, la première concerne essentiellement les investissements directs à l'étranger, la deuxième étant liée aux conditions bancaires dans le pays d'accueil et à la possibilité de réaliser des profits.

Dans ce chapitre nous allons essayer de présenter le phénomène de l'internationalisation bancaire à travers ces étapes et fondements théoriques en s'appuyant sur les principaux facteurs du processus. Puis dans la deuxième section nous allons faire la nuance entre la banque nationale et internationale afin d'expliquer les différents modes d'implantations, des banques à l'étranger.

¹Hamadou Boubacar, « Internationalisation bancaire : Déterminants du choix et de la performance des formes d'implantations bancaires à l'étranger », Revue en sciences de gestion. Université de Reims, Paris 2007. Page 167. Disponible sur : <http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2007-2-page-167.htm>

Section 01 : les stratégies d'implantations bancaires

L'expansion internationale des banques peut impliquer différents modes d'entrées dans les pays étrangers. En effet un établissement bancaire possède plusieurs stratégies et moyens de déploiement à l'étranger.

1.1. Définition de l'internationalisation

Etymologiquement le mot internationalisation vient du latin 'inter' qui veut dire entre, et 'natio' qui signifie naissance.

En économie, l'internationalisation est une stratégie de développement d'une entreprise au-delà de son marché national d'origine. Elle peut se manifester par l'implantation d'unités de production dans d'autres pays ou la conquête de plusieurs marchés nationaux. Selon Michael Porter, L'internationalisation est l'extension des entreprises hors des frontières de leurs pays d'origine².

1.2. Les fondements théoriques de l'internationalisation des banques

Les travaux portant spécifiquement sur les stratégies d'internationalisation des banques demeurent peu nombreux. Les modèles utilisés sont principalement empruntés aux théories relatives aux entreprises multinationales³.

L'expansion transfrontière des activités se fonde sur les avantages spécifiques à l'entreprise et à son savoir-faire (expertise managériale, technologie, expérience, différenciation des produits) sur l'existence de coûts de transaction (inhérents aux défaillances des marchés de biens et de capitaux) et sur les bénéfices liés à la localisation (coûts des inputs, fiscalité, perspectives de croissance économique, contexte social, risque politique).

Ces théories raisonnent donc en termes de (coût/bénéfice). Pour comprendre la décision d'investir dans un pays étranger, plusieurs auteurs ont tenté d'examiner l'ensemble des coûts auxquels doit faire face une banque multinationale et les bénéfices qu'elles peuvent retirer de leur investissement.

²<http://fr.slideshare.net/EstebanGiner1/sance-annexe-2-linternationalisation-des-entreprises>. Consulté le 15 janvier 2016.

³Arvisenet Philippe et Céline Choulet, « la stratégie d'internationalisation des institutions financières » Revue en économie bancaire, Paris. 2008. Page75. Disponible sur :

http://revue-risques.fr/revue/risques/html/Risques_75_0021.html

1.2.1. L'internationalisation selon Hymer et Kindleberger

Dès les années 1960, des auteurs ont appréhendé l'internationalisation sur la base d'un constat simple: pour supporter les avantages dont bénéficient les firmes locales ayant une bonne connaissance de leur marché national, les firmes étrangères doivent présenter d'autres avantages que ne possèdent pas les firmes locales déjà présentes⁴.

Cette idée fut d'abord développée par Kindleberger en 1969, puis par Hymer en 1976. C'est sur leurs travaux que se sont appuyés la plupart des auteurs pour caractériser l'internationalisation des banques, Hymer et Kindleberger sont tous deux partis du constat que les firmes multinationales et le marché parfait sont des éléments incompatibles⁵.

En effet, sur un marché parfait, la présence de profits excessifs induit l'entrée de nouveaux acteurs sur ce marché qui vont faire augmenter la concurrence et disparaître tout profit excessif, mais en aucune façon ce phénomène ne justifie l'entrée de concurrents étrangers.

1.2.1.1. L'internationalisation selon Hymer

Hymer postule alors l'imperfection du marché pour expliquer l'internationalisation des firmes. En effet les firmes locales possèdent des avantages sur leur marché national grâce à leur connaissance des clients, de l'environnement et des avantages en matière de coordination et de communication, leurs activités se situant uniquement sur le marché national⁶.

Ces avantages des firmes locales sont présentés comme des coûts que rencontrent les firmes multinationales désireuses de s'implanter sur le marché, et Pour pouvoir surmonter ces désavantages, les firmes étrangères entrantes présentent d'autres avantages qu'elles peuvent transférer et réutiliser sur le marché local.

⁴Amelon Jean Louis et Cardebat Jean-Marie, « les nouveaux défis de l'internationalisation, quel développement international pour les entreprises après la crise ». Edition. De Boeck. Bruxelles. 2010, Page, 137.

⁵ Hymer Stephen, « the International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment ». Edition, Massachusetts, États-Unis 1960. Page 09. Disponible sur : <http://www.fep.up.pt/docentes/fcastro/chapter%202.pdf>

⁶Baptiste Lopvet, « la stratégie d'internationalisation de Citigroup, le supermarché bancaire globale », Mémoire de recherche en science politique. Université de Toulouse, Paris 2010. Disponible sur : memoires.sciencespo-toulouse.fr

Pour Hymer ces avantages sont des avantages intangibles propres à la firme et qui sont de trois natures: technologie, personnel qualifié et savoir-faire « business techniques »⁷.

Hymer explique le développement d'IDE bancaires par le fait que les marchés internationaux pour ces actifs spécifiques soient imparfaits et le choix optimal pour une firme au regard du rapport coût-bénéfice passe par un investissement direct dans le pays cible⁸.

Par ailleurs Hymer envisage les IDE comme le moyen de maintenir le pouvoir de marché pour des firmes en situation oligopolistique. En entrant sur un marché étranger, ces firmes cherchent à défendre leur place en utilisant les IDE car c'est la manière la plus efficace de transférer leurs avantages intangibles.

1.2.1.2. L'internationalisation selon Kindleberger

Kindleberger a adopté une approche très similaire alors même qu'il n'avait pas eu connaissance des travaux de Hymer. Kindleberger fait cependant appel à des facteurs plus larges pour expliquer l'imperfection des marchés, comme l'image de marque, l'accès à certains marchés (notamment de matières premières, comme les marchés des capitaux dans le cas des banques internationales).

1.2.2. L'internationalisation selon le cycle e vie des produits de Vernon

La théorie du cycle de vie des produits de Vernon constitue un autre point d'ancrage des théories de l'internationalisation des firmes (multinationales américaines).

Vernon met l'accent sur l'innovation et le développement du processus de production. A travers un cycle de vie en quatre étapes (lancement, croissance, maturité, et déclin)⁹.

L'innovation est donc l'introduction de nouveaux produits permettant à la firme de bénéficier d'un monopole temporaire sur son marché domestique. La proximité avec le consommateur est essentielle pour comprendre ses besoins et y répondre au mieux, alors que des concurrents entrent sur le marché et réduisent les marges de la firme, celle-ci commence à exporter ses produits.

⁷ Benziane Iman, « les déterminants de l'internationalisation des entreprises cas du secteur de la distribution en France » Thèse de doctorat en science de gestion. Université de Lille, France 2002. Page 32. Disponible sur : <https://ori-nuxeo.univ-lille1.fr/nuxeo/site/esupversions/43ad582a-08f5-4c6c-8a44-5abc9c897349>

⁸<http://dinoandishe.mobile.1klik.ir/Theories-of-the-Multinational-Enterprise.html>. Consulté le 15 janvier 2016.

⁹Vernon Raymond., « International investment and international trade in the product cycle ». Edition, Quarterly, Etats-Unis 1966. Page 180. Disponible sur : <http://bev.berkeley.edu/ipe/>

Lorsque le marché arrive à saturation et qu'il n'est plus possible pour la firme de bénéficier des avantages que lui procurent l'innovation, elle s'implante à l'étranger pour utiliser de la façon la plus efficiente ses produits¹⁰. Cette implantation à l'étranger se fait pour deux raisons principales :

- La première est liée au fait que certains marchés étrangers sont moins avancés que le marché de la firme. Cette dernière peut alors s'implanter à l'étranger pour se rapprocher de ses consommateurs, bénéficier de coûts de production et de transport moindres et continuer à jouir d'une situation de monopole basé sur l'innovation.
- La deuxième tient aux coûts de production moindres à l'étranger, ce qui permet à la firme de réimporter les produits vers son marché national où elle disposera désormais d'un avantage de coût¹¹.

1.2.2.1. Conclusion de la théorie du cycle de vie de Vernon

Le modèle de Vernon fait référence à certains avantages compétitifs évoqués par Hymer et Kindleberger en termes de technologie, La firme maximise donc le profit qu'elle peut faire grâce à l'innovation, et par le jeu de la structure oligopolistique¹² des marchés, la firme innovatrice est ensuite suivie par ses concurrents qui s'internationalisent à leur tour pour ne pas perdre de parts de marchés au niveau global. L'innovation engendre ainsi un processus perpétuel d'internationalisation des firmes, en fonction de leurs produits et de leur avance technologique.

La théorie du cycle de vie des produits de Vernon permet donc d'appréhender les IDE de façon dynamique et de comprendre les différentes vagues d'internationalisation des firmes.

En outre, la focalisation sur l'innovation et l'avance technologique de cette théorie met en avant la possession d'avantages spécifiques comme déterminant de l'internationalisation des firmes, Il faut cependant noter les difficultés d'utiliser ce modèle pour la compréhension de l'internationalisation des banques. Si certaines avancées technologiques peuvent donner un avantage significatif à une banque, l'essentiel de l'innovation qui peut se réaliser sur les produits

¹⁰Amelon Jean Louis et Cardebat Jean Marie, Op.cit. Page 139.

¹¹<http://id.erudit.org/iderudit/045621ar>, Consulté le 20 janvier 2016.

¹²Forme de marché dans lequel un très petit nombre d'entreprises ont le monopole de l'offre d'une marchandise ou d'un service et sont ainsi soustraites au régime de libre concurrence.

bancaires en eux-mêmes (prêts, solutions d'épargne, facilités de paiement) est très facilement imitable par la concurrence.

1.3. Les trois dimensions de l'internationalisation

Dans l'internationalisation, nous pouvons distinguer trois dimensions, qu'elle soit mercantile, organisationnelle ou technologique, chacune a ses propres motivations et finalités.

1.3.1. L'internationalisation mercantile

C'est la première dimension d'internationalisation que l'entreprise a connue, elle touche principalement aux flux de marchandises et aux capacités d'une entreprise à acquérir des parts de marchés et organiser son approvisionnement. Cette dimension englobe toute les formes traditionnelles d'internationalisation des entreprises, à savoir les opérations d'importation et d'exportation, d'investissement direct étranger, et de sous-traitance internationale¹³.

L'exportation répond à un besoin de conquêtes de nouveaux marchés et de répartition du risque entre plusieurs marchés présentant des cycles économiques différents, et d'allongement du cycle de vie du produit.

La sous-traitance, les investissements directs étrangers et les délocalisations visent à combler les insuffisances du système productif national en termes d'indisponibilité de mains d'œuvre ou des matières premières, ou encore pour remédier aux coûts de production trop élevés. Ils permettent aussi d'accéder à des produits plus innovants, de meilleure qualité ou plus adaptés, pour profiter de l'expertise d'entreprises à l'étranger et de leur savoir-faire. Ces stratégies d'internationalisation ne visent pas seulement à répondre au besoin de croissance, mais aussi d'efficience et de compétitivité, en exploitant les opportunités offertes sur les autres marchés.

1.3.2. L'internationalisation technologique

Elle consiste à adopter les normes de production internationales, d'investir dans des équipements performants et dans des technologies qui permettent une production de bonne qualité adaptée aux exigences du commerce international.

Les entreprises internationalisent leurs modes et leurs systèmes de production, du fait que les systèmes disponibles sur leurs marchés nationaux ne sont pas adéquats, Cependant grâce à la technologie, aux systèmes de production performants et à la capacité d'apprentissage qu'une entreprise peut réduire ses couts de production ,d'innover continuellement, d'atteindre les

¹³Document de réflexion, « Mondialisation et PME : l'internationalisation des activités comme solution ». Université de Renne, Paris 2009. Disponible sur : Publication/160/45/838/1/27821/8/F339840152_Forum_Int.pdf.

standards de qualité requis par les marchés ultra compétitifs et d'intégrer les chaînes de valeurs mondiales¹⁴.

1.3.3. L'internationalisation organisationnelle

Pour coordonner ses activités dans plusieurs marchés et avec plusieurs partenaires, les entreprises doivent s'organiser, c'est l'internationalisation organisationnelle qui vient en appui aux deux autres dimensions d'internationalisation (mercantile et technologique)¹⁵.

Ainsi l'internationalisation provoque des changements dans le déroulement des activités, car il faut :

- Embaucher du personnel compétent et parfois immigrant, ce qui demande l'implantation de pratiques de gestion de ressources humaines adaptées ;
- L'utilisation des technologies de gestion plus sophistiquées ;
- L'implantation d'une culture et la formation continue, pour mettre à jour continuellement les compétences du personnel.

Cette dimension d'internationalisation a pour objectif le contrôle de la valeur, la gestion risque et la gestion des ressources et des activités dans des contextes plus complexes.

1.4. Les étapes de l'internationalisation bancaire

L'internationalisation des banques a connue, selon De Paula (2002), trois principales étapes¹⁶.

1.4.1. La première étape

Selon Jones (1990), l'internationalisation des banques débute dès le 19ème siècle et plus précisément dans les années 1830. Elle a conduit les banques britanniques dès 1830 et quelques autres banques européennes à ouvrir des succursales dans les territoires colonisés, notamment en Australie, aux caraïbes et en Amérique du Nord. Deux décennies plus tard, elles établissent des représentations en Amérique latine, en Afrique du Sud, en Inde et en Asie

Les banques anglaises seront les premières à déclencher cette vague, notamment dans les colonies. Elles seront rejointes plus tard par d'autres banques européennes, notamment par les banques espagnoles et françaises qui s'installent en Afrique du Sud, et Amérique Latine.

¹⁴Douar Brahim, « Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME », Thèse de doctorat en science économique. Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou 2015. Page 7. Disponible sur : http://www.umtmo.dz/IMG/pdf/DOUAR_BRAHIM.pdf

¹⁵ <https://www.portaildescours.ulaval.ca/> consulté 20 janvier 2016.

¹⁶Repris dans Mehedi Nekheli, Catherine Kayrotis, « Stratégies bancaires internationales ». Edition Economica. Paris 2007, page 71.

1.4.2. La deuxième étape

Elle débute dans les années 1960 pour les banques américaines, et dans les années 1980 pour les banques japonaises. Les banques multinationales de cette seconde vague diffèrent de celles du 19^{ème} siècle, entre autres, par le choix de leurs implantations géographiques. Ainsi, elles s'intéressent principalement aux grands centres financiers internationaux comme Londres et New York. Les banques américaines choisissent les pays de l'Europe de l'ouest, attirées par le marché des ¹⁷eurodollars, tandis que les banques européennes et japonaises s'orientent vers le marché américain¹⁸.

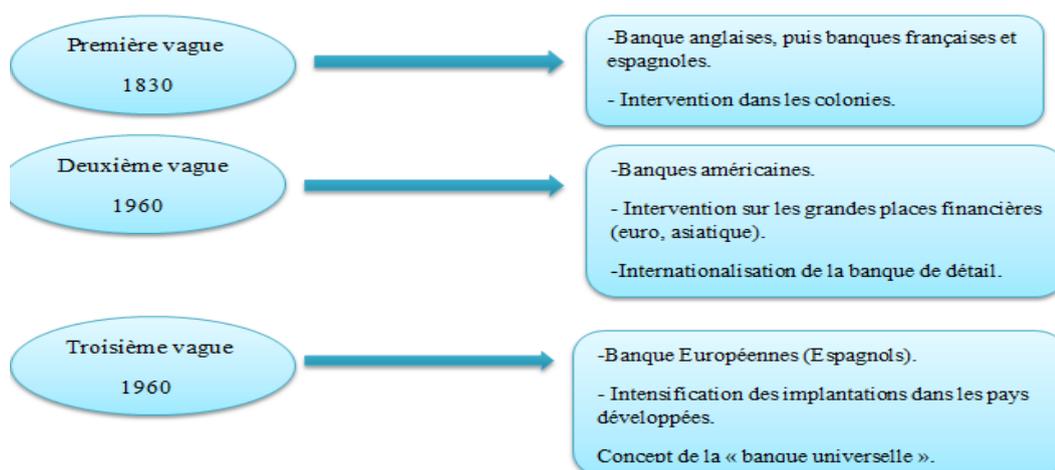
1.4.3. La troisième étape

Elle démarre au début des années 1990 et marque l'apogée de l'internationalisation des banques européennes qui ont multiplié leurs implantations en Asie du Sud, en Europe centrale et de l'Est et en Amérique latine (notamment au Brésil et en Argentine).

D'après (de Paula, 2002), Les banques européennes sont à l'origine de cette troisième vague, notamment les banques espagnoles. En effet La particularité de cette troisième vague est que l'environnement économique et juridique et cette période était en plein bouleversement.

Le Graphique suivant nous montre les trois vagues principales de l'internationalisation bancaire :

Schéma N° 1 : Les vagues d'internationalisation des banques



Source : Thèse, TROUDART Jessy : « analyse et comparaison des stratégies d'internationalisation des banques » université Montesquieu-Bordeaux IV, France, 2012 ; p 36.

¹⁷Un eurodollar est un dépôt libellé en dollars dans n'importe quelle banque située hors des Etats-Unis, y compris les filiales des banques américaines.

¹⁸Toudart Jessy : « analyse et comparaison des stratégies d'internationalisation des banques » Thèse de doctorat en science de gestion. Université Montesquieu-Bordeaux IV ; France ; 2012 ; p 35. Disponible sur : www.theses.fr/2012BOR40046.pdf

En France, la loi bancaire de 1984, entraînant le décloisonnement, la désécialisation, et la déréglementation du système bancaire et financier, amène le concept de « banque universelle ».

De la même, manière aux États-Unis, l'abrogation du Glass-Steagall Acte¹⁹ permet en 1999 une redéfinition du métier bancaire et de nouvelles opportunités pour les banques américaines. Alors que lors des premières phases d'internationalisation, le métier bancaire exporté était essentiellement la banque de détail, la troisième phase semble redéfinir une stratégie d'internationalisation des métiers dans la mesure où, la banque universelle et la gestion d'actif se révèlent être des créneaux porteurs.

1.5. Les facteurs explicatifs de l'internationalisation bancaires

Les premières études considéraient l'internationalisation des banques comme vassale, essentiellement assujettie aux IDE et au commerce internationale, alors qu'aujourd'hui cette internationalisation s'autonomise et acquiert sa logique propre et cela est dû aux changements du paysage et des métiers bancaires dans la mesure où chaque banque est aujourd'hui un (market mix) de métiers aux caractéristiques très différentes, et cette articulation de métiers varie d'un pays à l'autre.

Par ailleurs les facteurs explicatifs évoqués traditionnellement dans la littérature pour expliquer l'internationalisation des banques peuvent être regroupés en trois grandes catégories²⁰ :

1.5.1. Le degré d'intégration entre le pays d'origine et le pays d'accueil

Ici ce sont essentiellement le commerce international et les investissements directs à l'étranger (IDE) qui sont invoqués, avec l'idée que les banques suivent leurs clients sur les marchés étrangers²¹.

Ainsi, Grubel (1977) tente d'expliquer l'avantage que peuvent avoir les banques à se localiser dans un pays étranger, il considère que la raison ne peut se trouver dans la différenciation des produits offerts car les produits bancaires peuvent être copiés. Par contre,

¹⁹Le Glass-Steagall Acte ou encore Bank Acte, instauré aux États-Unis en 1933, prévoyait une séparation entre les métiers de banque d'investissement et de la banque de dépôts.

²⁰Jeffers Esther, Pastre Olivier, « La TGBE: La Très Grande Bagarre bancaire Européenne », Edition Economica, Paris, 2005, Page 24.

²¹Internationalisation Des Entreprises. « Quels sont les fondements de l'internationalisation de la production ». Disponible sur : http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES435A.pdf

la connaissance des besoins des clients des pays d'origine est un avantage comparatif et les banques suivent leurs clients à l'étranger afin que les banques du pays d'accueil n'aient pas l'opportunité d'acquérir cette connaissance.

1.5.2. Les barrières institutionnelles et réglementaires

D'après Goldberg et Jhonson (1990) qui ont analysé les déterminants de l'activité bancaire américaine à l'étranger, donnent comme variables explicatives dans le choix du pays d'accueil un environnement moins règlementé, un commerce international relativement important et un niveau bas des dépôts domestiques²².

Buche (2003) trouve que la réglementation, les couts d'information ainsi que la langue et un système légal communs poussent les banques à s'engager dans des investissements à l'international.

L'importance de chacun de ces facteurs varie en fonction du pays d'origine et le modèle d'internationalisation choisi peut être différent d'un pays à l'autre.

1.5.3. Les conditions bancaires dans le pays d'accueil et la possibilité de réaliser des profits

D'après Focareli et Pozzolo (2000), pour déterminer les facteurs de l'internationalisation des banques et leurs choix d'implantations ont étudié un échantillon de 260 banques des pays de l'OCDE. Ils concluent que les profits potentiels dans les pays d'accueil sont un facteur déterminant dans la décision des banques. Quant à leur choix de destination, les banques vont dans les pays où la croissance économique prévue est plus forte et où le système bancaire du pays est considéré en moyenne comme moins efficient.

L'environnement réglementaire et le degré de compétitivité du secteur bancaire du pays d'accueil jouent également un rôle important, dans la mesure où les banques préfèrent pénétrer sur les marchés les moins concentrés et ceux où les restrictions réglementaires sont les moins contraignantes.

²²Nizar Lakhoua « internationalisation des petites et moyennes banques dans les pays en voie de développement: cas de la Tunisie » Mémoire de recherche en science de gestion. Université du Québec, Canada 1998, page 12. Disponible sur : depot-e.uqtr.ca/3555/1/000654691.pdf

1.6. Les déterminants de l'internationalisation bancaire

Les raisons principales de la diversification géographique des banques sont regroupées en deux catégories qui sont

1.6.1. Les déterminants internes

Il existe quatre principaux facteurs liés à l'installation des banques étrangères à savoir : la réalisation de profit, le suivi de la clientèle, l'accès au capital et les motivations managériales²³.

1.6.1.1. Réalisation des profits

[Deng et Elysiani (2008)]. Bout et Schmeits (2000) suggèrent que la diversification permet aux banques de réduire la volatilité des résultats. La première raison évoquée dans la littérature financière pour expliquer l'expansion internationale des banques est la recherche de performance et d'efficacité. En effet, en s'internationalisant les banques recherchent une diminution des coûts, grâce à l'élargissement de leurs bases de dépôts ou grâce à l'exploitation de nouvelles ressources.

Ainsi, l'expansion géographique abaisse les risques et accroît la valeur de l'entreprise, pour Berger et al (2000), la diversification géographique des banques conduit à une meilleure performance en élargissant le pouvoir de marché et en améliorant l'efficacité des institutions financières.

De son côté, Caves (1981) affirme que les institutions, en se diversifiant, augmentent non seulement leur pouvoir de marché, mais exploitent aussi des ressources qui ne sont généralement pas disponibles.

1.6.1.2. Suivre la clientèle et trouver de nouveaux clients

D'après Dietsch, (1992), l'expansion internationale s'explique par le désir des banques de suivre leur clientèle à l'étranger, le marché bancaire est caractérisé par une relation de long terme entre une banque et ses clients. C'est pourquoi les banques accompagnent leurs clients à l'étranger²⁴.

Pour Grubbel (1977), les banques qui suivent leurs clients à l'étranger peuvent exploiter la connaissance acquise sur le marché local et en acquérir une autre. Ces banques

²³Thèse TROUDART Jessy, Op.cit. Page 15.

²⁴Conférence dirigée par Delphine Lahet, Maître de Conférences « L'implantation de banques étrangères dans les pays émergents », Université De Bordeaux, Paris 2014. Disponible sur : <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/laf/Newsletter9.pdf>

cultivent aussi les informations recueillies sur les marchés étrangers afin d'y implanter des filiales.

Selon Casson (1990), la stratégie constituant à suivre la clientèle, représente un moyen de tester un nouveau marché. Certaines études développées dans les années 1980, telles que celles proposées par Goldberg et Saunders (1981) ont prouvé que les investissements directs à l'étranger opérés étaient liés à la présence de banques dans les pays ciblés. Ainsi, la décision de se développer au-delà de ses frontières est également due au souhait des banques de trouver de nouveaux clients. En effet, en suivant les clients existants, elles essaient de construire un portefeuille composé d'une clientèle étrangère²⁵.

Pour Molyneux (2003), Cette forme d'implantation à l'étranger est pour lui la moins coûteuse, afin d'augmenter son portefeuille de clients. Par conséquent, la proposition de services et de produits liés à l'activité internationale génère des coûts élevés si la banque doit opérer depuis son pays d'origine.

Enfin une implantation dans le pays cible réduit les barrières à l'entrée et permet de diminuer les coûts.

1.6.1.3. L'accès au capital et la liquidité

En dépit de la réglementation bancaire, l'accès au capital est une problématique propre aux établissements bancaires. En effet selon (Zimmer et Cauley, 1991), le coût du capital d'une banque diffère de celui d'une entreprise industrielle, cependant le coût des fonds propres des banques endosse une position primordiale en dépit du fait que les banques ont un effet levier plus important que les entreprises industrielles.

Le coût de capital d'un produit financier représente pour une banque la moyenne pondérée des coûts spécifiques des diverses sources de financement, le facteur de pondération de chaque source de financement étant la valeur de marché de celle-ci. Ainsi si une banque établit un prix pour un produit financier, en dessous de son coût du capital, celle-ci expose ses actionnaires à une perte²⁶.

Pour Acharya *et al.* (2006) il existe plusieurs raisons pour lesquelles les banques décident d'étendre leurs activités au niveau international, L'une d'entre elles est que celles-ci exercent dans un environnement réglementaire nécessitant des exigences de capital

²⁵ www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2007-2-page-167.html. Consulté 12 février 2016.

²⁶ TROUDART Jessy, Op.cit. Page 15.

étroitement liées au risque de l'actif, aux filiales et à la restriction en termes de crédit.

Ainsi, la diversification géographique peut être vue comme un moyen de diminuer les coûts de régulation liés à l'exigence en capital et de diminuer les risques liés aux prêts, Les revenus nets d'intérêts sont pour beaucoup de banques une source de profit intéressante. Par conséquent, l'internationalisation leur permet d'avoir des profits plus intéressants si les taux d'intérêt sont plus élevés dans les pays étrangers.

Selon (Slager, 2004), la différence des taux d'intérêt peut dans ce cas être soit un facteur d'attraction soit un facteur de rejet : un facteur d'attraction si les taux d'intérêt sont plus élevés dans le pays étranger, un facteur de rejet dans le cas contraire.

1.6.1.4. Motivations managériales

Amihud et Lev (1981) mentionnent que les décisions prises dans une entreprise sont généralement associées aux motivations du gestionnaire et non à la seule décision des actionnaires.

Berger et Ofek (1996), ainsi que Demsetz et Strahan (1997) font valoir que l'établissement à l'étranger est directement lié au désir du gestionnaire de protéger son emploi, son pouvoir et de diversifier son propre risque. Aussi, les décisions du gestionnaire en termes de diversification de marchés sont fonction de sa propre rémunération ou des avantages indirects qu'il peut recevoir après la diversification. D'ailleurs, d'après Lamarque (2003), la vague de fusions dans le secteur bancaire français reflète les changements dans la gouvernance des banques françaises.

De ce fait, la recherche de l'efficience et de la performance, le désir de suivre ses clients et d'en trouver d'autres et la volonté du gestionnaire de diversifier son propre risque sont autant de facteurs qui poussent à l'internationalisation bancaire. Cependant, il existe également des déterminants externes à la banque.

1.6.2. Les déterminants externes

Les facteurs externes sont, quant à eux, représentés par les innovations financières, la réglementation, le risque pays et par la similitude des cultures²⁷.

²⁷TROUDART Jessy, Op Cit, Page 16.

1.6.2.1. Les innovations financières et le progrès technologique

Le progrès technologique ainsi que les changements économiques et financiers encouragent souvent l'expansion transfrontalière. Miller et Parkhe (2002) ont montré que les banques américaines étaient plus intéressées par les pays où les pratiques bancaires étaient bien développées.

Les innovations financières sont une garantie pour les banques de réaliser des économies d'échelle et de créer de la valeur. Ainsi, la création de nouveaux outils tels que les centres d'appels ou les services bancaires en ligne, développe fréquemment de nouvelles opportunités et génère de la performance. Outre l'ensemble des innovations financières, la réglementation financière et bancaire adoptée par un pays peut aussi avoir des conséquences sur les stratégies internationales bancaires.

1.6.2.2. La réglementation

La réglementation a également un impact sur le choix de diversification géographique des banques, par exemple, la déréglementation du secteur bancaire français dans les années 1980 a entraîné l'augmentation des partenariats bancaires. En conséquence, les banques ont opéré une diversification dans plusieurs activités différentes ainsi que dans des régions variées.

Aux États-Unis, le Gramm-Leach-Bliley Act en 1999, a permis aux banques de diversifier leurs activités et a impulsé un mouvement de fusions et acquisitions entre banques de détail et banques d'investissement.

De plus, la réglementation renforce l'exigence en matière de liquidité. En Europe, les réformes réglementaires Bâle III ont influencé sur les fusions-acquisitions internationales réalisées dans le secteur bancaire. Selon Nekhili et Karyotis (2008), avait déjà eu des conséquences sur les opérations internationales en particulier sur la gestion des risques opérationnels et de crédit ainsi que sur la répartition des capitaux propres.

De ce fait, la réglementation du pays d'origine et celle du pays cible sont des facteurs déterminants pour l'expansion internationale, tout comme le risque pays.

1.6.2.3. Le risque pays

Le risque pays représente aussi un facteur discriminant pour l'établissement à l'étranger. Cerruti et al. (2007) estiment que le risque pays est le résultat de déterminants politiques et économiques tels que la stabilité des taux de change ou le niveau de dette publique. Pour ces

auteurs, le risque pays est composé des risques économiques et politiques. Coeurderoy et Quelin (1997) expliquent également que la stratégie internationale des banques est fonction des risques politiques, économiques et sociaux, Les différences de langues et de culture représentent aussi un risque pays²⁸.

1.6.2.4. Les déterminants historiques et culturels

Selon Slager (2004). L'histoire et la culture peuvent être des facteurs discriminants, notamment si le pays domestique partage la même culture et la même langue que le pays cible. Lorsqu'une institution financière s'implante dans un pays qui possède le même langage, il apparaît plus facile pour celle-ci de proposer des produits adaptés à la clientèle locale²⁹.

D'ailleurs, la plupart des stratégies de mondialisation des banques européennes ont pour point d'appui l'héritage colonial, de même pour les banques espagnoles et anglaises ont opté dans un premier temps pour une installation dans les anciennes colonies.

Les logiques de l'internationalisation bancaire sont donc à la fois rythmées par des facteurs propres à la banque, mais également par des déterminants extérieurs. Ces caractéristiques nous démontrent que les banques recherchent avant toutes choses de meilleures conditions d'exploitation³⁰.

²⁸Court Kali, Dworkin Alexis, Lavergne Thomas, Pons Théo « Stratégie et internationalisation », Synthèse en science de gestion. Université De Bordeaux, Paris 2012. Disponible sur : storage.canalblog.com/94/59/32865/85437152.pdf

²⁹Nekhili Mehdi, Boubacar Hamadou, Op.cit. Page 168.

³⁰El Antary Salwa, « Tendances actuelles de l'industrie bancaire et nouvelle division internationale du travail », Thèse en science de gestion, mis en ligne le 08 juillet 2008, consulté mars 2016. <http://ema.revues.org/1587>.

Section 02 : les formes d'implantations des banques étrangères

Le choix du mode d'implantation à l'étranger est un élément crucial de la stratégie d'internationalisation, En effet une banque de détail peut impliquer différents modes d'entrées dans les pays étrangers.

2.1. La différence entre une banque multinationale et une banque internationale

Selon NEKHILI et KAYROTIS il convient donc de préciser les différences entre une banque internationale et multinationale et leurs principales activités.

2.1.1. La banque internationale

Une banque est dite internationale si le stade de son développement à l'international correspond principalement aux politiques d'exportation. Elle opte pour cette politique qui s'inscrit dans un processus d'approche prudente et progressive en limitant son engagement à l'étranger sur quelques pays cibles avec des modes de présence peu impliqués sur le plan financier et organisationnel³¹.

Contrairement à la banque multinationale, la banque internationale mène des activités à l'étranger, depuis son pays d'origine, sans s'établir physiquement dans d'autres pays, c'est le cas par exemple de la (bank of america) lorsqu'elle octroie des prêts à des banques polonaises depuis les Etats Unis.

De Paula (2002) indique qu'il existe une différence entre la banque multinationale et la banque internationale. Cette dernière mène des opérations bancaires internationales à travers les financements du commerce extérieur et les prêts octroyés aux entreprises et aux gouvernements étrangers.

2.1.2. La banque multinationale

Selon Meir et Scheir (2005), de manière générale, la firme multinationale est une entreprise implantée dans plusieurs pays, qui organise et contrôle des activités de production et de commerce à l'étranger par le biais de ses implantations, la firme multinationale produit et vend des différents pays sans qu'il existe pour autant de véritables liens économiques, industriels et commerciaux entre les implantations de chacun des pays³².

³¹<http://financebanque.blogspot.com/2010/05/definition-de-la-banque-multinationale.html> consulté 12 février 2016.

³²Mehedi Nekheli, Catherine Kayrotis. Op.cit. page 73.

De ce fait, la firme multinationale peut être considérée comme une entreprise qui va produire sur plusieurs marchés nationaux, des produits et des services qui seront adaptés à ces marchés étrangers, parmi les plus grandes banques multinationales on peut citer la BNP, société générale, HSBC.

Gray et Gray (1981) soulignent qu'une banque multinationale est un établissement financier qui collecte des dépôts et accorde des crédits grâce à des entités localisées dans plusieurs pays³³.

Selon Sarmet (1974), La banque multinationale peut être :

- Une banque dont l'activité déborde le cadre national sans qu'elle soit une implantation à l'étranger ;
- Une banque ayant des implantations à l'étranger (filiales ou succursales les formant un réseau) ;
- Une banque entièrement multinationale dans ses activités, son organisation et son actionnariat.

Par ailleurs les activités de la banque multinationale peuvent être scindées en trois grandes catégories: la banque de détail à l'international, la banque de financement et d'investissement, et la gestion d'actifs et la banque privée.

2.1.2.1 La banque de détail

Egalement appelée banque de réseaux, banque de proximité ou encore (retail banking), la banque de détail d'après Desmicht (2004) vise trois types de marchés : Le marché des particuliers, le marché des professionnels, et le marché des associations de proximité. L'auteur distingue trois catégories de particuliers.³⁴

Selon (Grubel, 1977), les activités de banque de détail à l'étranger relèvent de l'intermédiation (collecte de dépôts et octroi de crédits), de gestion des moyens de paiement (comptes chèque, cartes de virement bancaire) et de la distribution des produits d'assurances (assurances vie, assurances dommage et prévoyance)³⁵.

³³ Repris dans Zibouche Boufnar, « Les déterminants du choix de la présence des banques étrangère en Algérie cas de BNP Paribas », Mémoire de magistère en science économiques. Université Mouloud Mammeri, TiziOuzou 2010, Page 50. Disponible sur :

www.ummo.dz/IMG/pdf/Taous_ZIBOUCHE_Epouse_BOUFNAR.pdf

³⁴Zibouche Boufnar, Idem. Page 51.

³⁵Mehedi Nekheli, Catherine Kayrotis, Op.Cit. Page 74.

Selon De Coussergues, 2005, la banque de détail est un établissement de crédit :

- Qui collecte ses ressources grâce à son réseau de guichets et aux nouveaux canaux de distribution ;
- Dont la clientèle est essentiellement composée de particuliers, de PME et de professionnels ;
- Qui exerce son activité au niveau local, régional, national ou international.

2.1.2.2. Les activités de financement et d'investissement

Les banques qui exercent l'activité de financement et d'investissement sont aussi appelées des banques d'affaires ou investissement banking, A travers cette activité, elles procèdent à la collecte des ressources sur les marchés pour une clientèle composée de très grandes entreprises ou corporate et parfois d'Etats pour lesquelles les banques d'affaires proposent des financements et les accompagnent sur les marchés de capitaux en dirigeant leurs émissions de titres³⁶.

De nos jours, les activités de banque de gros à l'international sont très répandues, elles concernent l'ensemble des services et produits destinés aux financements complexes, aux montages financiers, ainsi que les conseils et les interventions en fonds propres.

La banque de gros recouvre une grande étendue de métiers exercés le plus souvent au sein de filiales spécialisées. Selon Lemarque (2003), suivant l'organisation des établissements, on retrouve toutes les activités au sein d'une structure dédiée à la banque d'investissement. Les opérations de banques de gros sont généralement destinées à des clients importants (particuliers fortunés, grandes entreprises) et réalisées au niveau international³⁷.

2.1.2.3. Les activités de gestion d'actifs et de banque privée :

Selon De Coussergues. L'activité de gestion d'actifs et de banque privée constitue un métier à travers lequel la banque multinationale propose principalement des prestations de services, Elle porte essentiellement sur la gestion des portefeuilles de titres pour le compte de la clientèle composée d'investisseurs institutionnels tels que les compagnies d'assurances, les caisses de retraite et de particuliers très fortunés.

³⁶Source: TROUDART Jessy. Op.cit. Page 57.

³⁷<https://sesmassena.sharepoint.com/Documents/CHAPITRE/> Le rôle des banques dans l'économie. Consulté 15 Février 2016.

2.2. Les formes d'implantations des banques étrangères

On distingue quatre formes essentielles d'implantation bancaire à l'étranger: le bureau de représentation, la banque affiliée, la filiale et la succursale.

2.2.1. Le bureau de représentation

Un bureau de représentation est un organisme, quelle qu'en soit sa dénomination (bureau de représentation, délégation, bureau d'accueil, etc.), chargé de représenter la banque mais n'effectuant pas d'opérations de banque³⁸.

Il n'a pas pour objet l'exercice d'une activité commerciale (achat, vente). Sa mission consiste à recueillir des informations, à établir des contacts, voire à assurer la publicité de la banque-mère avant son implantation effective dans le pays d'accueil.

Donc il est dépourvu de personnalité morale. À ce titre, tous les actes juridiques (factures, contrats) doivent être écrits au nom de la maison-mère.

Selon Sautter (1982), un bureau de représentation est créé lorsque le pays d'accueil présente un intérêt et un potentiel économiques suffisants.³⁹

Selon Heinkelet Levi(1992) et Blandon (1998), en installant un bureau de représentation, la banque-mère projette, de prospecter les opportunités d'affaires du pays d'implantation, donc c'est une entité dont le rôle est d'épauler la banque-mère et ses clients dans leurs transactions financières et commerciales au niveau international⁴⁰.

Le fonctionnement d'un bureau de représentation requiert deux à trois employés, Cette forme organisationnelle ne dispose ni de capital propre, ni de charte, c'est la banque mère qui décide alors de l'orientation et du suivi de ses missions. Ainsi, dépourvu de tout « pouvoir décisionnel » et donc d'indépendance vis-à-vis de la banque mère, le bureau de représentation est une solution provisoire pour une implantation définitive à l'étranger.

³⁸Cette définition est tirée de la Fédération Bancaire Française. Disponible sur : www.fbf.fr/

³⁹Repris dans Boubarka Fariza, « Essai d'analyses de la performance des fusions et acquisitions transfrontalières à court terme banque européennes » Mémoire de magister. Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, Page 67. Disponible sur : www.ummo.dz/IMG/pdf/BOUBERKA_Fariza.pdf

⁴⁰Boubarka Fariza, Idem. Page 68.

2.2.2. La succursale

La succursale est une entité non autonome par rapport à la maison-mère, même si ses règles d'exploitation (comptabilité, déclaration de résultats) témoignent d'une certaine indépendance, elle exerce une activité commerciale, dispose d'une clientèle propre mais elle n'a pas d'autonomie juridique⁴¹.

La législation bancaire française définit la succursale comme un siège d'exploitation dépendant directement de la banque-mère et qui ne constitue pas une entité juridique indépendante de celle-ci, la succursale reste cependant dépendante de la maison-mère pour ses besoins en capitaux, même si elle a également accès aux dépôts domestiques de gros et de détails, d'où l'absence d'un réseau d'agences qui peut entraîner la création d'une succursale plus coûteuse que l'acquisition d'une banque locale (dans le cas d'une filiale).

L'exemple de Citibank est probant à cet effet, la banque américaine, créée le 14 septembre 1812, détient aujourd'hui des succursales dans plusieurs pays qui portent son nom et jouissent de sa renommée : Citibank France, Citibank Belgique, Citibank Allemagne, Comparé aux autres formes organisationnelles, l'établissement de la succursale permet à la maison-mère d'exercer un contrôle total des activités à l'étranger.

La dépendance légale vis-à-vis de la société mère fait que celle-ci peut directement contribuer à la solvabilité de la succursale, Selon Pecchioli (1983), la succursale est, toutes choses égales par ailleurs, la forme organisationnelle qui offre à la banque-mère une portée suffisante de surveillance et de contrôle interne des activités étrangères. Les banques qui choisissent cette forme d'implantation à l'étranger visent le plus souvent un objectif spécifique, celui de jouer un rôle majeur dans le secteur bancaire d'accueil.

Mais, l'inconvénient majeur lié à l'ouverture d'une succursale réside dans le niveau assez élevé de formalités administratives à accomplir, En effet l'ouverture d'une succursale est généralement soumise à une autorisation des pouvoirs publics ainsi qu'à d'autres formalités telles que la déclaration d'ouverture ou l'inscription au registre de commerce.

⁴¹ Hamadou Boubakar « Les déterminants des formes d'implantation bancaire à l'étranger », Cahier de recherche 2008, <http://www.giref.uqam.ca/fr/index.php>. Consulté 05 mars 2016.

2.2.3. La banque affiliée

La banque affiliée est un établissement avec une dénomination locale dans lequel la banque- mère détient une participation inférieure à 50%, Cette participation financière au capital peut être réalisée de trois façons⁴² :

- par l'ouverture du capital social de la banque-mère en prenant des nouvelles parts dans le capital de la banque affiliée ;
- par le rachat des titres détenus par d'autres actionnaires tout en maintenant intact son capital social ;
- par l'engagement dans de nouvelles activités dans le pays d'accueil et l'invitation d'autres établissements financiers, pouvant être eux-mêmes étrangers, à la joindre.

La banque affiliée se contente ainsi d'une participation minoritaire dans la nouvelle banque. C'est une forme d'implantation à l'étranger dans laquelle la maison-mère est en partenariat avec d'autres parties. Juridiquement, la banque affiliée est régie par la loi locale et exerce ses activités en conformité avec cette législation.

2.2.4. La filiale

La filiale est une société dotée de la personnalité morale, elle est autonome par rapport à la banque-mère et peut, à ce titre, posséder un patrimoine distinct. En France, la FBF⁴³ considère que toute banque étrangère dont le capital est détenu pour au moins 50 % par une banque française est une filiale de celle-ci.

Dans le même sens, Tschoegl (2004) souligne que «la filiale bancaire est une entité localement constituée en société par actions et légalement séparée de la banque-mère qui y détient plus de 50 % du capital ». La filiale est donc une société de nationalité locale, juridiquement indépendante de la banque-mère. Comme il existe une autre forme de filiale, détenue à 100 % par la banque-mère. La filiale bancaire peut être créée de trois façons :

- La création d'une banque ex nihilo ;
- le rachat d'une banque existante ;
- la création d'une banque en partenariat avec d'autres banques ou établissements non financiers.

⁴² Hamadou BOUBACAR, disponible sur : <http://www.giref.uqam.ca/fr/index.php>

⁴³ FBF (Fédération Bancaire Française). c'est un organisme qui représente les banques implantées en France et les banques françaises implantées à l'étranger. Sa mission consiste à promouvoir l'activité bancaire et financière sur les marchés français, européens et internationaux.

La filiale est, selon de nombreux spécialistes, le mode d'accès le plus complet d'un marché étranger. Elle permet à la banque mère d'établir une présence locale permanente⁴⁴.

De plus, elle constitue la forme d'implantation à l'étranger la plus intégrée dans le système bancaire du pays d'accueil car elle présente la particularité d'être soumise aux mêmes réglementations que les banques domestiques. Ainsi, la banque-mère peut, via sa filiale, exercer plusieurs activités à l'étranger.

Selon (Blandon, 1998) , la filiale dispose de son propre capital et d'une charte qui lui permet d'exercer comme les banques de même type du pays d'accueil et d'avoir accès aux marchés domestiques de détails et de gros.

2.3. Les logiques de l'internationalisation

En pratique, l'internationalisation des banques obéit à trois logiques⁴⁵.

2.3.1. Une logique opportuniste, liée à un environnement plus porteur

En réponse au développement du commerce mondial et des échanges de biens, les banques se globalisent afin d'accompagner leurs entreprises clientes, elles-mêmes potentiellement déjà présentes ou en phase d'implantation à l'étranger. Généralement les flux financiers et le choix des banques cibles, dans le cas d'opérations de fusions-acquisitions, dépendent étroitement des liens commerciaux entre le pays d'origine et le pays cible⁴⁶. Depuis la fin des années 1980, les profondes mutations du paysage financier (innovations financières et politiques de dérégulation) ont favorisé l'essor des marchés financiers. Le mouvement de globalisation financière, en marche depuis le milieu des années 1990, par la suite, constitué un puissant catalyseur de l'internationalisation bancaire, via l'émergence d'un marché global des services financiers (Couppey-Soubeyran, Plihon et Saïdane, 2006)⁴⁷

2.3.2. Une logique défensive, liée à la maturité des marchés nationaux

L'idée est que la consolidation des marchés bancaires des pays industrialisés, en les portant à maturité, réduit le potentiel de croissance des banques sur leur marché national et les incite à des mouvements internationaux⁴⁸.

⁴⁴ZIBOUCHE BOUFNAR, Op.cit. Page 55.

⁴⁵Aversenet Philippe et Céline Choulet. Op.cit.

⁴⁶Jean-Paul Lemaire, « Stratégies d'Internationalisation », Edition Dundon, Paris 1997. Page194.

⁴⁷www.selenium-consulting.com. Consulté 05 mars 2016.

⁴⁸Guir Roger, « Logiques d'internationalisation et théorie de l'organisation industrielle : le cas des investissements industriels français en Amérique du Nord », Revue, <http://www.persee.fr>. Consulté 10 juin 2016.

On distingue trois éléments essentiels incitant les banques à poursuivre leur croissance en dehors des frontières nationales :

- Le degré de consolidation à l'intérieur du pays d'origine constitue, au-delà d'un certain seuil, un frein à sa poursuite, et en cela un premier élément (l'Italie et l'Allemagne, dont les marchés bancaires présentent un certain retard en matière de consolidation, privilégient encore les rapprochements nationaux, comme l'illustre la fusion d'Unicredit et Capitalia en 2007, et le rachat de Dresdner Bank par Commerzbank annoncé en août 2008).
- la réglementation relative à la concurrence (dans les activités de banque de détail principalement), qui interdit certains rapprochements nationaux par crainte d'abus de position dominante.
- L'intensité de la concurrence entre groupes bancaires des pays industrialisés et l'écrasement des marges d'intérêt, constituent un troisième aspect motivant la recherche d'autres sources de revenus sur des marchés plus prometteurs.

Les rapprochements internationaux, en permettant à une banque d'atteindre un seuil suffisant de capitalisation, se justifient également par la volonté d'échapper aux prédateurs potentiels que constituent les géants bancaires, dont les capitalisations boursières et les résultats se sont élevés avec le mouvement de consolidation (les banques européennes constituent, par exemple, des cibles potentielles pour les groupes américains ou asiatiques).

2.3.3. Une logique offensive, liée aux relais de croissance offerts par les nouveaux marchés

L'appétence pour le développement international des banques des pays industrialisés se justifie par la recherche de nouveaux relais de croissance, à fort potentiel, en dehors des marchés ayant déjà atteint un degré de maturité élevé. A ce titre trois facteurs d'expansions internationales de banques peuvent être cités⁴⁹ :

- La capacité des activités de banque de détail à s'internationaliser, la conquête d'une nouvelle clientèle (faiblement bancarisée et peu équipée), le développement des ventes croisées (pour les groupes déjà implantés à l'étranger) et, les opportunités de transfert de compétences sont de puissants facteurs d'expansion internationale.

⁴⁹Aouicha Kissi Hamidou, « Le Marketing des Produits Bancaires Cas des produits Trade Finance de la Société Générale Paris » Mémoire de magister en science économique. Université De Tlemcen. Page 29. Disponible sur : dSPACE.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/3195/1/kissi-hamidou.Aouicha.Mag.pdf

- La gestion d'actifs présente également un excellent potentiel de développement au-delà des frontières nationales, en raison, notamment, du manque d'outils ou d'expérience en matière de gestion de l'épargne associé au vieillissement démographique dans certaines régions du monde. Ces relais sont d'autant plus prometteurs que les pays concernés affichent des taux de croissance économique et/ou démographique élevés.
- Les stratégies d'externalisation, via la sous-traitance de certaines fonctions à l'étranger (*offshoring*), participe au mouvement d'internationalisation des banques (notamment des activités de support informatique ou comptable). Selon Cassou, 2007, au-delà de la réduction des coûts, les opérations de délocalisation favorisent l'accès à de nouvelles technologies ou à des compétences non disponibles au plan interne, permettent de développer de nouvelles offres de services ou encore de stimuler l'émergence de nouveaux marchés.

2.4. L'évolution de l'internationalisation bancaire dans le monde :

Nous allons présenter l'internationalisation bancaire dans certains pays tels que la France, les Etats-Unis, le choix de ces pays tient au fait qu'ils concentrent l'essentiel du système bancaire mondial⁵⁰.

2.4.1. L'implantations des banques françaises à l'étranger

En France de grandes banques comme BNP Paribas et la société générale sont depuis le siècle passé, implantées via des filiales et des succursales, notamment dans d'autres régions du monde, principalement à l'union européenne (UE).

Les établissements de crédit français ont choisi prioritairement six pays de l'UE pour s'internationaliser, en 2014 d'après le CECEI (comité des établissements de crédits et des entreprises d'investissement) a recensé 101 filiales et 23 succursales au Royaume-Unis, 30 filiales et 20 succursales en Espagne, 34 filiales et 21 succursales en Italie, 35 filiales et 21 succursales en Allemagne, 36 filiales et 6 succursales au Luxembourg, et enfin 26 filiales et 10 succursales en Belgique⁵¹.

⁵⁰ (<http://esurfi.banque-france.fr/> Consulté le 10 juin 2016.

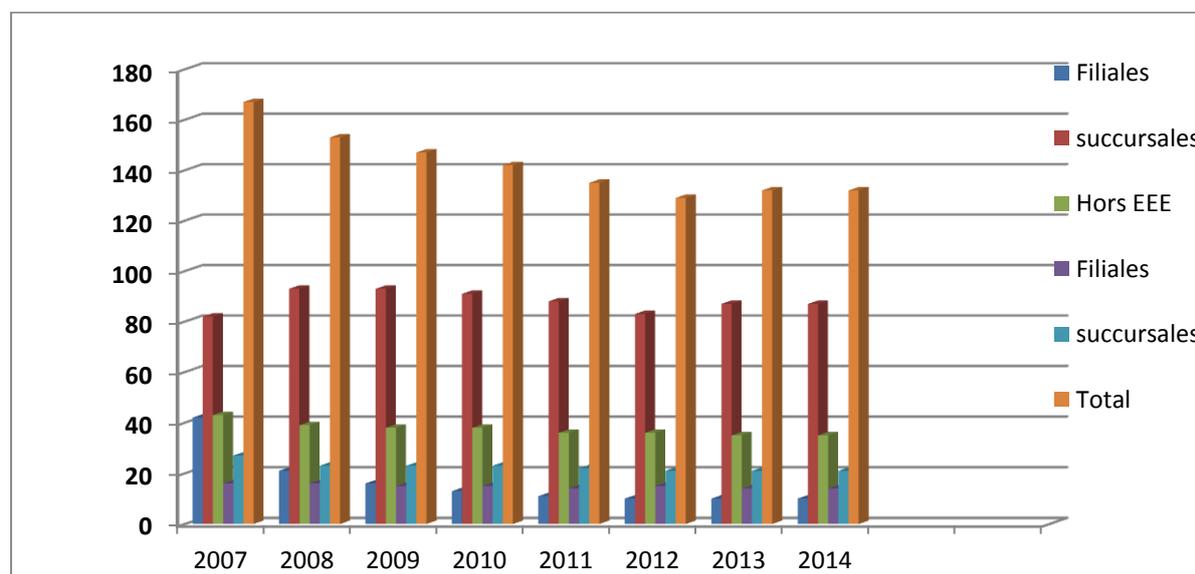
⁵¹ Données fournies par le (CECI). Disponible sur : <https://fr.wikipedia.org>. Consulté le 25 juin 2016.

Cette présence européenne est justifiée par l'adoption de la directive bancaire du 119 juin 1989 définissant les conditions de reconnaissance mutuelle entre les Etats membres de l'UE à travers le principe de l'agrément unique⁵².

2.4.2. L'implantations des banques étrangères en France

De nombreuses banques étrangères sont implantées dans l'hexagone, ou elles disposent de filiales, de succursales et bureaux de représentation, contrairement aux banques françaises en termes de formes d'implantation à l'étranger, le schéma suivant montre lorsqu'il s'agit de s'implanter en France, les banques étrangères privilégient la succursale au détriment de la filiale. La figure suivante nous montre le nombre de filiales et succursales étrangères implantées en France.

Graphe N°1 : Evolution du nombre de filiales et de succursales étrangères installées en France



Source : CECI 2015 et calculs personnels

En 2014, on dénombrait 132 implantations appartenant à des banques étrangères d'origine européenne ou à des pays tiers.

2.4.3. L'implantions des banques britanniques à l'étranger

Selon (Jones 1995), les banques du Royaume-Unis comme nous l'avons mentionné plus haut, sont les premières banques à s'internationaliser, en installant des représentations dans les territoires colonisés, en 1914 elles possédaient à elle seule quelque 1400 implantations.

⁵²Selon ce principe toute banque agréée par un des Etats membres peut s'implanter librement dans les autres Etats de l'UE.

En effet ces banques ont joué un rôle prépondérant dans les systèmes financiers de nombreux pays d'Asie de sud, pendant le 19^{ème} siècle, puis dans les années 1970 et 1980 où elles ont réalisé de grands investissements aux Etats-Unis. Aussi elles ont participé au financement du commerce international et à la naissance du marché de l'eurodollar⁵³.

2.4.4. L'implantation des banques étrangères au Royaume Unis

Jusqu'en 1960, les banques étrangères implantées dans le Royaume-Unis avaient pour principales activités l'offre de produits et services bancaires aux filiales anglaises de leurs clients d'entreprises industrielles, puis l'entrée des banques multinationales en Angleterre a ensuite été motivée par le développement rapide du marché des euros monnaies⁵⁴.

D'après (Shaw, 1979), les banques commerciales américaines ont intensifié leurs activités, profitant des opportunités pour mener des activités de banque d'investissement strictement interdites à l'époque sur le territoire américain par le GLASSE-STEAGALL ACT, qui marque une frontière entre les activités spécifiques aux banques d'investissement et les activités propres aux banques commerciales.

2.4.5. L'implantations des banques américaines à l'étranger

Contrairement aux banques françaises et anglaises dont l'internationalisation a été surtout favorisée par les possibilités d'implantation dans les anciennes colonies, les banques américaines ont bénéficié de la puissante position économique et politique qu'occupent les Etats-Unis depuis la deuxième guerre mondiale⁵⁵.

On dénombrait 7 établissements bancaires détenant 95 représentations à l'étranger avec 126 banques et 731 implantations étrangères en 1976. Selon Weller, les prêts accordés à l'étranger par les banques américaines s'élèvent à 131 Milliards de dollars, les filiales et succursales comptabilisent à l'étranger un montant d'actifs égal à 511 milliards de dollars. Ainsi, les banques multinationales totalisent à elle seules, environ 15% des prêts transfrontaliers.

⁵³Mehdi Nekheli, Catherine Kayrotis. Op.cit. Page 91.

⁵⁴C'est la monnaie en circulation en dehors du pays qui l'a émise, le préfix euro provient de la banque commerciale située à Londres et Contrôlée par l'Union Soviétique qui l'utilisait dans les années 50, pour placer ses avoirs en dollars.

⁵⁵Données fournies par la Fédéral Reserve Board, 2014. Disponible sur :

<https://www.federalreserve.gov/newsevents/> Consulté le 25 juin 2016.

2.4.6. L'implantation des banques étrangères aux États-Unis

Depuis 1997, on note une diminution relative du nombre des établissements bancaires étrangers sur le sol américain, due à la conjoncture économique et aux mouvements de fusion acquisitions internationales, parmi les causes de cette diminution, on peut citer le renforcement des lois de supervision et de contrôle des activités de banques multinationales.

Malgré une baisse du nombre de succursales qui est passé de 358 en 1991 à 238 en 2014, celles-ci constituent, en nombre, la première forme organisationnelle par laquelle les banques multinationales pénètrent le marché américain.

Par ailleurs, l'évolution par pays d'origine montre que sept pays ont une forte implantation bancaire aux États-Unis, les banques de ces pays industrialisés constituent l'essentiel des banques étrangères aux États-Unis, la France se classe à la quatrième place après le Canada, le Japon et l'Allemagne avec 35 représentations toute forme confondue.

Conclusion

Le processus d'internationalisation des banques a évolué d'une manière rapide surtout avec le développement de la globalisation financière et le processus de mondialisation, en effet la libéralisation des secteurs bancaires dans plusieurs pays ont permis aux banques multinationales de renforcer leur présence à l'étranger,

Cependant, beaucoup d'auteurs ont expliqué le phénomène d'internationalisation des banques par les avantages et les inconvénients de ce processus. Ainsi l'international est devenu un enjeu de croissance pour les grandes banques dès les années 1990 et 2000 où plusieurs stratégies d'expansion ont été développées : le cas des stratégies des fusions-acquisitions, des stratégies de partenariat, des stratégies d'alliance.

En revanche les formes organisationnelles de représentation bancaire à l'étranger diffèrent les une des autres en termes de couts d'établissement, d'organisation de contrôle et d'implication dans le secteur bancaire du pays d'accueil. En effet, il faut faire une distinction entre une banque multinationale et une banque internationale, la banque internationale agira principalement à partir de ses politiques d'exportation et depuis son pays d'origine par contre la banque multinationale se distingue par son mode d'implantation à l'étranger, elle va directement intervenir par le biais de sa filiale, de sa succursale, ou tout autre moyen d'implantation.

Chapitre II :

Le système bancaire algérien
et son ouverture à l'extérieur

Introduction

Dès l'indépendance, l'Algérie procède à l'édification d'un système bancaire national qui s'effectuera en plusieurs étapes, dont la première correspond à la création de la banque centrale d'Algérie et des deux caisses, la caisse algérienne de développement (CAD) et la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP), puis en 1966-1967 par la création de trois banques nationales, qui sont, la banque nationale d'Algérie (BNA), le crédit populaire d'Algérie (CPA) et la banque extérieure d'Algérie.

Puis la période de 1970 est caractérisée par le choix de la planification comme mode de gestion de l'économie, qui va entraîner des modifications profondes dans le rôle, les missions et l'organisation du système bancaire national, notamment par le fait que les banques et les établissements financiers sont des instruments au service du développement économique et des entreprises publiques en particuliers qui ont une gestion déficitaire par le financement de leurs investissements sur la base des lois de finances 1970 et 1971.

A partir de 1980, l'économie algérienne va connaître plusieurs réformes, marquées par la restructuration du secteur bancaire et la préparation de textes à caractère législatifs et/ou réglementaires, dont la promulgation de la loi n°86-12 du 19 août 1986, relative aux conditions et régimes des banques et du crédit, constituant une évolution certaine par rapport au principe de financement planifié de l'économie.

Ainsi la loi relative à la monnaie et au crédit, promulguée en 1990, va créer un nouveau cadre dans lequel le système bancaire algérien évolua, en effet elle établira les bases d'un cadre juridique commun à toutes les banques. Elle permettra la création de banques étrangères tels que, AL-BARAKA en 1991, et des bureaux de représentation comme la Société Général et la BNP Paris Bas.

Dans ce chapitre nous allons essayer de présenter l'évolution du système bancaire algérien depuis l'indépendance en passant par la présentation de ce dernier sous l'aspect de l'économie dirigée qui caractérise la pays, et son ouverture à l'extérieur par la suite, en mettant l'accent sur la promulgation des principales lois qui ont marqué cette période et qui ont apporté l'introduction des banques privées dans le but de transiter vers l'économie de marché via l'accélération du rythme de consolidation et sa dynamique de développement.

Section 01 : Historique du système bancaire algérien

A l'indépendance, l'Etat algérien entend recouvrer tous les attributs de la souveraineté, notamment sa souveraineté monétaire. En effet l'Algérie récupère son autonomie monétaire et son « droit régalién d'émettre de la monnaie », en créant son propre institut d'émission dénommé banque centrale d'Algérie qui a été créée par la loi du 13 décembre 1962 et succède à partir du 02 janvier 1963, à la banque d'Algérie¹.

Ceci dit ce nouvel institut d'émission² est chargé de seconder l'Etat dans ses efforts pour réanimer, orienter, protéger l'activité économique du pays dans un sens conforme à l'intérêt national, par ailleurs la banque centrale exerce les fonctions classiques dévolues à toute banque centrale, à savoir : la fonction de banque des banques, la fonction de banque de l'Etat. De ce fait, si la récupération du privilège de l'émission va dans le sens de la reconquête de la souveraineté nationale, son exercice est lié à l'existence d'une monnaie nationale, le « Dinar algérien »³ définie par un pois d'or fin de 180 milligrammes.

1.1. La mise en place du système bancaire national 1962-1967

En vue d'édifier un système bancaire national, les premières actions s'opèrent progressivement soit par la création des établissements publics le cas de la caisse algérienne du développement (CAD)⁴, la caisse nationale de développement et de prévoyance (CNEP).

Ainsi la transformation des banques privées étrangères en banque nationales a permis de créer d'autres banques comme la banque nationale d'Algérie(BNA), le crédit populaire d'Algérie(CPA) et la banque extérieure d'Algérie(BEA).

1.1.1. Les objectifs de la création des établissements publics

Pour renforcer le système bancaire national les autorités algériennes ont procédé à la création des banques publiques suivantes :

1.1.1.1. La création de la caisse algérienne de développement (CAD)

Elle a pour objectif en premier lieu, de prendre la relève d'organisme français ayant cessé leurs activités, et vise en second lieu la mise en place d'un instrument privilégié pour le

¹Naas Abdelkrim, « Le système bancaire algérien, De la décolonisation à l'économie de marché », Edition INAS, Paris, 2003, page 9.

²L'institut d'émission est créé par la loi n°62-144 du 13 décembre 1962 portant création et fixant les statuts de la banque centrale d'Algérie.

³Loi n°64.11 du 10 avril 1964 instituant l'unité monétaire nationale.

⁴La caisse algérienne de développement a été créée par la loi n°63-165 du 07 mai 1963.

développement, ses missions ont été très importantes et multidimensionnelles et complexes (gestion du budget équipement et de commerce extérieur).

1.1.1.2. La création de la caisse nationale de développement et de prévoyance (CNEP)

Elle a pour mission principale de collecter la petite épargne monétaire individuelle en vue de favoriser le crédit au logement et aux collectivités locales, dont les crédits immobiliers en faveur des ménages, constitue le rôle essentiel de la caisse en matière d'affectation de l'épargne collectée⁵.

1.1.1.3. La création de banque nationale d'Algérie (BNA)

Elle répond au souci de prendre en charge le financement du secteur socialiste ou les activités exercées sont basées sur celles des banques privées ayant cessé leurs activités. En matière de collecte des ressources, elle peut recevoir du public des dépôts de fonds sous toutes formes (fonds remboursables à vue, à préavis ou à terme), et pour les crédits elle peut consentir toutes formes de prêts ou avances par elle-même ou en participation. En 1967 elle prend le relais de la (BCA) pour le financement de l'agriculture et monopoliser⁶ le financement du secteur agricole en 1968⁷.

1.1.1.4 La création du crédit populaire d'Algérie(CPA)

De plus, le système national a été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, créé en décembre 1966 qui bénéficie du patrimoine des banques populaires dissoutes le 31 décembre 1966 à savoir : la banque populaire commerciale et industrielle d'Alger, la banque populaire commerciale et industrielle d'Oran, la banque populaire commerciale et industrielle du Constantine, la banque populaire commerciale et industrielle d'Annaba et la banque régionale du crédit populaire d'Alger. Ses missions se traduisent essentiellement par les activités suivantes, l'hôtellerie et le tourisme, l'artisanat, les professions libérales⁸.

⁵Loi n°64-227 du 10 aout 1964 portant création et fixant les statuts de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance.

⁶L'ordonnance du 24 septembre 1968 va dissoudre la caisse algérienne de crédit agricole mutuel (CACAM), les caisses régionales et locales, la caisse centrale des sociétés agricoles de prévoyance(SAP) et la caisse des prêts agricoles pour changer la BNA, unique établissement du financement de toute l'agriculture.

⁷La banque nationale d'Algérie a été créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966.

⁸Ordonnance n°66-366 du 29 décembre 1966 portant création du crédit populaire d'Algérie.

1.1.1.5. La création de la banque extérieure d'Algérie(BEA)

En 1967, dernière phase du processus, le système bancaire national va revêtir une forme qui ne connaîtra pratiquement pas de changement pendant plus d'un quart de siècle, pour cela elle est considérée comme banque de dépôts au même titre que la BNA et le CPA, ayant comme mission principale de faciliter et de développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification financière⁹.

Comme le souligne à juste titre ¹⁰P. Pascallon« l'algérianisation des structures financières peut être considérée comme terminée ».

1.2. Le système bancaire et la planification financière 1970-1987

L'algérianisation des banques et la mise en place, du système bancaire national à partir de 1966, ont permis une amélioration sensible du financement de l'économie, cette évolution s'est traduite par un désengagement progressif de la banque centrale, en effet après l'indépendance, le financement de l'économie par la banque centrale a été déterminant, représentant près de la moitié de la masse monétaire environ 54% en 1965, représentés par des financements du secteur public. Avec la création des banques nationales les interventions de la banque centrale diminuent de moitié(en termes relatifs), et ne représente plus que 20% à 50% de la masse monétaire entre 1967 et 1969¹¹.

1.2.1. Le rôle des banques publiques dans la gestion des ressources

Selon A. Naas. En matière de collecte des ressources, le rôle des banques va être différent qu'il s'agit de la collecte de l'épargne du secteur privé, formé par les entreprises privées et les ménages, ou du secteur public constitué par les entreprises publiques. Concernant l'affectation des ressources aux entreprises publiques, la banque intervient à deux niveaux ; via le financement des besoins d'exploitation, et le financement des investissements à long terme assuré par des intermédiaires financiers spécialisés, la BAD, la CNEP, la BNA, puis la BADR pour le financement du secteur agricole.

⁹<http://www.bea.dz>.

¹⁰Zourdani Safia, « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA » mémoire de magister en science économique, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012. Page 8. Disponible sur : [www.ummo.dz/IMG/pdf/Memoire de Magister de Mlle ZOURDANI Safia.pdf](http://www.ummo.dz/IMG/pdf/Memoire_de_Magister_de_Mlle_ZOURDANI_Safia.pdf)

¹¹Naas Abdelkrim, op.cit. Page 56.

Quant au secteur privé, le crédit bancaire accordé aux entreprises privées obéit au principe que tout développement ou création d'entreprises industrielles ou touristiques doit au préalable recevoir l'agrément prévu par le code des investissements¹².

1.2.2. La création de banques spécialisées

En application du critère de la spécialisation des entreprises publiques, deux banques spécialisées ont été créées à savoir : la banque de l'agriculture et de développement rural (BADR)¹³, créée en 1982 à partir des structures de la BNA, cette dernière a pour mission de contribuer au développement de l'agriculture et à la promotion des activités agricoles, artisanales et agroindustrielles, de ce fait sa création peut être assimilée à une opération de déconcentration d'une partie de l'activité de la BNA.

Puis la banque de développement local (BDL)¹⁴ créée en 1985 à partir des structures du CPA, chargée du financement des entreprises locales, sous tutelle des Wilayas et des communes.

1.3. Les réformes des années 1980-1990

Dans le cadre de la restructuration organique, qui a été mise en œuvre par les autorités pour l'ensemble des entreprises publiques lors de premier quinquennat. Un nouveau cadre dans lequel la banque central et les intermédiaires financiers sont appelés à évoluer, a été mis en place en 1990 par la loi relative à la monnaie et au crédit, élaborée sur la base du principe de l'indépendance de la banque centrale par rapport au pouvoir exécutif¹⁵.

Par ailleurs elle fixe de nouvelles règles qui concernent la création des banques, l'organisation et la gestion de l'intermédiation financière bancaire, il est important de relever que ce nouveau cadre remplace celui prévu par la loi de 1986 relative au régime des banques et du crédit dénommée communément « loi bancaire ».

1.3.1. La loi relative au régime des banques et du crédit de 1986

En effet la loi de 1986 relative au régime des banques et du crédit est le premier texte qui a pour objet d'encadrer l'activité bancaire et financière, elle a pour mission de veiller à

¹² Sur le rôle de la CAD dans les commissions d'investissements.

¹³ Décret n°82-106 du 13 mars 1982 portant création de la banque d'agriculture et du développement rurale et fixant ses statuts.

¹⁴ Décret n°85-85 du 30 avril 1985 portant création de la banque de développement local et fixant son statuts.

¹⁵ Cette restructuration s'est opérée sur la base de deux critères, d'abord la spécialisation des entreprises d'une manière à faire la nuance entre la fonction de production et celle de distribution, ensuite la régionalisation des entreprises, c'est-à-dire déplacer leur siège sociale en dehors de la capitale Alger.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

l'adéquation de l'affectation des ressources financières et monétaires dans le cadre de la réalisation du plan national de crédit avec les objectifs des plans nationaux de développement¹⁶. (Article 10 de la loi susmentionnée).

La loi bancaire n° 86-12 s'articule autour de ce qui suit :

- Définition de l'activité bancaire ;
- Le rôle de la banque centrale de l'Algérie ;
- Le régime de crédit ;
- Le nouveau cadre institutionnel de direction et de contrôle ;
- Les relations entre les banques et le publique.

Donc le principale objectif poursuivi par la loi consiste à apporter des aménagements au mode de financement de l'économie en général, et au secteur public en particulier.

1.3.2 La loi relative à la monnaie et au crédit

La 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit va constituer la clef de voûte du nouveau système bancaire algérien. Les mesures les plus déterminantes sont sans aucun doute, l'ouverture de l'activité bancaire au capital privé national, mais aussi étranger, et la libre détermination des taux d'intérêts bancaires par les banques sans intervention de l'Etat dont les principes posés par la loi sont applicables à tous les organismes bancaires, qu'ils soient la propriété de l'Etat ou du privé¹⁷.

La loi réhabilite notamment la banque centrale dans ses missions, réorganise les relations entre cette dernière et le trésor public redéfinit le rôle des banques et introduit des standards internationaux dans la gestion de la monnaie et du crédit. Elle crée des organes nouveaux autonomes et érige le principe de commercialité comme mode de gouvernance des banques. La loi de 1990 consacre les principes suivants :

- L'autonomie de la banque centrale qui devient la Banque d'Algérie¹⁸ ;
- La régulation du système bancaire par des autorités administratives indépendantes ;
- La séparation entre l'autorité de réglementation et d'agrément des banques et l'autorité de supervision ;
- Le monopole des banques sur les opérations de banque.

¹⁶Mémoire, Zibouche Boufnar, Op.cit. Page 126.

¹⁷ Benhalima Ammour, « Le système bancaire Algérien: textes et réalités ».Editions Dahlab, Alger 1996 Page 96.

¹⁸Article 12 de la loi n° 90-10 du 10 avril 1990 à la monnaie et au crédit.

Concernant l'exercice de l'activité bancaire elle-même, cette dernière ne peut être exercée que par deux catégories d'établissements : les banques et les établissements financiers. L'option pour la banque universelle ou l'établissement spécialisé n'est plus dictée par les autorités, mais résulte du libre pour choisir leur clientèle, leurs produits ou leur mode d'organisation, la loi pose le principe d'égalité de traitement des banques et des établissements financiers, et leur accorde des privilèges en matière de garantie et de recouvrement des créances qui leur permet de bénéficier d'un régime dérogatoire au droit commun, depuis sa promulgation en 1990 la loi sur la monnaie et le crédit, a été accompagnée de quelques 100 règlements, et près de 150 instructions¹⁹, pour encadrer l'activité monétaire et financière des banques, ces règlements ont été diffusés par la banque d'Algérie aux établissements concernés et publiés au journal officiel.

1.3.3. L'actualisation de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 Avril 1990

Cette loi a connue plusieurs aménagements et actualisations, essentiellement on distingue :

1.3.3.1. Les aménagements de 2001

La loi sur la monnaie et le crédit a connu des aménagements en 2001, ces deniers ont été introduits par l'ordonnance bancaire n°01-01 du 27 Février 2001 modifiant et complétant la loi bancaire n°90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et crédit, dont l'objectif principal est de scinder le conseil de la monnaie et du crédit en organes à savoir :

- Le premier organe constitué du conseil d'administration, chargé de l'administration de la banque d'Algérie ;
- Le second organe constitué par le conseil de la monnaie et du crédit, chargé de jouer le rôle de l'autorité monétaire.

1.3.3.2. L'actualisation de 2003

L'année 2003 a été consacrée à l'actualisation de la loi 90-10, en effet le texte modifiant l'ancienne loi fait suite au scandale financier qui a éclaboussé le milieu bancaire au cours de cette période et qui s'est soldé par la mise en faillite de deux banques à capitaux

¹⁹SADEG Abdelkrim, « réglementation de l'activité bancaire », Edition association des compétences algériennes Alger 2006. Page 12.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

privés, à savoir : la banque EL KHALIFA, et la banque pour le commerce et l'industrie d'Algérie(BCIA)²⁰.

Ensuit l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit a pour objet de consolider le système a abroge la loi sur la monnaie et le crédit de 1990, cependant la nouvelle banque centrale perd, qu'un peu de son autonomie vis-à-vis du pouvoir politique, les membres du conseil de la monnaie et du crédit et du conseil d'administration de la banque d'Algérie sont tous nommés par le président de la république²¹.

L'ordonnance consolide notamment le régime déjà établi par la loi de 1990 en introduisant de nouveaux principes et/ou en le définissant plus précisément : le secret professionnel, les changes et les mouvements de capitaux et la protection des déposants, l'objectif de ce dernier est « de renforcer la sécurité financière, améliorer nettement le système de paiement et la qualité du marché ».

Selon le législateur ce nouveau texte répond à un triple objectif, Permettre est à la banque d'Algérie de mieux exercer ses prérogatives ainsi Renforcer la concentration entre la banque d'Algérie et le gouvernement en matière financière et de Permettre une protection des banques et de l'épargne publique²².

1.3.3.3. L'actualisation de 2010

Aussi, L'ordonnance Bancaire N° 10 – 04 du 26 Août 2010 modifiant et complétant l'ordonnance bancaire N° 03 – 11 relative à la monnaie et au crédit, a introduit de nouveaux durcissement concernant la législation réglementant l'activité des banques étrangères installées en Algérie²³, cette ordonnance bancaire stipule que « l'Etat détient une action spécifique dans le capitale des banques et établissement financière à capitaux privé en vertu, de laquelle, il est représenté, sans droit de vote au sein des organismes sociaux ». Aussi elle oblige les intérêts algériens de détenir la majorité du capital (51%) dans les banques et les établissements financiers lancé par les investisseurs étrangers²⁴.

²⁰Article 02 la présence loi est publiée au journal officiel le 25 octobre 2003.

²¹www.droit-algerie.com. Consulté le 15 janvier 2016.

²²SADEG Abdelkrim. Op.cit. Page 14.

²³Journal officiel de LA république algérienne N°50, Ordonnance n10-04 du 26 aout 2010 modifiant et complétant l'ordonnance n03-11 correspondant au 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit. Consulté avril 2016. Disponible sur : www.mf.gov.dz/article_pdf/upl-d6fde17c4a029aecea945e2959f270af.pdf

²⁴Journal El Watan du 31 octobre 2011.Consulté avril 2016. Disponible sur : http://archives.tsa-algerie.com/signaler-un-probleme/en-algerie-les-filiales-des-banques-etrangeres-alignent-des-records-de-benefices_17764.html.

Section 02 : Les conditions d'exercices et d'implantation des banques étrangères en Algérie

L'activité des banques privées à capitaux nationaux et étranger est soumise à certaines règles et normes à respecter. En effet le Conseil de la Monnaie²⁵ et du Crédit(CMC) et la Banque d'Algérie ont consolidé les conditions d'exercice de l'activité bancaire par une instrumentation réglementaire.

2.1. Les banques privées en Algérie

Parmi les banques françaises qui se sont implantées en Algérie : Natixis, est la première à avoir obtenu l'agrément de la banque d'Algérie en 2000, suivie par Société Générale et BNP Paribas en 2002. En 2007 Calyon Algérie est à son tour agréé par les autorités monétaires pour se développer sur le segment de la banque d'investissement, alors que les trois autres enseignes ont choisi de développer les services d'une banque universelle. Le CIC est également présent depuis l'année 2000 à travers un bureau de représentation afin d'accompagner ses clients traditionnels et ceux du groupe Crédit Mutuel à l'international.

Près d'une centaine d'agences françaises étaient opérationnelles à la fin de l'année 2009, toutes enseignes confondues, dans la mesure où les filiales de BNP et Société Générale cherchent à atteindre 150 agences vers la fin 2015, 100 agences pour Natixis, hélas cet objectif d'extension de réseau n'est pas atteint réellement.

En dehors des quatre banques françaises et de l'américaine City Bank, les autres banques sont majoritairement à capitaux arabes, les banques privées à capitaux étrangers focalise essentiellement sur les activités de Corporate finance, de banque islamique et les activités de commerce international afin d'accompagner le courant d'affaires de leur pays d'origine.

2.2. Les conditions d'implantations

L'activité bancaire peut s'exercer en Algérie sous la forme d'une société de personne morale ou de succursale et coopérative, Les conditions d'implantations varient sensiblement selon la forme envisagée, mais quelle que soit cette forme, l'exercice de l'activité bancaire est

²⁵Appelé notamment l'organe de réglementation d'agrément, en tant qu'autorité monétaire il édicte des règlements bancaires et financiers de l'activité bancaire, composé de 09 membres, suivant l'article 58 de l'ordonnance du 26/08/2003.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

subordonné à l'obtention d'une autorisation du conseil de la monnaie et du crédit et d'un agrément du gouverneur de la banque d'Algérie. Ces conditions sont les suivantes :

2.2.1. Conditions de forme

Les conditions d'établissement des banques sont régies par l'ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003, modifiée et complétée par l'ordonnance n°10-04 du 26 aout 2010.

2.2.2. Le capital social

Le capital minimum initial auquel devront souscrire ces institutions (règlement n°08-01 du 23 décembre 2008) est fixé à 10 milliards de Dinar algérien, Le capital social minimum, tel que fixé doit être libéré en totalité et en numéraire à la constitution (article 88 de l'ordonnance n°03-11)²⁶.

Aux termes de l'ordonnance n°03-11 et de la réglementation prudentielle en vigueur (règlement n°91-09 du 14 aout 1991 et en n°95-04 du 20 Avril 1995), le capital minimum est considéré en relation avec les perspectives d'évolution de l'activité de la banque et le niveau du risque encouru. A ce titre les établissements bancaires doivent justifier qu'à tout moment leur actif excède effectivement le passif, dont ils sont tenus envers les tiers, d'un montant au moins égal au capital minimum fixé par la réglementation en vigueur (article 89 de l'ordonnance n° 03-11)²⁷.

Par ailleurs, les fonds propres réglementaire doivent représenter un taux de couverture de risque qui ne saurait être inférieur à 9.5% (règlement 14-01 du 16 février 2014 coefficients de solvabilité applicables aux banques).

2.2.3. La qualité des dirigeants

Les dirigeants doivent répondre aux exigences requises d'honorabilité, de moralité et de compétence et avoir d'expérience professionnelle en matière bancaire²⁸ (règlement n°92-05 du 22 mars 1992 et ordonnance n°10-04 du 26 aout 2010).

En pratique, les banques et les établissements financiers établis avant la nouvelle ordonnance ne sont pas soumis à la règle du partenariat. Cependant, la mise en conformité sera due à l'occasion de toute modification à l'immatriculation du registre de commerce

²⁶Guide des Banque et des établissements financiers, 2015, Page 29. Disponible sur : <https://www.kpmg.com>

²⁷Sadeg Abdelkrim, « réglementation de l'activité bancaire », Edition, association des compétences algériennes Alger 2006 Page 13.

²⁸Guide des Banque et des établissements financiers. Idem, Page 30.

apportée par la sociétés de droit algérien, dont les actionnaires sont majoritairement étrangers puisque, aux termes de la loi de finance complémentaires pour 2010 « toute modification de l'immatriculation au registre de commerce entraine, au préalable la mise en conformité de la société aux règles de répartition du capital », exception faite des modifications suivantes :

- La modification du capital social (augmentation ou diminution) qui n'entraîne pas un changement de l'actionnariat et de la répartition entre les actionnaires ;
- La suppression d'une activité ou le rajout d'une activité connexe ;
- La modification de l'activité suite à la modification de la nomenclature des activités ;
- La désignation des gérants ou des dirigeants de la société ;
- Le changement d'adresse du siège social.

2.2.4. La forme sociale

Les banques et les établissements financiers de droit algérien doivent être constitués sous forme de (SPA) sociétés par actions selon (l'article 83 de l'ordonnance n°03-11, modifiée et complétée), cependant les dispositions relatives aux sociétés par actions définies par le code de commerce ont vocation à s'appliquer²⁹.

Au titres des spécificités, la détermination effective de l'orientation de l'activité d'une banque ou d'un établissement financier et la responsabilité de sa gestion doivent être assurées par deux personnes au moins, ce principe est applicable aux succursales des banques et des établissements financiers, dans la mesure où les banques et les établissements financiers dont le siège social à l'étranger, sont tenu de désigner deux personnes au moins auxquelles ils confient la détermination effective de l'activité e la responsabilité de la gestion de leurs succursales en Algérie³⁰.

Dans tous les cas , les deux personnes désignées doivent occuper les fonctions les plus élevées dans la hiérarchie et doivent avoir le statut de résident, il convient de préciser, qu'au sens de l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit sont considérées comme résidentes en Algérie , les personnes physiques ou morales qui y ont le centre principal de leur activités économiques et qu'au sens fiscal, cela recouvre « le lieu dans lequel le contribuable effectue

²⁹La SPA comporte au minimum sept actionnaires dont la responsabilité est limitée aux apports. Le capital social minimum des SPA est de cinq millions de dinars, elle sont dirigées et administrées, soit par un conseil d'administration, soit par un directoire avec conseil de surveillance.

³⁰Mansouri Mansour, « Système et Pratique Bancaire en Algérie ». Edition Distribution Houma, Alger 2005, Page 43.

ses principaux investissements, ou il possède le siège de son entreprise e ou encore au pays dans lequel il perçoit la majeure partie de ses revenus »

2.3. Les formes d'implantations des banques étrangères en Algérie

La présence des banques étrangères en Algérie s'apparaît sur différentes formes, selon leur stratégie et capacité de financement.

2.3.1. Les succursales des banques étrangères

La distinction entre les personnes morales de droit algérien et les succursales d'établissements ayant leur siège à l'étranger n'emporte pas, sur le plan de la réglementation bancaire, de différences significatives de traitement. Les banques et les établissements financiers dont le siège social est à l'étranger sont tenus d'affecter une dotation à leurs succursales en Algérie au moins égale au capital minimum exigé des banques et des établissements financiers de droit algérien relevant de la même catégorie, il est également exigé d'elles la publication des états financiers³¹.

Sur le plan fiscal, la loi de finance pour l'année 2008 (article 10) considère comme revenus distribués : « les bénéfices transférés à une société étrangère non résidente par sa succursale établie en Algérie ou toute autre installation professionnelle au sens fiscal ».

Concernant leur implantation, la nouvelle mouture de l'ordonnance n°03-11 de 2003 n'a pas modifié les dispositions relatives à l'implantation des banques étrangères au moyen de succursale, ce moyen général des investissements étrangers impose pour tout investissement étranger, le partenariat comme modalité d'implantation pour toutes les activités économiques de production de biens et services.

2.3.2. Les bureaux de représentations

L'ouverture de bureaux de représentation de banques est régie par le règlement n°91-10 du 14 août 1991 portant conditions d'ouverture des bureaux de représentation des banques, pour cela l'ouverture de bureau de représentation doit être autorisée par le conseil de la monnaie et du crédit, ceci dit les banques doivent saisir le conseil d'une demande formulée par un responsable dûment habilité, cette dernière doit comporter tous les documents et les éléments d'information requis pour son examen par le conseil.

³¹Constitution de banque et d'établissement financier et d'installation de succursale de banque et d'établissement financier étranger, Règlement de la Banque d'Algérie n°06-02 du 24 septembre 2006, www.Droit-Afrique.com.

Pour exemple, seront requis un exemplaire des statuts de la banque requérant, les trois derniers rapports financiers certifiés par les commissaires aux comptes et avalisés par le conseil d'administration, la liste des actionnaires et des dirigeants de ces établissements et la décision de nomination du responsable du bureau de représentation³².

Le dossier est accompagné d'une fiche de renseignements suivant le modèle établi par la banque d'Algérie, l'autorisation est accordée pour une période de trois années renouvelable. Le responsable est choisi parmi le personnel de la banque ou de l'établissement financier concerné.

2.3.3. Les coopératives d'épargne et de crédit

Cette forme a été instituée par la loi n°07-01 du 27 février 2007 relative aux caisses d'épargne et de crédit c'est une nouvelle catégorie de banque introduite dans le droit bancaire algérien. Selon Karim Djoudi il s'agit «de mutuelles qui peuvent être constituées par une catégorie de travailleurs issus d'une même entité et dont l'attribution d'agrément relève de la Banque d'Algérie».

La coopérative a pour objet d'encourager l'épargne et d'utiliser des fonds mis en commun par ses membres pour leur accorder des prêts et leur fournir des services financiers, la coopérative appartient à ses membres et gère selon des principes mutualistes³³.

Aux termes de la loi susmentionnée, la coopérative est une société civile à capital variable dotée de la personnalité morale avec un minimum de membres au moment de la constitution fixé à 100, elle peut être constituée par des personnes physiques et morales, mais seules les personnes physiques, membres de la coopérative peuvent bénéficier de ses services.

Par ailleurs le capital minimum exigé est fixé 500 millions de dinars entièrement libérale au moment de la constitution, la coopérative peut octroyer tous types de crédits à ses membres et peut recevoir des dépôts et ouvrir des comptes pour les membres également, elle émet et gère, sous réserve d'une autorisation du conseil de la monnaie et du crédit, ces principaux organes sont :

- L'assemblée générale ;
- Le conseil d'administration ;

³²<http://www.mincommerce.gov.dz/fichiers/burliason.pdf>. Consulté le 05 juin 2016.

³³Oukazi Ghania , « Finance : Des coopératives d'épargne et de crédit pour les salariés »,Publié dans Le Quotidien d'Oran le 16 - 04 - 2009, consulté le 05juin 2016. Disponible sur :<http://www.djazairess.com>.

- Le comité de contrôle ;
- Le comité de crédit ;
- Le directeur général.

2.3.4. L'implantation de réseau

Le règlement n°97-02 du 06 Avril 1997 relatif aux conditions d'implantation du réseau des banques et d'établissements financiers modifié et complété en 2002 (règlement n°2002-05) consacre le principe de la liberté d'ouverture, de transformation, de transfert ou de cession de guichets pour les banques et les établissements financiers ainsi que les succursales de banques et d'établissements étrangers, cependant il reste que l'établissement d'un guichet lui-même est subordonné à l'autorisation expresse et préalable de la banque d'Algérie³⁴.

Selon les dispositions réglementaires, l'autorisation est accordée sur la base d'un dossier relatif à chaque guichet et remis en appui du programme annuel de développement du réseau des banques et des établissements financiers qui sera apprécié, notamment sur la base des capacités financières et managériales du demandeur, mais aussi sur la base des conditions de prise en charge de la sécurité des biens ou encore la qualification des responsables du guichet.

2.4. Raisons d'implantation des banques étrangères en Algérie

Au début, les banques étrangères installées en Algérie ont seulement adopté une position « exploratrice » dans leurs activités, car elles n'avaient pas développé de nouvelles gammes de produits ni de réseaux, mais à partir d'un certain moment elles ont mis en place une véritable implantation avec une volonté d'accompagner le développement des entreprises.

L'émergence des banques étrangères est rendue possible grâce à la loi 90-10 relative à la monnaie et de crédit, qui offre aux banques et établissements étrangers la possibilité de s'installer en Algérie, toutes les banques étrangères suivent de près l'évolution des réformes engagées par l'Etat, notamment la sécurisation des moyens de paiement, et cela traduit par l'introduction des nouveaux moyens de paiement plus efficaces et plus rapides afin de dynamiser et moderniser l'activité bancaire.

Cependant l'intérêt des banques étrangères s'explique aussi par l'importance du marché national, et la situation économique de l'Algérie qui offre de nombreuses opportunités

³⁴Règlement de la Banque d'Algérie n°06-02 du 24 septembre 2006.Op.cit. Consulté Le 05 juin 2016.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

pour ces derniers comme l'ouverture récente du secteur bancaire algérien ce qui leur permet d'offrir de nouveaux produits concurrentiel ainsi le processus de privatisation des entreprises publiques entamé par les pouvoirs publics commencé par l'ouverture du capital du CPA, qui est confié à la banque d'affaire ROTHSCHILD et d'autres entreprises dans les différents secteurs.

Ceci dit, que le but de leur installation est d'accompagner leurs clients domestiques (les grandes entreprises étrangères), dans leurs opérations, pour cela elles se fixent comme principale mission de contribuer au développement de l'activité économique et financières de l'Algérie en offrant aux entreprises, professionnelles et particuliers une gamme étendue de produits et services financiers pour répondre aux attentes de leurs clientèles, comme elles interviennent dans le financement du commerce extérieur.

2.4.1. Facteurs d'attractivité des banques étrangères

Il existe plusieurs éléments et facteurs permettant au secteur bancaire algérien d'attirer les investisseurs financiers étrangers.

2.4.1.1. La libéralisation et les réformes de l'économie

L'Algérie a engagé une politique de libéralisation avec l'adoption de l'économie de marché, et la mise en place d'un nouveau dispositif conçu pour soutenir les investisseurs privés national et rend possible l'appel aux capitaux étrangers, plusieurs textes législatifs ont été promulgués ou amendés à cet effet :

- La loi sur la monnaie et le crédit ;
- Le code de commerce ;
- Le code des investissements ;
- L'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat ;
- L'ordonnance relative à la privatisations des entreprises publiques ;
- La loi sur la concurrence.

2.4.1.2. L'intégration dans l'économie mondiale

Elle est affirmée comme moyen de sortir de la dépendance des hydrocarbures et d'améliorer le niveau de vie des populations, l'accord d'association avec l'Union Européenne et l'accession à l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) constituent des priorités, permettra à l'économie nationale de s'ouvrir beaucoup plus à la concurrence des produits et

services étrangers, ce qui aura pour conséquence indispensablement une intense compétitivité du secteur privé.

2.4.1.3. La proximité géographique des marchés potentiels

La situation géographique de l'Algérie entre l'Europe, et l'Afrique et les pays Arabes, lui concède une position géostratégique pour la mise en valeur de son potentiel d'investissement. Ainsi qu'elle facilite et encourage les investissements étrangers orientés vers l'exportation et lui permet de bénéficier de l'accord de partenariat avec l'Union Européenne pour la création d'une zone de libre-échange, cela se traduit par la présence intense des entreprises et banques françaises et Arabes.

2.4.1.4. La modernisation de l'infrastructure du système bancaire algérien

Lancée en 2003, le développement des instruments et moyens de paiement est un bon indicateur de financement d'une économie, cette modernisation dont la finalité repose sur le système de règlement bruts en temps réel de gros montants (dénommé : Algeria Real Time Settlement dit ARTS), appelé généralement RTGS et un système de télé compensation des instruments de paiement de masse géré par le centre interbancaire de pré-compensation, dénommé (Algeria Télé Compensation Interbancaire dit : ATCI) la mise en place de ces deux systèmes nécessitent aussi une mise à niveau du système d'information, des banques qui se poursuit de manière graduelle ainsi que d'un cadre juridique spécifique et actualisé qui ont été mis en place durant l'année 2005.

Ces deux systèmes vont faciliter le développement de l'intermédiation bancaire aux particuliers tel que les cartes de crédit et cartes de paiement, cela à renforcer les liens institutionnels et financiers avec les marchés financiers mondiaux et créer un environnement favorisant la participation des banques étrangères au marché financiers algérien.

2.4.1.5. Les nouvelles règles prudentielles :

Le nouveau dispositif international élaboré en Suisse appelé (Bale II) mis en forme par la banque des règlements internationaux (BRI), a été mis en œuvre en Algérie à partir de 2008 (appliqué par les banques en 2010) et il vise l'amélioration des capacités de gestion des risques bancaires par les banques centrales du monde entier.

Le processus vise à élever le niveau de bancarisation très faible en Algérie et à rendre plus fluide les opérations interbancaires, en améliorant les réseaux de communications et modernisations des moyens de paiements.

La promotion et le soutien aux investissements directs étrangers dans le secteur financier en Algérie, prouvent la détermination du gouvernement pour l'amélioration du climat des affaires et la perception de l'image du pays en tant que pôle attractif des IDE.

2.5. Les acteurs privés du système bancaire algérien

La liste des banques et des établissements financiers agréés, est établie et publiée annuellement par la banque d'Algérie au journal officiel.

2.5.1. Al Baraka banque Algérie

Al Baraka banque est la première banque ayant pour activité le « Banking Islamique » à s'implanter en Algérie, elle démarre ses activités en 1991, ses actionnaires sont la BADR et le groupe d'Allah al baraka (Arabie Saoudite), elle a le statut de banque universelle³⁵.

Aux termes de ses statuts, la banque a pour objet social les opérations de banque et d'investissement conformes à la Shari'a, ses activités doivent inclure la dimension sociale, la banque a également pour objet statutaire la gestion des fonds Zakat.

Les modes de financement que propose la banque sont les mêmes que ceux des banques islamiques à travers le monde, la banque est implantée sur tout le territoire national, son réseau totalise 25 agences, elle développe, par ailleurs la micro finance conforme, là aussi à la Shari'a dans la région de Ghardaïa.

2.5.2. The Housing Bank for Trade and Finance-Algérie

The Housing Bank for Trade and Finance Algérie s'appuie sur la riche expérience du groupe Housing Bank et sur son savoir-faire de plus de trente ans dans le domaine financier et bancaire tant domestique qu'international et a opté, dès le démarrage de ses activités, en Octobre 2003 en Algérie, pour le lancement d'une gamme variée de produits adaptés à une clientèle de luxe et exigeante. Sa stratégie de développement est l'accompagnement des entreprises algériennes de toutes dimensions dans leurs activités courantes et dans leurs investissements sur la base de produits et services appropriés et de qualité compétitive et moderne. Elle présente dans les principaux pôles économiques régionaux du pays, Alger, Oran, Blida, Sétif, Bejaia, Constantine³⁶.

³⁵<http://www.albaraka-bank.com/fr>. Consulté le 15 janvier 2016.

³⁶www.housingbankdz.com. Consulté le 15 janvier 2016.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

Dans le cadre de son activité de banque universelle et pour le dénouement des opérations du commerce extérieur, Housing Bank dispose d'un réseau de banques correspondantes internationales de premier ordre dans tous les Continents.

2.5.3. Citibank Algérie

Citibank est présente en Algérie depuis 1992. Après avoir ouvert un bureau de liaison (ou de représentation), la banque a demandé et obtenu une licence bancaire commerciale. Citibank a été autorisée à ouvrir une succursale en 1998. La banque est présente en Algérie dans des secteurs comme la finance bancaire et la finance d'entreprise, ses activités se concentrent autour de l'investissement étranger. Elle ne travaille qu'avec une clientèle haut de gamme comme les compagnies pétrolières à l'image de BP, Anadarko ou Haliburton et d'autres firmes qui explorent ou exploitent l'or noir en partenariat avec Sonatrach. La banque dispose d'un réseau de quatre (04) agences, est c'est une filiale de City Bank of New York³⁷.

2.5.4. Arab Banking Corporation-Algéria (ABC-Algéria)

ABC-Algeria est une filiale d'Arabe Banking Corporation Bahreïn, c'est la première banque internationale privée installée en Algérie suite à l'obtention de son agrément de banque auprès du Conseil de la Monnaie et du Crédit de la Banque d'Algérie en Septembre 1998. Le Groupe ABC a joué un rôle soutenu dans le financement de l'économie algérienne. Depuis sa création ABC Bank Algeria propose des services personnalisés destinés à une clientèle d'entreprises. La banque porte une attention toute particulière à la satisfaction des besoins de ses Clients et compte à cet effet développer ses services bancaires et élargir son réseau d'agences pour mieux les servir. Elle compte 18 agences³⁸.

2.5.5. Société Générale Algérie

Société Générale Algérie, détenue à 100% par le Groupe Société Générale (France), est l'une des toutes premières banques privées à s'installer en Algérie, soit depuis 2000. Son réseau, en constante croissance, compte actuellement 86 agences dont 11 Centres d'Affaires ou Business Center dédiés à la clientèle des Entreprises. La Société Générale Algérie offre une gamme diversifiée et innovante de services bancaires à plus de 335 000 clients Particuliers, Professionnels et Entreprises. L'effectif de la banque est de 1 360 collaborateurs au 31 décembre 2015. Elle a un statut de banque universelle.

³⁷ <https://www.algerianbanks.com/index.php/citibank-na-algeria>. Consulté le 15 janvier 2016.

³⁸ www.arabbank.dz. Consulté le 15 janvier 2016.

2.5.6. Arab Bank PLC-Algeria « succursale de banque » (Arabe Bank PLC)

Arabe Bank PLC-Algeria est une succursale de groupe bancaire et financier jordanien, agréée en octobre 2001 avec le statut de banque universelle. Son réseau est composé de quatre (04) agences.

Le groupe est spécialisé dans le développement et le financement des grands projets d'infrastructures au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Avec plus de 500 agences à travers trente pays, couvrant les cinq continents, l'Arabe Bank est le plus grand groupe arabe qui bénéficie d'une présence internationale importante ; il est présent dans les grandes places financières comme New York, Londres, Singapour, Zurich, Paris, Francfort, Bahreïn et Dubaï³⁹

2.5.7. BNP Paribas El Djazair

BNP Paribas Al djazair est une filiale du groupe à 100% du groupe BNP Paribas (France), un leader européen des services financiers, la création de la filiale a suivi l'activation du bureau de représentation du groupe à travers la BNCA (actuelle BNA) en 2000.

Elle a vu le jour en 2002 avec l'ambition de construire un important réseau d'agence en Algérie, elle est devenu en moins 13 ans l'une des banques du secteur privé les plus importantes sur le territoire algérien, forte de ses succès elle s'est activement déployée et compte 71 agence ouvertes. Elle couvre ainsi progressivement le territoire algérien avec une implantation dans 19 Wilayas, cette stratégie témoigne de son ambition d'être une banque citoyenne au service du développement économique de l'Algérie⁴⁰.

2.5.8. Gulf Bank Algeria

Filial de Borgan Bank group et membre d'un des plus éminents groupes d'affaire du moyen orient « Kuwait Project Company », Bank Gulf Algeria au capital 10 000 000 000 DZD débute son activité en mars 2004 et se fixe pour la principale mission de contribuer au développement économique et financier de l'Algérie, en offrant aux particulières, professionnelles et aux entreprise une gamme étendue de produits, elle dispose aujourd'hui d'un 55 agences⁴¹.

³⁹ www.arabbank.dz. Consulté le 20 janvier 2016.

⁴⁰ www.bnpparibas.dz. Consulté le 20 janvier 2016.

⁴¹ <https://www.agb.dz>. Consulté le 15 janvier 2016.

2.5.9. Trust Bank Algeria

Trust Bank Algeria est une banque de droit Algérien, à capitaux privés, créée en date du 30 décembre 2002, sous la forme de société par actions (SPA) d'un capital initial de 750 millions de dinars, qui a été porté à 2,5 milliards de dinars, en février 2006.

Une augmentation de capital a été décidée par les actionnaires durant l'exercice 2009, pour arriver à un capital de 10 milliards de dinars, conformément aux nouvelles dispositions du Conseil de la Monnaie et du Crédit⁴².

2.5.10. Fransabank El-Djazair

Fransabank est l'héritière en ligne directe d'une des premières banques installées au Liban : le crédit foncier d'Algérie et de Tunisie qui a ouvert une succursale à Beyrouth en 1921. Au fil des décennies, la banque s'est transformée en un Groupe bancaire et financier comptant une dizaine de filiales spécialisées dans la banque de détail, l'étude de projets, la structuration de financements, la banque d'investissements, le crédit-bail, la bancassurance et l'immobilier. Le groupe Fransabank est aujourd'hui présent au Liban, en France, en Syrie, en Biélorussie, au Soudan, à Chypre, en Irak, aux Emirats Arabes Unis, à Cuba, en Côte d'Ivoire ainsi qu'en Algérie. En plus de ces implantations directes, Fransabank dispose d'un très large réseau de correspondants, parmi lesquels figurent la plus part des grandes banques internationales. La puissance financière, le dynamisme et la modernité du Groupe Fransabank sont de nature à apporter un soutien déterminant pour un développement plus important et plus rapide de ses filiales⁴³.

Fransabank El-Djazair SPA créée en 2006, elle obtient un agrément de plein exercice en janvier 2010, elle compte deux agences.

2.5.11. Crédit Agricole Algérie

En mai 2007, Crédit Agricole CIB en Algérie a obtenu l'agrément de développer une banque plein exercice. Ce statut lui permet aujourd'hui d'accompagner des clients locaux et internationaux à travers une palette de services de banque commerciale, de trésorerie et de Trade Finance.

⁴²www.trust-bank-algeria.com. Consulté le 25 janvier 2016.

⁴³www.fransabank.dz. Consulté le 25 janvier 2016.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

L'activité est dédiée aux grandes entreprises privées et multinationales opérant en Algérie notamment dans les secteurs de l'énergie, des transports, de l'agroalimentaire, des télécoms, des produits pharmaceutiques et des biens manufacturés. La connaissance du marché et de la réglementation locale, le professionnalisme des équipes commerciales, l'expérience du personnel composant les fonctions support sont autant d'atouts permettant à Crédit Agricole CIB en Algérie de servir au mieux une clientèle exigeante⁴⁴.

La banque a été agréée comme banque universelle en 2007 pour effectuer toutes les opérations reconnues aux banques. Elle active principalement comme banque d'investissement et ne dispose que d'une (01) agence.

2.5.12. HSBC Algérie (succursale)

HSBC est l'un des premiers groupes de services bancaires et financiers au monde. Il propose à plus de 45 millions de clients à travers quatre activités mondiales : Banque de particuliers et de gestion de patrimoine, Banque d'entreprises, Banque de financement, d'investissement et de marchés, et Banque privée pour la gestion de fortune. Son réseau couvre 71 pays et territoires en Europe, en Asie, au Moyen-Orient et en Afrique, en Amérique du Nord et en Amérique latine.

HSBC Algérie a été agréée en 2008 en tant que succursale de banque, elle exerce toutes les activités reconnues aux banques, elle dispose de deux (02) agences⁴⁵.

2.5.13. Al Salam Bank-Algeria

La création de la banque Al Salam Algérie est le fruit d'une coopération émiratie et algérienne, la banque a été constituée avec un capital souscrit et libéré de 7.2 milliard de dinars algérien, en vue d'offrir des services bancaires islamique adaptés, allant de pair avec le rythme de développement en Algérie.

La liste des fondateurs de la banque comprend un nombre de personnalité et d'institutions financières éminentes à savoir : Emaar Real E State company and Amlak Financing company, Dubaï islamique assurance company et autre.

⁴⁴ www.ca-cib.fr/implantations/algerie.html.consulté le 20 février 2016

⁴⁵ www.algeria.hsbc.com.consulté le 20 février 2016.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

Le siège social situé à Alger réservé aux grands investisseurs, une deuxième agence dédiée aux particuliers, le réseau connaîtra un développement durable dans les années à venir. En effet la banque Al Salam Bank-Alegria a été agréée en 2008⁴⁶.

2.5.14. Natixis Algérie

Natixis Algérie est la première banque française implantée en Algérie depuis 1999 étant comme une filiale des banques populaires sous le nom AMANA Banque.

Avec près de 685 collaborateurs et 26 agences opérationnelles réparties sur tout le territoire algérien, elle offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers.

Par ailleurs l'année 2011 est caractérisée par la mise en place d'un réseau de 20 agences bancaires opérationnelles réparties sur le territoire national, ce dernier prévue étoffé par l'ouverture de 9 autres agences au cours du prochain exercice. Elle a le statut d'une banque universelle, elle active en tant que banque d'investissement⁴⁷.

2.6. Indicateur de l'intermédiation bancaire

Le système bancaire algérien reste constitué à la fin de 2014 de vingt-neuf (29) banques et établissement financier ayant tous leur siège social à Alger. Cependant les banques et les établissements financiers agréés se répartissent comme suit :

- Six (6) banques publiques, dont la CNMA ;
- Quatorze(14) banques privées à capitaux étrangers, dont une à capitaux mixtes ;
- Trois (3) établissements financiers, dont deux publics ;
- Cinq (5) sociétés de leasing dont trois (3) publiques ;
- Une(1) mutuelle d'assurance agricole agréée pour effectuer des opérations de banque qui a pris, à fin 2009, le statut d'établissement financier⁴⁸.

2.6.1. Le nombre d'agence

En termes de structure du secteur bancaire, les banques publiques prédominent par l'importance de leurs réseaux d'agences réparties sur tout le territoire national, même si le

⁴⁶www.alsalamalgeria.com. Consulté le 10 février 2016.

⁴⁷www.natixis.dz. Consulté le 15 janvier 2016.

⁴⁸Sofiane Bensaïd, Banques étrangères en Algérie, Qu'en est-il des recommandations du président Bouteflika, El Djazair.Com 2007/2016. Le Magazine promotionnel de l'Algérie, consulté 13 juin 2016. Disponible sur : http://www.eldjazaircom.dz/index.php?id_rubrique=267&id_article=1633

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

rythme d'implantation d'agences des banques privées s'accélère ces dernières années, dans la mesure où la progression soutenue de l'activité de ces dernières contribue au développement de la concurrence, aussi bien au niveau de la collecte des ressources qu'au niveau de la distribution de crédits et de l'offre de services bancaires de base à la clientèle.

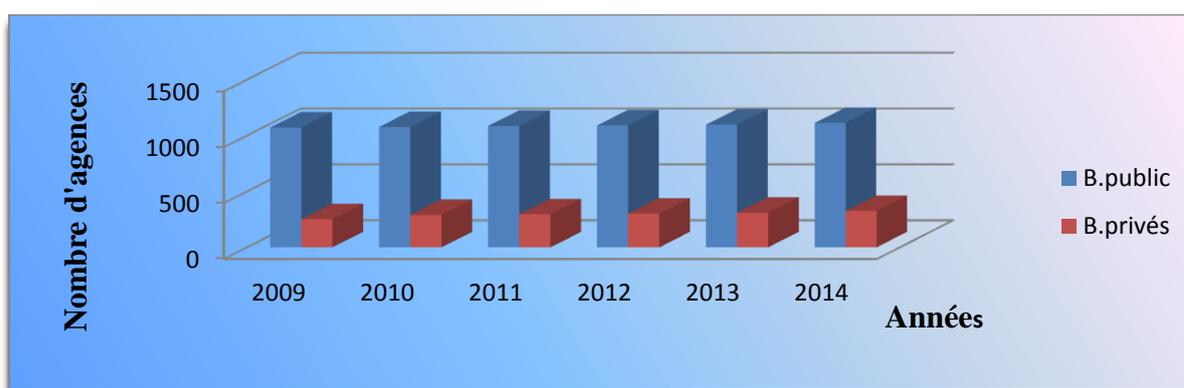
Le tableau suivant représente l'évolution de nombre d'agence en Algérie :

Tableau N°01 : Répartition des banques publiques et privés en Algérie

Année	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Banques publiques	1072	1077	1086	1091	1098	1113
Banques privées	252	290	295	301	309	325

Source : Rapport annuel de la banque d'Algérie 2014

Graphe N° 02 : L'évolution du réseau d'agences en Algérie



Source : Rapport annuel de la banque d'Algérie 2014

Interprétation

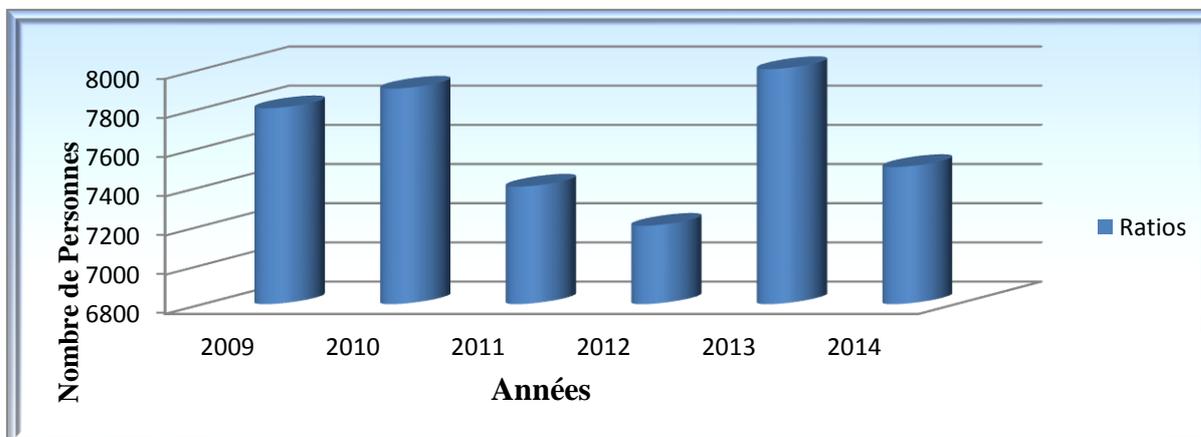
À la fin décembre 2014, le réseau des banques publiques comprend 1 113 agences, celui des banques privées 325 agences alors que le nombre d'agences des établissements financiers s'élève à 87 contre respectivement 1099, 313 et 87 à fin 2013, cependant les banques publiques sont établies dans l'ensemble des wilayas, alors que les banques privées ont développé leur réseau principalement au nord du pays. Le total des guichets d'agences des banques et établissements financiers s'établit à 1525 contre 1499 en 2012, soit un guichet pour 25600 habitants⁴⁹.

⁴⁹http://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba_2014/rapportannuel_ba2014.pdf Consulté le 10 septembre 2016.

2.6.2. Le ratio de population

Le graphe suivant nous montre l'évolution de la population active sur les guichets

Graphe N°03 : le ratio de la population active sur les guichets



Source : Rapport annuel de la banque d'Algérie 2014

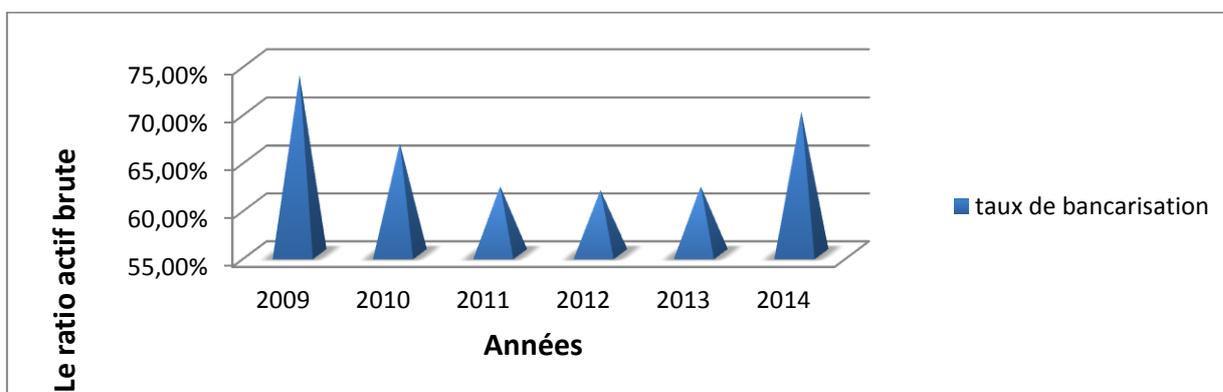
Interprétation

Le ratio population active/guichets bancaires s'est amélioré passant de 8 000 personnes en âge de travailler par guichet bancaire en 2013 à 7500 personnes en 2014. Quant au centre de chèques postaux, son réseau d'agences est plus dense que celui des banques avec 3533 guichets reliés électroniquement en 2014, répartis sur l'ensemble du territoire national, soit un guichet pour 3 240 personnes en âge de travailler. En tenant compte du total des guichets du secteur bancaire et du centre des chèques postaux en 2014 (5 054), il ressort une population active de 2 260 personnes par guichet contre 2 430.

2.6.3. Le niveau de bancarisation

Le graphe suivant nous montre le niveau de bancarisation en Algérie

Graphe N°04 : Le niveau de bancarisation du système bancaire Algérien



Source : Rapport annuel de la banque d'Algérie 2014

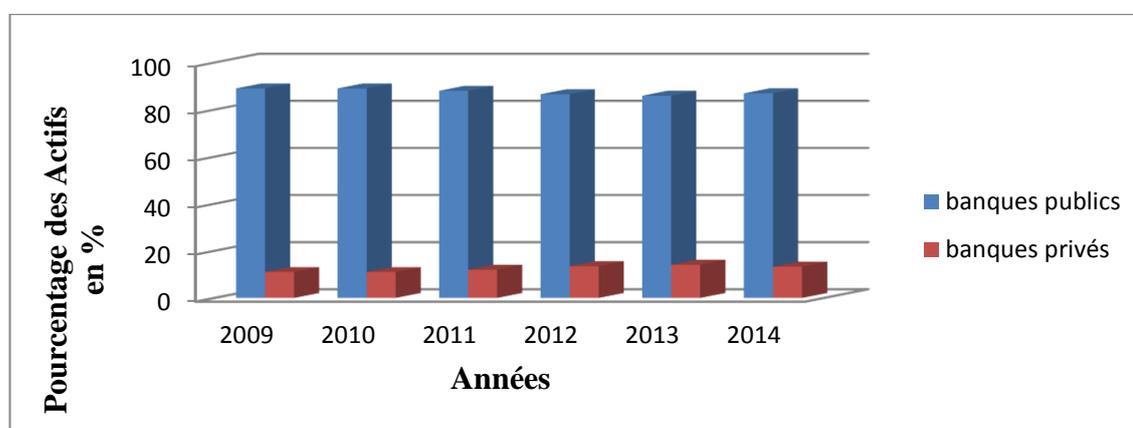
Interprétation

Le niveau de bancarisation, en termes de nombre de comptes ouverts par les banques à la clientèle des déposants (comptes actifs en dinars et devises) et par les centres de chèques postaux, se situe en 2013 à environ 2,98 comptes par personne en âge de travailler contre 2,71 en 2012. Par rapport à la population de plus de 15 ans, ce ratio est de 1,2 compte par personne sans changement par rapport à l'année 2013.

2.6.4. La part des actifs

Le graphe suivant nous montre l'évolution de la population active sur les guichets.

Graph N°05 : La part des actifs des banques en Algérie



Source : Rapport annuel de la banque d'Algérie 2014

Interprétation

Si l'année 2014 a enregistré une forte amélioration des bilans des banques passant de 6,8 % en 2013 à 16,3 % en 2014, les banques publiques restent prédominantes avec une part relative de 86,7% du total des actifs contre 85,9% en 2013. En ce qui concerne les banques privées, leur part est de 13,3 % ; les trois premières banques privées représentant (BNP Paribas, Société Générale et Al baraka) 5,8 % du total des actifs des banques et 43,7% du total de l'actif des banques privées contre respectivement 6,2 % et 44,0 %, à fin 2013. La progression de l'activité des banques privées est lente, bien que plus soutenue ces dernières années aussi bien, sous l'angle de la mobilisation des ressources que de la distribution des crédits. Les banques privées maintiennent leur part de marché.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

2.6.5. Les crédits distribués

Le tableau suivant représente la répartition des crédits accordés par les banques privées et publics depuis 2011 jusqu'au 2014

Tableau N°02 : les crédits accordés par les banques privées et publics

En milliards de dinars ; fin de période

Crédits des banques / secteurs	2011	2012	2013	2014
a) Crédits au secteur public	1 742,3	2 040,7	2 434,3	3 382,9
Banques publiques	1 742,3	2 040,7	2 434,3	3 373,4
Crédits directs	1 703,3	2 010,6	2 409,4	3 210,3
Achat d'obligations	39,0	30,1	24,9	163,1
Banques privées	0,0	0,0	0,0	9,5
Crédits directs	0,0	0,0	0,0	0,0
Achat d'obligations	0,0	0,0	0,0	9,5
b) Crédits au secteur privé	1 982,4	2 244,9	2 720,2	3 120,0
Banques publiques	1 451,7	1 675,4	2 023,2	2 338,7
Crédits directs	1 442,8	1 669,0	2 016,8	2 338,5
Achat d'obligations	8,9	6,4	6,4	0,2
Banques privées	530,7	569,5	697,0	781,3
Crédits directs	530,6	569,4	696,9	781,3
Achat d'obligations	0,1	0,1	0,1	0,0
c) Total des crédits distribués : (nets des crédits rachetés)	3 724,7	4 285,6	5 154,5	6 502,9
Part des banques publiques	85,8%	86,7%	86,5%	87,8%
Part des banques privées	14,2%	13,3%	13,5%	12,2%

Source : Rapport annuel de la banque d'Algérie 2014

Interprétation

L'année 2014 a enregistré une progression soutenue des crédits distribués par les banques. Durant cet exercice, le Trésor n'a pas procédé à de nouveaux rachats de créances non performantes. Le tableau décrit le profil de l'activité de crédits à l'économie des banques (pour 2011 et 2012 nets des créances non performantes rachetées par le Trésor)

Il ressort des données que la part des crédits distribués par les banques privées est en léger recul en 2014, après une stabilisation en 2012 et 2013, soit 12,2% contre 13,5% en 2013 et 13,3% en 2012. Les crédits distribués par les banques privées portent sur le financement des entreprises privées et ménages, secteur dont l'épargne financière est en progression et, pour une grande partie, stable ces dernières années.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

La croissance des crédits au secteur public a atteint 39,0% contre 19,3% en 2013, alors que celle des crédits au secteur privé est de 14,7 % contre 21,2% en 2013. La part des crédits aux entreprises privées et ménages dans l'encours total des crédits distribués par les banques baisse, et s'établit à 48,0 % contre 52,8 % en 2013.

2.6.6. Les ressources collectées

Le tableau suivant représente l'ensemble des ressources collectées par les banques privées et publiques durant les années 2011, 2012, 2013 et 2014.

Tableau N°3 : les ressources collectées par les banques privées et publics

<i>En milliards de dinars ; fin de période</i>				
Nature de dépôts	2011	2012	2013	2014
a) Dépôts à vue	3 495,8	3 356,4	3 537,5	4 434,8
Banques publiques	3 095,8	2 823,3	2 942,2	3 712,1
Banques privées	400,0	533,1	595,3	722,7
b) Dépôts à terme	2 787,5	3 333,6	3 691,7	4 083,7
Banques publiques	2 552,3	3 053,6	3 380,4	3 793,6
dont : dépôts en devises	272,4	295,9	324,2	348,8
Banques privées	235,2	280,0	311,3	290,1
dont : dépôts en devises	31,2	43,3	45,7	56,0
c) Dépôts en garanties *	449,7	548,0	558,2	599,0
Banques publiques	351,7	426,2	419,4	494,4
dont : dépôts en devises	1,2	3,8	3,0	1,4
Banques privées	98,0	121,8	138,8	104,6
dont : dépôts en devises	1,6	1,1	1,4	1,9
d) Total de ressources collectées :	6 733,0	7 238,0	7 787,4	9 117,5
Part des banques publiques	89,1%	87,1%	86,6%	87,7%
Part des banques privées	10,9%	12,9%	13,4%	12,3%

Source : Rapport annuel de la banque d'Algérie 2014

Interprétation :

L'activité collecte des ressources à vue et à terme des banques ont progressé de 17,8 % en 2014 contre 8,1 % en 2013 et 6,5 % en 2012, la hausse des dépôts s'établit à 17,1 %, soit une forte hausse par rapport 2013 et 2012 (7,6 % et 7,5 %). Après la baisse graduelle enregistrée jusqu'à 2013, la part des dépôts des banques publiques est en légère hausse en 2014 (87,7 % contre 86,6 % en 2013), donc la part des banques publiques dans le total des ressources collectées restent très importantes.

En effet, ces indicateurs globaux montrent que le niveau de l'intermédiation bancaire s'améliore progressivement sous l'angle du développement du réseau, du nombre de comptes et du niveau des dépôts collectés.

Chapitre II : Le système bancaire algérien et son ouverture à l'extérieur

Conclusion :

Après avoir récupéré sa souveraineté, l'Algérie procède à la création de sa propre monnaie nationale le dinar algérien (DA), et la banque centrale d'Algérie, puis la mise en place d'un système bancaire national avec l'institution des intermédiaires financiers bancaires et non bancaires.

Par ailleurs, la période 1970-1987 caractérisée par la soumission du système bancaire aux impératifs du plan de la planification pour ce qui est des ressources et de distribution de crédit, imposée par la tutelle du ministère des finances.

En effet le système bancaire algérien, a connu une évolution remarquable, en passant par deux (02) phases très importantes :

Une première phase, où le système était considéré comme véritablement national, fermé sur lui-même sous le régime de l'économie dirigée.

Une deuxième phase, où le système cherche à s'ouvrir à nouveau vers l'extérieur, avec le risque d'une certaine dépendance vis-à-vis des institutions extérieures.

Cependant, les changements qui ont caractérisé le secteur bancaire, soit dans ses structures, soit dans ses prérogatives, résultent de divers événements d'ordre politique, économique, et social.

C'est ainsi que les pouvoirs publics ont été amenés à renforcer le secteur par la création de nouvelles banques spécialisées, ensuite à modifier les textes réglementaires régissant les banques (loi n°86-12 du 19/08/1986 relative au régime des banques et du crédit).

Cependant, les réformes économiques initiées depuis 1988, se sont concrétisées par la promulgation de plusieurs lois, dont la 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, depuis l'activité bancaire algérienne s'est améliorée et renforcée via d'autres lois, qui visent à compléter cette dernière.

C'est dans ce cadre que l'on assiste à l'ouverture du secteur bancaire à l'extérieur notamment à l'implantation des filiales de banques étrangères en Algérie.

Chapitre III :

Contribution de l'agence
Natixis au financement de
l'activité économique de
Tizi-Ouzou

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Introduction :

L'implantation des banques étrangères en Algérie a créé un nouveau dynamisme au secteur bancaire algérien, donnant aussi aux entreprises de nouvelles possibilités de financements.

Afin de tirer les bénéfices de deux mois de stage pratique au niveau de l'agence Natixis N°151 Tizi-Ouzou, et mettre en pratique les développements théoriques précédents nous allons présenter les résultats de l'étude que nous avons effectuée, en posant des questions aux différents employés de l'agence telle que le chargé de la clientèle Corporate, professionnel et particulier. Cela nous a permis de faire une analyse générale sur l'activité d'une banque étrangère qui est l'agence Natixis Tizi-Ouzou, et sur sa contribution dans le financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou. Cette dernière qui se focalise sur le développement local caractérisé par la dynamique spatiale ville / industrie qui a induit, ces dernières années, à une extension spectaculaire des agglomérations urbaines et l'implantation d'un tissu industriel implanté sur des sites faciles d'accès (les plaines agricoles fertiles localisées le long de la vallée du Sébaou : Tadmaït, Draâ-Ben-Khedda, Tizi-Ouzou, Oued-Aïssi, Tamda, Azazga, Fréha).

Dans la première section de ce chapitre nous allons faire une présentation générale de l'agence Natixis Tizi-Ouzou, son organisation et son fonctionnement.

La deuxième section sera consacrée à la présentation des différents secteurs d'activités économiques financées par l'agence, ainsi qu'à de diverses statistiques liées à l'activité de l'agence.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Section 01 : Organisation et fonctionnement de l'agence Natixis Tizi-Ouzou :

Natixis est une banque d'investissement et de financement, de gestion, d'assurance et de services financiers, issue du groupe BPCE, 2^{ème} groupe bancaire en France avec 36 millions de clients en 2014 à travers ses deux réseaux savoir, Banque Populaire et Caisse d'Epargne.

En effet, avec plus de 22000 collaborateurs présents dans 68 pays (voir annexe n°02), Natixis intervient dans trois domaines d'activités dans lesquels elle dispose d'expertise à savoir : la banque de grande clientèle, d'épargne et d'assurance, elle accompagne de manière durable, dans le monde entier sa propre clientèle d'entreprises, d'institutions financières, d'investisseurs institutionnels ainsi que la clientèle de particuliers, professionnels et PME.

1.1. Historique de Natixis

Natixis Banques Populaires¹ résultait de l'apport en juillet 1999 des activités opérationnelles de la caisse centrale des banques populaires fondée en 1921 à Natixis holding, issue lui-même du Crédit National fondé en 1919, elle est constituée notamment par la réalisation des opérations d'apports suivants :

- D'une part, un apport à Natixis Banque Populaire par la CNCE² de certaines de ses filiales et participations dans les métiers de la Banque de Financement, d'Investissement et de Service ainsi que d'une partie des certificats coopératifs d'Investissement (CCI) émis depuis 2004 par chaque caisse d'épargne et de prévoyance.
- D'autre part, un apport à Natixis Banques Populaires par la SNC³ « Champion, véhicule » constitué par la Banque Fédérale des Banques Populaires (BFBP) et les Banques Populaires. Le 26 février 2009, le conseil d'administration de la BFBP et le conseil de surveillance de la CNCE, ont approuvé les principes de rapprochement de leurs deux organes centraux permettant la constitution du deuxième groupe bancaire français.

¹Rapport financier annuel 2014 publié par la banque Natixis. Page 06 Disponible sur <https://www.natixis.com/natixis/upload/docs/application/natixis-docderef-2014> consulté le 06 juin 2016.

²CNCE : Caisse National des Caisse d'Epargne.

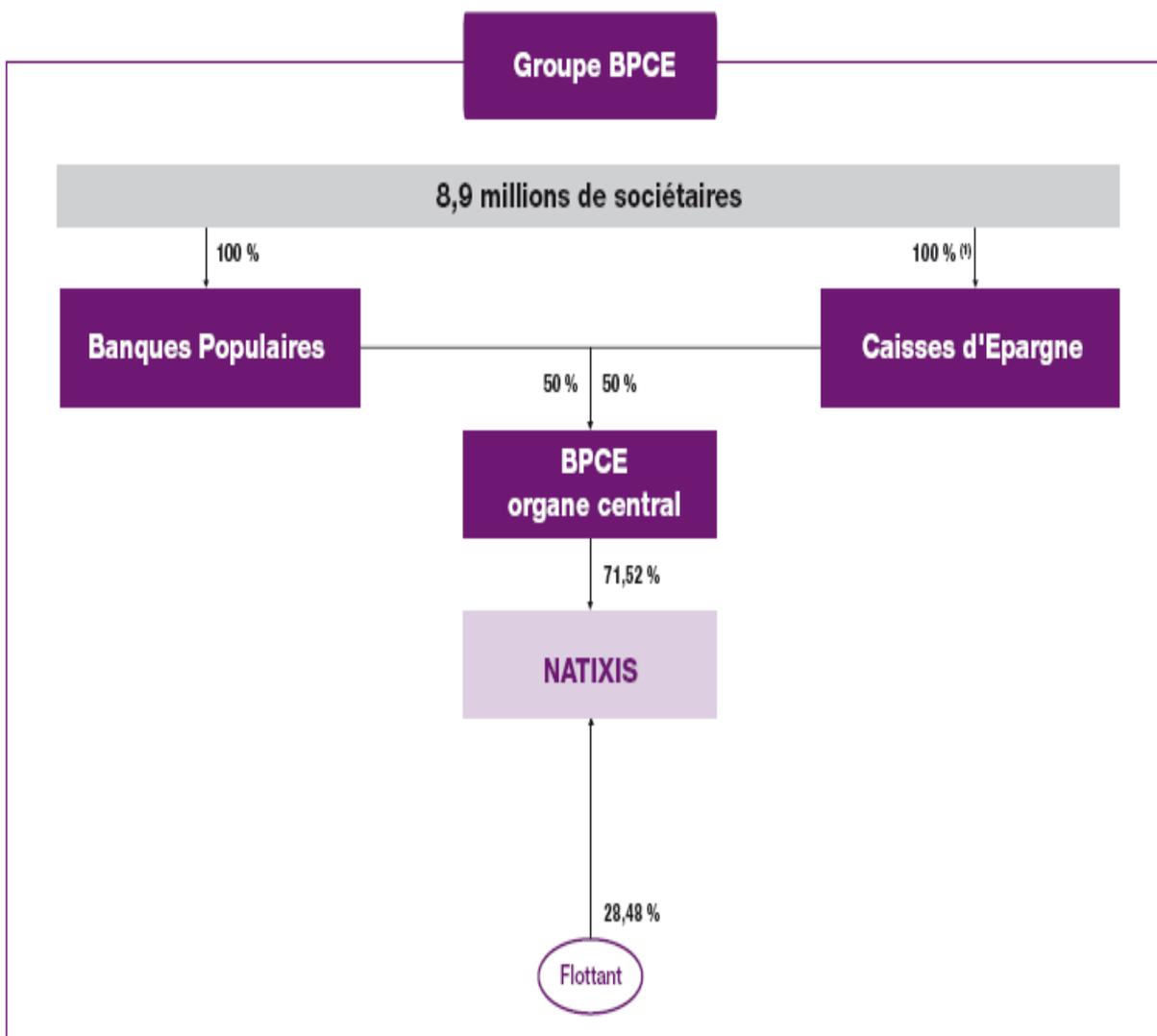
³SNC : Société Nom Collectif.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Par ailleurs Natixis est affiliée à BPCE⁴, depuis le 31 juillet 2009 en remplacement de la double affiliation de Natixis à la CNCE et à la BFBP.

Au 31 décembre 2014, BPCE détenait 71,46 % du capital de Natixis (71,52 % des droits de vote)⁵. La structure du Groupe BPCE au 31 décembre 2014 était la suivante :

Figure n°01 : Représentation de Groupe BPCE.



Source : Rapport financier annuel 2014 de la banque Natixis

⁴BPCE : Banque Populaire Caisse d'Epargne.

⁵Rapport financier annuel Op.cit. Page 07.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

1.2. Présentation de Natixis Algérie

Natixis Algérie est la première banque française implantée en Algérie depuis 1999 étant comme une filiale des banques populaires sous le nom AMANA Banque.

Avec près de 685 collaborateurs et 28 agences en 2014 opérationnelles réparties sur tout le territoire algérien, elle offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers, elle établit notamment un véritable partenariat financiers avec tous ses clients grâce à une approche basées sur :

- Des expertises de métiers reconnus ;
- Des conseils et des solutions sur mesure ;
- Un accompagnement de proximité grâce à son réseau d'agence ;
- Une personnalisation de la relation et des solutions adaptées à chaque client⁶.

En 2007, la banque change de dénomination et devient NATIXIS ALGERIE qui est issue du rapprochement d'activités de banque de financement, d'investissement et de services des groupes banques populaires et caisse d'épargne.

Par ailleurs l'année 2012 est caractérisée par la mise en place d'un réseau de 20 agences bancaires opérationnelles réparties sur le territoire national, ce dernier prévue étoffé par l'ouverture de 8 autres agences au cours du prochain exercice.

Parallèlement à cette proximité régionale, NATIXIS Algérie devient une banque universelle avec une stratégie centrée sur la satisfaction du client et une activité commerciale dont la qualité de services constitue l'atout majeur.

1.3. Réseau de la banque NATIXIS Algérie

En extension constante, le réseau de NATIXIS Algérie (voir annexe n°03) comprend 28 agences implantées dans des centres urbains très actifs du centre, de l'est et de l'ouest de l'Algérie.

⁶ Document de référence et Rapport financier annuel Natixis Algérie 2011. Page 02. Disponible sur : [https://ebanking.algerie.natixis.com/EBanking/misc.do?ressource=Rapport annuel 2011 Natixis Algerie.pdf](https://ebanking.algerie.natixis.com/EBanking/misc.do?ressource=Rapport%20annuel%202011%20Natixis%20Algerie.pdf), consulter le 14/06/2016

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Le tableau suivant présente la répartition des agences sur le territoire national.

Tableau n°04 : Répartitions des agences Natixis sur le territoire national

Ouest	N°	Centre	N°	Est	N°
- Chlef	21	-Alger Chéraga	164	-Annaba	231
-Mascara	291	-Alger Didouche Mourad	163	-Akbou	62
-Mostaganem	271	-Alger Hydra	161	-Batna	51
-Oran Larbi Ben M'hidi	311	-Alger SaidHamdine	166	-Bejaia	61
-Oran Emir Abdlkader	312	-Alger Gué de Constantine	165	-Bordj Bou Ariridj	341
-Oran DjamelUosto	313	-Alger Rouiba	162	-Constantine	251
-Oran El	314	-Alger Bab Ezzouar	001	-Sétif	191
-Relizan	481	-Blida	091	-Sétif	192
-Sidi Bel Abbes	221	-Médéa	261		
-Tlemcen	131	-Tizi-Ouzou	151		

Source: Conception personnel à partir de document interne de l'agence

1.4.Description de l'agence Natixis Tizi-Ouzou

L'Agence de Tizi-Ouzou est implantée dans la willaya depuis 2008, dans le cadre de l'élargissement du réseau d'agences de Natixis Algérie. A l'intérieure de l'agence le personnels est chargés de plusieurs taches, à la fois multiple et complémentaires en effet chaque employé à des taches bien définit, ils collaborent le mieux possible afin de satisfaire les clients.

L'agence Natixis Tizi-Ouzou traite un volume d'activité lié aux entreprises (Corporate) et aux particuliers (Retail). Elle comprenne un Front Office et un Back Office.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

1.4.1. Les clients de l'agence

Les clients de l'agences Natixis sont classés en trois catégories qui sont :

- **Retail professionnel**

Il s'agit des personnes physique considérées comme professionnels : commerçant, artisan, les professions libérales (médecins, avocats...) etc. Dans l'agence Natixis le retail professionnel représente les clients qui ont moins de 15000000 DA de capital selon le gestionnaire de la clientèle professionnel.

- **Retail particulier**

IL s'agit des personnes physiques qui peuvent êtres : salarié, retraité dans l'agence Natixis se sont les salariés des entreprises qui font part des clientèles de la banque.

- **Corporate**

C'est l'entreprise qui est une personne morale composée d'un ensemble de moyens humains, moyens de financements et moyens matériels mis en œuvre pour accomplir certaines missions, elle peut être : une usine, une agence de voyage un super marché. Dans l'agence Natixis le corporate représente les clients qui ont plus de 15000000 DA de capital selon le gestionnaire de la clientèle corporate.

1.4.2. Les compartiments de l'agence Natixis

L'agence Natixis Tizi-Ouzou est divisée en deux compartiments qui sont définis comme suit⁷ :

- **Le Front Office**

Désigne la partie frontale de l'entreprise, visible par la clientèle et en contact direct avec elle, comme les équipes de marketing (les chargés d'accueil, les chargés de clientèle.)

- **Le Back Office**

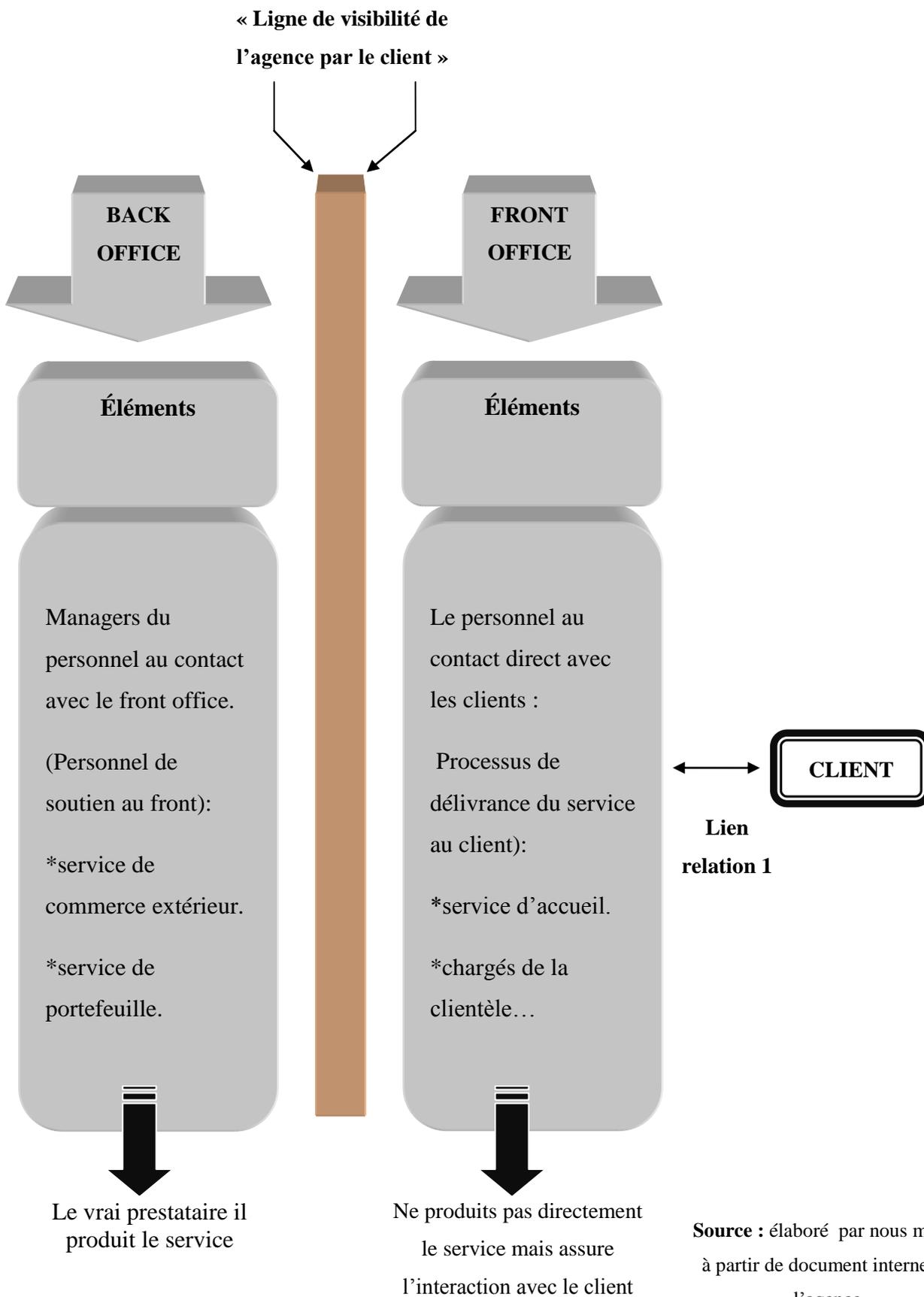
A l'inverse des parties aux quelles le client n'a pas accès. Il s'agit donc de tous les processus internes de l'entreprise (gestion des ressources humaines, comptabilité).

Le schéma suivant montre la distinction entre le back office et le front office, ces derniers sont séparés par une ligne de visibilité par les clients.

⁷Document de référence, Natixis Algérie à partir de document interne de l'agence. Op.cit. Page 04.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Schéma N° 02: présentation de la distinction entre le Back Office et Front Office.



Source : élaboré par nous même à partir de document interne de l'agence

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

1.4.3. Le rôle de Front Office

Le fonctionnement de front office est réparti en plusieurs tâches, celle de chargé d'accueils, le chargé de gestionnaire de client professionnel, particulier et corporate.

1.4.3.1. Les tâches des chargées d'accueils et des opérations courantes

Les chargés d'accueil sont la première image de la banque auprès du client, ils doivent être professionnels et garantir une efficacité et une réactivité ainsi, ils doivent maîtriser l'organisation du personnel de la banque pour une prise en charge infaillible de la clientèle et aussi avoir une connaissance de tous les produits bancaires (voir annexe n°04).

1.4.3.2. Les tâches de gestionnaire des clients Particuliers

Le gestionnaire des clients particuliers s'occupe de réaliser les différents crédits de la banque pour chaque client ayant un revenu mensuel de 35000 DA ou plus, les crédits sont :

- Crédit Auto.
- Crédit Habitat.
- Crédit à la Consommation.

1.4.3.3. Les tâches du gestionnaire des clients Professionnels

Le gestionnaire des clients Professionnels est chargé de prendre en charge toute personne physique activant des fonctions libérales, les produits qui l'effectuent sont :

- Le leasing.
- La ligne de crédit d'exploitation et d'investissement
- Les avances sur facture.
- Les cautions.

1.4.3.4. Les tâches du chargé d'affaires des clients corporates

Il est chargé de prendre en charge toute personne physique et morale ayant un capital supérieur à 15000000 DA, que le client justifie avec un bilan annuel. Pour les produits on trouve les mêmes que ceux proposés professionnel.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

1.4.4. Le rôle de Back Office

Le fonctionnement de Back Office est réparti en plusieurs tâches, celle du chargé des opérations technique domestique, du commerce extérieur et d'assistant administratif.

1.4.4.1. Les tâches du chargé des opérations techniques domestiques

Le chargé des opérations technique domestique prend en charge la remise de chèque et la demande de chèque de banque et de chéquier (voir annexe n°05).

1.4.4.2. Les tâches du chargé d'opérations technique du commerce extérieur

Le chargé des opérations techniques du commerce extérieur prend en charge l'opération de la domiciliation bancaire qui est une opération administrative qui permet de domicilier une marchandise importée et/ou exportée et vérifier les opérations commerciales avec la législation en vigueur, cette opération se réalise sous deux modes de règlements :

- Le crédit documentaire

C'est un mode de paiement aujourd'hui souvent utilisé pour sécuriser les transactions de commerce international, il s'agit d'un engagement de la banque émettrice, à la demande de donneur d'ordre, d'effectuer un paiement en faveur du vendeur sur présentation de certains documents. Ces derniers attestent de l'expédition des marchandises, le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU n°500) élaborées par la chambre de commerce internationale⁸.

- La remise documentaire

La remise documentaire ou encaissement documentaire est une procédure bancaire codifiée par la chambre de commerce internationale, elle est fondée sur le principe que le client n'obtient les documents relatifs à l'opération que contre paiement ou acceptation d'une traite. En effet les documents sont envoyés par la banque du fournisseur à la banque de client, le paiement intervient obligatoirement le jour de la remise des documents complets au client. Puis le service de COT doit établir les états mensuels et trimestriels afin que le Banque d'Algérie procède à l'apurement des dossiers⁹.

⁸Gomez-Bassac Valérie, « Commerce international », Edition Foucher-Vanves, Paris 2009, page136.

⁹Duboin Jacques et François Duphil, « Commerce international », Edition Foucher, paris 2002, page 107.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

1.4.4.3. Les taches de l'assistant administratif

Il assure la gestion administrative des personnels exerçant au niveau de l'agence. L'assistant administratif est chargé d'assurer la gestion des moyens et des biens, ainsi il est chargé de :

- Assurer la gestion administrative du personnel de l'agence en concertation avec la DRH ;
- Assurer les formalités de déclaration financière et fiscale auprès des institutions concernées ;
- Veiller au respect de la réglementation en matière de gestion des ressources humaines de l'agence ;
- Veiller au bon suivi de l'assiduité et à l'hygiène et sécurité du personnel ;
- Assister le directeur d'agence dans l'application de la réglementation en vigueur et la discipline du travail au niveau des équipes de l'agence.

1.5. L'aménagement interne de l'agence

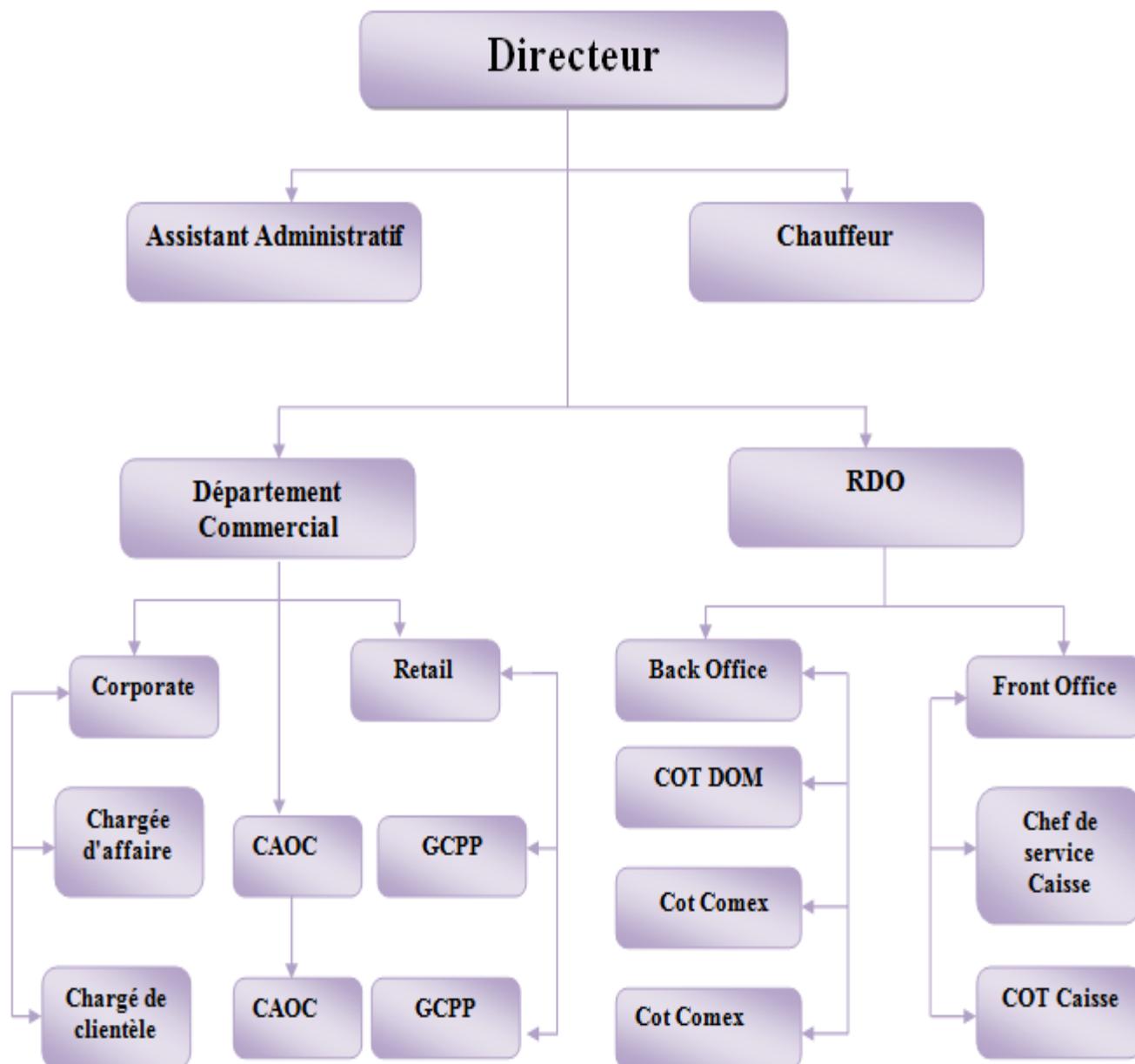
L'aménagement interne de l'agence Natixis Tizi-Ouzou comprend les bureaux suivants :

- **Bureau n°01** : Il est occupé par le gestionnaire des clients Retail Professionnels qui ont un capital inférieur à 15000000 DA.
- **Bureau n°02** : Il est occupé par le gestionnaire des clients Retail Particulier.
- **Bureau n°03** : Réservé pour le chargé des clientèles corporate qui ont un capital supérieur à 15000000 DA.
- **Bureau n°04** : Réservé pour le chargé d'affaires corporate 1.
- **Bureau n°05** : Réservé pour le chargé d'affaires corporate 2.
- **Bureau n°06** : Réservé pour les opérations de commerce extérieur et les opérations domestiques.
- **Bureau n°07** : Réservé au responsable des opérations domestiques qui est le sous-directeur de l'agence.
- **Bureau n°08** : Bureau du directeur de l'agence.

En effet l'organisation administrative de l'agence Natixis Tizi-Ouzou est répartie sur deux cellules intérieures, la première est celle du département commercial et la deuxième est celle du département des opérations internes, à la tête de la hiérarchie il se trouve le directeur de l'agence, le schéma qui suit présente l'organisation administrative de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Schéma N°03 : Organigramme générale de l'agence Natixis Tizi-Ouzou



Source : Document interne de l'agence

- RDO : Responsable des opérations ;
- COT DOM : Chargé d'opérations techniques domestiques ;
- GCPP : Gestion de comptes professionnels et particuliers ;
- CAOC : Chargé d'accueil et d'opérations courantes,
- Corporate : Entreprise,
- Retail : Particulier.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

1.6. Les produits bancaires proposés par l'agence Natixis Tizi-Ouzou :

Les produits bancaires proposés actuellement par Natixis sur le marché bancaire local sont les mêmes avec les autres banques privées sauf que la Natixis applique des taux d'intérêts concurrentiels.

Le tableau suivant représente les différents produits bancaires proposés par l'agence depuis son lancement.

Tableau N°05 : Les produits bancaire proposés par l'agence Natixis Tizi-Ouzou

Client Produit Bancaire	Particuliers	Professionnels	Entreprises
Epargne et Placements	-Compte épargne -Dépôt à terme	-Dépôt à terme (bons de caisse)	-Dépôt à terme (bons de caisse)
Prêt immobilier	-Prêt habitat : .Aménagement avec hypothèque ; .Aménagement Sans hypothèque ; .L'extension ; .Achat d'un bien immobilier fini neuf, ancien ; .Achat et vente sur plan ; .Prêt habitat Bonifié		
Gestion de trésorerie	-Dépôt à terme et bons de caisses affectées en garantie ; -Dépôt à terme et bons de caisse libre.		
Monétique	-Carte classique ; -Carte Gold.	-Les terminaux de paiement électroniques (TPE).	-Les terminaux de paiement électroniques (TPE).
Banque au quotidien	-Compte chèque ; -Compte devise.	-Compte chèque ; -Compte devise.	-Compte chèque ; -Compte devise.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Suite du tableau N°05

Banque à distance	-E-banking ; -Télex ; -Téléphone /Fax	-E-banking.	-E-banking.
Services	-Location de coffre-fort.		
Opérations à l'internationale		-Crédit documentaire ; -Remise documentaire ; -Transfert libre	-Crédit documentaire ; -Remise documentaire ; -Transfert libre ≤10000DA
Financement		-Les différents crédits d'exploitation <ul style="list-style-type: none"> ➤ Par caisse : <ul style="list-style-type: none"> -Avance sur facture ; (voir annexe n°06 et 07) -Facilité de caisse ; -Découvert mobilisable ; -Crédit de compagne ; -Crédit relais. ➤ Par signature : <ul style="list-style-type: none"> -L'aval ; -L'acceptation ; -Les cautions ; (voir annexe n°09, 10 et 11) -Crédit documentaire. (voir annexe n°08) 	-Les différents crédits d'exploitation <ul style="list-style-type: none"> ➤ Par caisse : <ul style="list-style-type: none"> -Avance sur facture ; (voir annexe n°06 et 07) -Facilité de caisse ; -Découvert mobilisable ; -Crédit de compagne ; -Crédit relais. ➤ Par signature : <ul style="list-style-type: none"> -L'aval ; -L'acceptation ; -Les cautions ; (voir annexe n°09, 10 et 11) -Crédit documentaire. (voir annexe n°08)
		-Les différents crédits d'investissements (crédit à long et moyen terme) -Leasing	-Les différents crédits d'investissements (crédit à long et moyen terme) -Leasing

Source : conception personnelle à partir d'un document interne de l'agence

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

1.7. Relation de l'agence Natixis Tizi-Ouzou et la direction générale

La direction générale de Natixis Algérie a mis en place des structures centrales afin de surveiller et contrôler les différentes opérations effectuées par les différentes agences à l'échelle nationale y compris l'agence Natixis Tizi-Ouzou N°151, les mécanismes de contrôle sont :

1.7.1. La Direction Juridique

La fonction juridique a une vocation d'information, de conseil et d'assistance. Elle se situe donc en amont des opérations, et en aval par la gestion des contentieux. Les missions de cette direction s'articulent sur l'information juridique générale au sein de la Banque et la mission d'assistance et de conseil et d'orientation ainsi que la gestion des contentieux.

1.7.2. La Direction des Ressources Humaines

Cette structure a pour mission la gestion des ressources humaines de la Banque, qui consiste à maîtriser globalement la population variée que constitue le personnel de la Banque. Elle a pour principales missions :

- La participation à l'élaboration de la politique des ressources humaines de l'établissement ;
- L'élaboration et l'exécution des plans d'emplois et de formation du personnel;
- La détermination des besoins quantitatifs et qualitatifs de la banque en personnel.

1.7.3. Le Contrôle Interne

Les missions du Contrôle Interne de Natixis Algérie sont :

- La validation et contrôle des procédures ;
- L'évaluation des Risques Opérationnels ;
- La lutte contre le blanchiment d'argent.

1.7.4. Le Département Procédures et Organisation

Les missions de ce département s'articulent autour de :

- L'assurer l'étude et la mise en place des procédures bancaires en collaboration avec le personnel du métier;
- La proposition des solutions d'amélioration ou d'adaptation des processus aux nouvelles exigences du métier ou de la réglementation bancaire ;

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

- La participation à la mise en place des projets d'intégration de l'applicative informatique dans leurs aspects organisationnels et traitement.

1.7.5. La Cellule Communication

Cette cellule s'occupe de la communication interne et externe de la banque.

La communication interne concerne l'ensemble des supports et procédures tendant à diffuser et rendre accessible à l'intérieur de la Banque, l'information d'origine externe et l'information secrétée par la Banque.

Quant à la communication externe, elle concerne l'ensemble des moyens et actions ayant pour but de faire connaître à l'extérieur Natixis Algérie, ses offres et ses activités.

1.7.6. La Direction des Opérations avec l'Etranger

Cette direction a pour principales missions :

- Assister, conseiller, orienter et contrôler le réseau d'exploitation en matière d'opérations de commerce extérieur en veillant à l'application de la réglementation des changes et du commerce extérieur
- Gérer les garanties internationales ;
- Développer et entretenir les relations avec les établissements étrangers et locaux.

1.7.7. La Direction des Risques et des Engagements

Elle a pour principale mission d'appliquer la politique de la Banque en matière de financement des besoins des Entreprises, des particuliers et des professionnels. Dans ce cadre, elle est chargée de la surveillance du risque crédit Corporate et la tenue de la comptabilité des engagements.

1.7.8. La Direction Commerciale

La Direction Commerciale a pour mission le développement de l'action commerciale concernant les marchés Corporate et Retail, ainsi que les lignes métiers, dont la principale est aujourd'hui le Crédit-Bail Mobilier (leasing).

A ce titre, les missions de la Direction Commerciale de NATEXIS Algérie reposent sur la mise en œuvre de la politique commerciale et de la politique marketing de la banque et le suivi actif des grands comptes en appui des chargés d'affaires, des directeurs d'agence et de la Direction Générale.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Section 02 : Les secteurs d'activités économiques financés par l'agence Natixis Tizi-Ouzou

Dans cette section nous allons présenter les différents secteurs d'activité financés par l'agence Natixis, ainsi l'évolution de l'effectif des clients.

Le principal axe d'activité de l'agence Natexis Tizi-Ouzou porte sur le **Corporate** et le **professionnel** qui sont estimés à **555** entreprises en 2015. On recense également dans le portefeuille de Natexis, une clientèle activant dans le segment « commerce extérieur » (import/export). L'agence Natixis Tizi-Ouzou est guidée dans le choix de financement des secteurs d'activités par la direction générale (voir annexe n°12) cette dernière sélectionne les secteurs à financer de la façon suivante :

Des secteurs d'activité économique à financer de manière sélective, des secteurs à exclure de financements et des secteurs à privilégier.

2.1. Les secteurs à envisager de manière sélective

Avant de choisir le secteur dont l'agence doit focaliser son financement, elle doit faire une sélection selon des critères représentés dans le tableau suivant ;

Tableau N° 06 : Les secteurs d'activités à financer de manière sélective

Secteur d'activité	Critère
Négoce de denrées Alimentaires	<ul style="list-style-type: none">- Deux points d'attention dans ce sous-secteur du secteur agroalimentaire.- l'importation de céréales/denrées alimentaires de première nécessité, à financer sous condition de surveillance renforcée du débouclage des cargaisons¹⁰ financées compte tenu des montants unitaires souvent très élevés des opérations financées.- le négoce de viande fraîche ou congelée à ne pas financer.
BTP et Matériaux de Construction	<ul style="list-style-type: none">- Les entreprises de qualification \leq ou 5 à condition d'être sélectif en particulier en l'absence de notation et assurant notamment que le multiplicateur de CA entre la réalité et le prévisionnel reste inférieur à 2.- Les carrières et exploitations minières.

Source : Document interne de la banque Natixis (Voire annexe n°12)

¹⁰Cargaison : l'ensemble de toutes les marchandises qui composent la charge principale d'un navire.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Suite du tableau N°06

Secteur pharmaceutique et de santé	- L'importation et le négoce de produits pharmaceutiques en privilégiant les acteurs de taille significative ou installés sur une niche bien établie compte tenu du mouvement de concentration et de modernisation constaté conduisant à terme à l'élimination des acteurs marginaux. - Les cliniques privées et cabinets médicaux
Négoce de produits Sidérurgiques	Segment des « importateurs de ronds à béton » notamment très important compte tenu de l'importance des chantiers de BTP.
Négoce de matériel informatique	Les importateurs de matériel informatique et bureautique en privilégiant ceux ayant réussi à développer une activité de montage/fabrication sur place.
Automobiles	Les concessionnaires automobiles en veillant préalablement à la conformité du dossier compte tenu du caractère réglementé de la profession en Algérie

Source : Document interne de la banque Natixis (Voir annexe n°12)

Interprétation :

Le tableau montre que la sélection des secteurs d'activité à financer est faite d'une manière stricte, dont la direction générale mis des directives et des instructions bien précises, cela se traduit dans les critères exigés par cette dernière pour chaque secteur, car il se trouve que dans un seul secteur l'agence peut financer une activité et ignorer une autre activité, le cas de secteur de négoce denrées alimentaires, dont l'agence peut financer l'importation de céréales et à ne pas financé le négoce de viande fraîche ou congelée, donc l'agence doit choisir soigneusement et faire une sélection des secteurs d'activités à financer.

2.2. Les secteurs à exclure de financements

Afin d'éviter les pertes lié au financement des secteurs à risque élevé pour la banque, la direction générale de Natixis Algérie à interdit le financement de quelque secteurs d'activités économique, ces dernier son représenter dans le tableau suivant :

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Tableau N°07: Les secteurs à exclusion de financement

Secteur d'activité	Critère
Agriculture de 1ère phase	Elevage, cueillette, aquaculture mais aussi le commerce de bétail
Minoterie	Interdiction portant sur les nouveaux entrants uniquement, à l'inverse, la fermeture du marché privilégiant les acteurs actuels les plus importants dont le financement fait partie des opérations à privilégier
Négoce de métaux ferreux et non ferreux à l'exportation	Interdiction portant sur tout le secteur et tous les acteurs du secteur, nonobstant leur taille.
Friperie	Interdiction portant sur tout le secteur et tous les acteurs du secteur, nonobstant leur taille.
Promotion Immobilière	Inexpérience de Natixis Algérie dans ce domaine, secteur volatil et spéculatif.
Habitat social	Domaine où Natixis Algérie ne peut pas concurrencer les banques nationales.
Compagnies Aériennes	Aucune opération de crédit ne sera autorisée, l'entrée en relations avec ces compagnies aériennes devant s'envisager comme un moyen de capter du flux ou de la ressource
Associations Sportives	En particulier les clubs de football

Source : Document interne de la banque Natixis(voire annexe n°12)

Interprétation :

Cette interdiction de financement des secteurs cités dans le tableau est due à la domination des banques publiques pour certains secteurs le cas de secteur de l'habitat social et le manque d'expérience de la banque Natixis Algérie le cas de secteur de promotion immobilier, aussi la faible rentabilité de ces secteurs pour la banque Natixis Algérie.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

2.3. Les secteurs à privilégiés

Afin de maximiser ses profits et mettre en valeur son savoir-faire, la banque Natixis Algérie focalise son financement sur les secteurs d'activité suivants :

Tableau N°08 : Les secteurs d'activités économiques à privilégiés

Secteur d'activité	Critère
Industrie agroalimentaire	L'ensemble du secteur avec une limite à 30% du total des engagements versus 20% pour tous les autres secteurs.
BTP et Matériaux de Construction	Concentration sur des corporates de qualification > 5 compte tenu du poids de la surreprésentation des petites sociétés de BTP à faible qualification dans les créances douteuses et contentieuses de la banque Natixis Algérie.
Secteur Pharmaceutique	- La production de médicaments au regard du négoce/importation. - Les professionnels de la santé en particulier et les radiologues, dans le cadre de l'offre crédit-bail Médicales.
Chimie de Transformation	Les segments : engrais, produits vétérinaires, et matières plastiques.
Industries Métallurgiques	Toutes les industries métallurgiques.
Production de biens de consommation	Le segment « production des équipements électro ménagers » de ce secteur.
Télécommunications	Un nouveau secteur couvert à traiter comme les autres secteurs mais avec une limite de 20% de l'engagement total.
Energie	Aucune opération de crédit avec le secteur pétrolier et gazier mais les secteurs en amont et en aval sont à traiter comme les autres secteurs soit avec une limite de 20%.

Source : Document interne de la banque Natixis (Voir annexe n°12)

Interprétation :

Ce privilège de financement de ces secteurs est dû à la stratégie adoptée par la banque Natixis qui se caractérise, essentiellement dans le financement des entreprises activant dans les secteurs de l'agroalimentaire et la construction. Ces derniers génèrent des gains à la banque Natixis Algérie.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

2.4. Les secteurs d'activité économiques selon le nombre de client

Au premier lieu nous allons présenter l'évolution de la clientèle de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.

2.4.1. L'évolution de la clientèle

Durant la période de stage que nous avons effectué au sein de l'agence de Natixis Tizi-Ouzou, nous avons constaté qu'il y a une partie des clients de l'agence qui ne sont pas financés qui sont le Retail particulier leurs nombre est de 1085 en 2015, ces derniers bénéficient une prestation de service qui se résume dans la gestion de leurs salaires malgré l'évolution progressive de nombre de clients à partir de 2008 jusqu'à 2015 selon les données collectés.

Le tableau suivant présente l'évolution de la clientèle de l'agence Natixis Tizi-Ouzou depuis son installation en 2008 jusqu'à 2015.

Tableau n°09 : L'évolution de la clientèle de l'agence Natixis Tizi-Ouzou

Année \ Client	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total
Corporate	22	31	24	15	7	7	7	7	120
Retail professionnel	46	68	73	37	43	44	78	46	435
Retail particulier	32	172	12	11	301	181	173	203	1085
Total	100	271	109	63	351	232	258	256	1640

Source : Document interne de l'agence

Interprétation :

Malgré le fait que l'agence Natixis s'est implantée dans la wilaya de Tizi-Ouzou depuis 2008, cela n'a pas empêché l'augmentation du nombre de clients qui est passé de 100 en 2008 à 1640 en 2015 et cela est dû à la bonne gestion de l'agence, d'ailleurs on constate que les entreprises de la wilaya de Tizi-Ouzou s'intéressent de plus en plus à la banque Natixis malgré la forte concurrence des banques publiques et privées.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

2.4.2. Répartition des secteurs d'activités économiques selon le nombre de client

Nous allons présenter les secteurs d'activité économique financé par l'agence Natixis Tizi-Ouzou depuis son installation par rapport au nombre de client de chaque secteur et cela se résume dans le tableau suivant :

Tableaux N°10 : Répartition des secteurs d'activité selon le nombre de client

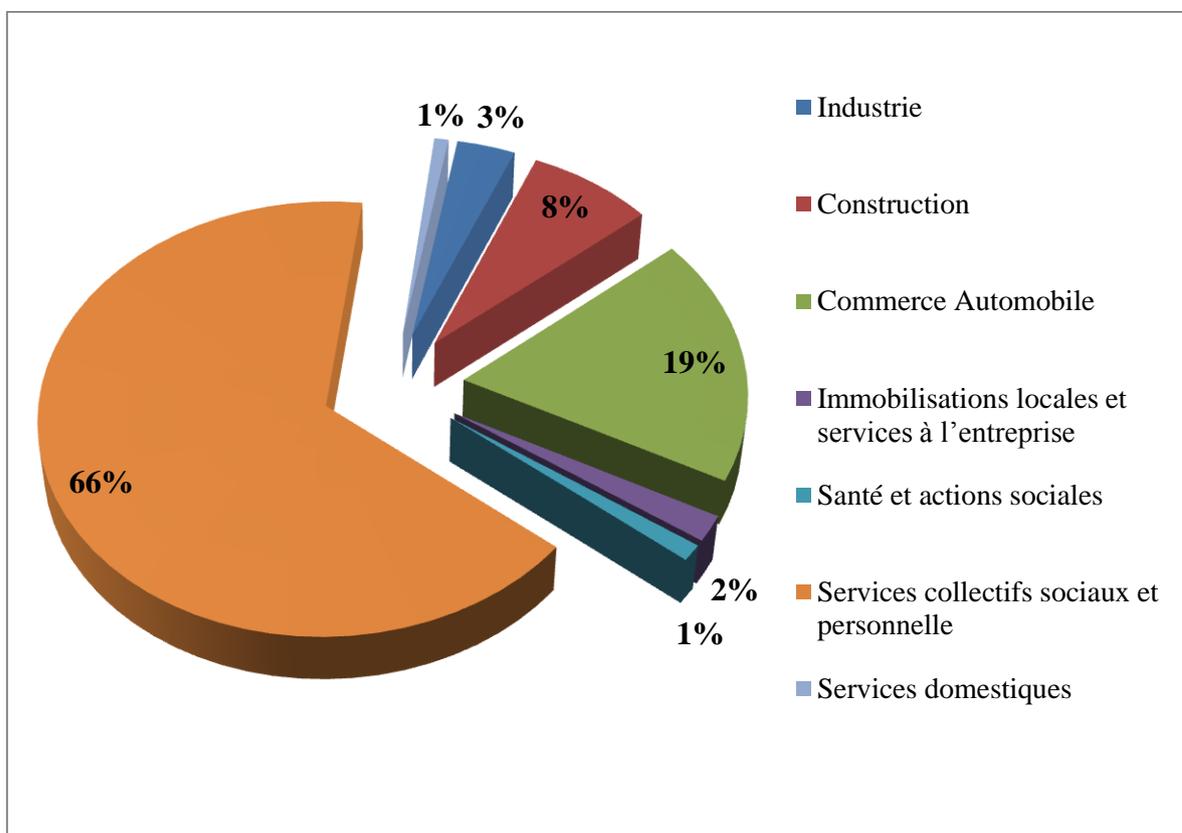
Secteur d'activité économique	Nombre de clients	Activités par secteur
Industrie	58	Agroalimentaire
Construction	126	Travaux publics et hydrauliques
Commerce Automobile	305	Importation et vente de véhicule et d'engins
Immobilisations locales et services à l'entreprise	32	Transport et communication Services d'informatique et pharmaceutique.
Santé et actions sociales	20	Importation de matériel médical
Services collectifs sociaux et personnelle	1085	Destinés pour le Retail particuliers
Services domestiques	14	Destinés pour le Retail particuliers
Total	1640	

Source : document interne de la banque

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Représentation graphique :

Graphe n°06 : la répartition des secteurs d'activité selon le nombre de client



Source : A partir du tableau N°10

Commentaire :

Nous avons remarqués que la tranche de la clientèle dominante est la tranche de secteur de services collectifs sociaux personnel qui représente le Retail particulier avec 66% de la totalité de nombre de client, cette domination est dû à l'octroi de crédit à la consommation et des prêts immobiliers offerts par l'agence Natixis durant les deux premières années (2008 /2009) de son installation à la wilaya de Tizi-Ouzou. À partir de 2009 l'agence Natixis Tizi-Ouzou a mis fin au financement des particuliers suite à l'interdiction de financement de crédit à la consommation, instaurée par le gouvernement algérien dans la loi¹¹ de finance complémentaire aout 2009, cependant l'activité de l'agence est très affecté par cette loi.

¹¹ Article 75 de la loi de finance complémentaire 2009, page45.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

2.4.3. Répartition des secteurs d'activités selon le montant de financement

Le tableau suivant représente les secteurs d'activités économiques financés par l'agence Natixi Tizi-Ouzou selon les montants (voir annexe n°13):

Tableau N°11 : Présentation des secteurs d'activité selon le montant de financement :

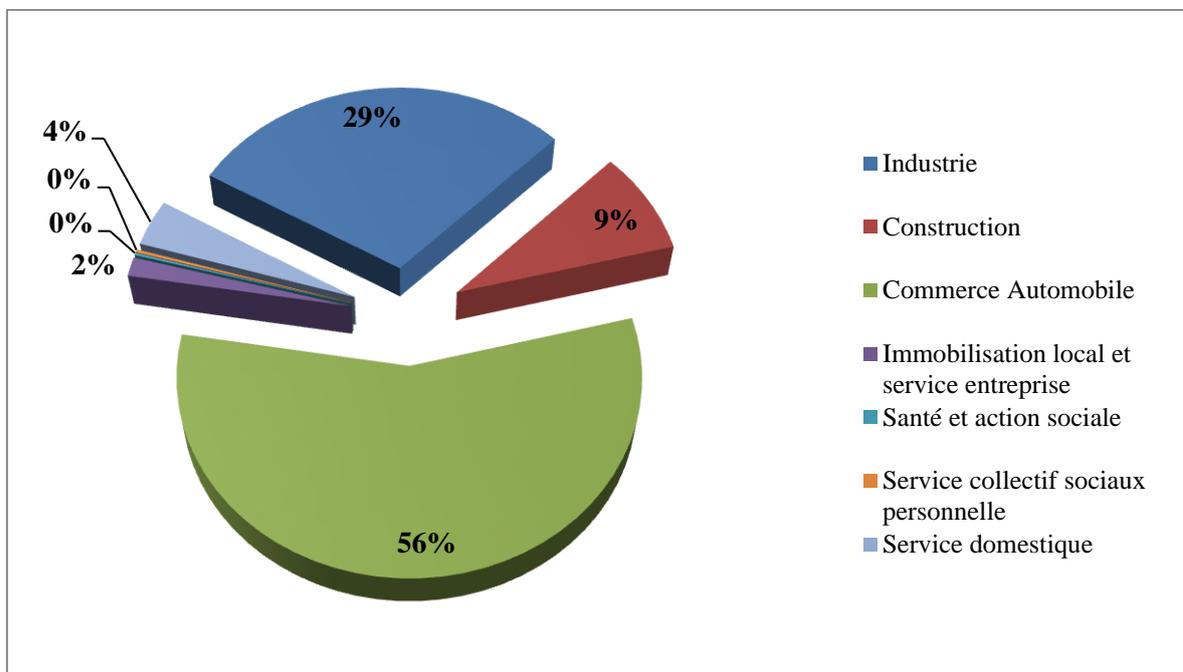
Secteur d'activité	Montant million DA		Variation million DA
	2014	2015	
Industrie	1 062,1	788,6	-273.5
Construction	310,2	418,9	108.7
Commerce Automobile	2 047,4	1 972,6	-74.8
Immobilisations locales et service à l'entreprise	56	24	-32
Santé et actions sociale	6,8	130,5	123.7
Services collectifs sociaux personnelle	9,2	19,6	10.4
Services domestiques	138,7	166,9	28.2
Totale	3630.4	3521.1	-109.3

Source : Document interne de l'agence

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Représentation graphique :

Graphe n°07 : Représentation de la répartition des secteurs d'activité selon le montant.



Source : A partir de tableau n°11 (répartition des secteurs d'activités selon le montant)

Commentaire :

Nous remarquons que la tranche dominante est celle de commerce automobile avec **56%** de totale de financement, et cela est dû au financement des concessionnaires qui activent essentiellement dans l'importation des véhicules neufs, car la demande de ce bien est trop forte sur le marché local, ce qui rend ce secteur très rentable pour l'agence, aussi elle finance les entreprises qui veulent acquérir des véhicules commerciaux pour le transport de marchandises, ainsi que des véhicules touristiques pour le transport de personnel et des employés.

À la deuxième position, on trouve le secteur de l'industrie avec **29%** de total de financement, cela est dû au financement de l'importation des équipements de production (machines, pièces...), et au financement des entreprises qui activent dans l'agroalimentaire (production de boissons, chocolat, lait), aussi les entreprises qui activent dans la fabrication de l'emballage et de la fabrication du plastique, ces entreprises constituent la clientèle corporate de l'agence. D'ailleurs cette dernière propose des lignes de crédits, pour toute l'année à ces entreprises en

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

contrepartie, elle prend un intérêt appréciable et cela s'applique au retail corporate et retail professionnelle.

Ensuite on trouve le secteur de construction avec 9% de total de financement cela est dû au financement de l'activité des entreprises de bâtiment, l'agence leur propose des cautions de soumission et des cautions de bonne exécution parce que ces dernières sont exigées par l'administration publique, afin d'être sûre que le soumissionnaire à une bonne attention d'exécuter le marché. Aussi l'agence finance l'acquisition des équipements et de matériel de réalisation. Selon le chargé de retail corporate, la wilaya de Tizi-Ouzou contient un nombre très élevés d'entreprises de bâtiment à l'échelle national, ainsi le volume important des projets lancé par la wilaya ce qui rend ce secteur très intéressant et plus rentable pour l'agence.

De ce fait, et après des entretiens que nous avons tenus avec les chargés de clientèle, il existe plusieurs facteurs qui favorisent le choix de financement des secteurs d'activité par l'agence Natixis comme :

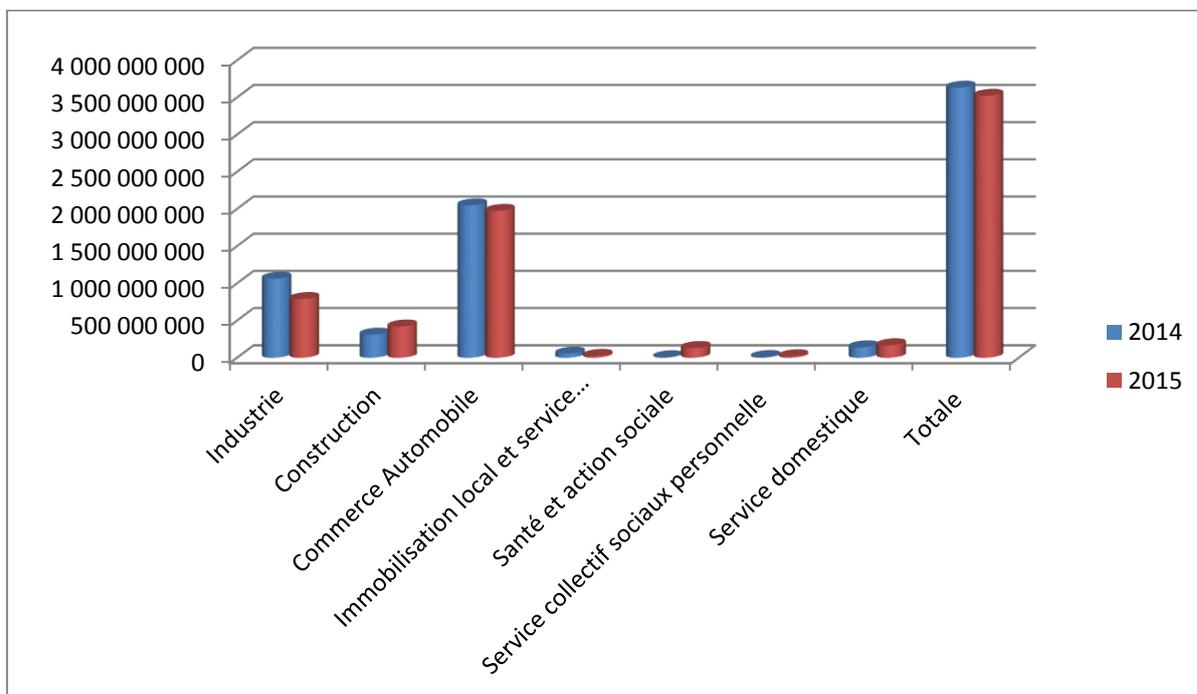
- La place géographique, en effet la wilaya de Tizi-Ouzou est caractérisée par une forte proportion d'un certain nombre d'activités qui sont ; le commerce (l'agroalimentaire, centre commerciaux), construction et la santé contrairement aux autres agences de Natixis, le cas de l'agence de Blida et de Sétif qui optent pour des grands projets industriels favorisés par leur place.
- La proportion de l'informelle est minime ; il se trouve que la majorité des entreprises et commerçants déclarent leurs activités au trésor public ce qui instaure un certain climat de confiance entre ces clients et l'agence et cela facilite le déblocage des actifs et assure le remboursement en contrepartie.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

2.4.4. L'activité de l'agence durant 2014 et 2015

Le graphe suivant montre la variation des montants de financements de l'agence Natixis Tizi-Ouzou durant l'année 2014 et 2015.

Graphe n°08 : La variation des montants durant 2014 et 2015



Source : A partir du tableau n°11 (présentation des secteurs selon le montant)

Interprétation

Nous avons constaté une baisse des montants de financement aux cours de l'année 2015 par rapport à l'année 2014, cela est dû aux exigences constatées dans la loi de finance complémentaire¹² juillet 2015, qui a introduit la licence d'importation, selon les termes du Premier ministre Abdelmalek Sellal « l'Algérie va exiger la soumission des importateurs à une licence régissant leur activité. La loi de finances complémentaire en préparation accompagnera ce processus de rationalisation des importations algériennes, qui ont atteint en 2014, 58,33 milliard de dollar »¹³, cette dernière a pris beaucoup de temps pour l'établir par le ministère de commerce, par conséquent cette loi a été instaurée afin de limiter les quotas d'importation de certains biens comme l'automobile cela est introduit dans une lettre datée du

¹²Article 62 de loi de finance complémentaire 2015, modifiant l'article 51 de la loi N°13-08 du 27 Safar 1435 correspond au 30 décembre 2013 portant la loi de finance 2014.

¹³Abdelmalek Sellal, en marge de la conférence sur le commerce extérieur, organisée par le ministère du Commerce au Club des Pins le 30 Mar, 2015, Consulter le 03/06/2016.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

23 avril 2015, le Premier ministre¹⁴ a instruit le ministre des Finances et le gouverneur de la Banque d'Algérie « de prendre des mesures nécessaires », pour une maîtrise de l'importation de véhicules neufs, aussi l'interdiction définitive de l'importation d'autre produit comme les produits pharmaceutiques¹⁵ (voir annexe n°14) cela a affecté l'activité de l'agence qui se base essentiellement sur le commerce extérieur.

2.5. Le Produit Net Bancaire

L'activité de l'agence Natixis Tizi-Ouzou a baissé durant l'année 2014-2015 dont le produit net bancaire cela se traduit dans le tableau suivant

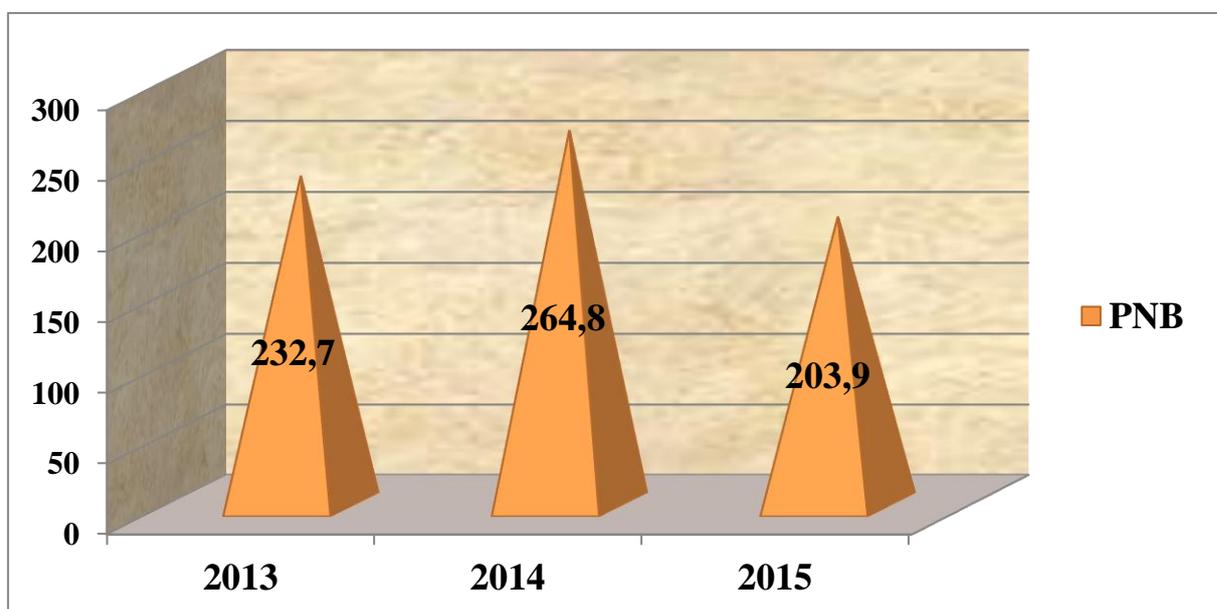
Tableau n°12 :

Année	2013	2014	2015
PNB million DA	232.7	264.8	203.9

Source : document interne de l'agence Natixis Tizi-Ouzou

Représentation graphique : Produit Net Bancaire 2013-2014-2015

Graphe n°09 : Représentation graphique de PNB



Source : A partir du tableau de Produit Net Bancaire

¹⁴ <http://www.liberte-algerie.com/actualite/le-rappel-a-lordre-de-sellal-224516/print/1>, Yahia/Liberte, consulter le 15/05/2016.

¹⁵ Arrêté du 09 juillet 2015 relatif à l'interdiction d'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine fabriqués en Algérie.

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Commentaire :

Nous avons remarqués que le PNB de l'année 2015 a diminué de 60.9 million DA par rapport à l'année 2014, cela est dû à une baisse de l'activité de l'agence engendrée par les instructions et les exigences édictées par la loi de finance 2015, qui ont affectées le financement du commerce extérieur en limitant les importations sachant que le commerce extérieur est considéré comme une activité essentielle pour l'agence. Selon Abdelmalek Sellal « Nous devrions focaliser nos importations sur des produits susceptibles d'encourager l'investissement national et non pas uniquement sur les importations destinées à la consommation »¹⁶ et de rationaliser « coûte que coûte » les importations, a déclaré le Premier ministre le lundi 30 Mar 2015 en marge de la conférence sur le commerce extérieur, organisée par le ministère du Commerce au Club des Pins.

¹⁶Abdelmalek Sellal, en marge de la conférence sur le commerce extérieur, organisée par le ministère du Commerce au Club des Pins le 30 Mar, 2015 .Disponible sur :<http://www.liberte-algerie.com/actualite/le-rappel-a-lordre-de-sellal-224516/print/1>, Yahia/Liberte , Consulter le 03/06/2016

Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis au financement de l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou

Conclusion :

Le but assigné à cette étude est d'analyser la contribution d'une banque étrangère, en matière de financement de différents agents économiques opérant dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

A l'instar du reste des banques privées, exerçant sur le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou, l'agence Natixis adopte une stratégie de compétitivité, permettant de faire face aux concurrents et de maximiser ses profits, pour cela la recherche de gains suffisants et durables devient la cible principale de la politique définie par l'agence, de plus sa focalisation sur le financement du commerce extérieur, l'exploitation et l'investissement offre une opportunité permettant à l'agence d'être plus rentable.

D'autre part, et selon les résultats de l'étude effectuée, on a constaté que l'agence a marginalisé certains secteurs d'activité, comme l'industrie, l'agriculture, et la pêche malgré la présence de grandes entreprises industrielles publiques comme l'ENIEM, Et la capacité agricole remarquable de la wilaya de Tizi-Ouzou, ainsi l'existence de deux ports (Tigzirt et Azfoune). Cela est dû à plusieurs obstacles comme la législation qui interdit la domiciliation des entreprises publiques chez les banques privées ce qui représente une marge à gagner considérable pour ces dernières, et l'absence de volonté des autorités locales à développer le secteur agricole et la faible capacité nautique des deux ports.

Conclusion générale

Conclusion générale :

Le processus d'internationalisation des banques trouve son origine dans l'intensification de la concurrence et la consolidation des systèmes financiers adoptés par les pays. Ceci a poussé les banques à s'implanter dans plusieurs pays du monde et trouver des solutions pour faire face à la saturation des marchés locaux et ceci par des formes d'implantations et des stratégies différentes comme la fusion acquisition, le partenariat et l'alliance.

L'Algérie n'est pas en marge de cette nouvelle conception, néanmoins, son insertion dans cette dynamique de mondialisation de l'économie et de densification des échanges commerciaux nécessite des adaptations. Dans cette optique, le système bancaire algérien doit s'imposer et introduire une nouvelle politique pour être à la hauteur du rôle moteur qu'il doit assurer pour accompagner le développement économique de l'Algérie. La complexité croissante de l'activité bancaire et financière a mis à rude épreuve les systèmes de gestion archaïques hérités de la gestion administrée des entreprises et des banques nationales. Pour ce faire l'Algérie a entrepris des réformes bancaires permettant l'implantation des banques étrangères.

Les banques étrangères installées en Algérie connaissent un développement progressif en matière d'extension de leurs réseaux d'agences, et de la participation au financement des particuliers et des entreprises privées, mais il faut reconnaître qu'elles sont au service de leurs clients domestiques opérant en Algérie. Ces derniers interviennent sur le marché algérien dans les différents secteurs d'activité comme le secteur pétrolier, automobile, l'agroalimentaire, industrie pharmaceutique, cependant la part des banques étrangères dans le financement de l'économie, la collecte des ressources et dans l'octroi des crédits restent modeste et insuffisant, malgré la volonté politique clairement affichée de libéraliser le système bancaire algérien en l'ouvrant à de nouvelles banques, ce dernier reste encore très fortement marqué par le passé. Puisqu'il reste encore aujourd'hui largement dominé par les banques publiques avec près de 90% du financement¹ de l'économie algérienne.

Parmi les premières banques étrangères installées en Algérie, on trouve la banque Natixis Algérie, cette dernière possède un réseau d'agences important et une expérience et un savoir

¹Leslous Samir, journal Liberté le 11-03-2014, consulté en septembre 2016

faire reconnus au niveau mondial. C'est pour ces raisons que nous avons choisi sa seule agence présente à Tizi-Ouzou pour essayer d'analyser, son rôle dans le financement de l'économie de cette wilaya.

Les principaux résultats que nous avons dégagés après le traitement des données collectées sont :

- Les entraves réglementaires mises en place par les pouvoirs publics comme l'interdiction de financement des entreprises publiques par les banques étrangères, ne permet pas de faire bénéficier l'économie algérienne de leur expérience et de leur savoir faire, ce qui infirme la première hypothèse.
- La forte domination des banques publiques sur le marché bancaire national ne permet pas aux banques étrangères de jouer un rôle important dans le financement de l'économie algérienne, ce qui confirme la deuxième hypothèse.
- L'agence Natixis Tizi-Ouzou, à l'instar des autres banques étrangères, se focalise essentiellement sur le financement des opérations spéculatives basées sur la rentabilité immédiate c'est-à-dire le commerce extérieur (financement des importations), ce qui génère d'une part des gains importants pour ces banques et d'autre part encourage l'activité des entreprises exportatrices européennes puisque l'Europe est parmi les premiers partenaires économiques de l'Algérie, ce constat confirme la troisième hypothèse.
- La principale clientèle financée par l'agence est la clientèle corporate (les entreprises) et professionnelle. Elle exclut le financement des clients particuliers suite à l'interdiction du crédit à la consommation par les autorités algériennes depuis 2009,. De plus il n'y a que les salariés des entreprises clientes de l'agence qui ont le droit d'ouvrir un compte bancaire.
- Le secteur principal financé par l'agence est le secteur d'automobile (l'importation des véhicules neufs). L'automobile qui est un bien de consommation durable ne fait pas partie du processus de production réelle dans le secteur primaire et secondaire ce qui ne génère pas une vraie valeur ajoutée à l'économie de la Wilaya de Tizi-Ouzou.

- Les conditions de financement pratiquées par l'agence nous renseignent, que les taux d'intérêts appliqués sont relativement chers, cela est dû à la qualité des services offerts à ses clients. Ainsi, ces taux d'intérêts et les commissions appliqués représentent pour l'agence une source importante de gain, du moment qu'elle ne reçoit pas de dépôts des ménages et des particuliers.

En définitive, les perspectives de l'agence Natixis Tizi-Ouzou se concentrent essentiellement sur le projet de lancement du crédit à la consommation, ce qui représente une opportunité pour l'agence, d'offrir un nouveau produit sur le marché bancaire et ainsi d'encourager la production nationale, puisque ce crédit est destiné uniquement aux biens locaux, cela permettrait à l'agence Natixis de participer plus concrètement au développement économique local.

Bibliographie

Références bibliographiques

Ouvrages

- Amelon Jean-Louis et Cardebat Jean-Marie, « les nouveaux défis de l'internationalisation, quel développement international pour les entreprises après la crise ». Edition De Boeck, Bruxelles, 2010.
- Benhlima Ammour, « Le système bancaire Algérien : textes et réalités » Editions Dahlab, Alger, 1996.
- Duboin Jacques et Duphil François, « Commerce international », édition Foucher, Paris 2002
- Hymer Stephene, «The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment», Edition Massachusets, Etat-Unis 1960.
- Jefferes Esther, Olivier Paster , « La TGBE: La Très Grande Bagarre bancaire Européenne », Editions Economica, Paris 2005.
- Lemaire Jean-Paul, « Stratégie d'internationalisation », Edition Dunodon, Paris 1997.
- Mansouri Mansour, « Système et pratique bancaire en Algérie », Edition Distribution Houma, Alger 2005.
- Naas, Abdelkrim, « le système bancaire algérien, De la décolonisation à l'économie de marché », Edition Inas, Paris 2003.
- Nekheli Mehedi, Catherine Kayrotis, « stratégies bancaires internationales », Edition Economica, Paris 2007.
- Sadeg Abdelkrim, « réglementation de l'activité bancaire », Tome 1, Edition A.C.A, Alger 2006.
- Sadeg Abdelkrim, « réglementation de l'activité bancaire », Tome 2, Edition .A.C.A, Alger 2006.
- Vernon Rayond, « International investment and international trade in the product cycle », Edition Quarterly, Etat-Unis 1966.
- Valérie Gomez-Bassac, « Commerce international », Edition Foucher-Vanves, Paris 2009.

Revues

- Arvisenet Philippe et Céline Choulet ; « la stratégie d'internationalisation des institutions financières » 2008.
- Guir Roger. « Logiques d'internationalisation et théorie de l'organisation industrielle : le cas des investissements industriels français en Amérique du Nord », 1982.
- Hamadou Boubacar, « Internationalisation bancaire : Déterminant du choix et de la performance des formes d'implantation bancaire à l'étranger », Revue en Sciences de Gestion. Université de Reims, Paris 2007.
- Journal officiel de la république algérienne N °50.
- Nekhili Mehdi, Boubacar Hamadou, « Les déterminants du choix de la forme d'implantation bancaire à l'étranger. », Revue en sciences de gestion. Université De Reims, Paris 2016.

Articles journaux

- D, K journal de liberté de 31/03/2015.
- Oukazi Ghania, le quotidien d'Oran, 16 /04 /2009
- Guemache Hamid journal la tribune, à Alger, 19/12/2012
- Leslous Samir, journal Liberté le 11-03-2014.
- Newsletter Juridique Arcofina, 2011, Source/ Journal EL WATAN du 31 octobre 2011.
- Sam, Journal, Liberté. «En Algérie, les filiales des banques étrangères alignent des records de bénéfices ».
- Bensaïd Sofiane, le magazine promotionnel de l'Algérie.

Mémoires

- Aouicha Kissi Hamidou, « Le Marketing des Produits Bancaires Cas des produits Trade Finance de la Société Générale Paris » Mémoire de magister en science économique. Université De Tlemcen. Page 29.

-Baptiste Lopvet, « la stratégie d'internationalisation de Citigroup, le supermarché bancaire globale », Mémoire de recherche. Université de Toulouse, Paris 2010.

- Boubarka Fariza, « Essai d'analyses de la performance des fusions et acquisitions transfrontalières à court terme banque européennes » Mémoire de magister. Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou.

-Court Kali, Dworkin Alexis, Lavergne Thomas, Pons Théo « Stratégie et internationalisation », Synthèse en science de gestion. Université De Bordeaux, Paris 2012.

- Conférence dirigée par Delphine Lahet Maitre de conférence « L'implantation des banques étrangers dans les pays émergents » Université de Bourdeaux, Paris 2014.

- Nizar Lakhoua « internationalisation des petites et moyennes banques dans les pays en voie de développement: cas de la Tunisie » Mémoire de recherche en science de gestion. Université du Québec, Canada 1998.

- Zibouche Boufnar, « Les déterminants du choix de la présence des banques étrangère en Algérie cas de BNP Paribas », Mémoire de magistère en science économiques. Université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou 2010.

-Zourdani Safia, « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA » mémoire de magister en science économique, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2012.

Thèses

-Benziane Iman, « les déterminants de l'internationalisation des entreprises cas du secteur de la distribution en France » Thèse de doctorat en science de gestion. Université de Lille, France 2002.

- Douar Brahim, « Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME », Thèse de doctorat en science économique. Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou 2015.

-El Antary Salwa, « Tendances actuelles de l'industrie bancaire et nouvelle division internationale de travail » Thèse doctorat en science de gestion, mis en ligne le 08 juillet 2008

- Toudart Jessy : « analyse et comparaison des stratégies d'internationalisation des banques » Thèse de doctorat en science de gestion. Université Montesquieu-Bordeaux IV ,France ,2012.

Documents et Rapports

- Bulletin de la banque de France – N° 21 – Septembre 1995.
- Cahier de recherche Par : Hamadou Boubacar « Les déterminants des formes d'implantation bancaires a l'étranger »,2008.
- Document de réflexion et compte rendu de discussions avec des dirigeants de PME Manufacturières ; « Mondialisation et PME : l'internationalisation des activités comme solution », Université de Renne, Paris 2009.
- Guide des Banque et des établissements financiers, 2015.
- Internationalisation-entreprises.pdf, « Quels sont les fondements de l'internationalisation de la production ».
- Rapport financier annuel 2014 publié par la banque Natixis.
- Rapport annuelle de comité des établissement de crédit et des entreprises d'investissements (CECIEI),2015

Textes juridiques

- **Ordonnance et décrets**

- L'ordonnance n°10-04 du 16 Ramadhan 1431correspondant au 26 aout 2010 modifiant et complétant l'ordonnance n03-11 correspondant au 26 aout2003 relative à la monnaie et au crédit.
- L'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966.
- L'ordonnance du 24 septembre 1968 va dissoudre la caisse algérienne de crédit agricole mutuel (CACAM).
- L'ordonnance n°66-366 du 29 décembre 1966 portant création du crédit populaire d'Algérie.
- Décret n°82-106 du 13 mars 1982 portant création de la banque d'agriculture et du développement rurale et fixant ses statuts
- Décret n°85-85 du 30 avril 1985 portant création de la banque de développement local et fixant son statuts.
- L'ordonnance bancaire n°01-01 du 27 Février 2001modifiant et complétant la loi bancaire n°90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et crédit.
- L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

- L'ordonnance Bancaire N° 10 – 04 du 26 Août 2010.

- **Articles**

- Article 12 de la loi n°90-10 du 10 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

- Article 75 de la loi de finance complémentaire 2009.

- Article 02 la présente loi est publiée au journal officiel le 25 octobre 2003.

- Article 62 de la loi de finance complémentaire 2015, modifiant l'article 51 de la n°13-08 du 27 Safar 1435 correspond au 30 décembre 2013 portant la loi de finance 2014.

- Arrêté du 09 juillet 2015 relatif à l'interdiction d'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine fabriqués en Algérie.

- **Lois**

-Loi n°86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit.

- Loi n°64.11 du 10 avril 1964 instituant l'unité monétaire nationale.

-Loi n°62-144 du 13 décembre 1962 portant création et fixant les statuts de la banque centrale d'Algérie.

- Loi n°63-165 du 07 mai 1963 création de la CAD.

- Loi n°64-227 du 10 août 1964 portant création et fixant les statuts de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance.

- Loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

- Loi de finance complémentaire pour 2010.

-Règlement n°91-10 du 14 août 1991.

- Loi n°07-01 du 27 février 2007 relative aux caisses d'épargne.

-Le règlement n°97-02 du 06 Avril 1997 relatif aux conditions d'implantation du réseau des banques.

- Loi de finance complémentaire août 2009.

- Loi de finance complémentaire juillet 2015.

Liste des sites internet

- <http://www.albaraka-bank.com/fr>.

- <https://www.algeria.hsbc.com>.

- <https://www.alsalamalgeria.com>.
- <https://www.algerianbanks.com/index.php/citibank-na-algeria>.
- <https://www.agb.dz>.
- <https://www.arabbank.dz>
- http://archives.tsa-algerie.com/signaler-un-probleme/en-algerie-les-filiales-des-banques-etrangeres-alignent-des-records-de-benefices_17764.html
- <http://www.bea.dz>
- <https://www.bnpparibas.dz>.
- <https://www.ca-cib.fr/implantations/algerie.html>.
- <https://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2007-2-page-167.html>.
- <http://dinoandishe.mobile.1klik.ir/Theories-of-the-Multinational-En>
- <https://www.droit-algerie.com/terprise.html>.
- <http://ema.revues.org/1587>.
- http://www.eldjazaircom.dz/index.php?id_rubrique=267&id_article=1633.
- http://esurfi.banque-france.fr/current/banque/tableaux/surfi/detail-dun-tableau-surfi/tableau/ENGAG_INT
- <http://www.fce.dz/wp-content/uploads/2016/04/guide-kpmg-2015.pdf>.
- <https://financebanque.blogspot.com> //definition de la banque multinationale.
- <https://www.fransabank.dz>
- [http://fr.slideshare.net/EstebanGiner1/sance//annexe l'internationalisation des entreprises](http://fr.slideshare.net/EstebanGiner1/sance//annexe%20l%27internationalisation%20des%20entreprises)
- <http://www.giref.uqam.ca/fr/index.php>
- <https://www.housingbankdz.com>.
- <http://id.erudit.org/iderudit/045621ar>.
- <http://www.latribune.fr/actualites/economie/international>
- <http://www.liberte-algerie.com/contributions>
- [https://www.Natixis banque.com](https://www.Natixisbanque.com)
- <https://www.natixis.dz>
- <https://www.selenium-consulting.com>.
- <https://sesmassena.sharepoint.com>
- <http://www.toupie.org/Dictionnaire/Internationalisation.htm>
- <https://www.trust-bank-algeria.com>.

- http://www.persee.fr/doc/rei_0154-3229_1982_num_21_1_2054
- <https://www.portaildescours.ulaval.ca/>.

Liste des figures, schémas et graphes

Liste des figures :

Figure N°01 : Présentation de group BPCE.....66

Liste des schémas :

Schéma N°01 :Les vagues d'internationalisation des banques.....13

Schéma N°02 : Présentation de la distinction entre le Back Office et le Front Office.....70

Schéma N°03 : Organigramme générale de l'agence Natixis Tizi-Ouzou75

Liste des graphes :

Graphe N°1 : Evolution du nombre de filiales et de succursales étrangères installées en France.....30

Graphe N° 02 :L'évolution du réseau d'agences en Algérie.....57

Graphe N°03 : le ratio de la population active sur les guichets.....58

Graphe N°04 : Le niveau de bancarisation du système bancaire Algérien.....58

Graphe N°05 : La part des actifs des banques en Algérie.....59

Graphe N°06 : Représentation de la répartition des secteurs d'activités selon le nombre de client85

Graphe N°07 : Représentation de la répartition des secteurs d'activités selon le montant ...87

Graphe N°08 : La variation des montants durant 2014 et 2015.....89

Graphe N°09 : Représentation graphique de PNB.....90

Liste des Tableaux

Tableau N°01 : Répartition des banques publiques et privées en Algérie.....	57
Tableau N°02 : Les crédits distribués par les banques publiques et privées	60
Tableau N°03 : Les ressources collectées par les banques publiques et privées	61
Tableau N°04 : Répartition d'agences Natixis sur le territoire national.....	68
Tableau N°05 : Les produits bancaire proposés par l'agence Natixis Tizi-Ouzou.....	75
Tableau N°06 : Les secteurs d'activité économique à envisager de manière sélective.....	79
Tableau N°07 : Les secteurs d'activités économique à exclure de financement.....	81
Tableau N°08 : Les secteurs d'activités économique a privilégié.....	82
Tableau N°09 : L'évolution de la clientèle de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.....	83
Tableau N°10 : Répartition des secteurs d'activités selon le nombre de client	84
Tableau N°11 : Représentation des secteurs d'activités selon le montant de financement....	86
Tableau N°12 : Produit Net Bancaire 2013-2014-2015.....	90

Liste des annexes

Annexe N°01: La place géostratégique de l'Algérie

Annexe N°02 : présentation du réseau Natixis dans le monde

Annexe N°03 : Présentation du réseau d'agence de Natixis Algérie

Annexe N°04 : Les taches des chargées d'accueils et des opérations courantes

Annexe N°05 : Les taches de chargé des opérations techniques domestiques

Annexe N°06 : Exemple d'une avance sur facture

Annexe N°07 : Exemple d'une avance sur approvisionnement

Annexe N°08 : Refinancement crédit documentaire

Annexe N°09 : Caution de bonne exécution

Annexe N°10 : Caution de restitution d'avance forfaitaire

Annexe N°11 : Caution de douane

Annexe n°12 : Note de la direction générale

Annexe n°13 : Tableau des montants de financement des secteurs.

Annexe n°14 : Arrête de 09 juillet 2015 relative a l'interdiction d'importation des médicaments

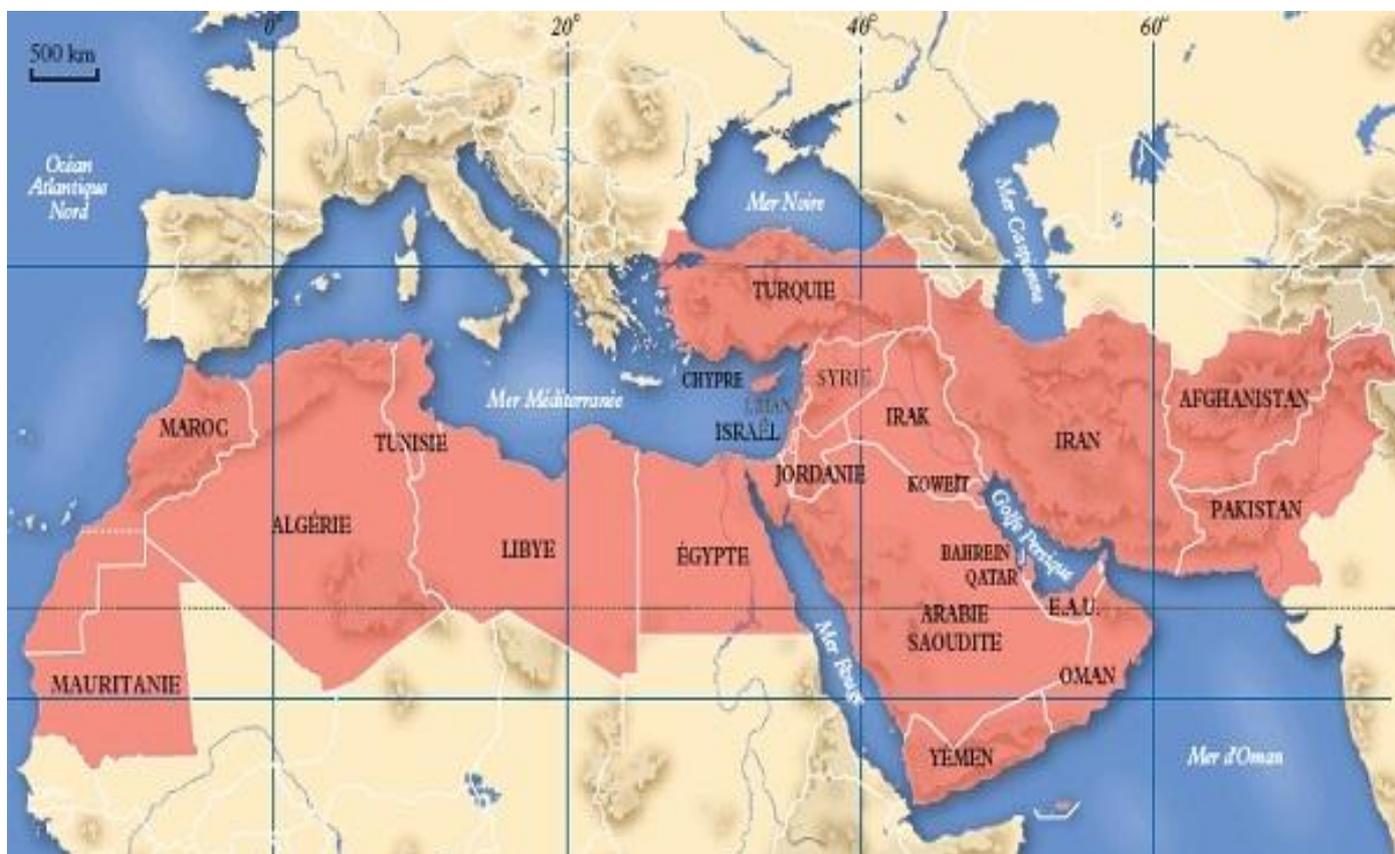
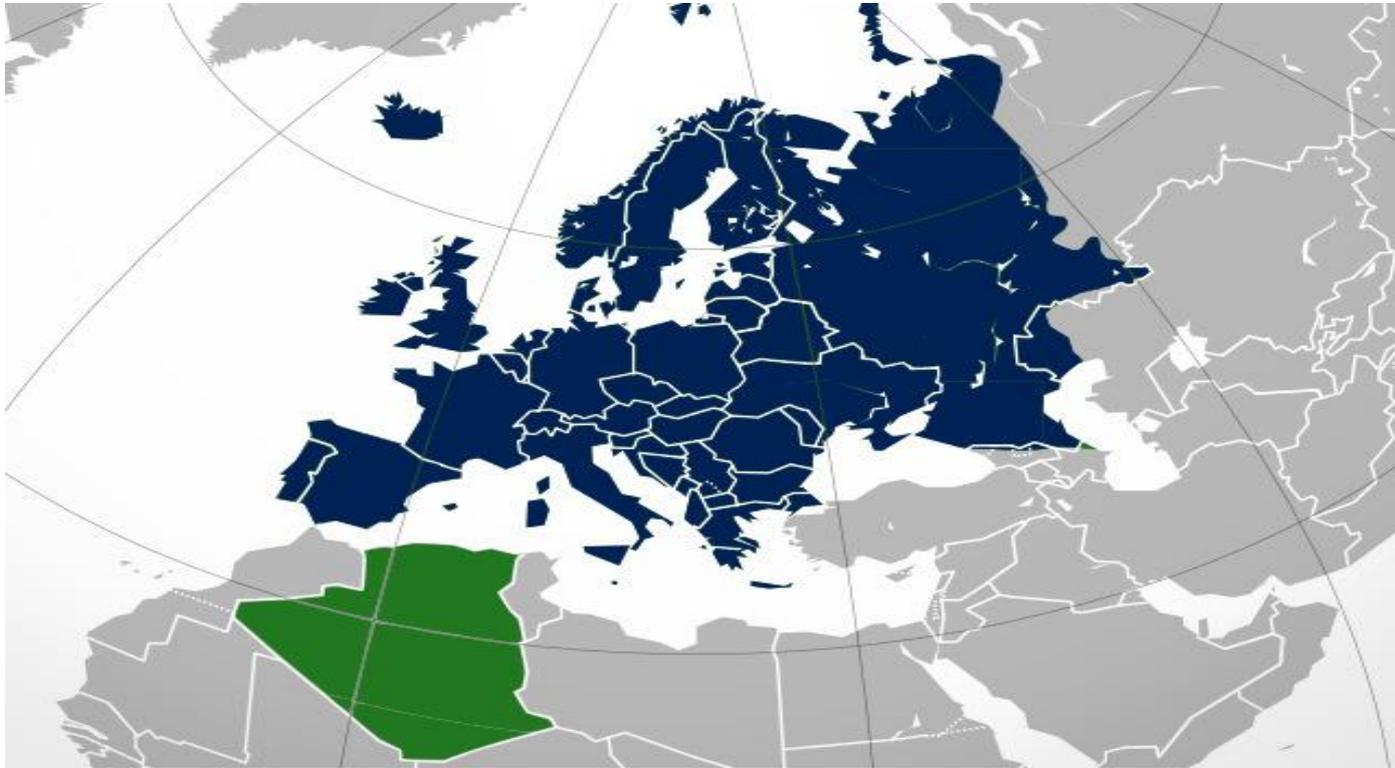
Liste des abréviations et des acronymes

- **ABC**: Arab Banking Corporation
- **ALM**: Asset and liability managements.
- **ARTS**: Algeria Real Time Settlements.
- **ATCI** : Algérie Télé Compensation Interbancaire.
- **BADR** : Banque Agriculture et de Développement Rural.
- **BCA** : Banque Centrale d'Algérie.
- **BEA** : Banque Extérieure Algérie.
- **BFBP** : Banque Fédéral Banque Populaire.
- **BNA** : Banque Nationale Algérie.
- **BP** : British Pétrolium.
- **BPCE** : Banque Populaire Caisse d'Epargne.
- **BRI** : Banque de Règlements Internationaux.
- **BTP** : bâtiments et travaux publics.
- **CA**: chiffre d'affaires.
- **CAD** : Caisse Algérienne de Développements.
- **CAOC** : Chargé d'Accueil et d'Opérations Courantes.
- **CECEI** : Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissements
- **CIB** : Carte Inter bancaire.
- **CMC** : Conseil de Monnaie et de Crédit.
- **CNEP** : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
- **CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- **COT** : Chargé des Opérations Techniques.
- **COT Comex** : Chargé des Opérations Techniques du Commerce Extérieur.

- **COT DOM** : Chargé des Opérations Techniques Domestiques.
- **CPA** : Caisse Populaire Algérie.
- **DZD** : Dinar Algérien.
- **ENIEM** : entreprise nationale de l'industrie et de l'électro ménagère.
- **FBF** : Fédération des Banques Françaises.
- **IDE** : Investissement Direct Etranger.
- **GCPP** : Gestion des Comptes Professionnels et Particuliers.
- **LFC** : Loi de Finance Complémentaire.
- **OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Economique
- **OMC** : Organisation Mondiale de Commerce.
- **RDO** : Responsable des Opérations.
- **SNC** : Société en Nom Collectif.
- **SPA** : Société Par Actions.

Annexes

Annexe n°01: La place géostratégique de l'Algérie vis-à-vis l'Europe et pays arabes



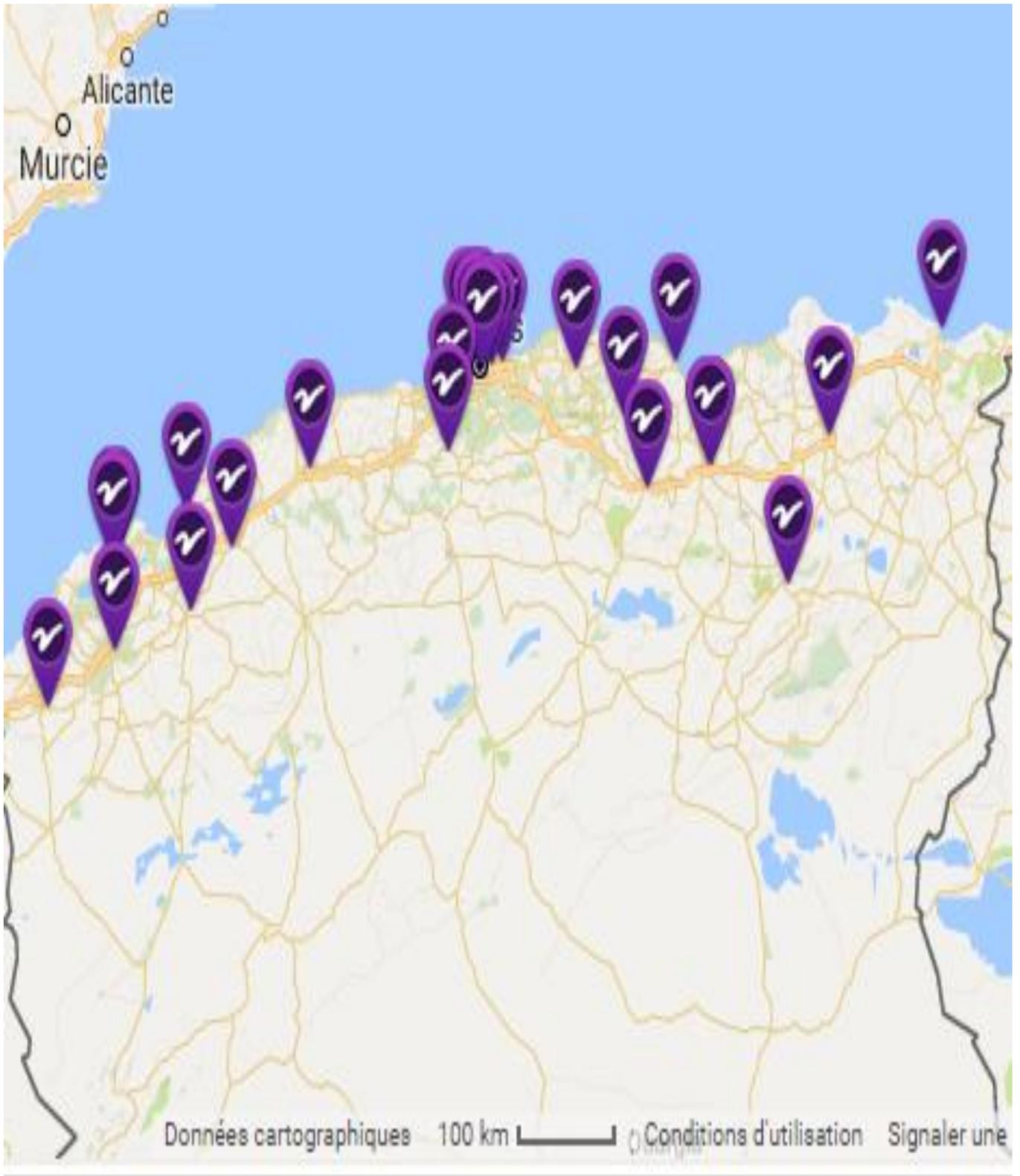
Annexe 02 : Présentation du réseau de la banque Natixis dans le monde.

 **Implantations**



Source : WWW.Natixis.com

Annexe 03 : Présentation du réseau d'agence de Natixis Algérie.



Source : www.natixis.dz.

Annexe n°04

1. Les tâches des chargées d'accueils et des opérations courantes

Les chargés d'accueil sont la première image de la banque auprès du client, ils doivent être professionnels et garantir une efficacité et une réactivité ainsi, les chargés d'accueil doivent maîtriser l'organisation du personnel de la banque pour une prise en charge infaillible de la clientèle et aussi avoir une connaissance de tous les produits bancaires, les tâches du chargé d'accueil et des opérations courantes sont les suivantes :

1.1 L'accueil

- L'accueil face à face : c'est un contact direct avec les clients, les informer et les renseigner.
- La gestion de la clientèle : il consiste à connaître le type de client et créer son propre dossier. Puis le classer soit client corporate, client professionnel et client particulier).
- La gestion des courriers de la clientèle : elle sert à classer les courriers des clients dans leurs dossiers. ces derniers consistent à enregistrer toutes les opérations effectuées par les clients sur leurs comptes, puis les imprimer et les distribuer.

1.2 La délivrance de chèquiers

Cette opération consiste à remettre le dossier (le carnet de chèque ou bien le chèque de banque, le bordereau et la demande) au chargé de la clientèle pour que le bordereau soit signé par le client et le carnet de chèque ou bien le chèque de banque lui remet (le bordereau et la demande sera archivé).

1.3 Les opérations courantes

On trouve trois types d'opérations courantes qui sont la remise des chèques, la demande de chéquier et la demande de chèque de banque.

- **La remise des chèques**

C'est des chèques remis par les clients à la banque pour créditer leurs comptes. A la réception des remises de chèque, le chargé d'accueil vérifie :

- Le cachet de la société et la signature du client au verso du chèque.
- La correspondance entre somme en chiffres et la somme en lettres.
- La signature qui ne doit pas dépasser la zone blanche.

Après la vérification de tous ces éléments, les chèques doivent être transmis au service des opérations domestiques afin qu'ils soient traités dans les meilleurs délais.

- La demande de chéquier

A la demande d'un carnet de chèque, le client remet une demande de chéquier au chargé d'accueil, ce dernier donne un avis de réception après vérification du :

- Numéro de compte ;
- La raison sociale ;
- Adresse et date ;
- La signature du client et le cachet.

Puis il transfère la demande au service portefeuille pour traitement.

- La demande de chèque de banque

Un chèque de banque est un chèque certifié que la banque fait à son client en cas d'une domiciliation d'une marchandise, ou la banque réserve le montant du chèque dans le compte en faveur de fournisseur.

Annexe n°05

1 Les taches de chargé des opérations techniques domestiques

Le chargé des opérations technique domestique prend en charge la remise de chèque et la demande de chèque de banque et de chéquier.

1.1 La remise de chèque

Après la transmission des chèques au Back Office, les responsables du portefeuille (COT domestique) vérifient les chèques, les signent et les scannent pour les envoyer à la banque d'Algérie qui les identifie et les envoie aux différentes agences bancaires concernées pour débiter leurs comptes au profit des clients de Natixis qui seront crédités à la date de valeur J+ 3 (la télé compensation).

1.2 La demande de chèque de banque et de chéquier

Ces deux opérations au niveau de Back Office passent par trois étapes :

-La création :

Il s'agit de remplir toutes les informations de la demande sur le logiciel Delta pour imprimer le chèque de banque ou bien le chéquier, le système leur donne des numéros.

-La personnalisation :

C'est faire rentrer les numéros précédents et le numéro de compte du client, pour imprimer le bordereau qui sert à inscrire tous les renseignements concernant l'opération.

-Le virement :

C'est un ordre donné par le client appelé « donneur d'ordre » à sa banque pour prélever une somme déterminée de son compte pour qu'elle soit transférée électroniquement et portée au crédit du compte du « bénéficiaire »

A la demande d'un virement la COT domestique doit vérifier :

- La signature et le cachet.
- Le numéro de compte à débiter.
- Le numéro de compte à créditer.
- Le montant en chiffre et en lettre.

Annexe n°06 : Exemple d'une avance sur facture.



Natixis Algerie SIMULATION D'UN PRET

Date: 12 Novembre 2014 a 10:14
 Agence: 00151 AGENCE TIZI OUZOU
 Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Numero de pret: 049463
 Type de pret: 410 Avances Sur Factures
 Client: 703738 OUCHER RACHID

Compte de remboursement ...: 7037382001-43 CL - CPTS COURANTS ORDINAIRES

Montant du pret: 5.286.000,00
 Source de financement: SOURCE PAR DEFAUT
 Taux effectif global: 9,832000

Type de plan: CONSTANT Taux ou mc
 Echeance fin de mois: NON INTERET 8,000000 %
 Nombre d'echeances: 1
 Gestion du differe: GRACE
 Nombre de jours reels: OUI
 Type d'interet: INDEXE
 Date de mise en place: 12/11/2014 Taxe/capital ..
 Date de 1ere echeance: 12/02/2015
 Date de derniere echeance ..: 12/02/2015
 Taux interets utilises: 8,0000 au 12/11/2014

No	Date Echeance	Amortissement	INTERET Taxe/INTERET		
001	12/02/2015	5.286.000,00	108.069,33 18.371,79		
	TOTAL	5.286.000,00	108.069,33 18.371,79		

Tous les effectifs
le 29/11/2015

MOALI Fatma
 chargée de clientèle

Dandeg



Natixis Algérie Agence de Tizi Ouzou, 16, Boulevard Stiti Ali 15000, Tizi-Ouzou, Tel : +213 26 21 01 01, Fax : +213 26 21 07 07
 * social : 62, chemin Mohamed Drareni Hydra - 16035 Alger - Téléphone : +213 21 54 90 15 à 20 - Télécopie : +213 21 54 91 99/69 :
 Spa au capital de DZD 10.000.001.682 - RC 99 B 7947 - NIS 0 999 1628 08714 12

Source : Document interne de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.

Annexe n°07 : Exemple d'une avance sur Approvisionnement



Natixis Algerie SIMULATION D'UN PRET

Date: 11 Fevrier 2014 a 15:17
 Agence: 00151 AGENCE TIZI OUZOU
 Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Numero de pret: 040619
 Type de pret: 413 DEC.MOB/Avances Sur Approvi
 Client: 707189 RACINAUTO

Montant du pret: 5.894.234,19
 Source de financement: SOURCE PAR DEFAUT
 Taux effectif global: 9,836000

Type de plan: CONSTANT Taux ou mo
 Echeance fin de mois: NON INTERET 8,000000 %
 Nombre d'echeances: 1
 Gestion du differe: GRACE
 Nombre de jours reels: OUI
 Type d'interet: INDEXE
 Date de mise en place: 11/02/2014 Taxe/capital ..
 Date de 1ere echeance: 11/05/2014
 Date de derniere echeance ..: 11/05/2014
 Taux interets utilises: 8,0000 au 11/02/2014

No	Date Echeance	Amortissement	INTERET Taxe/INTERET
001	11/05/2014	5.894.234,19	116.574,85 19.817,72
TOTAL		5.894.234,19	116.574,85 19.817,72

Source : Document interne de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.

Annexe n°08 : Refinancement du crédit documentaire



Amel
21/08/2015
NATIXIS ALGERIE Spa
Directeur Agence de
TIZI OUZOU
MADJOUR MOUAD

Natixis Algerie

SIMULATION D'UN PRET

Date: 3 Mai 2015 a 11:32
 Agence: 00151 AGENCE TIZI OUZOU
 Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Numero de pret: 055882
 Type de pret: 411 Refinancement crédit documenta
 Client: 710495 NADJI BATI EQUIPEMENT

Montant du pret: 8.720.000,00
 Source de financement: SOURCE PAR DEFAULT
 Taux effectif global: 9,833000

Type de plan: CONSTANT Taux ou mo
 Echeance fin de mois: NON INTERET 8,000000 %
 Nombre d'echeances: 1
 Gestion du differe: GRACE
 Nombre de jours reels: OUI
 Type d'interet: INDEXE
 Date de mise en place: 01/04/2015 Taxe/capital ..
 Date de 1ere echeance: 01/07/2015
 Date de derniere echeance ..: 01/07/2015
 Taux interets utilises: 8,0000 au 01/04/2015

No	Date Echeance	Amortissement	INTERET Taxe/INTERET
001	01/07/2015	8.720.000,00	176.337,78 29.977,42
TOTAL		8.720.000,00	176.337,78 29.977,42

SARL NADJI-BATI EQUIPEMENT
 Zone des Dépotés de la
 TIZI OUZOU
 Tél: 07 42 20 91 40

Amel

NATIXIS ALGERIE Spa
 Agence TIZI OUZOU
 AHMED SAÏD
 Responsable des opérations

Natixis Algérie Agence de Tizi Ouzou, 16, Boulevard Stiti Ali 15000, Tizi-Ouzou, Tel : +213 26 21 01 01, Fax : +213 26 21 07 07
 Siège social : 42, chemin Mohamed Drareni Hydra - 16038 Alger - Téléphone : +213 21 54 90 15 & 20 - Télécopie : +213 21 54 91 99/69 1
 Spa au capital de DZD 10.000.001.682 - RC 99 B 7947 - NIS 0 999 1628 08714 12

Source : Document interne de l'agence Natixis Tizi-Ouzou

Annexe n°09: Caution de bonne exécution.

التكسيس الجزائر
NATIXIS
ALGÉRIE

AGENCE 151
TIZI-OUZOU

49,00

CAUTION DE BONNE EXECUTION N° 536/2015

Nous soussignés, **Natixis Algérie** Société par action au capital de DZD 10.000.001.682, inscrite au registre de commerce N° 99 B 7947, ayant son siège social à l'immeuble El Ksar, Zone d'affaire Mercure, lot 34/35 Bab Ezzouar 16311 - Alger -, représentée par **MR Madjour Mourad**, Directeur de l'Agence de Tizi Ouzou sise à 16 Bd Stiti Ali Tizi Ouzou

Connaissance prise de la marche C.F.N N°744/E du 09/06/2015, ayant pour objet : **Acquisition de 05 Fauteuils Dentaires pour les Etablissements Publics Hospitaliers de la Wilaya de Mostaganem au profit des Eph De Mostaganem, Aph Sidi Ali, Eph Ain Tedelles**, Pour un montant (11 815 000.00DZD) Onze Millions Huit Cent Quinze Mille de Dinars

Conclu entre :

Mr Le Wali de la Wilaya de Mostaganem représenté par **Mr FRIHA ABDELGHANI** en qualité directeur de la Direction de la santé et de la population wilaya de Mostaganem d'une part

Et

Eurl Idiem Sise au local 09,1^{er} étage Bt a immeuble Bekkar Tizi Ouzou, représenté par d'autre part,

Considérant l'article N°13 du marché, prévoyant une caution de bonne exécution représentant cinq Pour cent (5 %) du montant de la marche:

Emettons une caution de bonne exécution et déclarons nous engagés irrévocablement et inconditionnellement à verser à **La Direction De La Sante Et De La Population De La Wilaya De Mostaganem**, à sa première demande, les sommes dont **Sarl Idiem** serait redevable à concurrence d'un montant de **590 750.00 (Cinq Cent Quatre-vingt DIX Mille Sept Cent Cinquante Dinars)**soit 05% du montant de la marche citée plus haut en cas d'inexécution ou d'exécution incomplète et/ou imparfaite par de **Sarl Idiem** ses obligations contractuelles.

La présente caution de bonne exécution est transformée à la date de réception provisoire en caution de garantie.

Cette garantie entrera en vigueur à la date de sa signature et demeurera valable un (01) mois à compter de la date de réception définitive de la marche .

Fait à TIZI-OUZOU, le 14/06/2015

EURL IDIEM
Import - Export de Matériel Médical & Consommables
Local 09, 1er Etage Bt. A Immeuble BEKKAR
Bd. KRIMA Belkacem Tizi-Ouzou
R.C n°: 15/00-47487/B/09

Reçu le 14/06/2015

Natixis Algérie - Siège social : Immeuble EL Ksar, Zone d'affaire Mercure, lot 34 /35 Bab Ezzouar - 16311 Alger
Téléphone : +213 23 92 43 43 - Télécopie/Fax : +213 23 92 41 40

Source : Document interne de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.

Annexe n°10 : Caution de restitution d'avance forfaitaire.

**NATIXIS**
AGENCE #51
TIZI-OUZOU

40,00

CAUTION DE RESTITUTION D'AVANCE FORFAITAIRE N°514/2015

Nous soussignés **NATIXIS ALGERIE, SPA** au capital de 10 000 001 682,00 DA ayant son siège social au 62, Chemin Mohamed Drareni Hydra – Alger ;

Représentée par Monsieur **Madjour Mourad** de l'agence de Tizi Ouzou sise à 16, boulevard Stiti Ali Tizi- Ouzou.

Connaissance prise du **MARCHE DE TRAVAUX N°104/2014 du 29/05/2015**, portant sur **40 LOGEMENTS PUBLICS SOCIAUX LOCATIFS A ILLOULA « LOT : TCE avec VRD sans peinture vitrerie menuiserie bois à l'exception des cadres menuiserie métallique et aménagement extérieure)»** D'un montant de **77 166 589.73 DA (Soixante-dix-sept millions cent soixante-six mille cinq cent quatre-vingt-neuf dinars Et soixante-treize Cts)** Conclu entre :

Ministère de l'habitat de l'urbanisme et de la ville représenté par office de promotion et de gestion immobilière de Tizi ouzou d'une part.
Et
L'ETB-Mme Remidi Bahia née Saigh dont le siège social : village Sahel –Bouzeguene –Tizi ouzou

Considérant l'article N° 29 du marché des travaux, prévoyant une caution de restitution d'avance suivant le décret présidentiel N°10-236 du 07/10/2010 , représentant 15 % du montant du dit marché :

Considérant la demande de
Emettons en faveur de la **office de promotion et de gestion immobilière de Tizi ouzou** , une caution de restitution d'avance d'un montant de **11 574 988.46 DA (Onze Million cinq cent soixante-quatorze mille neuf cent quatre-vingt-huit dinars et quarante-six centimes) maximum** représentant 15% du montant du marché de **77 166 589.73 DA (Soixante-dix-sept millions cent soixante-six mille cinq cent quatre-vingt-neuf dinars Et soixante-treize Cts)**, et garantissons à cette dernière le remboursement de cette avance en cas d'inexécution par **L'ETB-Mme Remidi Bahia née Saigh** de ces obligations contractuelles.

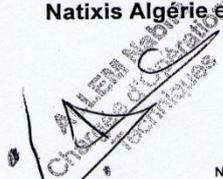
Nous nous engageons à effectuer sur ordre de versement de l'administration contractante, sans pouvoir différé le paiement ou soulever de contestation pour quelque motif que ce soit jusqu'à concurrence de la somme garantie ci-dessus, le versement des sommes dont le titulaire serait débiteur au titre du marché précité.

La présente caution entrera en vigueur à la réception de l'avance du **office de promotion et de gestion immobilière de Tizi Ouzou** au crédit du compte de **de L'ETB-Mme Remidi Bahia née Saigh n° 020 00151 725 071 2001 38** ouvert dans les livres de **Natixis Algérie**, et demeurera valable au plus tard jusqu'au remboursement total de l'avance sus visé

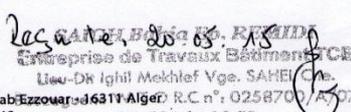
En tout état de cause, cette caution ne saurait être appelée au-delà de cette date.
Cette caution est délivrée uniquement pour le contrat de base, à l'exclusion de tout avenant qui modifierait le montant dudit marché et/ou sa durée de validité, et qui pourrait avoir une incidence quelconque sur la présente caution.

Toute modification et toute prorogation des effets de celle-ci, demeure soumise à l'accord préalable de **Natixis Algérie** et la délivrance par cette dernière d'une nouvelle caution correspondante.

Fait A TIZI-OUZOU, le 19/05/2015


MADJOUR MOURAD
Directeur d'Agence de TIZI OUZOU


NATIXIS ALGERIE SPA
AGENCE #51
TIZI-OUZOU


Remidi Bahia née Saigh
Entreprise de Travaux Bâtiement TCE
Lieu-Dk Ighil Mekhlef Vge. SAHEL Cte.
R.C n°: 0258701/A/07
Tél: 026.34.10.58

Natixis Algérie - Siège social : Immeuble EL Ksar, Zone d'affaire Mercure, lot 34 /35 Bab Ezzouar - Algérie
Téléphone : +213 23 92 43 43 - Télécopie/Fax : +213 23 92 41 40

Source : Document interne de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.

Annexe n°11: Caution de douane.

K.D.C.M

Equipement Professionnels de Nettoyage et de Garage

Bouzguene Centre 15327, Tizi Ouzou

Tel : 0 26 34 05 15/04/38

Fax : 0 26 34 04 39.

RC N° : 0043040 B 99

AI N° : 15343680102

MF N° : 099915004304067

Tizi-Ouzou le : 09/06/2015



Objet : Demande de caution de douane.

Nous sollicitons votre haute bienveillance de bien vouloir nous délivrer une caution de douane dont le montants est:

(1 837 531.50 DA)

Un Million Huit Cent Trente Sept Mille Cinq Cent Trente Un Dinars et Cinquante cts.

Bénéficiaire : MONSIEUR LE RECEVEUR PRINCIPAL DES DOUANES DES PORTS SECS.

Veillez recevoir nos meilleures salutations

(Signature et Cachet)

Stamp: "NATIXIS ALGERIE" and "TIZI OUZOU" with a handwritten signature below it.

Source : Document interne de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.

Direction Général

Note : DG/ **327** /2014

NOTE DIRECTION GENERALE :

Politique des Risques de crédit de Natixis Algérie

□ □ □

La première politique formalisée des risques de Natixis Algérie datant de novembre 2011, il a été décidé de l'actualiser pour tenir compte de l'expérience acquise depuis cette date, des changements réglementaires et contextuels intervenus et de la création au sein de Natixis Algérie d'une Direction des Grandes Entreprises (DGE).

Il en résulte la politique des risques de crédit exposée ci-dessous qui, sur proposition de Natixis Algérie, a été validée par notre maison mère Natixis SA.

Cette politique entre en vigueur immédiatement.

I. LES REGLES PRUDENTIELLES GENERALES :

Les principales règles prudentielles générales restent identiques à celles de 2011, elles sont simplement précisées ou complétées:

Partager le risque :

- privilégier l'intervention d'organismes publics de garantie (FGAR, CGCI) pour atténuer notre risque.
- mais aussi, privilégier la syndication pour le financement des projets d'investissement en complément éventuel de l'intervention d'organismes publics de garantie.

Limiter la durée des crédits à moyen terme :

- accroître la limite en durée de nos prêts jusqu'à 7 ans pour les contreparties les mieux notées (note NIE < ou 9) dont éventuellement 2 ans de différé de paiement
- afin de se rapprocher des dispositifs de la loi de finances 2011 repris dans la loi N°11-11 du 18/07/ 2011 sur l'encouragement à l'investissement productif et ne pas rester avec décalage trop fort avec nos concurrents du secteur public mais également privé.

Garantir nos prêts :

- accompagner tout octroi de CMT de garanties réelles (hypothèques, nantissement de matériel).
- toutefois, les difficultés d'exécution des garanties doivent nous amener à considérer plus que jamais dans nos analyses la capacité intrinsèque du client à rembourser son crédit comme l'élément fondamental de la décision d'octroyer.

Ne pas se prononcer localement sur le risque bancaire (en particulier pour les réémissions de garanties bancaires) compte tenu de la complexité du sujet et l'absence de compétence en interne:

- envoyer directement la demande à **DRI Pôle banques**
- et marquer par un visa en CCS Alger que la demande a bien été intégrée dans la stratégie commerciale de NA.

II. LES LIMITES PRUDENTIELLES ET SECTORIELLES :

Des limites de concentration des risques :

Limites **collectives** dites Grands Risques :

- limite interne : Somme des Grands Risques < **8 fois** les FP Nets
- pour une limite réglementaire des Grands Risques < **10 fois** les FP Nets

Limites **individuelles** :

- limite interne : < **20% FP Nets** (*ce qui correspond à ce jour à 70% du RBE annuel hors coût du risque*)
- pour une limite réglementaire: < **25% FP Nets**

Les calculs d'exposition pour ces limites individuelles se font sur **le risque net pondéré** à partir des pondérations prévues par **l'article 11 instruction 94-74** de la Banque d'Algérie

Des limites de concentration sectorielle :

- **30% pour l'industrie agro alimentaire** du total engagement
- **20%** pour tous les **autres secteurs**.

Les calculs d'exposition pour ces limites sectoriels sont en **risque brut**.

Ces limites sont complétées par un **objectif en termes de mouvements confiés** qui doivent être en adéquation avec nos concours.

III LES EXPOSITIONS SECTORIELLES :

Les secteurs à privilégier :

Industrie agro-alimentaire	L'ensemble du secteur avec une limite à 30% du total des engagements versus 20% pour tous les autres secteurs
BTP et Matériaux de Construction	Concentration sur des corporates de qualification > 5 compte tenu du poids de la surreprésentation des petites sociétés de BTP à faible qualification dans nos créances douteuses et contentieuses.
Secteur Pharmaceutique	La production de médicaments en regard du négoce/importation. Les professionnels de la santé en particulier les radiologues, dans le cadre de l'offre crédit bail Medicalease
Chimie de transformation	Les segments : engrais, produits vétérinaires, matières plastiques
Industries métallurgiques	Toutes les industries métallurgiques
Production de biens de consommation	Le segment « production des équipements électro-ménagers» de ce secteur
Télécommunications	Un nouveau secteur couvert à traiter comme les autres secteurs soit avec une limite de 20%
Energie	Aucune opération de crédit avec le secteur pétrolier et gazier mais les secteurs en amont et aval sont à traiter comme les autres secteurs soit avec une limite de 20%.

Les secteurs à envisager de manière sélective :

Négoce de denrées alimentaires	2 points d'attention dans ce sous secteur du secteur agro alimentaire : <ul style="list-style-type: none"> □ l'importation de céréales/denrées alimentaires de première nécessité : à financer sous condition de surveillance renforcée du débouclage des cargaisons financées compte tenu des montants unitaires souvent très élevés des opérations financées □ le négoce de viande fraîche ou congelée à ne pas financer
BTP et Matériaux de Construction	Les entreprises de qualification <ou =5 à condition d'être sélectif en particulier en l'absence de notation et en d'assurant notamment que le multiplicateur de CA entre le réalisé et le prévisionnel reste inférieur à 2. Les carrières et exploitations minières.
Secteur pharmaceutique et de santé	L'importation et le négoce de produits pharmaceutiques en privilégiant les acteurs de taille significative ou installés sur une niche bien établie compte tenu du mouvement de concentration et de modernisation constaté conduisant à terme à l'élimination des acteurs marginaux. Les cliniques privées et cabinets médicaux
Négoce de produits	Le segment des « importateurs de ronds à béton » notamment très important compte tenu de l'importance des chantiers de BTP.
Négoce de matériel	Les importateurs de matériel informatique et bureautique en privilégiant ceux ayant réussi à développer une activité de montage/fabrication sur place.
Automobiles	Les concessionnaires automobiles en veillant préalablement à la conformité du dossier compte tenu du caractère réglementé de la profession en Algérie

Les secteurs à exclure de nos financements :

Agriculture de 1ère phase	Elevage, cueillette, aquaculture mais aussi le commerce de bétail
Minoterie	Interdiction portant sur les nouveaux entrants uniquement , à l'inverse, la fermeture du marché privilégiant les acteurs actuels les plus importants dont le financement fait partie des opérations à privilégier
Négoce de métaux ferreux et non-ferreux à l'exportation	Interdiction portant sur tout le secteur et tous les acteurs du secteur, nonobstant leur taille.
Friperie	Interdiction portant sur tout le secteur et tous les acteurs du secteur, nonobstant leur taille.
Promotion immobilière	Inexpérience de NA dans ce domaine, secteur volatil et spéculatif.
Habitat social	Domaine où nous ne pouvons pas concurrencer les banques nationales.
Compagnies aériennes	Aucune opération de crédit ne sera autorisée, l'entrée en relations avec ces compagnies aériennes devant s'envisager comme un moyen de capter du flux ou de la ressource
Associations sportives	En particulier les clubs de football

IV. LES RESTRICTIONS DUES A LA NATURE DES CONTREPARTIES OU DES OPERATIONS :

Les contreparties ayant un faible historique :

- **entreprise en cours de constitution** : interdiction de prêter ou de s'engager à prêter avant **constitution officielle de l'entreprise**.
- **entreprise ayant moins de 12 mois d'activité nonobstant leur date de création** à envisager de **manière très sélective**
- **entrée en relation** : interdiction de prêter pour toute notation **NIE supérieure ou égale à 13**.

Les entreprises opérant dans des secteurs que nous ne maîtrisons pas et/ou l'informel est prédominant (pièces auto, petites pièces mécaniques...) : à envisager de manière très sélective

Les prêts immobiliers : à envisager de manière sélective **en privilégiant les chefs d'entreprise/particuliers haut de gamme** et à condition d'être encadrés par une **évaluation professionnelle** et indépendante des biens à financer (recours à des experts agréés auprès des Tribunaux) et couverts par une **hypothèque de 1er rang**.

V. LES RESTRICTIONS DUES A LA NATURE DES FINANCEMENTS PROPOSES :

Les crédits à moyen terme:

- une durée maximale fonction de la **notation**
durée < ou = **7 ans** pour les notes **NIE < ou = 9**
durée < ou = **6 ans** pour les notes **NIE = 10**
durée < ou = **5 ans** pour les notes **NIE > 10**
- **un différé maximal de 2 ans**
- afin de capter les financements des producteurs locaux cherchant à tirer un profit maximum des incitations aux investissements productifs mis en place par l'Etat.

Les crédits baux mobiliers:

- une durée différenciée en fonction du matériel
roulant: véhicules de tourisme : **5 ans** matériel
de chantier : **3 ans**.
- un premier loyer majoré restant compris entre > 10% et <

50%, Le **crédit bail immobilier reste interdit.**

Les financements à court terme:

- **Privilégier** les financements des **postes de bilan /causés** sur le découvert :
 - **bilan:**
 - Escompte avec privilège de sélection
 - ASF/ASM entités publiques, **lignes < 180 jours**
 - ASF détenues sur entités privées, **lignes < 90 jours à 120 jours** (si règlement par virement sur nos livres)
 - Découverts mobilisables de refinancement de L/C ou d'achats locaux.
 - **hors bilan:**
 - Cautions de marché dont **CBE (Caution bonne Exécution)** pour laquelle la **caution à mainlevée doit être réservé au secteur public** et se limiter pour le secteur privé à des **cautions dont la durée n'excède pas 12 mois.**
- **Limitier le découvert** à des montants < ou 15 jours de CA (réglementation 74/94 de la BA) y compris pour les **pharmacies.**



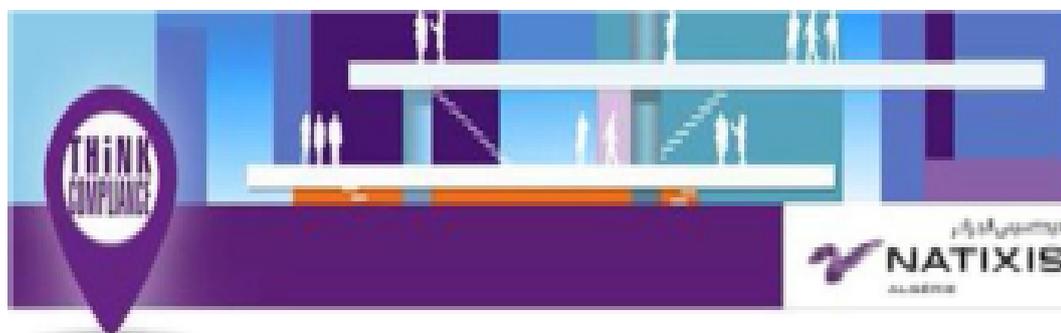
Alger, le 12 Août 2014

Annexe n°13 : Tableau des montants de financements des secteurs d'activités.

4	INDUSTRIES MANUFACTURIERES	1062168039	2014
4	INDUSTRIES MANUFACTURIERES	788668986,7	2015
5	PROD.& DISTR. ELECTRICITE/GAZ	94902317	2015
6	CONSTRUCTION	310251371,5	2014
6	CONSTRUCTION	418638182	2015
7	COM. REPAR AUTO ET ARTICLE DOM	2047441367	2014
7	COM. REPAR AUTO ET ARTICLE DOM	1972692239	2015
9	TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS	24370000	2015
11	IMMO LOCA. & SERVICES ENTREPRI	56059999,2	2014
11	IMMO LOCA. & SERVICES ENTREPRI	19258060	2015
14	SANTE ET ACTION SOCIALE	6877494	2014
14	SANTE ET ACTION SOCIALE	130557503,7	2015
15	SERV. COLLECTIF SOCIAUX &PERSO	9204900	2014
15	SERV. COLLECTIF SOCIAUX &PERSO	19628941,46	2015
16	SERVICE DOMESTIQUE	166940958,6	2015
16	SERVICE DOMESTIQUE	138770728,6	2014

Source : Document interne de l'agence Natixis Tizi-ouzou.

Annexe n°14 : Arrête de 09 juillet 2015 relative à l'interdiction de l'importation des médicaments.



Veille réglementaire n° 19/2015

21/12/2015

ARRETE DU 9 JUILLET 2015 RELATIF A L'INTERDICTION D'IMPORTATION DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES ET DISPOSITIFS MEDICAUX DESTINES A LA MEDECINE HUMAINE FABRIQUES EN ALGERIE

Nous portons à votre connaissance la parution dans le journal officiel n° 62 du 25/11/2015 de l'arrêté du 9 juillet 2015 relatif à l'interdiction d'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine fabriqués en Algérie.

Cet arrêté abroge les dispositions de l'arrêté du 8 mai 2011 relatif à l'interdiction d'importation des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine fabriqués en Algérie. (Art 4)

Le ministère chargé de la santé prend toutes les mesures nécessaires en vue de la satisfaction des besoins du marché national, en produits pharmaceutiques figurant sur la liste des produits interdits à l'importation. (Art 3)

La liste des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux destinés à la médecine humaine fabriqués en Algérie interdits d'importation est jointe en annexe à la présente veille.

La Direction de la Compliance

Table des matières

Remerciements

Listes des abréviations et acronymes

Sommaire

Introduction Générale :	1
Chapitre I : l'internationalisation bancaire	6
Introduction	6
Section 01 : Les stratégies d'implantation bancaire	7
1.1 Définition de l'internationalisation	7
1.2 Les fondements théoriques de l'internationalisation bancaire	7
1.2.1 L'internationalisation selon Hymer et Kindelberger	7
1.2.1.1 L'internationalisation selon Hymer	8
1.2.1.2 L'internationalisation selon Kindelberger	9
1.2.2 L'internationalisation selon le cycle de vie des produits de Vernon	9
1.2.2.1 Conclusion de la théorie du cycle de vie de Vernon	10
1.3 Les trois dimensions de l'internationalisation	11
1.3.1 L'internationalisation mercantile	11
1.3.2 L'internationalisation technologique	11
1.3.3 L'internationalisation organisationnelle	12
1.4 Les étapes de l'internationalisation bancaire	12
1.4.1 La première étape	12
1.4.2 La deuxième étape	13
1.4.3 La troisième étape	13
1.5 Les facteurs explicatifs de l'internationalisation bancaire	14
1.5.1 Le degré d'intégration entre le pays d'origine et le pays d'accueil	14
1.5.2 Les barrières institutionnels et réglementaires	15
1.5.3 Les conditions bancaires dans le pays d'accueil et la possibilité de réaliser des profits	15
1.6 Les déterminants l'internationalisation bancaire	16
1.6.1 Les déterminants internes	16
1.6.1.1 La réalisation de profit	16

1.6.1.2	Suivre la clientèle et trouver de nouveaux clients.....	16
1.6.1.3	L'accès au capital et la liquidité.....	17
1.6.1.4	Motivations managériales.....	18
1.6.2	Les déterminants externes.....	18
1.6.2.1	Les innovations financières et progrès technologiques.....	19
1.6.2.2	La réglementation.....	19
1.6.2.3	Le risque Pays.....	19
1.6.2.4	Les déterminants historiques et culturels.....	20
Section 02 :	les formes d'implantations des banques étrangers.....	21
2.1	La différence entre une banque multinationale et une banque internationale.....	21
2.1.1	La banque internationale.....	21
2.1.2	La banque multinationale.....	21
2.1.2.1	La banque de détail.....	22
2.1.2.2	Les activités de financements et d'investissements.....	23
2.1.2.3	Les activités de gestion d'actifs et de banque privés.....	23
2.2	Les formes d'implantations des banques étrangères.....	24
2.2.1	Le bureau de représentation.....	24
2.2.2	La succursale.....	25
2.2.3	La banque affilié.....	26
2.2.4	La filiale.....	26
2.3	Les logiques de l'internationalisation.....	27
2.3.1	Une logique opportuniste, liée a un environnement plus porteur.....	27
2.3.2	Une logique opportuniste, liée a la maturité des marchés nationaux.....	27
2.3.3	Une logique opportuniste, liée aux relais de croissance offerts par les nouveaux marchés.....	28
2.4	L'évolution de l'internationalisation bancaire dans le monde.....	29
2.4.1	L'implantation des banques françaises a l'étranger.....	29
2.4.2	L'implantation des banques étrangères en France.....	30
2.4.3	L'implantation des banques britanniques a l'étranger.....	30
2.4.4	L'implantation des banques étrangères au Royaume Unis.....	31
2.4.5	L'implantation des banques américaines a l'étranger.....	31
2.4.6	L'implantation des banques étrangères aux États-Unis.....	32
Conclusion.....		33
Chapitre II :	le système bancaire algérien et son ouverture a l'extérieure.....	35

Introduction.....	35
Section 01 : Historique du système bancaire algérien.....	36
1.1 La mise en place du système bancaire national 1962-1967.....	36
1.1.1 Les objectifs de la création des établissements publics.....	36
1.1.1.1 La création de la caisse algérienne de développement (CAD).....	36
1.1.1.2 La création de la casse national de développement et de prévoyance (CNEP).....	37
1.1.1.3 La création de la banque national d'Algérie (BNA).....	37
1.1.1.4 La création du crédit populaire d'Algérie (CPA).....	37
1.1.1.5 La création de la banque extérieure d'Algérie (BEA).....	38
1.2 Le système bancaire et la planification financière 1970-1987.....	38
1.2.1 Le rôle des banques publiques dans la gestion des ressources.....	38
1.2.2 La création de banques spécialisées.....	39
1.3 Les réformes des années 1980-1990.....	39
1.3.1 La loi relative au régime des banques et du crédit de 1986.....	39
1.3.2 La loi relative à la monnaie et au crédit	40
1.3.3 L'actualisation de la loi sure la monnaie et le crédit du 14 avril 1990.....	41
1.3.3.1 Les aménagements de 2001.....	41
1.3.3.2 L'actualisation de 2003.....	41
1.3.3.3 L'actualisation de 2010.....	42
Section 02 : Les conditions d'exercice et d'implantation des banques étrangères en Algérie.....	43
2.1 Les banques privées en Algérie.....	43
2.2 Les conditions d'implantation.....	43
2.2.1 Conditions de forme.....	44
2.2.2 Le capital social.....	44
2.2.3 La qualité des dirigeants.....	44
2.2.4 La forme sociale.....	45
2.3 Les formes d'implantations des banques étrangères en Algérie.....	46
2.3.1 Les succursales des banques étrangères.....	46
2.3.2 Les bureaux de représentations.....	46
2.3.3 Les coopérative d'épargne et de crédit.....	47
2.3.4 L'implantation de réseau.....	48
2.4 Les raisons d'implantation des banques étrangères en Algérie.....	48
2.4.1 Les facteurs d'attractivités des banques étrangères liées aux IDE.....	49

2.4.1.1 La libéralisation et les réformes de l'économie.....	49
2.4.1.2 L'intégration dans l'économie mondiale.....	49
2.4.1.3 La proximité géographique des marchés potentiels.....	50
2.4.1.4 La modernisation de l'infrastructure du système bancaire algérien.....	50
2.4.1.5 Les nouvelles règles prudentielles.....	50
2.5 Les acteurs privés du système bancaire algérien.....	51
2.5.1 Al baraka banque Algérie.....	51
2.5.2 The housing bank for trade and finance-Aléria.....	51
2.5.3 Citibank Algérie.....	52
2.5.4 Arab banking corporation algeria (ABC-algeria).....	52
2.5.5 Société générale Algérie.....	52
2.5.6 Arab bank PLC-algeria.....	53
2.5.7 BNP paribas el djazair.....	53
2.5.8 Gulf bank algeria.....	53
2.5.9 Trust bank algeria.....	54
2.5.10 Fransa bank el-djazair.....	54
2.5.11 Crédit agricole Algérie.....	54
2.5.12 HSBC algérie.....	55
2.5.13 Al salam bank-algerie.....	55
2.5.14 Natixis Algérie.....	55
2.6 Indicateurs de l'intermédiation bancaire.....	56
2.6.1 Le nombre d'agence.....	56
2.6.2 Le ratio de population.....	58
2.6.3 Le niveau de bancarisation.....	58
2.6.4 La parts des actifs.....	59
2.6.5 Les crédits distribués.....	60
2.6.6 Les ressources collectées.....	61
Conclusion.....	62
Chapitre III : Contribution de l'agence Natixis dans le financement économique de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	64
Introduction.....	64
Section 01 : organisation et fonctionnement de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.....	65
1.1 Historique de Natxis.....	65
1.2 Présentation de Natixis Algérie.....	67

1.3 Réseau de la banque Natixis Algérie.....	67
1.4 Description de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.....	68
1.4.1 Les clients de l'agence.....	69
1.4.2 Les compartiments de l'agence Natixis.....	69
1.4.3 Le rôle de front office.....	71
1.4.3.1 Les taches des chargées d'accueils et des opérations courantes.....	71
1.4.3.2 Les taches de gestionnaire des clients particuliers.....	71
1.4.3.3 Les taches de gestionnaire des clients professionnels.....	71
1.4.3.4 Les taches du chargé d'affaire des clients corporates.....	71
1.4.4 Le rôle de Back Office.....	72
1.4.4.1 Les taches du chargé des opérations technique domestiquent.....	72
1.4.4.2 Les taches du chargé d'opérations technique du commerce extérieur.....	72
1.4.4.3 Les taches de l'assistant administratif	73
1.5 L'aménagement interne de l'agence.....	73
1.6 Les produits bancaires proposés par l'agence Natixis Tizi-Ouzou.....	75
1.7 Relation de l'agence Natixis Tizi-Ouzou et la direction générale.....	77
1.7.1 La Direction Juridique.....	77
1.7.2 La Direction des Ressources Humaines.....	77
1.7.3 Le Contrôle Interne	77
1.7.4 Le Département Procédures et Organisation.....	77
1.7.5 La Cellule Communication.....	78
1.7.6 La Direction des Opérations avec l'Etranger.....	78
1.7.7 La Direction des Risques et des Engagements.....	78
1.7.8 La Direction Commerciale.....	78
Section 02 : Les secteurs d'activités économiques financés par l'agence Natixis Tizi-Ouzou	79
2.1 Les secteurs à envisager de manière sélective.....	79
2.2 Les secteurs à exclure de financements.....	80
2.3 Les secteurs à privilégiés.....	82
2.4 Les secteurs d'activité économiques selon le nombre de client.....	83
2.4.1 L'évolution de la clientèle.....	83
2.4.2 Répartition des secteurs d'activités économiques selon le nombre de client.....	84
2.4.3 Répartition des secteurs d'activités selon le montant de financement.....	86

2.4.4 L'activité de l'agence durant 2014 et 2015.....	89
2.5 Le Produit Net Bancaire.....	90
Conclusion.....	92
Conclusion générale.....	94
Bibliographie.....	98
Liste des figures, schémas, graphes.....	105
Liste des tableaux.....	106
Liste des annexes.....	107
Annexes	
Table des matières	