

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA  
RECHERCHESCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET  
DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

*MEMOIRE*

De Fin d'études En Vue D'obtention Du Diplôme De Master En Sciences  
Commerciales

OPTION : FINANCE ET COMMERCE INTERNATIONAL

*Thème :*

**IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES EN ALGERIE : LE  
ROLE DE LA BANQUE NATIXIS ALGERIE DANS LE  
FINANCEMENT DES ACTIVITES ECONOMIQUES DE LA WILAYA  
DE TIZI-OUZOU**

Présenté par :

-Mr : AIT SAADA Hamou

-Melle : AMEDAH Dalila

Encadré par :

-Mme : TITOUCHE Rosa

Devant un jury composé de :

- Présidente : Mme SOUKI Hakima, Maitre assistante classe A, UMMTO

- Examineur : Mr FERRAT Merzouk, Maitre assistante classe A, UMMTO

- Rapporteur : Mme TITOUCHE Rosa, Maitre assistante classe A, UMMTO

PROMOTION 2018

## Dédicaces

A mes très chers parents

Vous représentez pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse et l'exemple du dévouement qui n'ont pas cessés de m'encourager et de prier pour moi. Vos prières m'ont été d'un grand secours pour mener à bien mes études.

Je vous dédie ce travail, aussi modeste soit-il, en témoignage de mon profond amour. Puisse dieu, vous préserver et vous accorder santé, longue vie et bonheur.

À mon binôme Hamou à la mémoire des agréables moments passés ensemble et avec toute l'équipe.

A mes sœurs : qui m'ont soutenu toutes ces années et qui ont été présente près de moi pour m'aider et m'encourager,

A mes frères : pour leur aide, leur amour et leur soutien

A mes très chers neveux Ahcène et Youcef et mes adorables nièces Léna, Louise et Émilie.

A mes amis(e) fidèles : Damia, Souhila, Ania, Lylia, Nabila, Yassine, Yacine, Rabah en souvenir de l'amitié et de ce que nous avons partagé.

A tous mes collègues d'études et à mes enseignants.

Dalila et Hamou



# SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>2</b>
<b>☞ CHAPITRE 1 : L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE</b>	
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>7</b>
<b>SECTION 1 : LES STRATEGIES D'IMPLANTATIONS BANCAIRES .....</b>	<b>8</b>
<b>SECTION 2 : LES FORMES D'IMPLANTATIONS BANCAIRES A L'ETRANGER.....</b>	<b>23</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>36</b>
<b>☞ CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES</b>	
<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>38</b>
<b>SECTION 1 : HISTORIQUE DE L'EVOLUTION DU SYSTEME BANCAIRE ALGERIEN.....</b>	<b>40</b>
<b>SECTION 2 : LES CONDITIONS D'EXERCICES D'IMPLANTATIONS DES BANQUES ETRANGERES EN ALGERIE .....</b>	<b>50</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>71</b>
<b>☞ CHAPITRE 3 : CONTRIBUTION DE L'AGENCE NATIXIS DANS LE FINANCEMENT ECONOMIQUE DE LA WILAYA DE TIZI-OUZOU</b>	
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>73</b>
<b>SECTION 1 : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE L'AGENCE NATIXIS TIZI-OUZOU .....</b>	<b>74</b>
<b>SECTION 2 : LES SECTEURS D'ACTIVITES ECONOMIQUES FINANCES PAR L'AGENCE NATIXIS TIZI-OUZOU.....</b>	<b>86</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>108</b>
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>111</b>

# **LISTE DES SCHEMAS, GRAPHES**

- **Liste des schémas**

<b>Schéma n° 01</b> : Les vagues d'internationalisation des banques .....	11
<b>Schéma n°02</b> : La distinction entre le Back Office et Front Office .....	73
<b>Schéma n°03</b> : organigramme de l'agence n°151 de Tizi-Ouzou .....	81
<b>Schéma n°04</b> : Représentation du Groupe BPCE.....	69

- **Liste des graphes**

<b>Graphe n° 01</b> : Représentation de l'évolution du nombre de filiales et de succursales étrangères installées en France .....	33
<b>Graphe n°02</b> : la part des crédits pour chaque secteur en (%) .....	92
<b>Graphe n° 03</b> : la répartition des secteurs selon les montants.....	94
<b>Graphe n°04</b> : représentation graphique de l'évolution des clients de Natixis durant les dernières années .....	97
<b>Graphe n°05</b> : représentation de nombre de client selon les secteurs d'activité.....	99
<b>Graphe n° 06</b> : Représentation graphique du PNB .....	100

# **LISTE DES TABLEAUX**

<b>Tableau n° 01</b> : Résumé des fonctions du bureau de représentation.....	26
<b>Tableau n° 02</b> : présentation de quelques exemples de banques affiliées.....	28
<b>Tableau n° 03</b> : Présentation de l'évolution du nombre de filiales et de succursales étrangères installées en France .....	33
<b>Tableau n°04</b> : la présentation des banques étrangères installées en Algérie .....	61
<b>Tableau n° 05</b> : Répartition des banques publiques et privées en Algérie.....	62
<b>Tableau n°06</b> : Evolution des ressources collectées des banques publiques (y compris CNEP) et des banques privées .....	64
<b>Tableau n°07</b> : Répartition des crédits par banques publiques (y compris CNEP) et banques.....	65
<b>Tableau n° 09</b> : présentation des services proposés par l'agence Natixis Tizi-Ouzou .....	76
<b>Tableau n° 10</b> : Présentation des secteurs à alléger .....	83
<b>Tableau n°11</b> : représentation des secteurs à interdire.....	86
<b>Tableau n°12</b> : représentation des secteurs à privilégiés .....	88
<b>Tableau n°13</b> : les critères de l'octroi des crédits .....	90
<b>Tableau n°14</b> : les crédits distribués pour chaque secteur d'activité en (%) .....	91
<b>Tableau n°15</b> : Présentation des secteurs d'activité selon le montant de financement .....	93
<b>Tableau n° 16</b> : l'évolution des clients durant les dernières années .....	96

# **LISTE DES ABREVIATIONS**

- ABC**: Arab Banking Corporation.
- ABCA**: Arabe Banking Corporation Bahreïn-Algeria.
- ALM**: Asset and liability managements.
- ARTS**: **Algeria** Real Time Settlement.
- ATCI** : Algeria Télé Compensation Interbancaire.
- BA** : Banque d'Algérie.
- BADR** : la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural.
- BCA** : Banque Centrale d'Algérie.
- BCIA** : Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie.
- BDL** : Banque de Développement Local.
- BEA** : Banque Extérieure d'Algérie.
- BFBP** : Banque Fédéral Banque Populaire.
- BNA** : La Banque Nationale d'Algérie.
- BP** : British Pétrolium.
- BPCE** : Banque Populaire Caisse d'Epargne.
- BRI** : Banque des Règlements Internationaux.
- BTP** : Bâtiments et Travaux Publics.
- CA** : Chiffre d'Affaire.
- CAD** : Caisse Algérienne du Développement.
- CAOC** : Chargé d'Accueil et d'Opérations Courantes.
- CCI** : Chambre de Commerce International.
- CECEI** : Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissements.
- CIB** : Carte Inter bancaire.

- CMC** : Conseil de la Monnaie et du Crédit.
- CNCE** : Caisse National des Caisse d'Épargne.
- CNEP** :Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance.
- CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- CNRC** : Caisse Nationale des Registres de Commerce.
- COT** : Chargé des Opérations Techniques.
- COT Comex** : Chargé des Opérations Techniques du Commerce Extérieur.
- COT DOM** : Chargé des Opérations Techniques Domestiques.
- COT** : chargé des Opérations Techniques.
- CPA** : Crédit Populaire d'Algérie.
- DRH** : Direction des Ressources Humaines.
- DZD** : Dinar Algérien.
- EEE** : Espace Economique Europeen.
- ENIEM** : entreprise nationale de l'industrie et de l'électro ménagère.
- FBF** : Fédération des Banques Françaises.
- GATT**: General Agreement on Tariffs and Trade.
- GCPP** : Gestion des Comptes Professionnels et Particuliers.
- HSBC**: Hong Kong & Shanghai Banking Corporation.
- IDE** : Investissement direct à l'étranger.
- LFC** : Loi de Finance Complémentaire.
- OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Economique.
- OMC** : Organisation Mondiale du Commerce.
- PME** : Petites et Moyennes Entreprises.

- PNB** : Produit Net Bancaire.
- RDO** : Responsable des Opérations.
- SGA** : Société Générale Algérie.
- SNC** : Société en Nom Collectif.
- SPA** : Société Par Actions.
- UE** : Union Européenne.
- UEM** : Union Economique et Monétaire.

# **INTRODUCTION GENERALE**

## INTRODUCTION GENERALE

---

Les banques sont au cœur de l'économie, et considérées comme l'un des moteurs de la mondialisation, tout en s'adaptant à l'évolution de la conjoncture mondiale, et environnement politique et commercial des pays, dans le but d'offrir des prestations répondant aux objectifs et aux exigences des acteurs économiques dans un espace complexe où la concurrence est pure et parfaite.

Avec le phénomène de l'internationalisation, les capitaux financiers bougent quotidiennement d'un coin du monde à l'autre, grâce à l'élimination des frontières qui sont devenues presque inexistantes et les banques finançant ce commerce se sont lancées à la conquête des marchés internationaux.

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.

L'expansion des activités des banques à partir des années 1990 a été engendrée par une désintermédiation qui développe des produits financiers. L'arrivée de la nouvelle technologie et le renforcement de la réglementation et l'accès direct des entreprises au financement, en plus du décloisonnement des marchés qui se traduit par une libre circulation des capitaux par l'abolition du contrôle des changes et suppression des mesures qui empêcheraient la mondialisation des banques, ainsi la déréglementation bancaire exprime comme la suppression des règlements de contrôle sur les prix des services bancaires pour la circulation plus fluide des flux financiers, sont les trois éléments marquants qui ont rendu l'internationalisation, pour certaines banques, une nécessité.

En Algérie, la hausse des flux d'IDE dans le secteur bancaire est plus récente. En effet, c'est à partir des années 2000 que les IDE ont considérablement augmenté en Algérie avec l'implantation d'une dizaine de banques étrangères. A travers les 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

---

## INTRODUCTION GENERALE

---

assouplissement dans les réglementations des changes tout en préservant les attributions et les missions de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie.

Dans le cadre de l'attraction des IDE avec l'amélioration du climat de l'investissement, et la présence de plusieurs banques publiques et privées algériennes, les banques privées étrangères développent des modèles économiques pour une rentabilité maximale, elles visent toujours à augmenter leurs profits(en se démarquant des autres banques) et cette préoccupation est encore plus vive aujourd'hui avec l'accélération de la concurrence.

### ♦ **Problématique**

Travailler de manière approfondie sur l'objet de l'investissement direct étranger bancaire en Algérie induit un questionnement très dense. Nous proposons, alors, une question centrale de recherche qui sera notre point de départ :

#### ➤ **Quelle est la politique commerciale adoptée par la banque Natixis Algérie**

**(Agence n°151) pour financer les activités économiques dans la wilaya de Tizi-Ouzou ?**

De nombreuses questions découlent de notre question principale, à savoir :

- ✓ **Quels sont les origines de l'internationalisation bancaire ?**
- ✓ **Pourquoi les banques s'implantent à l'étranger ?**
- ✓ **Quels sont les facteurs explicatifs et les déterminants de l'internationalisation bancaire ?**
- ✓ **Pourquoi les banques étrangères choisissent de s'installer en Algérie ?**
- ✓ **Quelle est le rôle de la banque étrangère en Algérie ?**
- ✓ **Quelle clientèle vise la banque Natixis Algérie ?**
- ✓ **Quels sont les secteurs d'activités économiques financés par la banque étrangère Natixis Tizi-Ouzou ?**

### ♦ **Intérêt du sujet :**

Premièrement, ce thème est dans un cadre général de la globalisation financière et le phénomène de l'internationalisation puis dans un cadre spécifique parle sur l'économie

## INTRODUCTION GENERALE

---

bancaire et financière (particulièrement de la finance internationale), objet central dans notre formation.

Deuxièmement, ce phénomène de l'internationalisation bancaire suivi par une globalisation financière, c'est pour cela les pays en voie de développement sont obligés d'intégrer cette globalisation par une réforme et la mise en place d'un cadre réglementaire adapté, à fin d'ouvrir des opportunités d'attraction des IDE, et profité des avantages des banques, qui peuvent apporter aux économies.

Enfin, le choix de la banque NATIXIS ALGERIE est motivé par la volonté de comprendre à travers elle, la contribution des banques étrangères au financement de l'économie algérienne.

### ♦ **Les hypothèses :**

**Hypothèse 1 :** L'évolution de l'investissements direct à l'étrange en Algérie, a motivé les banques étrangères à suivre leurs clients sur les marchés étrangers. Facteur incitant ces dernières notamment Natixis Algérie à s'installer dans notre pays.

**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 à la banque NATIXIS ALGERIE agence de Tizi-Ouzou.

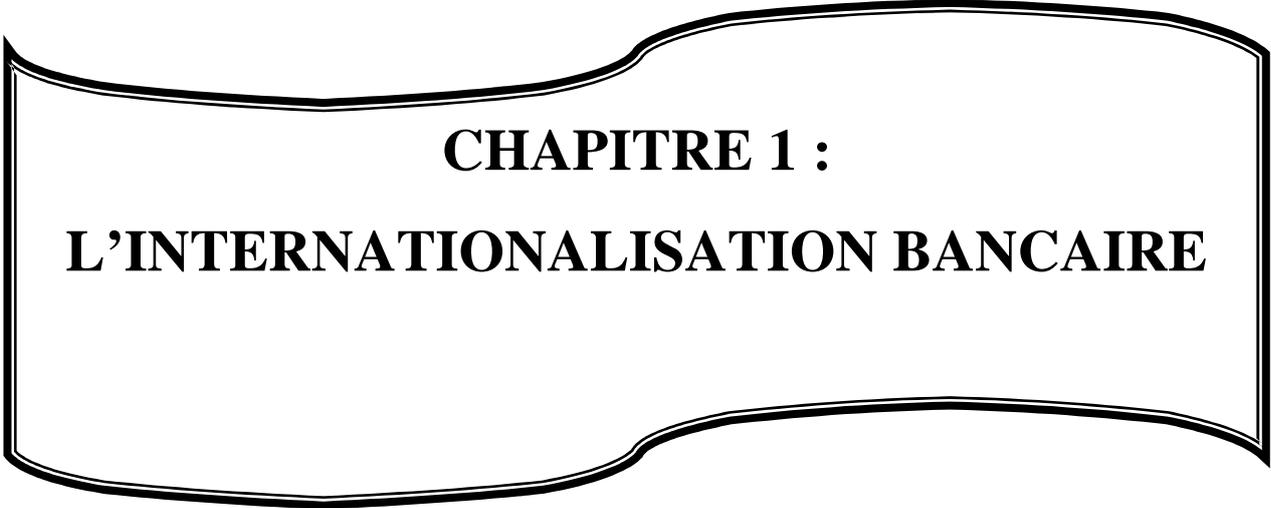
## INTRODUCTION GENERALE

---

### ♦ **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 fondements théoriques et 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 banque NATIXIS Algérie, sa politique commerciale, et le financement des activités économiques dans la wilaya de Tizi-Ouzou.



**CHAPITRE 1 :**  
**L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE**

## INTRODUCTION

La finance, était le siège de transformation d'une grande ampleur et des bouleversements étaient remarqués dans les pays développés, après la disparition du système de BrettonWoods la finance était un vecteur des changements dans le paysage économique mondial.

En effet, la structure de l'épargne des ménages étaient bouleversées, les investisseurs institutionnels montent en puissance, alors que les banques commerciales rencontrent de grandes difficultés, les marchés de titre, et des contrats financiers (marché dérivé) ont proliféré et sont devenu étroitement interdépendante grâce aux mouvements de capitaux. Dans ce contexte de globalisation financière accompagnée de processus de l'internationalisation, plusieurs institutions bancaires ont profité a s'internationalisé par le mouvement et la libération des capitaux et des services financiers dans le cadre de GATT puis de l'OMC, pour s'implanter dans d'autres pays, et élargir leur part de marché dans le monde.

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 réponsus : 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 on construit un réseau d'implantation dense à l'étranger.

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 comparaison entre la banque multinationale et internationale afin d'expliquer les différents modes d'implantations, des banques à l'étranger.

## SECTION 1 : LES STRATEGIES D'IMPLANTATION BANCAIRE

Afin de pénétrer les marchés financiers internationaux, les banques multinationales procurent à plusieurs stratégies et processus pour implanter leurs filiales et élargir leur présence dans plusieurs pays.

### 1-1-L'IMPLANTATION D'ENTREPRISES A L'ETRANGER

Implantation d'entreprise à l'étranger est importante aux firmes multinationales, afin de fuir la concurrence, gagner des parts de marché dans d'autres pays, et cherche toujours à se localiser dans ces pays où il existe différents facteurs (main d'œuvres moins couteuse et qualifiée, la matière première), ces facteurs incitent à développer l'entreprise et accroître son chiffre d'affaire.

#### 1-1-1-Définition de l'implantation d'entreprise à l'étranger

L'importance du lieu d'implantation dans le succès d'une entreprise est souvent sous-estimée. Il est pourtant essentiel d'y consacrer suffisamment d'attention et de tenir compte de différents critères afin de prendre une décision bien pesée et murement réfléchie.

De nombreux facteurs jouent, en effet, un rôle dans le choix du lieu d'implantation idéal de votre entreprise. Il existe plusieurs éléments à prendre en considération : l'activité de l'entreprise, l'accessibilité, l'image et les coûts.<sup>1</sup>

Pour implanter une entreprise à l'étranger, elle doit accepter d'entrer dans la mondialisation et assurer sa présence et la suite de ses activités dans les pays ciblés, par ailleurs à toute entreprise désirant faire la grande exportation et se trouve dans l'obligation d'avoir un relais permanent dans ses pays ciblés.

L'implantation à l'étranger d'une entreprise est une démarche complexe à laquelle il faut se préparer à l'avance, ce qui offre de grandes opportunités, mais entraîne également des difficultés, ce qui mène les entreprises à passer d'un processus de recherche et établie des études qui permettent de s'implanter à l'étranger.

L'entreprise doit identifier la zone d'investissement en prenant en considération les facteurs suivants<sup>2</sup> :

---

<sup>1</sup><https://www.1819.brussels/fr/implantatio-obligations/ou-sinstaller/quel-est-le-lieu-dimplantation-ideal-de-ma-societe>

# L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE

---

- Stabilité politico-économique du pays
- Existence des créneaux porteurs
- Cadre juridique et fiscal avantageux
- Culture de pays/adaptation de produit ou service
- Ressources/compétences nécessaires

Avant de prendre la décision de l'implantation à l'étranger, entreprise doit faire un diagnostic interne afin d'évaluer ses forces et ses faiblesses et analyse les ressources dont elle dispose. Finalement le choix de mode d'implantation par l'entreprise qui désire s'implanter à l'étranger.

## 1.2. DEFINITION DE L'INTERNATIONALISATION

Étymologiquement, 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'origine<sup>3</sup>.

### 1.2.1. 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.

#### 1.2.1.1. 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

---

<sup>2</sup><https://www.petite-entreprise.net/P-1457-136-G1-s-implante-a-l-etranger-comment-s-y-preparer.html>

<sup>3</sup><http://fr.slideshare.net/EstebanGiner1/sance-annexe-2-linternationalisation-des-entreprises>.

d'importation et d'exportation, d'investissement direct étranger, et de sous-traitance internationale<sup>4</sup>.

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 la main 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.

### **1.2.1.2. L'internationalisation technologique**

Elle consiste à adopter les normes de production internationale, 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 coûts de production, d'innover continuellement, d'atteindre les standards de qualité requis par les marchés ultra compétitifs et d'intégrer les chaînes de valeurs mondiales<sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup>Document de réflexion, « Mondialisation et PME: l'internationalisation des activités comme solution ». Université de Rennes, Paris 2009. disponible sur : [Publication/160/45/838/1/27821/8/F339840152\\_Forum\\_Int.pdf](http://publication/160/45/838/1/27821/8/F339840152_Forum_Int.pdf).

<sup>5</sup>Douar Brahim, « Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME », Thèse de doctorat en science économique. Université Mouloud Mammeri TiziOuzou 2015. Page 7. Disponible sur : [http://www.ummtto.dz/IMG/pdf/DOUAR\\_BRAHIM.pdf](http://www.ummtto.dz/IMG/pdf/DOUAR_BRAHIM.pdf)

### 1.2.1.3. 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)<sup>6</sup>.

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

- Embaucher du personnel compétant 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 de risque et la gestion des ressources et des activités dans des contextes plus complexes.

### 1.3. Les étapes de l'internationalisation bancaire

L'internationalisation des banques a connue, selon De Paula (2002), trois principales étapes<sup>7</sup>.

#### 1.3.1. La première étape

Selon Jones (1990), l'internationalisation des banques a débuté dès le 19<sup>ème</sup> siècle et plus précisément dans les années 1830<sup>8</sup>. 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 en Amérique Latine.

---

<sup>6</sup><https://www.portaildescours.ulaval.ca/>

<sup>7</sup>Repris dans MehediNekheli, Catherine Kayrotis, « Stratégies bancaires internationales ». Edition Economica. Paris 2007, page 71.

<sup>8</sup>Toudart Jessy : « analyse et comparaison des stratégies d'internationalisation des banques » Thèse de doctorat en science de gestion. Université Montesquieu-Bordeaux IV ; France ; 2012 ; p 33. Disponible sur : [www.theses.fr/2012BOR40046.pdf](http://www.theses.fr/2012BOR40046.pdf)

## 1.3.2. La deuxième étape

Elle débute dans les années 1960<sup>9</sup> 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<sup>ème</sup> 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 <sup>10</sup> eurodollars, tandis que les banques européennes et japonaises s'orientent vers le marché américain<sup>11</sup>.

## 1.3.3. La troisième étape

Elle démarre au début des années 1990<sup>12</sup> 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 durant cette période était en plein bouleversement. L'introduction de la monnaie unique en Europe a conduit les banques à faire face à de nouveaux défis. Les menaces pour ces banques résident dans un risque de perte de compétitivité dans la mesure où la monnaie unique a nettoyé une grande partie des profits que les banques d'affaire réalisaient sur les activités de gros (change, banque commerciale). Des écarts de compétitivité sont apparus entre les banques des pays membres de l'Union Economique et Monétaire (UEM) et les autres institutions financières. Mais le plus inquiétant est l'impact qu'a eu l'Union Européenne sur les activités de la banque de gros, à savoir les opérations de change ou encore les activités des banques commerciales (comme les prêts aux entreprises).

En France, le découplage, la déspecialisation, et la déréglementation du système bancaire et financier, amène le concept de « banque universelle ».

---

<sup>9</sup>Toudart Jessy : « analyse et comparaison des stratégies d'internationalisation des banques » Thèse de doctorat en science de gestion. Université Montesquieu-Bordeaux IV ; France ; 2012 ; p 33. Disponible sur : [www.theses.fr/2012BOR40046.pdf](http://www.theses.fr/2012BOR40046.pdf)

<sup>10</sup> Un eurodollar est un dépôt libellé en dollars dans n'importe quelle banque située hors des Etats-Unis, y compris les filiales des banques américaines.

<sup>11</sup>Toudart Jessy : « analyse et comparaison des stratégies d'internationalisation des banques » Thèse de doctorat en science de gestion. Université Montesquieu-Bordeaux IV ; France ; 2012 ; p 34. Disponible sur : [www.theses.fr/2012BOR40046.pdf](http://www.theses.fr/2012BOR40046.pdf)

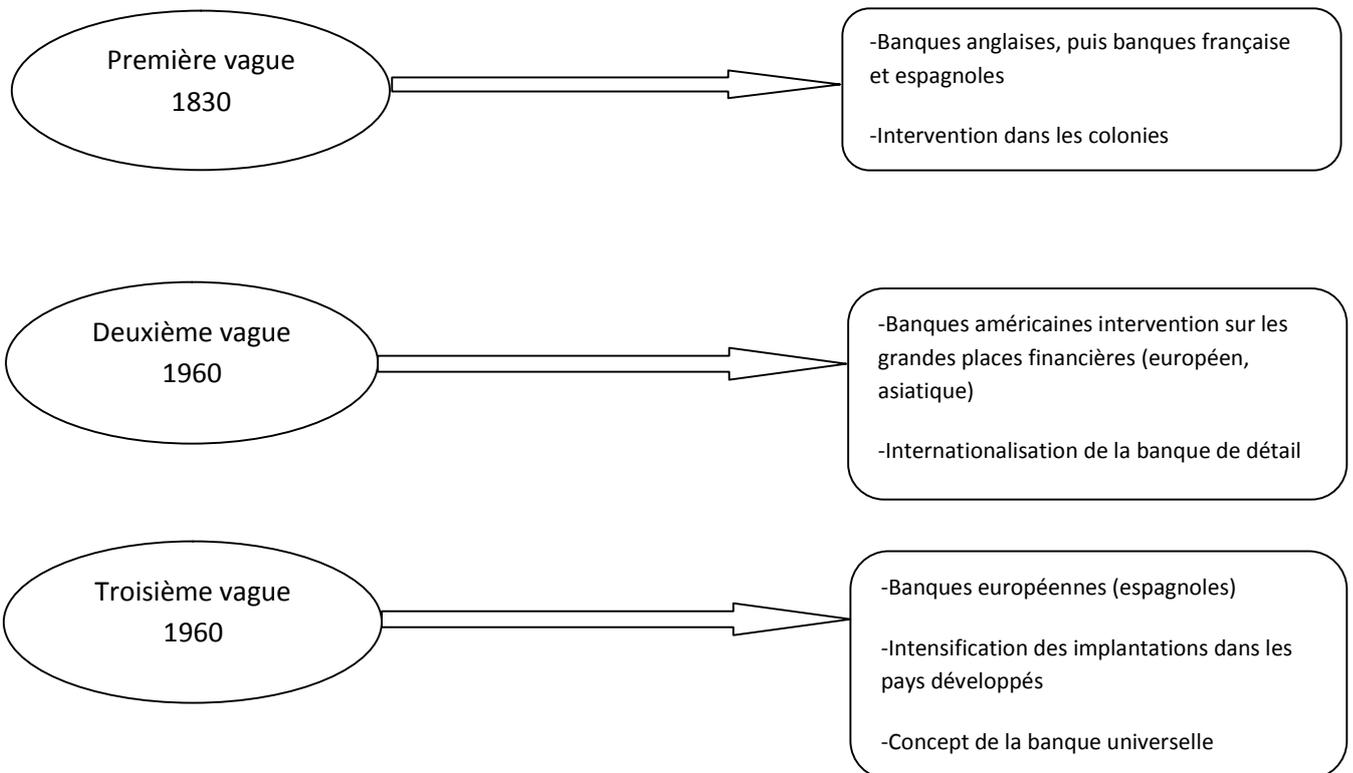
<sup>12</sup> Idem.p.34

# L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE

De la même manière aux États-Unis, l'abrogation du Glass-Steagall Acte<sup>13</sup> 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.

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 J., « Analyse et comparaison des stratégies d'internationalisation des banques », thèse dirigée par Mr. Eric LAMARQUE, Université MONTESQUIEU - BORDEAUX IV, École Doctorale ENTREPRISE, ÉCONOMIE, SOCIÉTÉ, Doctorat en science de gestion, 2012, p. 36.

<sup>13</sup>Le Glass-steagallAct est une loi américaine votée en 1933, pendant la grande dépression, qui vit la faillite de près de 5000 banques. Cette loi interdisait aux banques commerciales de pratiquer des investissements, donc leur interdisait toute pratique spéculative. Le périmètre, d'un côté des banques de dépôt et de prêts, et de l'autre des banques d'investissement financier, était donc clairement défini. Toutefois dans les années 1980, la frontière entre les deux types de banque devint poreuse, car elles furent autorisées à détenir des sociétés de courtage et des fonds mutualisés, agissant à la fois comme intermédiaire et comme donneurs d'ordre. Cette loi a finalement été abolie sous l'administration Clinton, en 1999. Beaucoup d'experts estiment que cette confusion de rôles est à l'origine de la crise financière de 2008.

## 1.4. LES FONDEMENTS THEORIQUES DE L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE

Les travaux portant sur les stratégies d'internationalisation des banques sont peu nombreux, les modèles utilisés sont liés aux théories des multinationales<sup>14</sup>

L'expansion des activités en dehors des frontières se font sur les avantages spécifiques et à son savoir-faire (expertises managériales, technologie, expérience, différenciation des produits) sur l'existence des couts de transaction (liés à la défaillance des marchés de bien et de capitaux) et sur les bénéfices liés à la localisation (cout des inputs, fiscalité, perspective de croissance économique, contexte social, risque politique)

Ces théories raisonnent donc en termes de (cout/bénéfice), pour arriver à s'investir dans un ou plusieurs pays. Les auteurs lesquels analysent l'ensemble des couts auxquels une banque multinationale doit faire face et examiner le bénéfice quelle peuvent retirer de leurs investissements.

### 1.4.1. 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 présentes<sup>15</sup>.

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 incompatibles<sup>16</sup>.

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.

---

<sup>14</sup> Arvisenet Philippe et Céline Choulet, « la stratégie d'internationalisation des institutions financières » Revue en économie bancaire, Paris. 2008. Page 75. Disponible sur : [http://revue-risques.fr/revue/risques/html/Risques\\_75\\_0021.html](http://revue-risques.fr/revue/risques/html/Risques_75_0021.html)

<sup>15</sup> 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, Page, 137.

<sup>16</sup> 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>

### 1.4.1.1. L'internationalisation selon Hymer

Hymer postule alors sur le fait de 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 national<sup>17</sup>.

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.

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 »<sup>18</sup>.

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 ciblé<sup>19</sup>.

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.

### 1.4.1.2. 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)

---

<sup>17</sup> Baptiste 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](http://memoires.sciencespo-toulouse.fr)

<sup>18</sup> 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>

<sup>19</sup> <http://dinoandishe.mobile.1klik.ir/Theories-of-the-Multinational-Enterprise.html>.

### 1.4.2. 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)<sup>20</sup>.

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.

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 produits<sup>21</sup>. 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 coût<sup>22</sup>.

#### 1.4.2.1. 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 oligopolistique<sup>23</sup> 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

---

<sup>20</sup> Vernon Raymond., « International investment and international trade in the product cycle ». Edition, Quarterly, Etats-Unis 1966. Page 180. Disponible sur : <http://bev.berkeley.edu/ipe/>

<sup>21</sup> Amelon Jean Louis et Cardebat Jean Marie, Op.cit. Page 139.

<sup>22</sup> <http://id.erudit.org/iderudit/045621ar>.

<sup>23</sup> Forme 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.

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

### **1.5. LES FACTEURS EXPLICATIFS DE L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE**

La première étude considère l'internationalisation des banques comme vassale, qui dépend des IDE et du commerce international, alors aujourd'hui cette internationalisation libère les mouvements des capitaux et la naissance des nouveaux métiers bancaire dans la mesure que chaque banque est un (Market Mix), et cette articulation de métier varie d'un pays à un autre.

Les facteurs explicatifs évoquent dans la littérature pour expliquer l'internationalisation des banques peuvent être regroupés en trois grandes catégories<sup>24</sup>

#### **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 IDE qui sont invoqués, c'est-à-dire que les banques accompagnent leurs clients sur les marchés étrangers<sup>25</sup>.

Ainsi Grubel(1977), tente d'expliquer cet avantage par la localisation des banques dans un pays étranger, et la raison se trouve dans la connaissance des besoins des clients des pays d'origine cela est un avantage comparatif, outre les banques veillent à suivre leurs clients pour que les banques des pays d'accueil n'aient pas l'opportunité d'acquérir cette connaissance.

---

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

<sup>25</sup>Internationalisation Des Entreprises. « Quels sont les fondements de l'internationalisation de la production ». Disponible sur : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ES435A.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES435A.pdf)

### 1.5.2. Les barrières institutionnelles et réglementaires

D'après Goldberg et Johnson (1990), qui constatent que l'activité bancaire américaine à l'étranger avait une relation avec l'environnement moins réglementé, un commerce international important, et un niveau bas des impôts domestique, ces variables explicatives donnent aux banques le choix du pays d'accueil<sup>26</sup>.

Buche (2003), dit que les banques s'engagent dans des investissements à l'international à cause de la réglementation, les coûts d'informations ainsi la langue. L'importance de chacun de ces facteurs varie en fonction du pays d'origine et choisit un modèle d'internationalisation.

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

D'après Focareli et Pozzolo (2000), après avoir étudié un échantillon de 260 banques de l'OCDE, afin de déterminer les facteurs de l'internationalisation des banques et leur choix d'implantation, ils concluent que les profits potentiels des pays d'accueil sont un facteur important dans la décision des banques. Alors les banques vont dans les pays où la croissance économique prévue forte, plus un système bancaire moins efficace.

On ajoute, l'environnement réglementaire et le degré de la concurrence bancaire dans les pays d'accueil jouent aussi un rôle où les banques préfèrent choisir les marchés moins concentrés et ceux les restrictions réglementaires sont moins contraignantes.

## 1.6. LES DETERMINANTS 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 managériales<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup>NizarLakhoua « 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](http://depot-e.uqtr.ca/3555/1/000654691.pdf)

<sup>27</sup> Thèse TROUDART Jessy, Op.cit. Page 15.

### 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 de l'expansion internationale des banques est la recherche de la performance et l'efficacité, en s'internationalisant les banques essaient de diminuer les coûts, cela dû à l'élargissement de leurs bases des dépôts ou à l'exploitation de nouvelles ressources.

Ainsi, l'expansion géographique abaisse les risques et accroît à la valeur d'entreprise, pour Berger (2000), plus les banques se diversifient géographiquement plus procurent de meilleures performances 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 aussi exploitent des ressources qui ne sont pas encore disponibles.

### 1.6.1.2. Suivre la clientèle et trouver de nouveaux clients

D'après Dietsch, (1992), l'expansion internationale s'explique par la relation de long terme entre une banque et ses clients, ce lien pousse les banques à suivre leurs clientèles à l'étranger, et c'est pour cela que les banques accompagnent leurs clients à l'étranger<sup>28</sup>.

Pour Grubel (1977), les banques suivent leurs clients à l'étranger peuvent exploiter leur connaissance acquise sur le marché local plus l'acquisition d'une autre au marché d'accueil cela permet de récolter des informations sur les marchés étrangers afin d'implanter des filiales à l'avenir.

Selon Casson (1990), la stratégie de suivre la clientèle est un moyen de tester un nouveau marché. Les études des années 1980, celles proposées par Goldberg et Saunders (1981) ont prouvé que les investissements directs à l'étranger opérés étaient liés à la présence des banques dans les pays ciblés. Ainsi, la décision de développer au-delà des frontières est le souhait des banques de trouver de nouveaux clients. En effet, en suivant les clients existants, elles essaient de construire un autre portefeuille composé d'une clientèle étrangère<sup>29</sup>.

Pour Molyneux (2003), si la banque opère depuis son pays d'origine ses activités ne vont pas générer de coûts élevés, donc avec le processus de l'internationalisation, alors l'implantation

---

<sup>28</sup> Conférence 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>

<sup>29</sup> [www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2007-2-page-167.html](http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2007-2-page-167.html)

des filiales à l'étranger est moins coûteuse, et augmenter son portefeuille de clients dans les pays d'accueils.

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**

L'accès au capital est une problématique propre aux établissements bancaires, en effet le coût du capital d'une banque est différent de celui d'une entreprise industrielle, il est plus important que les entreprises industrielles.

Pour Acharya *et al.* (2006), les banques décident de s'internationaliser et diversifier leurs activités géographiquement afin de fuir un environnement réglementaire qui exige un capital étroit aux filiales et des restrictions en termes de crédit.

Ainsi, la diversification géographique est un moyen de diminuer les coûts, de diminuer les risques liés aux prêts, en effet, les revenus nets des intérêts sont pour la banque une source de profit intéressante, alors les banques par l'internationalisation leur permet d'avoir des gains élevé si les taux d'intérêts augmentent 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'efficacité 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.

### **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 cultures<sup>30</sup>.

#### **1.6.2.1. Les innovations financières et le progrès technologique**

Le progrès technologique accompagné avec les changements économiques et financiers encourage souvent l'expansion transfrontalière.

Miller et Parkhe (2002) ont montré que les banques américaines étaient intéressées par les pays où l'activité bancaire bien développée.

Les innovations financières sont une garantie pour les banques de réaliser une économie d'échelle et créer de la valeur. Ainsi la création des centres d'appels ou les services bancaires en ligne, ces facteurs développent de nouvelles opportunités pour gagner de la performance. Aussi l'ensemble des innovations financières et bancaires adoptées par les pays est un résultat qui construit la stratégie bancaire internationale.

#### **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 et même les sociétés d'assurances.

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

---

<sup>30</sup>TROUDART Jessie, Op Cit, Page 16.

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.

### **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 des déterminants politiques et économiques comme 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 composée de différents risques politiques, économiques et sociaux, Les différences de langues et de culture représentent aussi un risque pays<sup>31</sup>.

### **1.6.2.4. Les déterminants historiques et culturels**

Selon Slager (2004). L'histoire et la culture peuvent être des facteurs influant sur le choix de pays d'accueil par les banques, 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 locale<sup>32</sup>.

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'exploitation<sup>33</sup>.

---

<sup>31</sup> Court 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](http://storage.canalblog.com/94/59/32865/85437152.pdf)

<sup>32</sup> Nekhili Mehdi, Boubacar Hamadou, Op.cit. Page 168.

<sup>33</sup> El AntarySalwa, « Tendances actuelles de l'industrie bancaire et nouvelle division internationale du travail », Thèse en science de gestion. <http://ema.revues.org/1587>.

## SECTION 2 : LES FORMES D'IMPLANTATION BANCAIRE A L'ETRANGER

L'option du mode d'implantation à l'étranger est un élément important dans la stratégie d'internationalisation. Dans cette section, nous allons traiter quatre formes les plus répandues d'implantation bancaire à l'étranger, mais avant, il nous faudra d'abord définir et présenter les principales activités de la banque multinationale ainsi que de la banque internationale.

### 2-1-LA DIFFERENCE ENTRE UNE BANQUE MULTINATIONALE ET UNE BANQUE INTERNATIONALE

Selon NEKHILI et KAYROTIS, il est plus juste donc de préciser les différences entre une banque internationale et multinationale et leurs principales activités.

#### 2-1-1 Banque internationale

Une banque internationale est une banque qui exerce des activités au niveau international ou mondial. Elle dispose donc de succursales dans plusieurs pays. Ses clients peuvent bénéficier de ses services dans chacun des pays où elle est implantée et avec la même qualité que dans leur pays de résidence.<sup>34</sup>

On peut distinguer trois catégories de banques internationales<sup>35</sup> :

- Les banques largement implantées au niveau international (qui couvrent de nombreux pays dans chaque continent) ;
- Les banques implantées dans 1 ou 2 pays seulement ;
- Les banques qui ont une portée internationale dans des domaines bien spécifiques.

A l'encontre de la banque multinationale, la banque internationale mène des activités à l'étranger, depuis son pays d'origine, sans avoir la nécessité de s'installer physiquement dans d'autres pays, c'est le cas par exemple de la (Bank of America) lorsqu'elle subventionne des prêts à des banques polonaises depuis les Etats Unis.

---

<sup>34</sup><https://banque.ooreka.fr/comprendre/banque-internationale>

<sup>35</sup> Idem

# L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE

---

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 -Banque multinationale

Il n'existe pas une définition largement acceptée de la banque multinationale. Il existe toutefois, une définition absolue qui consiste à considérer la banque multinationale comme la rivale, dans le domaine bancaire, de la firme multinationale industrielle. C'est alors à la définition de cette dernière que la banque multinationale est renvoyée<sup>36</sup>. Les banques multinationales sont nombreuses comme BNP Paribas, Société générale, Crédit agricole, HSBC.....etc.

La majorité a admis que la firme multinationale est la firme qui, par le biais de ses investissements directs, organise un contrôle des activités de production dans plus d'un pays, et qui conçoit sa stratégie dans une optique mondiale. Transposée du domaine industriel à un domaine bancaire, cette définition donne à penser qu'une banque est multinationale dès lors qu'elle mène une activité de « production » dans plus d'un pays<sup>37</sup>.

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 pays<sup>38</sup>.

Toutefois, ces définitions demeurent insuffisantes, la définition la plus appropriée est : une banque est multinationale lorsque, outre ses activités internationales et son réseau d'établissement à l'étranger, elle oriente ces activités internationales et ce réseau vers le financement d'activités industrielles à l'étranger, vers la prise de participation au capital d'entreprises industrielles, privées ou publiques, à l'étranger, ou vers la constitution d'un groupe financier (industriel et bancaire) multinational<sup>39</sup>.

---

<sup>36</sup><http://financebanque.blogspot.com/2010/05/definition-de-la-banque-multinationale.html>

<sup>37</sup> Idem

<sup>38</sup> Repris dans ZiboucheBoufnar, « 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, Page 50. Disponible sur : [www.ummtto.dz/IMG/pdf/Taous\\_ZIBOUCHE\\_Epouse\\_BOUFNAR.pdf](http://www.ummtto.dz/IMG/pdf/Taous_ZIBOUCHE_Epouse_BOUFNAR.pdf)

<sup>39</sup><http://financebanque.blogspot.com>

---

## L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE

---

Par ailleurs, les activités de la banque multinationale peuvent être divisées 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.

### **2-2 LES ACTIVITES DE LA BANQUE DE DETAIL**

D'après DESMICHT (2004) la banque de détail 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.<sup>40</sup> Elle est aussi appelée banque à réseau, retail banking ou banque de proximité.

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)<sup>41</sup>.

### **2-3 LES ACTIVITES DE FINANCEMENT ET D'INVESTISSEMENT**

Sont aussi appelées des banques d'affaires (investment banking). A travers cette activité, elles procèdent à la collecte des ressources sur les marchés pour une clientèle composée de très grandes entreprises 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 titres<sup>42</sup>.

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 international<sup>43</sup>.

---

<sup>40</sup>ZiboucheBoufnar, Idem. Page 51

<sup>41</sup>MehediNekheli, Catherine Kayrotis, Op.Cit. Page 74

<sup>42</sup>Source: TROUDART Jessy. Op.cit. Page 57.

<sup>43</sup>Repris dans ZiboucheBoufnar, « 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,

## 2-4 LES ACTIVITES DE GESTION D'ACTIFS ET DE BANQUE PRIVEE

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 d'une clientèle composée d'investisseurs institutionnels tels que les compagnies d'assurances, les caisses de retraite et de particuliers très fortunés. Cette activité s'adresse également aux organismes de placements collectifs en valeurs mobilières (OPCVM), on parle alors de gestion d'actifs souvent dénommée gestion collective<sup>44</sup>.

## 2-5 LES FORMES D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES

On distingue quatre formes essentielles d'implantation bancaire à l'étranger: le bureau de représentation, la banque affiliée, la filiale et la succursale. Pour NEKHITI et KARYOTIS (2008) ces formes d'implantation peuvent être regroupées en deux grands groupes :

- ✓ Les formes d'implantations dépendantes de la banque mère ;
- ✓ Les formes d'implantations autonomes de la banque mère.

### 2-5-1 Les formes d'implantations dépendantes de la banque mère

La succursale et le bureau de représentation sont les deux types d'implantation dépendant de la banque-mère.

#### 2-5-1-1 Le bureau de représentation

Il s'agit de la forme d'implantation la plus utilisée. Le bureau de représentation n'a pas le pouvoir d'effectuer directement des opérations bancaires<sup>45</sup>. Son rôle est essentiellement d'informer et de conseiller les clients de la banque et la banque elle-même et la représenter et aussi d'assurer la publicité de la banque-mère avant son implantation effective dans le pays d'accueil<sup>46</sup>.

---

Tizi6Ouzou 2010, Page 50. Disponible sur : [www.ummt0.dz/IMG/pdf/Taous\\_ZIBOUCHE\\_Epouse\\_BOUFNAR.pdf](http://www.ummt0.dz/IMG/pdf/Taous_ZIBOUCHE_Epouse_BOUFNAR.pdf)

<sup>44</sup> Idem

<sup>45</sup> Cette définition provient de la Fédération Bancaire Française : (FBF) c'est un organisme qui représente les banques implantées en France et les banques françaises implantées à l'étranger .

# L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE

---

Pour BLANDON (1998), cette forme d'implantation permet à la banque-mère de mener des études approfondies sur le pays visé et d'améliorer les relations d'affaires avec les clients locaux.

Cependant, le bureau de représentation étant de petite taille ne lui permet de traiter beaucoup d'affaires et limite assez vite la clientèle potentielle de la banque dans le pays visé. Le tableau suivant nous résume les fonctions du bureau de représentation.

**Tableau n° 01 : Résumé des fonctions du bureau de représentation**

<b>Mode d'implantation</b>	<b>Ses fonctions</b>
<b>Bureau de représentation</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Maintenir la relation avec la clientèle de la banque établie à l'étranger ou effectuant des transactions internationales ;</li><li>2. Collecter des informations utiles pour la banque et ses clients du pays d'origine ;</li><li>3. Promouvoir les affaires de la banque mère à l'étranger ;</li><li>4. Recherche de nouveaux marchés et faire connaître l'offre de la banque aux clients potentiels ;</li><li>5. Créer et développer et entretenir des affaires publiques dans le pays d'implantation.</li></ol>

**Source :** BoubakarHamadou « Internationalisation bancaire : déterminant du choix et de la performance des formes d'implantation bancaire à l'étranger », Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Reims ; 2007 ; France ; p36.

## 2-5-1-2 La succursale

La succursale est une entité dépendante 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 juridique<sup>47</sup>. En France, la législation bancaire 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. A ce titre, elle n'a pas de personnalité

---

<sup>47</sup>HamadouBoubakar « Les déterminants des formes d'implantation bancaire à l'étranger », Cahier de recherche 2008, <http://www.giref.uqam.ca/fr/index.php.Consulté.10.09.2018>.

morale. Cette forme d'implantation n'est pas évidente et comporte de nombreux inconvénients.

Les étapes administratives sont conséquentes et l'entité est soumise à une contrainte de demande d'autorisation du gouvernement local (TROUDART, 2010). En plus, avec l'absence d'un réseau d'agence, la création d'une succursale devient plus coûteuse que l'acquisition d'une banque locale (dans le cas d'une filiale)<sup>48</sup>.

Néanmoins, cette forme d'implantation a, aussi, des avantages (MAROIS, 1979)<sup>49</sup> :

- Un contrôle maximum sur la gestion de l'établissement à l'étranger ;
- Une sécurité accrue pour les déposants et autres clients ; dans la mesure où, tout le poids de la banque-mère sert en quelque sorte de garantie aux activités de l'agence ;
- Une possibilité de mobiliser des fonds plus importants en faveur des emprunteurs locaux, grâce aux disponibilités de la banque-mère, dans lesquelles la succursale peut puiser.

### **2-5-2 Les formes d'implantation juridiquement autonomes de la banque-mère**

La banque affiliée et la filiale sont les deux types d'implantation autonome d'une banque mère.

#### **2-5-2-1 La banque affiliée**

Elle 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 façons (BOUBAKAR, 2008) :

1. Par l'ouverture du capital social de la banque-mère en prenant de nouvelles parts dans le capital de la banque affiliée ;

---

<sup>48</sup>HamadouBoubakar « Les déterminants des formes d'implantation bancaire à l'étranger », Cahier de recherche 2008, page 3.

<sup>49</sup> Repris dans le mémoire « STRATEGIES D'INTERNATIONALISATION DES BANQUES DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT CAS DE L'ALGERIE » Melle BABA HAMED Karima Université d'Oran 2, soutenu en 2016. page 56.

## L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE

---

2. Par le rachat des titres détenus par d'autres actionnaires tout en maintenant intact son capital social ;

3. Par l'engagement dans de nouvelles activités dans le pays d'accueil et l'invitation d'autres établissements bancaires (pouvant être eux-mêmes étrangers) à la joindre. Elle 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.

**Tableau n° 02** : présentation de quelques exemples de banques affiliées

Banques affiliées	Banque mères	Pays d'accueil	Part du capital
Bencodeldesarrolo	Crédit agricole	Chili	23.66
BICI Gabon	BNP Paribas	Gabon	46.67
Banque SaudiFransi	Clayon	Arabie Saoudite	31.10
PT Bank PermataTbk	Standard Chartered	Indonésie	31.55
KoreanFrenchBankingCorp	Société générale	Coré du sud	41.45
BIA Niger	Banque Belgolaise	Niger	35.00
Bank of HungarianSavings	DZ Bank AG	Hongrie	30.00

Source : Boubacar Hamouda, « Internationalisation bancaire : déterminant du choix et de la performance des formes d'implantation bancaire à l'étranger », Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Reims ; 2007 ; France ; p 39.

### 2-5-2-2 La filiale

C'est la forme la plus autonome des implantations. C'est une société caractérisée d'une personnalité morale, autonome par rapport à la banque mère et peut posséder un patrimoine distinct<sup>50</sup>. TSCHOEGL (2004, p. 4) dit 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 alors une société locale de nationalité, juridiquement indépendante de la banque-mère et contrôlée majoritairement par celle-ci. Le

---

<sup>50</sup>Hamadou BOUBACAR, disponible sur : <http://www.giref.uqam.ca/fr/index.php>

choix de cette implantation est lié à la volonté d'intégrer de manière importante le marché bancaire local<sup>51</sup>.

Selon (BOUBAKAR, 2008) la filiale bancaire peut être créée de trois façons :

- la création d'une banque ex nihilo (à partir de rien, out of nothing) ;
- le rachat d'une banque existante ;
- la création d'une banque en partenariat avec d'autres banques.

### 2-6 LES LOGIQUES DE L'INTERNATIONALISATION

En pratique, l'internationalisation des banques obéit à trois logiques :

#### 2-6-1 Une logique opportuniste, liée à un environnement plus porteur

Grace au développement du commerce international et des échanges de biens, les banques se globalisent afin d'accompagner leurs entreprises clientes, elles-mêmes 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 minutieusement des liens commerciaux entre le pays d'origine et le pays cible<sup>52</sup>.

Vers la fin des années 1980, les changements dans le domaine financier (innovations financières et politiques de dérégulation) ont favorisé l'évolution des marchés financiers. Le mouvement de globalisation financière depuis le milieu des années 1990 a constitué un puissant stimulateur de l'internationalisation bancaire, via l'émergence d'un marché global des services financiers (Coupey-Soubeyran, Plihon et Saïdane, 2006)<sup>53</sup>.

#### 2-6-2 Une logique défensive, liée à la maturité des marchés nationaux

Le renforcement des marchés bancaires des pays industrialisés, diminue la possibilité de croissance des banques sur leur marché national et les incite à des mouvements internationaux<sup>54</sup>.

---

<sup>51</sup> Idem : page.4.

<sup>52</sup> Jean-Paul Lemaire, Dunod 2013, 3ème édition « Stratégies d'internationalisation. Nouveaux enjeux d'ouverture des organisations, des activités et des territoires » disponible sur : <https://www.erudit.org/fr/revues/mi/2013-v18-n1-mi01139/1022227ar.pdf>

<sup>53</sup> [www.selenium-consulting.com](http://www.selenium-consulting.com).

<sup>54</sup> Guir 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/doc/rei\\_0154-](http://www.persee.fr/doc/rei_0154-)

## L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE

---

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

- Le niveau d'union à l'intérieur du pays d'origine constitue, au-delà d'un certain seuil, un obstacle 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 niveau 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)<sup>55</sup>.

### **2-6-3 Une logique offensive, liée aux relais de croissance offerts par les nouveaux marchés**

La logique de 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. Trois facteurs d'expansions internationales de banques peuvent être cités<sup>56</sup> :

- Le pouvoir des activités de banque de détail à s'internationaliser, la conquête d'une nouvelle clientèle (faiblement bancarisée et peu équipée), le développement des ventes

---

3229\_1982\_num\_21\_1\_2054?q=le++cas++des++investissements++industriels++fran%C3%A7ais++en++Am%C3%A9rique++du++Nord.

<sup>55</sup><http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/3195/1/kissi-hamidou.Aouicha.Mag.pdf>

<sup>56</sup>AouichaKissiHamidou, « 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](http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/3195/1/kissi-hamidou.Aouicha.Mag.pdf)

croisées (pour les groupes déjà implantés à l'étranger) et, les opportunités de transfert de compétences sont de puissants facteurs d'expansion internationale.

- 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 (off shoring), 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.

### **2-7 L'EVOLUTION 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 mondial<sup>57</sup>.

#### **2-7-1 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 sous forme des filiales et des succursales, notamment dans d'autres régions du monde, essentiellement 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

---

<sup>57</sup><http://esurfi.banque-france.fr>

## L'INTERNATIONALISATION BANCAIRE

filiales et 21 succursales en Italie, 35 filiales et 21 succursales en Allemagne, 36 filiale et 6 succursales au Luxembourg, et enfin 26 filiales et 10 succursales en Belgique<sup>58</sup>.

Cette présence européenne est justifiée par l'adoption de la directive bancaire du 19 juin 1989 définissant les conditions de reconnaissance mutuelle entre les Etats membres de l'UE à travers le principe de l'agrément unique<sup>59</sup>.

### 2-7-2 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 que lorsqu'il s'agit de s'implanter en France, les banques étrangères préfèrent la succursale au détriment de la filiale. La figure suivante nous montre le nombre de filiales et succursales étrangères implantées en France.

Le tableau suivant présente l'évolution du nombre de filiales et de succursales étrangères installées en France depuis 2007 jusqu'à 2014.

**Tableau n° 03 :** Présentation de l'évolution du nombre de filiales et de succursales étrangères installées en France

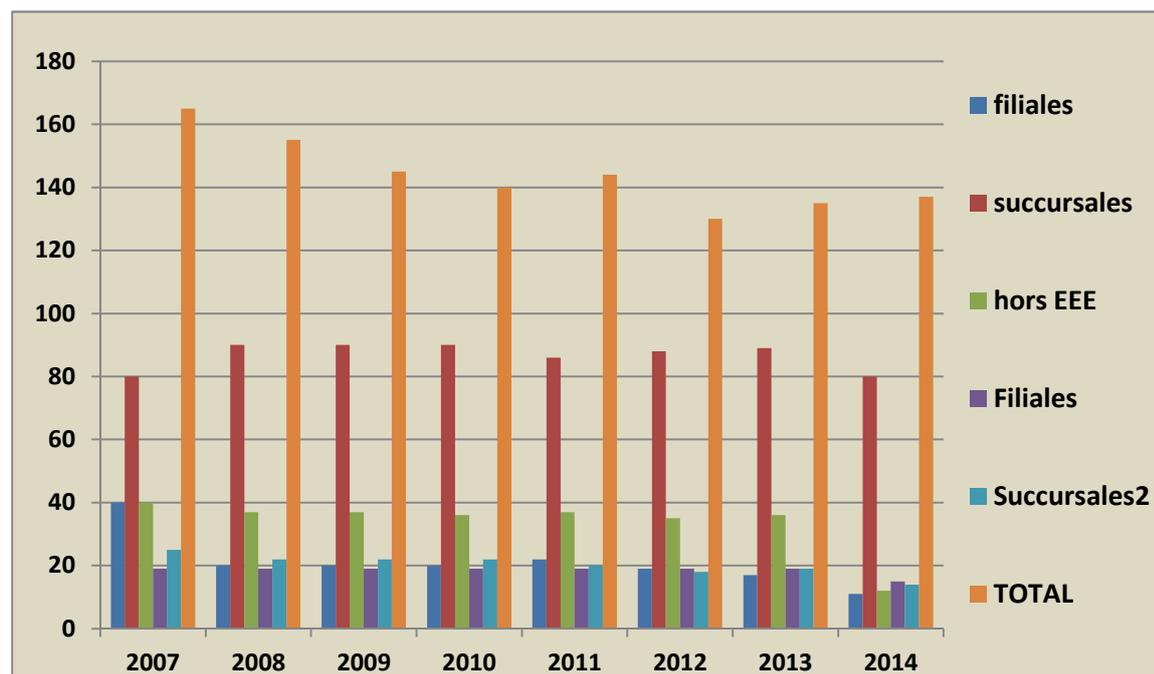
ANNEES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>FILIALES</b>	40	20	20	20	22	19	17	11
<b>SUCCURSALES</b>	80	90	90	90	86	88	89	80
<b>HORS ESPACE ECONOMIQUE EUROPEEN (EEE)</b>	40	37	37	36	37	35	36	12
<b>FILIALES</b>	19	19	19	19	19	19	19	15
<b>SUCCURSALES</b>	25	22	22	22	20	18	19	14
<b>TOTAL</b>	<b>204</b>	<b>188</b>	<b>188</b>	<b>187</b>	<b>184</b>	<b>179</b>	<b>180</b>	<b>132</b>

Source : CCI<sup>60</sup> 2015 et calculs personnels

<sup>58</sup>Données fournies par le (CECI). Disponible sur : <https://fr.wikipedia.org>

<sup>59</sup>Selon ce principe toute banque agréée par un des Etats membres peut s'implanter librement dans les autres Etats de l'UE.

**Graphe n° 01** : Représentation de l'évolution du nombre de filiales et de succursales étrangères installées en France



Source : A partir du tableau n° 03

En 2014, on dénombrait 132 implantations appartenant à des banques étrangères d'origine européenne ou à des pays tiers<sup>61</sup>.

### 2-7-3 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 mondiale<sup>62</sup>.

On a dénombré 7 établissements bancaires détenant 95 représentations à l'étranger avec 126 banques et 731 implantations étrangères en 1976<sup>63</sup>. Selon WELLEN, 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

<sup>60</sup> La Chambre du Commerce International

<sup>61</sup> <http://esurfi.banque-france.fr>

<sup>62</sup> Données fournies par la Fédéral Reserve Board. Disponible sur : <https://www.federalreserve.gov/newsevents>

<sup>63</sup> Idem

dollars. Ainsi, les banques multinationales totalisent à elle seules, environ 15% des prêts transfrontaliers.

### **2-7-4 L'implantation des banques étrangères aux États-Unis**

Depuis 1997, on remarque une diminution importante 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 la 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.

## 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 dernier.

Ainsi l'internationalisation est devenue 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 unes 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 2 :**

# **L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES**

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **INTRODUCTION**

Dans la plupart des pays en développement, le système bancaire occupe une place majeure dans le financement de l'économie, et constitue l'élément essentiel dans le système financier des pays.

De ce fait, plusieurs de ces pays en développement se sont lancés dans une concurrence en vue d'attirer le plus de banques étrangères et bénéficier de leurs avantages. En effet, les banques internationales peuvent procurer beaucoup de plus. D'abord, elles augmentent les capitaux disponibles dans les pays d'accueils et incitent la concurrence sur le marché intérieur, ainsi elles servent au transfert des technologies, des compétences, des capacités d'innovation, et des pratiques d'organisations et de gestion.

Les banques étrangères jouent un rôle dans la transformation économique et la libéralisation des systèmes bancaires, l'Algérie a décidé d'ouvrir son secteur bancaire à la concurrence étrangère, ce qui a permis la transition de l'Algérie vers une économie de marché et bouleversé le secteur bancaire algérien qui est passé d'un système de monobanque à un système bancaire moderne.

Cette libéralisation dans le secteur bancaire algérien nous a conduit à nous interroger sur :

- Le contenu de la réforme du système bancaire algérien
- Les conditions d'exercices et l'implantation de la banque étrangère en Algérie
- Les acteurs privés étrangers et la part du marché qu'ils détiennent dans le secteur bancaire algérien

Pour répondre aux questions ci-dessus, nous avons organisé le deuxième chapitre comme suit :

Dans la première section, nous essayerons de présenter l'évolution et les réformes du secteur bancaire algérien depuis l'Indépendance, en passant d'une économie dirigée qui a caractérisé le pays à son ouverture à l'extérieur par la suite, en exposant les principales lois et textes législatifs qui ont marqué cette période et qui ont permis aux banques privées étrangères de pénétrer le marché algérien. Dans la deuxième section, nous expliquerons la réglementation dans laquelle ces banques privées exercent leurs activités et les principaux modes d'implantation en Algérie, ainsi, les acteurs privés qui interviennent dans le secteur

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

bancaire algérien, et la part de ces banques sur le marché des capitaux et leur introduction dans le but de transiter vers une économie de marché via l'accélération du rythme de consolidation et sa dynamique de développement.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **SECTION 1 : HISTORIQUE DE L'EVOLUTION DU SYSTEME BANCAIRE ALGERIEN**

Etant donné que le système bancaire algérien est le reflet des choix du modèle de développement et du système économique, son analyse couvre la période qui va de l'indépendance jusqu'à nos jours. L'édification d'un système bancaire algérien après l'indépendance de l'Algérie s'effectuera selon une double orientation :

- La première consiste à créer un institut d'émission spécifiquement algérien, la Banque Centrale d'Algérie, et une monnaie nationale, le dinar algérien (DA).
- La seconde, c'est la résolution de la charte d'Algérie, qui est, au lendemain de l'indépendance, le document de référence, notamment en matière économique<sup>1</sup>.

Il apparut, alors, préférable de faire une présentation historique traversée par le système bancaire algérien.

#### **1-1-EMERGENCE DU SYSTEME BANCAIRE ALGERIEN**

A de l'indépendance de l'Algérie, le système bancaire se composait de filiales des banques étrangères implantées au nord du pays, notamment dans les villes portuaires, et dont la finalité était d'assurer les opérations bancaires et financières nécessaires aux transactions commerciales.

##### **1-1-1- L'étape de la récupération de la souveraineté nationale (1962 – 1963)**

Pour concrétiser la souveraineté nationale de l'Algérie, d'abord, un Trésor Public a été mis en place en août 1962. Ensuite, en créant son propre institut d'émission (qui porte le nom de la Banque Centrale d'Algérie) qui a été créée en décembre 1962 et succède à partir du 02 janvier 1963, à la banque d'Algérie. Enfin l'Etat a émis une nouvelle unité monétaire nationale en 1964 qui est le dinar algérien (DA) remplaçant ainsi le franc algérien (FA)<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Charte d'Alger : premier congrès du FLN-16/21 AVRIL 1964.

<sup>2</sup>Naas Abdelkrim, « Le système bancaire algérien, De la décolonisation à l'économie de marché », Edition

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **1-1-1-1 Le Trésor Public**

Le Trésor Public algérien fut créé Le 29 Août 1962, il a pris en charge les activités traditionnelles de la fonction du Trésor (émission de la monnaie et l'adaptation des recettes aux dépenses de l'Etat) ainsi qu'une fonction exceptionnelle du : crédit à l'économie<sup>3</sup>.

### **1-1-1-2 La Banque Centrale d'Algérie**

L'institut d'émission de l'Algérie indépendante, dénommé « Banque Centrale de l'Algérie », fut créé par la loi n°62<sup>4</sup>. Et voté par l'Assemblée constituante le 12 décembre 1962. Elle fut dotée de tous les statuts d'un institut d'émission, afin de créer les conditions favorables à un développement ordonné de l'économie nationale. La Banque Centrale exerce les fonctions d'émission de la monnaie fiduciaire, les fonctions de banque des banques, de banque d'Etat et de banque de change<sup>5</sup>.

### **1-1-1-3 La mise en circulation du Dinar Algérien (DA)**

L'émission de billets de banque relevait des fonctions de la Banque Centrale, tandis que l'émission des pièces de monnaie métallique relevait des fonctions du Trésor Public<sup>6</sup>. Le 10 Avril 1964, le « Dinar Algérien » est devenu l'unité monétaire du pays, date à laquelle il a remplacé le nouveau franc algérien par la loi n°64<sup>7</sup>.

---

INAS, Paris, 2003, page 9.

<sup>3</sup> Le Trésor public octroyait des crédits d'investissement au secteur économique. Il accordait, par exemple, des prêts d'équipement à long terme remboursables aux entreprises publiques dans le cadre des investissements planifiés, des subventions non remboursables à certaines entreprises publiques, des garanties qui lui font supporter totalement ou partiellement le risque de non remboursement des prêts...etc.

<sup>4</sup> Du 13 décembre 1962 portant création et fixant les statuts de la banque centrale d'Algérie.

<sup>5</sup>Naas A. « Le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché », édition INAS, Paris, 2003, p 12.

<sup>6</sup> Cette répartition sera abolie par la loi bancaire n°86 du 19 août 1986 et la Banque Centrale d'Algérie se chargera d'émettre les pièces de monnaie métallique.

<sup>7</sup>Du 10 avril 1964 instituant l'unité monétaire nationale.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **1-1-2 L'étape de la mise en place du système bancaire algérien (1963-1967)**

Dans le prolongement de l'édification d'un système bancaire national, des mesures ont été prises dès le lendemain de l'indépendance par la mise en place de nouveaux organismes, l'un chargé du financement du développement, la Caisse Algérienne du Développement (CAD) et l'autre, de la mobilisation de l'épargne, la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP).

#### **1-1-2-1 La Caisse Algérienne de Développement (CAD)**

Fut créé le 03 mars 1963<sup>8</sup> ; 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 développement, ses missions ont été très importantes et multidimensionnelles et complexes (gestion du budget équipement et de commerce extérieur).

#### **1-1- 2-2 La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP)**

Était créée le 10 août 1964, sous forme d'établissement public jouissant de l'autonomie financière ; dont la mission consistait à collecter l'épargne destinée à la construction du logement. Son activité sera orientée par la suite vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif.

### **1-1- 3 L'étape de la nationalisation du système bancaire algérien (1966 - 1967)**

L'adoption du système socialiste, la création d'entreprises nationales et les grands objectifs fixés en matière de développement économique ont engendré des besoins financiers importants d'où la nationalisation des banques privées.

En effet, la nationalisation de l'appareil bancaire en Algérie en 1966 et 1968 a doté l'Etat d'un grand instrument de développement qui était auparavant dominé par le capital

---

<sup>8</sup>Naas (2003), *ibid.*, p. 32.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

étranger<sup>9</sup>. Cette nationalisation n'a pas été, seulement, l'effet du socialisme mais aussi et surtout du refus des banques étrangères à financer l'économie de l'Algérie indépendante.

### **1-1- 3-1 La Banque Nationale d'Algérie (BNA)**

Elle répond au souci de prendre en charge le financement du secteur socialiste où 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 monopoliser<sup>10</sup> le financement du secteur agricole en 1968<sup>11</sup>.

### **1-1- 3-2 La création du crédit populaire d'Algérie(CPA)**

Quelques peu après la création de la BNA, le système bancaire national a été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire : le CPA, créé par l'ordonnance n° 66<sup>12</sup> du 29 décembre 1966.

La CPA 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 de 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 libérales.

### **1-1- 3- 3 La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)**

Fut créée le 1er octobre 1967 par ordonnance N° 67<sup>13</sup>, 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

---

<sup>9</sup> Les banques privées s'impliquaient peu dans le financement du développement et préféraient les opérations du commerce extérieur qui procuraient une rentabilité immédiate.

<sup>10</sup> L'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.

<sup>11</sup>La banque nationale d'Algérie a été créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966.

<sup>12</sup> Ordonnance n°66 du 29 décembre 1966 portant création du crédit populaire d'Algérie.

<sup>13</sup> Ordonnance n°67 du 1<sup>ER</sup> Octobre 1967 portant création de la Banque Extérieure d'Algérie.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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 financière<sup>14</sup>.

Comme le souligne à juste titre<sup>15</sup>P. PASCALLON« l'algérianisation des structures financières peut être considérée comme terminée ».

### **2. LE SYSTEME BANCAIRE ET LA PLANIFICATION FINANCIERE 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 1969<sup>16</sup>.

#### **2-1 Le rôle des banques publiques dans la gestion des ressources**

En matière de collecte des ressources, le rôle des banques va être différent qu'il s'agisse 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<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup><http://www.bea.dz>.

<sup>15</sup>ZourdaniSafia, « 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).

<sup>16</sup>Naas Abdelkrim, op.cit. Page 56.

<sup>17</sup>Selon A. Naas

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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 investissements<sup>18</sup>.

### **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)<sup>19</sup>, 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)<sup>20</sup> créée en 1985 à partir des structures du CPA, chargée du financement des entreprises locales, sous tutelle des Wilayas et des communes.

### **3- LES REFORMES DES ANNEES 1990**

Dans le cadre de la restructuration organique<sup>21</sup>, qui a été mise en œuvre par les autorités pour l'ensemble des entreprises publiques lors du premier quinquennat. Un nouveau cadre dans lequel la banque centrale 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 exécutif.

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

---

<sup>18</sup>Sur le rôle de la CAD dans les commissions d'investissements.

<sup>19</sup>Décret n°82 du 13 mars 1982 portant création de la banque d'agriculture et du développement rurale et fixant ses statuts.

<sup>20</sup>Décret n°85 du 30 avril 1985 portant création de la banque de développement local et fixant son statuts

<sup>21</sup> 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 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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 ».

### **3-1 La loi bancaire du 19 Août 1986 :**

Cette loi est relative au régime des banques et des crédits. Elle a été élaborée dans un contexte caractérisé par :

- La gestion de l'économie, qui demeure planifiée centralement et la mise en œuvre du deuxième plan quadriennal.
- La crise financière et économique aiguë, apparue à la suite de la chute conjuguée des prix des hydrocarbures et des cours du dollar américain. Son principal objectif est d'apporter des aménagements au mode du financement du secteur public économique.
  - o La loi relative au régime des banques et des crédits prévoit :
    - L'élaboration d'un plan national de crédit.
    - Une participation plus active du système bancaire dans le processus du financement de l'économie.

La loi bancaire introduit également de nouvelles dispositions, en matière de garanties pour les banques et les déposants. Dans ce cadre, il est à relever que le secteur bancaire s'est, pour la première fois, instauré par la loi bancaire du 20/08/1986<sup>22</sup>.

### **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 vote 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 l'intervention de

---

<sup>22</sup> [https://www.memoireonline.com/07/09/2323/m\\_Etude-analytique-dun-financement-bancaire-Credit-dinvestissment-cas-CNEPBANQUE-1.html](https://www.memoireonline.com/07/09/2323/m_Etude-analytique-dun-financement-bancaire-Credit-dinvestissment-cas-CNEPBANQUE-1.html) Consulté le 30/06/2018.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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 privé<sup>23</sup>.

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'Algérie<sup>24</sup>.
- 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.

### **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, on distingue essentiellement :

#### **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.

---

<sup>23</sup>BenhalimaAmmour, « Le système bancaire Algérien: textes et réalités ».Editions Dahlab, Alger 1996 Page 96.

<sup>24</sup>Article 12 de la loi n° 90-10 du 10 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

## CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES

---

- Le second organe constitué par le conseil de la monnaie et du crédit, chargé de jouer le rôle de l'autorité monétaire.

### 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 privés, à savoir : la banque EL KHALIFA, et la Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie (BCIA)<sup>25</sup>.

Ensuite, l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit a pour objet de consolider le système, à abroger 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 république<sup>26</sup>.

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 objectifs :

- ✚ Permettre à la banque d'Algérie de mieux exercer ses prérogatives,
- ✚ Renforcer la concentration entre la banque d'Algérie et le gouvernement en matière financière.
- ✚ Permettre une protection des banques et de l'épargne publique<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> Article 02 la présence loi est publiée au journal officiel le 25 octobre 2003

<sup>26</sup> www.droit-algerie.com. Consulté le 25/06/2018.

<sup>27</sup> SADEG Abdelkrim. Op.cit. Page 14.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **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 durcissements concernant la législation réglementant l'activité des banques étrangères installées en Algérie, cette ordonnance bancaire stipule que « l'Etat détient une action spécifique dans le capital des banques et établissements financiers à capitaux privés 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 lancés par les investisseurs étrangers<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup>Journal 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. Disponible sur : [www.mf.gov.dz/article\\_pdf/upl-d6fde17c4a029aecea945e2959f270af.pdf](http://www.mf.gov.dz/article_pdf/upl-d6fde17c4a029aecea945e2959f270af.pdf).

# **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

## **SECTION 2 : LES CONDITIONS D'EXERCICES D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES EN ALGERIE**

L'activité des banques privées à capitaux nationaux et étrangers est soumise à certaines règles et normes à respecter qui sont émises par le conseil de la monnaie et du crédit<sup>29</sup> (CMC) et la banque d'Algérie, les banques étrangères exercent leur activité bancaire selon un instrument réglementaire consolidé qui gère la relation entre une banque et une autre banque, ou la banque centrale d'Algérie envers d'autres banques, en plus, ce règlement impose aux banques privées de respecter certaines conditions.

### **2.1. LES CONDITIONS D'IMPLANTATIONS**

L'activité bancaire peut s'exercer en Algérie sous la forme d'une société de personne moral 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 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 :

#### **2.1.1. 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.

#### **2.1.2. 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)<sup>30</sup>.

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

---

<sup>29</sup> Appelé 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.

<sup>30</sup> Guide des Banque et des établissements financiers, 2015, Page 29. Disponible sur : <https://www.kpmg.com>

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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)<sup>31</sup>.

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).

### **2.1.3. 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 bancaire<sup>32</sup> (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 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 entraîne, 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.

---

<sup>31</sup>Sadeg Abdelkrim, « réglementation de l'activité bancaire », Edition, association des compétences algériennes Alger 2006 Page 13.

<sup>32</sup> Guide des Banque et des établissements financiers. Idem, Page 30.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **2.1.4. 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'appliquer<sup>33</sup>.

Au titre 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 tenus de désigner deux personnes au moins auxquelles ils confient la détermination effective de l'activité et la responsabilité de la gestion de leurs succursales en Algérie<sup>34</sup>.

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

## **2.2. LES FORMES D'IMPLANTATIONS DES BANQUES ETRANGERES EN ALGERIE**

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

### **2.2.1. 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

---

<sup>33</sup> La 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 est dirigée et administrée, soit par un conseil d'administration, soit par un directoire avec conseil de surveillance.

<sup>34</sup> Mansouri Mansour, « Système et Pratique Bancaire en Algérie ». Edition Distribution Houma, Alger 2005, Page 43.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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 financiers<sup>35</sup>.

Sur le plan fiscal, la loi de finance pour l'année 2008 (article 10) considère comme revenus distribués : « les bénéficiaires 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.

### **2.2.2. 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 d'un 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.

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 représentation<sup>36</sup>.

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.

---

<sup>35</sup> Constitution de la 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](http://www.Droit-Afrique.com).

<sup>36</sup> <http://www.mincommerce.gov.dz/fichiers/burliason.pdf>.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **2.2.3. 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 objectif 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 est gérée selon des principes mutualistes<sup>37</sup>.

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

### **2.2.4. 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

---

<sup>37</sup>OukaziGhania, « Finance : Des coopératives d'épargne et de crédit pour les salariés »,Publié dans Le Quotidien d'Oran le 16 - 04 - 2009, . Disponible sur :<http://www.djazairress.com>

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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'Algérie<sup>38</sup>.

Selon les dispositions réglementaires, l'autorisation est accordée sur la base d'un dossier relatif à chaque guichet et est 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.

### **2.3. LES RAISONS D'IMPLANTATION DES BANQUES EN ALGERIE**

Au début, la présence des banques étrangères en Algérie et leur position sur le marché est une position exploratrice dans leurs activités, car elles ne disposent pas d'assez de connaissances sur le client algérien, en plus, les banques étrangères ne peuvent pas développer de nouvelles gammes de produits. A travers le temps, ces institutions élargissent leur réseau avec l'implantation des filiales sur le territoire national, on remarque une volonté d'accompagner le développement des entreprises, ainsi que l'accroissement de leur impact sur le marché local.

L'implantation des banques étrangères est rendu possible grâce à la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, qui offre aux banques étrangères la possibilité de s'installer en Algérie alors que toutes les banques suivent l'évolution des réformes délivrées par l'Etat, notamment la sécurisation des moyens de paiement, et cela se traduit par l'introduction de 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 offre de nombreuses opportunités, comme la privatisation des entreprises publiques entamées par les pouvoirs publics, à commencer par l'ouverture du CPA, qui est confiée à la banque ROTHSCHILD et d'autres entreprises dans différents secteurs.

---

<sup>38</sup> Règlement de la Banque d'Algérie n°06-02 du 24 septembre 2006.Op.cit.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

Le but de l'installation des banques étrangères en premiers lieu est d'accompagner leurs clients domestiques (les grandes entreprises étrangères), ainsi leurs missions principales est d'intégrer et de contribuer à l'activité économique et financière de l'Algérie, en mettant des produits aux entreprises, professionnelles, et particuliers, comme elles participent aux opérations de financement du commerce international.

### **2.3.1. LES FACTEURS D'ATTRACTIVITE DES BANQUES ETRANGERES**

Il existe divers facteurs et éléments qui rendent le secteur bancaire algérien attirant aux investisseurs financiers étrangers

#### **2.3.1.1. La libéralisation et réformes de l'économie**

Après l'adaptation d'une politique de libéralisation du marché, l'Algérie a mis en place un nouveau dispositif pour soutenir les investisseurs privés nationaux et étrangers, plusieurs textes législatifs étaient promulgués ou améliorés à cet effet :

- La loi sur la monnaie et le crédit
- Code du commerce
- Code des investissements
- L'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat
- L'ordonnance relative à la privatisation des entreprises publiques
- La loi sur la concurrence

#### **2.3.1.2. L'intégration dans l'économie mondiale**

L'accord d'association avec l'union européenne et l'adhésion à OMC (organisation mondiale du commerce), a permis aux partenaires de l'Algérie d'améliorer la relation économique et financière. Ainsi, la présence des entreprises et des banques étrangères dans le marché local, ce qui donnera l'avantage à l'économie nationale de s'ouvrir beaucoup plus à la concurrence des produits et services étrangers, ce qui aura pour conséquence de rendre le secteur privé plus intense en terme de compétitivité, par ailleurs, c'est le moyen de sortir le pays de la dépendance des hydrocarbures.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **2.3.1.3. La proximité géographique des marchés potentiels**

La situation géographique de l'Algérie entre l'Europe et l'Afrique et les pays Arabes lui donne une position géostratégique pour la mise en valeur de son potentiel d'investissement, en plus du fait qu'elle encourage les investissements étrangers orientés vers l'exportation, et la création d'une zone de libre-échange entre l'Europe et les pays Arabes, cela se résulte par la présence de plusieurs banques françaises et arabes.

### **2.3.1.4. 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 a nécessité aussi une mise à niveau du système d'information des banques qui s'est poursuivi de manière graduelle et dans 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 tels que les cartes de crédit et les cartes de paiement, cela a renforcé les liens institutionnels et financiers avec les marchés financiers mondiaux et créer un environnement favorisant la participation des banques étrangères au marché financier algérien.

### **2.3.1.5. 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 à 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.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **2.4. LES BANQUES PRIVEES EN ALGERIE**

Après avoir orienté l'économie algérienne vers une économie de marché, plusieurs banques étrangères venues s'installer en Algérie, parmi ces banques, les banques françaises ont été les premières à pénétrer et à s'implanter dans le pays. Ce qui a encouragé ces banques à se présenter en Algérie, le rapprochement culturel et historique entre les deux pays, puis la proximité géographique. Natixis est la première banque à avoir obtenu l'agrément de la banque d'Algérie en 2000, suivi par société générale et BNPParibas en 2002. En 2007 CALYON ALGERIE 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 banques ont choisi de développer les services d'une banque universelle.

Près d'une centaines d'agences françaises étaient opérationnelles à la fin de l'année 2009, où les deux filiales BNP et société générale cherchent à atteindre 150 agences vers la fin de 2015, et 100 agences pour Natixis, hélas cet objectif d'extension de réseau n'est pas atteint réellement.

A part les banques françaises et de l'américaine CITY BANK, les autres banques sont majoritairement à capitaux arabes, les banques privées à capitaux étrangers focalisent leurs activités de CORPORATE FINANCE, par ailleurs les banques islamiques accompagnent le courant d'affaire de leur pays d'origine, alors se concentrent sur les opérations de commerce international.

#### **2.4.1. Les acteurs privés dans le secteur bancaire algérien**

Il existe plusieurs banques étrangères dans le secteur bancaire algérien comme les banques françaises, les banques des pays du golfe, américaines.

##### **2.4.1.1. Les banques étrangères d'origines françaises**

Les banques françaises présentes en Algérie qui exercent leurs activités sont au nombre de quatre et qui sont répartis dans le territoire national avec un certain nombre d'agences.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **2.4.1.1.1 Société Générale Algérie (SGA)**

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.

### **2.4.1.1.2. BNP Paribas El Djazair**

BNP Paribas El Djazair est une filiale du groupe à 100% 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'agences en Algérie, elle est devenue en moins de 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'Algérie<sup>39</sup>.

### **2.4.1.1.3. Natixis Banque**

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 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, en 2011, Natixis Algérie a mis en place un réseau de 20 agences bancaires opérationnelles répartis sur le territoire national, dans les années qui suivent la banque Natixis Algérie met en marche 9 agences pour élargir son réseau on essayant de couvrir le marché local.

---

<sup>39</sup>[www.bnpparibas.dz](http://www.bnpparibas.dz).

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **2.4.1.1.4. Calyon Algérie SPA**

C'est la filiale de la banque de financement et d'investissement du groupe Crédit Agricole CIB, qui a obtenu l'agrément pour l'ouverture d'une banque de plein exercice en Algérie après avoir été présente par l'intermédiaire d'un bureau de représentation. Son principal objectif est d'accompagner ses clients et de participer au développement du marché algérien.

### **2.4.1.2. Banques étrangères d'origine arabe**

Le nombre de banques étrangères implantées en Algérie, d'origine arabe, s'élève à sept banques :

#### **2.4.1.2.1. Arab Bank PLC-Algeria (Arab Bank PLC)**

Arabe Bank PLC-Algeria est une succursale du 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 Dubai<sup>40</sup>

#### **2.4.1.2.2. 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 plupart des grandes banques

---

<sup>40</sup> [www.arabbank.dz](http://www.arabbank.dz).

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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 filiales<sup>41</sup>.

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

### **2.4.1.2.3. Asalam Bank Algeria SPA**

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 personnalités et d'institutions financières éminentes à savoir : Emaar Real E State company and AmlakFinancingcompany, Dubaï islamique assurance company et autre.

Le siège social situé à Alger est réservé aux grands investisseurs, une deuxième agence est 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 2008<sup>42</sup>

### **2.4.1.2.4. Gulf Bank Algeria (AGB)**

Filial de Borgan Bank group et membre d'un des plus éminents groupe 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 particuliers, professionnels et aux entreprises, une gamme étendue de produits, elle dispose aujourd'hui de 55 agences<sup>43</sup>.

### **2.4.1.2.5. 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.

---

<sup>41</sup> [www.fransabank.dz](http://www.fransabank.dz).

<sup>42</sup> [www.alsalamalgeria.com](http://www.alsalamalgeria.com).

<sup>43</sup> [www.agb.dz](http://www.agb.dz).

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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 Crédit<sup>44</sup>.

### **2.4.1.2.6. Housing Bank for Trade and Finance**

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, Constantine<sup>45</sup>.

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.

### **2.4.1.2.7. Arab Banking Corporation-Algeria (ABC-Algeria)**

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 agences<sup>46</sup>.

---

<sup>44</sup> [www.trust-bank-algeria.com](http://www.trust-bank-algeria.com).

<sup>45</sup> [www.housingbankdz.com](http://www.housingbankdz.com).

<sup>46</sup> [www.arabbank.dz](http://www.arabbank.dz).

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **2.4.1.3. Autres**

Le reste des banques installées en Algérie sont d'origine américaine (Citibank), britannique (HSBC) et une autre banque mixte (Bank Al Baraka).

#### **2.4.1.3.1. Citibank**

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 York<sup>47</sup>.

#### **2.4.1.3.2. HSBC Algérie**

HSBC est l'un des premiers groupes de services bancaires et financiers au monde. Il propose à plus de 45 millions de clients ses services et produits 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) agences<sup>48</sup>.

#### **2.4.1.3.3. Bank Al Baraka 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 universelle<sup>49</sup>.

---

<sup>47</sup> <https://www.algerianbanks.com/index.php/citibank-na-algeria>.

<sup>48</sup> [www.algeria.hsbc.com](http://www.algeria.hsbc.com).

<sup>49</sup> <http://www.albaraka-bank.com/fr>.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

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 statuaire 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.

### **2.4.2. Activités des banques étrangères**

Le tableau suivant affiche les activités principales des banques étrangères ainsi que le nombre d'agences dont elles disposent :

**Tableau n°4** : la présentation des banques étrangères installées en Algérie

Banque	Pays d'origine	Activité principale
ABC Banque	Bahreïn	services personnalisés destinés à une clientèle d'entreprise
AGB Algeria	Kuwait	la gamme la plus innovante de produits et services financiers personnalisés, tant conventionnels que conformes aux préceptes de la Chariâa.
Al Baraka banque	Arabie saoudite	Produits islamiques.
Arab Bank PLC Algeria	-----	-----
Asalam Bank Algeria	UEA	Financement de l'investissement et du commerce international.
BNP Paribas El Djazair	France	Banque universelle avec extension du nombre d'agences.
Citibank	USA	Clientèle de grandes

## CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES

---

		entreprises et secteurs des hydrocarbures.
Fransabank El-Djazzair	Liban	clientèle composée de PME ainsi que de grands groupes nationaux et internationaux... offrant tous les produits et services d'une banque commerciale à vocation universelle.
Housing Bank for Trade and Finance	Jordanie	mise en place un système de management de la qualité dans le but d'assurer une croissance régulière de ses résultats...
HSBC	Londres	accompagne ses clients et propose des services bancaires aux entreprises et aux particuliers.
Natixis Algérie	France	Grands clients, perspective de développer le crédit bail.
Société Générale Algérie	France	Priorité donnée au financement des grandes entreprises. Son réseau d'agences est en développement.
Trust Bank Algeria	-----	Services de banques universelles.

Source : rapport de bancarisation de masse en Algérie (2006).

On remarque que le secteur bancaire privé, constitué de filiales de grands groupes bancaires internationaux, est en progression mais reste assez peu développé en termes d'ouverture de guichets.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

Cette situation explique les activités de ces banques qui visent d'abord une clientèle d'entreprises et de particuliers hauts de gamme ; puis, une clientèle plus large de particuliers salariés et de PME. Ce dernier type de clientèle bénéficie des services bancaires d'épargne, de crédit et de moyens de paiement divers.

Par contre, les clients à faible revenu et les très petites entreprises (artisans, agriculteurs...) ne sont pas concernés par ces offres parce qu'ils sont liés aux dispositifs publics d'aide à la création de la micro-entreprise et de lutte contre le chômage<sup>50</sup>.

### **2.5. TENDANCE DES BANQUES ETRANGERES DANS LE SECTEUR BANCAIRE ALGERIEN**

A la fin 2016, le système bancaire demeure toujours constitué de vingt-neuf (29) banques et établissements financiers, ayant tous leur siège social à Alger, dont <sup>51</sup>:

- six (6) banques publiques, dont la caisse d'épargne ;
- 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 opté, à fin 2009, pour le statut d'établissement financier.

Les banques, en tant qu'intermédiaires financiers, assurent la collecte des ressources auprès du public, distribuent des crédits à la clientèle directement ou par le biais d'acquisition d'obligations émises sur le marché financier par les entreprises et autres institutions financières et mettent à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et assurent leur gestion. Elles effectuent aussi différentes opérations bancaires connexes. En revanche, les établissements financiers effectuent toutes les opérations de banques à l'exception de la collecte de dépôts auprès du public et de la gestion des moyens de paiement.

Dans le paysage bancaire algérien, bien que les banques publiques demeurent toujours prédominantes par l'importance de leurs réseaux d'agences réparties sur tout le territoire national, le réseau d'agences des banques privées s'est densifié au cours des dernières années

---

<sup>50</sup> Ces dispositifs interviennent au moment de la création de l'entreprise et associent financement et assistance technique. Les crédits sont, normalement, octroyés par des banques publiques ; à travers les agences publiques chargées de l'exécution du dispositif (l'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), la Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC) et l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)) dans un délai court avec un taux bonifié et des exonérations fiscales.

<sup>51</sup> [www.bank-of-algerie.dz/html/banque.htm](http://www.bank-of-algerie.dz/html/banque.htm) consulté le 28.06.2018

## CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES

---

pour représenter près du quart du réseau des agences bancaires. Néanmoins, le réseau d'agences des banques privées est implanté principalement au nord du pays alors que celui des banques publiques couvre l'ensemble du territoire national

### 2.5.1. Nombres d'agences

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 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 des crédits et de l'offre de services bancaires de base à la clientèle.

Le tableau suivant représente l'évolution du nombre d'agences en Algérie :

**Tableau n° 5** : Répartition des banques publiques et privées en Algérie

Années	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Banques publiques</b>	1091	1098	1113	1123	1134
<b>Banques privées</b>	301	309	325	346	355

Source : rapport de la banque d'Algérie 2016

### Interprétation :

A la fin de décembre 2016, le réseau des banques publiques comprend 1 134 agences, celui des banques privées 355 agences et celui des établissements financiers 88 agences contre respectivement 1 123 agences, 346 agences et 88 agences à fin 2015. Le total des guichets d'agences des banques et établissements financiers s'établit, ainsi, à 1 577 contre 1 557 en 2015, soit un guichet pour 25 900 habitants (25 660 habitants en 2015). Le ratio population active/guichets bancaires est demeuré quasiment stable à 7 680 personnes en âge de travailler par guichet bancaire en 2016 contre à 7 600 personnes en 2015. Quant aux centres des chèques postaux, il dispose d'un réseau d'agences, à la fin de 2016, beaucoup plus dense que celui des banques avec 3 654 guichets reliés électroniquement et répartis sur l'ensemble du territoire national, soit un guichet pour 3 320 personnes actives. Au total, l'ensemble des

## CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES

guichets des banques et des chèques postaux s'élève à 5 231, soit un ratio population active/guichets de 2 316 personnes par guichet contre 2 320 personnes en 2015.<sup>52</sup>

Bien que le développement des opérations avec le reste du monde représente encore l'élément central de leur activité, l'activité des banques étrangères a progressé aussi bien dans la mobilisation des ressources que dans la distribution des crédits.

### 2.5.2. Les ressources collectées

Après avoir analysé les résultats mentionnés et classés dans le tableau ci-dessous qui montre les statistiques durant les cinq dernières années, on peut en ressortir par les interprétations suivantes :

**Tableau n°6** : Evolution des ressources collectées des banques publiques (y compris CNEP) et des banques privées

En milliards de dinars ; fin de période

Nature de dépôt	2012	2013	2014	2015	2016
1. Dépôt à vue	2356.4	3537.5	4428.2	3891.7	3732.2
Banques publiques	2823.3	2942.2	3705.5	3297.7	3060.5
Banques privées	533.1	595.3	722.7	594.0	671.7
2. Dépôt à terme	3333.6	3691.7	4090.3	4443.4	4409.3
Banques publiques	3053.6	3380.4	3800.2	4075.8	4010.7
Dont les dépôts en devises	295.9	324.2	348.8	428.8	412.8
Banques privées	280.0	311.3	290.1	367.6	398.6
Dont les dépôts en devises	43.3	45.7	56.0	67.2	66.6
3. Dépôts en garanties °	548.0	558.2	599.0	865.6	938.4
Banques publiques	426.2	419.4	494.4	751.2	833.7
Dont les dépôts en devises	3.8	3.0	1.4	8.8	3.9
Banques privées	121.8	138.8	104.6	114.4	104.7
Dont les dépôts en devises	1.1	1.4	1.9	1.8	6.3
4. Total des ressources collectées	7238.0	7787.4	9117.5	9200.7	9079.9
Part des banques publiques	87.1%	86.6%	87.7%	88.3%	87.1%
Part des banques privées	12.9%	13.4%	12.3%	11.7%	12.9%

° Dépôts de garantie des engagements par signature (crédit documentaire, avals et cautions).

**Source** : rapport de la banque d'Algérie 2016.

Le tableau montre un équilibre et des légères fluctuations dans les pourcentages entre les cinq années de la part des dépôts des banques publiques et même privées, en même temps, les banques publiques sont largement plus importantes que ceux des banques privées.

<sup>52</sup> [www.bank-of-algerie.dz/hm/rapport.htm](http://www.bank-of-algerie.dz/hm/rapport.htm)

## CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES

Après la diminution enregistrée en 2014 et 2015, la part des dépôts des banques privées passe à 12,9 % en 2016.

De même, les dépôts à terme sont en légère baisse dans les banques publiques (-1,6 %) et en hausse dans les banques privées (8,4 %) contre des hausses aussi bien dans les banques publiques et privées en 2015, respectivement de 7,3 % et 26,7 %. Cela a induit une augmentation de la part des dépôts à terme dans le total de dépôts collectés à vue et à terme qui passent de 53,3 % à fin 2015 à 54,2 % à fin 2016.<sup>53</sup>

Les dépôts reçus en garantie des engagements par signature à fin 2016 (crédits documentaires, avals et cautions) sont en hausse dans les banques publiques (11,0 %) mais en baisse dans les banques privées (-8,5 %). Globalement, ils ont néanmoins augmenté de 8,4 %, soit une hausse de 14,7 % pour les dépôts en garantie de crédits documentaires et une baisse de 8,1 % pour les dépôts de garantie des avals et cautions.<sup>54</sup>

### 2.5.3 Crédit distribués

Le tableau ci-après décrit le profil de l'activité de crédits à l'économie des banques :

**Tableau n°7** : Répartition des crédits par banques publiques (y compris CNEP) et banques privées

En milliard de dinars ; fin de période

Crédits des banque /secteurs	2012	2013	2014	2015	2016
1-Crédits au secteur public	2040.7	2434.3	3382.9	3689.0	3952.8
Banques publiques	2040.7	2434.3	3373.4	3679.5	3943.3
Crédit direct	2010.6	2409.4	3210.3	3521.9	3789.5
Achat d'obligations	30.1	24.9	163.1	157.6	153.8
Banques privées	0.0	0.0	9.5	9.5	9.5
Crédits directs	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Achat d'obligations	0.0	0.0	9.5	9.5	9.5
2- Crédits au secteur privé	2244.9	2720.2	3120.0	3586.6	3955.0
Banques publiques	1675.4	2023.2	2338.7	2687.1	2982.0
Crédit direct	1669.0	2016.8	2338.5	2685.4	2982.0
Achat d'obligations	6.4	6.4	0.2	1.7	0.0
Banques privées	569.5	697.0	781.3	899.5	973.0
Crédits directs	569.4	696.9	781.3	899.5	973.0
Achat d'obligations	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
3-Total des crédits distribués (nets des crédits rachetés)	4285.6	5154.5	6502.9	7275.6	7907.8
Part des banques publiques	86.7	86.5	87.8	87.5	87.6
Part des banques privées	13.3	13.5	12.2	12.5	12.4

**Source** : rapport de la banque d'Algérie 2016.

<sup>53</sup> Rapport annuel de la Banque d'Algérie chapitre VI p.62

<sup>54</sup> Rapport annuel de la Banque d'Algérie chapitre VI p.62

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

- Total des crédits distribués par les banques s'établie à 7907.8 milliards de dinars à la fin de 2016, correspondant à un accroissement considérable par rapport à l'année 2015
- Le total des crédits distribués par les banques publiques (soit 87.6%) est supérieur à celui des banques privées (soit 12.4%) à la fin de 2016.
- Les banques publiques assurent la totalité du financement du secteur public (l'encours des crédits distribués au secteur public représente 49.9 % du total des crédits à l'économie) et contribuent au financement du secteur privé (2982 milliards de DA en 2016) ;
- Les crédits distribués par les banques privées portent, seulement, sur le financement du secteur privé (entreprises privées et ménages).
- L'implication des banques privées dans la distribution des crédits reste très timide même si elle a augmenté de 781.3 milliards de DA en 2014 à 973 milliards de DA en 2016.

## **CHAPITRE 2 : L'EXPERIENCE ALGERIENNE EN MATIERE D'IMPLANTATION DES BANQUES ETRANGERES**

---

### **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, 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'extérieure notamment à l'implantation des filiales de banques étrangères en Algérie.

***CHAPITRE 3 :***  
***CONTRIBUTION DE LA BANQUE NATIXIS (AGENCE NATIXIS N°151)***  
***DANS LE FINANCEMENT DE L'ACTIVITE ECONOMIQUE DE LA***  
***WILAYA DE TIZI-OUZ***

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **INTRODUCTION**

L'ouverture du secteur bancaire algérien a permis à plusieurs banques étrangères de s'implanter afin d'exercer leurs activités et profiter des avantages du marché local. Par ailleurs, cela a permis de créer un mouvement et un dynamisme du secteur bancaire algérien, donnant aussi aux entreprises, de nouvelles possibilités de financement.

Afin de tirer les bénéfices d'un mois de stage pratique au niveau de l'agence Natixis N°151 Tizi-Ouzou, située au boulevard STITTI ALI, 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 tel que le chargé de la clientèle Corporate, professionnel et des particuliers. 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 willaya de Tizi-Ouzou. Cette dernière se focalise sur le développement local de Tizi-Ouzou caractérisé par la dynamique spatiale ville/industrie qui a induit, ces dernières années à une large extension des agglomérations urbaines et l'implantation d'un réseau industriel qui se trouve sur des sites facile d'accès (le long de la vallée du Sébaou : Tadmait, 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 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **SECTION 1 : 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<sup>1</sup>, 2ème groupe bancaire en France avec 36 millions de clients en 2014 à travers ses deux réseaux, à savoir, Banque Populaire et Caisse d'Epargne.

En effet, avec plus de 20898 collaborateurs dont 38% présent dans 38 pays<sup>2</sup> (voir annexe n° 1), 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 Populaires<sup>3</sup> résultait de l'apport en juillet 1999 des activités opérationnelles de la caisse centrale des banques populaires fondée en 1921 a 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 CNCE<sup>4</sup> 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 SNC<sup>5</sup> « Champion, véhicule » constitué par la Banque Fédérale des Banques Populaires (BFBP) et les Banque 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.

---

<sup>1</sup>Le groupe BPCE : Banque populaire et caisse d'épargne.

<sup>2</sup>Rapport annuel de la Natixis(chiffres clés 2017).

<sup>3</sup>Rapport financier annuel 204 publié par la banque Natixis. Page 06Disponible sur <https://www.natixis.com/natixis/upload/docs/application/natixis-docderef-2014> consulté le 06 Octobre 2018.

<sup>4</sup> CNCE : Caisse National des Caisse d'Epargne.

<sup>5</sup> SNC : Société Nom Collectif

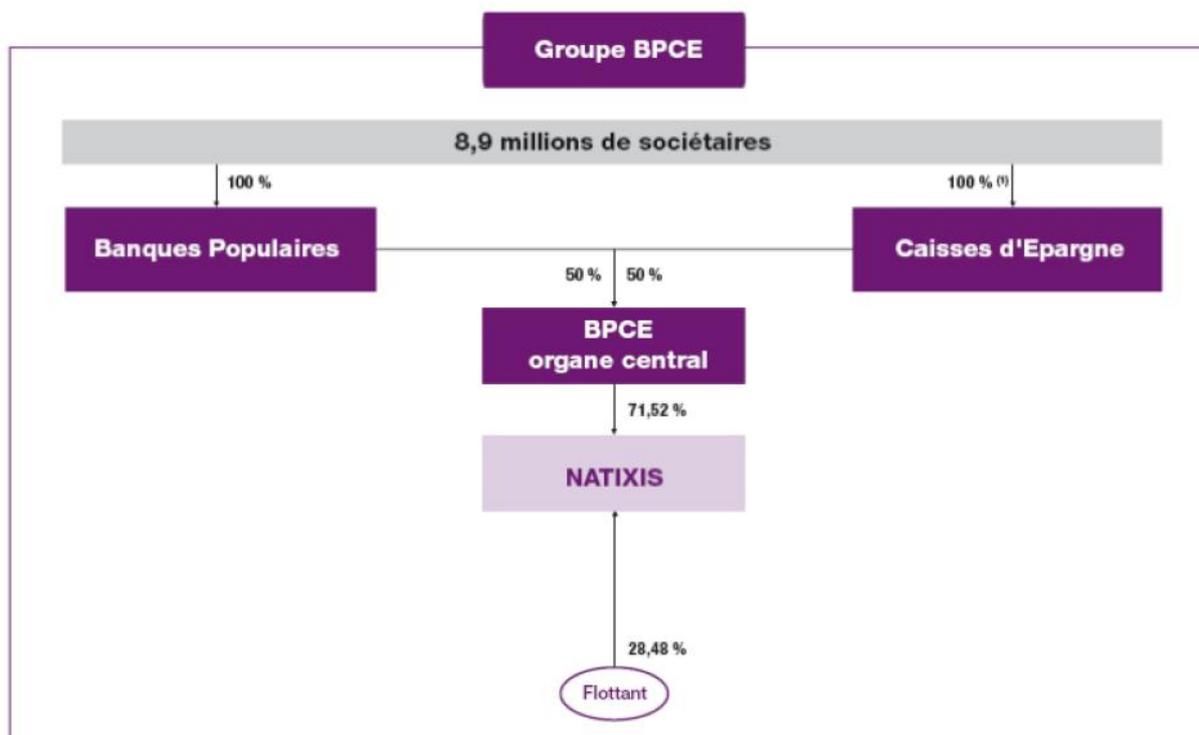
### Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

Par ailleurs, Natixis est affiliée à BPCE<sup>6</sup>, 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)<sup>7</sup>.

La structure du Groupe BPCE au 31 décembre 2014 était la suivante

schéma n°04 : Représentation du Groupe BPCE.



Source : Rapport financier annuel 2014 de la banque Natixis

#### 1.2.PRESENTATION DE L'AGENCE NATIXIS ALGERIE

Natixis Algérie est la filiale du Groupe BPCE<sup>8</sup> adossée à Natixis (pôle services financiers spécialisés) installé en Algérie depuis 1999, sous le nom d'AMANA banque.

<sup>6</sup> BPCE : Banque Populaire et Caisse d'Epargne.

<sup>7</sup> Rapport financier annuel Op.cit. Page 07.

<sup>8</sup> BPCE : Banque Populaire Caisse d'Epargne.

### **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

Avec plus de 750 collaborateurs et 28 agences réparties sur tout le territoire, Natixis Algérie offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers.

Natixis Algérie assure également des prestations de service pour le compte de Natixis. Banque universelle, Natixis Algérie établit un véritable partenariat financier avec tous ses clients grâce à une approche basée sur :

- Des expertises de métiers reconnues
- Des conseils à forte valeur ajoutée pour apporter des solutions sur mesure
- Un accompagnement de proximité grâce au réseau de l'agence
- Une personnalisation de la relation client et développement de solution adaptées à chaque client<sup>9</sup>

#### **1.3.RESEAU DE LA NATIXIS ALGERIE**

A ce jour, le réseau de Natixis Algérie comprend 28 agences opérationnelles réparties sur les régions Ouest, Centre, Est, ainsi que trois directions régionales.

Ces agences sont installées dans les régions :

**Tableau n° 08 : Installation des agences de la banque Natixis Algérie selon les régions (voir annexe n°2)**

Réseaux	Nom d'agence	Numéro d'agence	Type d'agence
Centre			
Hydra 1		00001	Agence mixte
Hydra 2		00164	Retail
Didouche		00163	Corporate
Rouiba		00162	Mixte
TiziOuzou		00151	Retail
Larbi Ben Mhedj		00163	Mixte
Gue de Constantine		00166	Mixte
Cheraga		00267	Retail

<sup>9</sup> 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_annuel_2011_Natixis_Algerie.pdf).

### **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

Medea	00261	Mixte
Blida	00091	Mixte
Est		
Setif	00191	Corporate
Setif	00192	Mixte
Bejaia	00061	Mixte
Akbou	00062	Mixte
Bordj Bou-Argeridj	00341	Mixte
Annaba	00231	Mixte
Batna	00051	Mixte
Constantine	00251	Mixte
Ouest		
Oran 1	00311	Retail
Oran 2	00312	Corporate
Oran 3	00313	Mixte
Oran 4	00314	Mixte
Tlemcen	00131	Mixte
Sidibel Abbas	00221	Mixte
Mascara	00291	Mixte
Relizane	00481	Mixte
Mostaganem	00271	Mixte
Chlef	00021	Mixte

**Source** : élaboré par nous même 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 wilaya depuis 2008, dans le cadre de l'élargissement du réseau d'agences de Natixis Algérie. A l'intérieure de l'agence, le personnel est chargé de plusieurs tâches, à la fois multiples et complémentaires. En effet, chaque employé à des tâches 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 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **1.4.1. Les clients de l'agence**

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

#### **1.4.1.1. Retail professionnel**

Il s'agit des personnes physiques considérées comme professionnels : commerçant, artisans, les professions libérales (médecins, avocats...) etc. Dans l'agence Natixis le retail professionnel représente les clients qui ont moins de 1000000 DA de chiffre d'affaire selon le gestionnaire de la clientèle professionnel.

#### **1.4.1.2. Retail particulier**

Il s'agit des personnes physiques qui peuvent être : salariées, retraitées dans l'agence Natixis de Tizi-Ouzou, plus les salariés des entreprises domiciliés à l'agence, ainsi ces entreprises profitent des services destinés à leurs employés par la banque.

#### **1.4.1.3. 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 25000000 DA de chiffre d'affaire 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 suit<sup>10</sup> :

### **1.5. 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.)

---

<sup>10</sup> Document de référence, Natixis Algérie à partir de document interne de l'agence. Op.cit. Page 04.

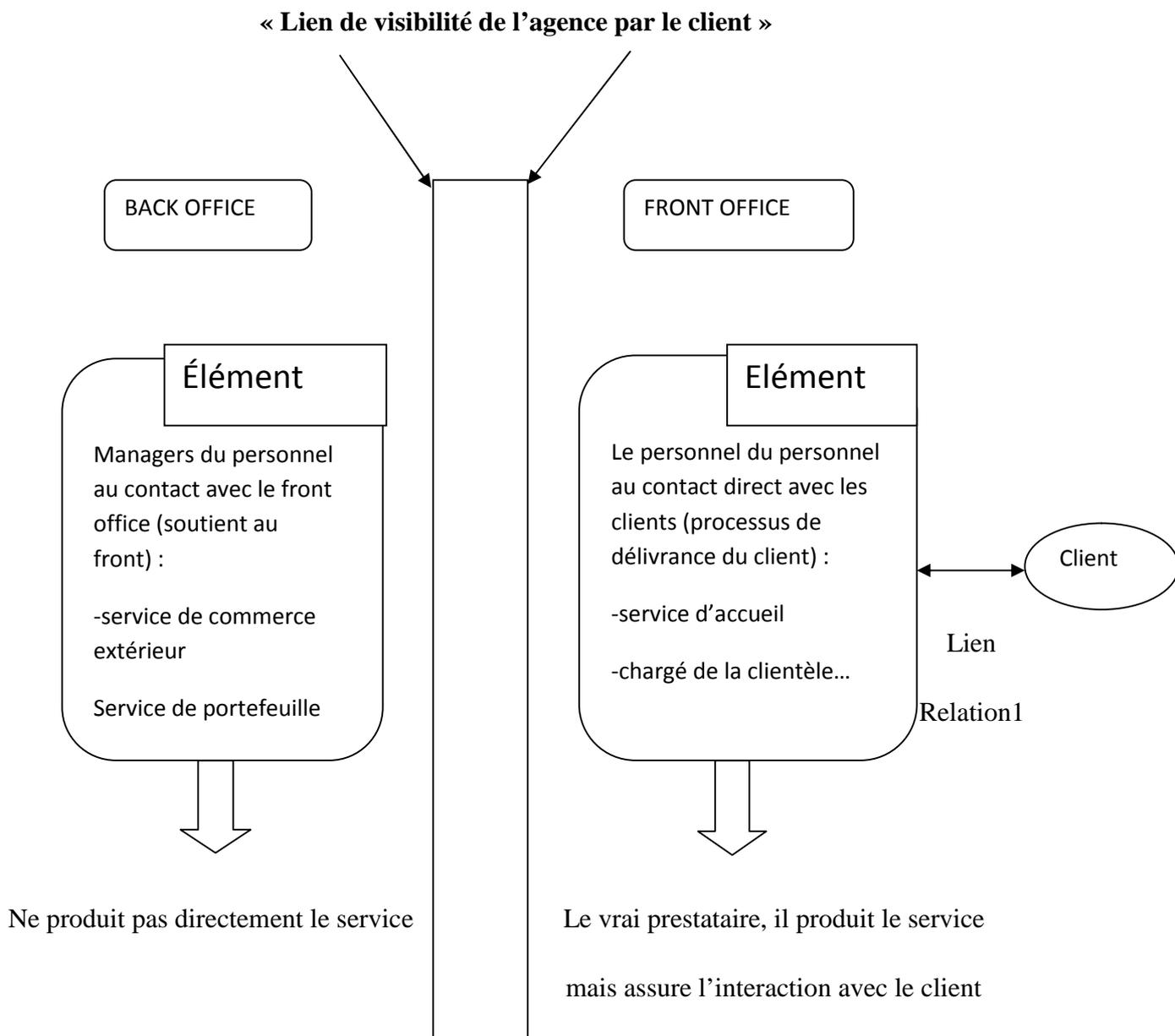
# Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

## 1.6. 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

**Schéma n° 02 : La distinction entre le Back Office et Front Office<sup>11</sup>.**



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

<sup>11</sup> Document interne de l'agence Natixis

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **1.7. LE ROLE DE FRONT OFFICE**

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

#### **1.7.1. 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.

#### **1.7.2. 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, le crédit c'est :

- Crédit habitat.
- l'offre salarier<sup>12</sup>.
- Banxybank<sup>13</sup>.

#### **1.7.3. Les tâches du gestionnaire des clients Professionnels**

Le gestionnaire des clients Professionnels est chargé de prendre en charge toute personne physique activant dans le cadre des fonctions libérales, ayant un chiffre d'affaire annuel égal à 1000 000 DA justifié par un bilan annuel, les produits concernés sont :

- Le leasing.
- La ligne de crédit d'exploitation et d'investissement
- Les avances sur facture.
- Les cautions.(Voir annexes n° 3et 4)
- crédit à long terme (crédit d'investissement).

---

<sup>12</sup> La domiciliation des salariés des entreprises ayant déjà un compte à Natixis comme clinique SLIMANA

<sup>13</sup>Une application en ligne offerte par Natixis à partir d'un Smartphone, tablette... C'est l'ouverture d'un compte bancaire en ligne sans avoir à se présenter à la banque

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **1.7.4. Les taches du chargé d'affaires des clients corporates**

Il est chargé de prendre en charge toute personne physique et morale ayant un capital supérieur à 25000 000 DA, que le client justifie avec un bilan annuel. Pour les produits, on trouve les mêmes que ceux proposés aux professionnels.

### **1.8. LE ROLE DU BACK OFFICE**

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

#### **1.8.1. Les taches du chargé des opérations techniques domestiques**

Le chargé des opérations techniques domestiques prend en charge : la remise de chèque après et la demande de chèque de banque et du chéquier :

#### **1.8.2. Les taches 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 :

##### **1.8.2.1. Le crédit documentaire**

C'est un mode de paiement aujourd'hui souvent utilisé pour sécuriser les transactions du 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 internationale<sup>14</sup>.

##### **1.8.2.2. La remise documentaire**

La remise documentaire ou encaissement documentaire est une procédure bancaire codifiée par la chambre du 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

---

<sup>14</sup> Gomez-Bassac Valérie, « Commerce international », Edition Foucher-Vanves, Paris 2009, page136.

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

traite. En effet, les documents sont envoyés par la banque du fournisseur à la banque du 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 la Banque d'Algérie procède à l'apurement des dossiers<sup>15</sup>.

### **1.8.2.3. Les taches de l'assistant administratif**

Il assure la gestion administrative du personnel 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.

### **1.9. LES SERVICES PROPOSES PAR L'AGENCE NATIXIS**

Afin de satisfaire ses clients, la banque Natixis ALGERIE offre plusieurs services, cela dans le but de faciliter leur vie quotidienne, et de se rapprocher d'eux. Parmi ces produits on trouve :

**Tableau n° 09** : présentation des services proposés par l'agence Natixis Tizi-Ouzou

<b>Clients</b>	<b>Particuliers</b>	<b>Professionnels</b>	<b>Corporate</b>
<b>Services</b>			
<b>1. Compte et services divers</b>	-opération et services au compte -prestations diverses -demande d'historique -banque à distance(E-Banking)	-opération et services au compte -prestations diverses -demande d'historique -banque à distance (E-Banking)	-opération et services au compte -prestations diverses -demande d'historique -banque à distance(E-Banking)

<sup>15</sup>Duboin Jacques et François Duphil, « Commerce international », Edition Foucher, paris 2002, page 107.

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

	-location de coffre-fort -les incidents	-location de coffre-fort -les incidents	-location de coffre-fort -les incidents
<b>2. Opération de caisse et de portefeuille</b>	-Les retraits -virement ordonné -Les prélèvements -Le chèque -Le chèque de banque -Les versements -Les virements	-Les retraits -virement ordonné -Les prélèvements -Le chèque -Le chèque de banque -Les versements -Les virements -Lettre de change/baillet à ordre -Les effets -Escompte d'effets	-Les retraits -virement ordonné -Les prélèvements -Le chèque -Le chèque de banque -Les versements -Les virements -Lettre de change/baillet à ordre -Les effets -Escompte d'effets
<b>3. Financement</b>	-Les prêts -Aménagement avec hypothèque -Aménagement sans hypothèque -Extension /surélévation -Achat de biens immobiliers finis ou en cours -Achat en vente sur plan	-les frais d'études de dossier de crédit -Crédit de trésorerie -Crédit par signature -Crédit d'investissement -Crédit syndiqué -Crédit-bail	
<b>4. épargne et placement</b>	-Compte épargne -Compte devise	-Comptes devises -Dépôt à terme devise	-Comptes devises -Dépôt à terme devise
<b>5. Opérations à l'international</b>	-Transfert	A l'import : -La domiciliation -Le crédit documentaire -La remise documentaire -Le transfert A l'export :	A l'import : -La domiciliation -Le crédit documentaire -La remise documentaire -Le transfert A l'export :

### **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

		-La domiciliation -Le crédit documentaire -La remise documentaire -Le rapatriement	-La domiciliation -Le crédit documentaire -La remise documentaire -Le rapatriement
<b>6. Monétique</b>	-Services et opérations monétique	-Services et opérations monétique	Services et opérations monétique

Source : conception personnelle par un document interne de l'agence.

#### **1.10. L'AMENAGEMENT INTERNE DE L'AGENCE**

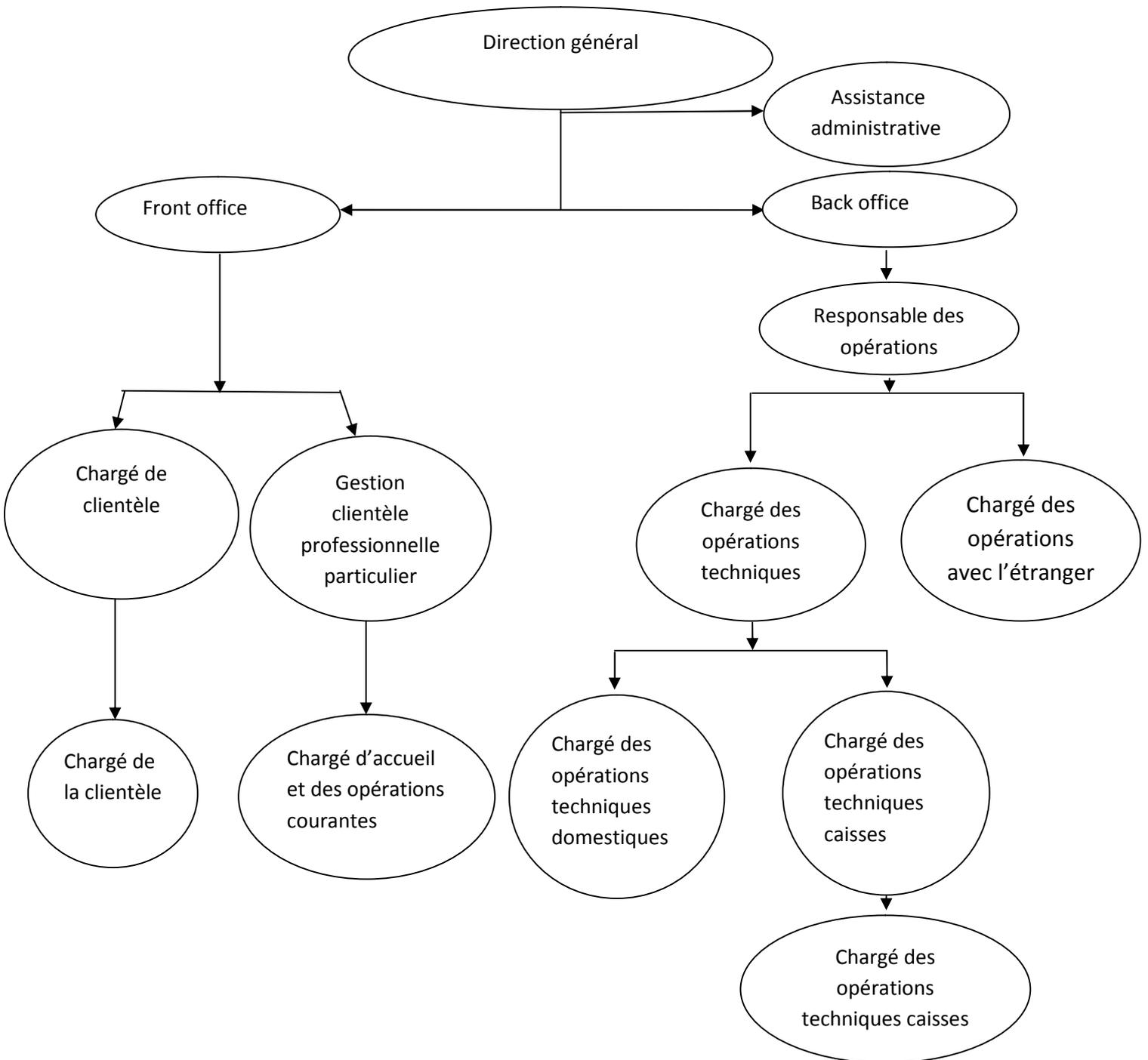
L'aménagement interne de l'agence Natixis Tizi-Ouzou comprend les bureaux suivants :

- **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 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

Schéma n°03 : organigramme de l'agence n°151 de Tizi-Ouzou<sup>16</sup>



Source : document interne à la Natixis.

<sup>16</sup> Document interne à l'agence Natixis

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **SECTION 2 : LES SECTEURS D'ACTIVITES ECONOMIQUES FINANCES PAR L'AGENCE NATIXIS TIZI-OUZOU**

En ce qui concerne cette section, nous allons présenter les différents secteurs d'activités financés par l'agence Natixis, aussi nous allons élaborer l'évolution de l'effectif des clients, et on terminera par une interprétation du Produit Net Bancaire (PNB) au cours des trois dernières années.

Agence Natixis Tizi-Ouzou dès son installation dans la wilaya son activité s'est focalisée sur le corporate et le professionnel, ses clients étaient estimés à 555 en 2015, après avoir acquis assez d'expérience sur le marché local, Natixis s'est retrouvée dans l'obligation de faire face à la concurrence accrue avec d'autres agences comme Société Générale, BNP Paribas, et même les banques publiques.

En 2018, l'agence de Tizi-Ouzou contient une clientèle estimée à 929 clients, la sélection des clients de Natixis se fait à travers le partenariat bilatéral signé entre la banque Natixis et la caisse nationale des registres de commerce (CNRC) offrant l'avantage à Natixis de choisir et ses clients.

L'agence Natixis Tizi-Ouzou est guidée dans le choix du financement des secteurs d'activités par une politique commerciale et risque préparée et modifiée chaque année par la direction générale cette dernière sélectionne les secteurs à financer de la façon suivante (voir annexe n°6) :

- ❖ Des secteurs à alléger ;
- ❖ Des secteurs à interdire ;
- ❖ Des secteurs à privilégier.

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **2.1. LA POLITIQUE COMMERCIALE ET RISQUE DE L'AGENCE NATIXIS TIZI-OUZOU**

La banque Natixis adopte une politique commerciale qui consiste à définir les besoins de ses clients pour les fidéliser et développer son image en vue d'attirer de nouveaux clients. Aussi, lui permet une bonne maîtrise de ses secteurs d'activités financés afin de proposer ses produits (le préfinancement, crédit à moyen terme et crédit-bail...etc.), néanmoins, la banque adopte également une politique risque qui lui permet de minimiser les risques liés aux secteurs financés, Natixis fait en sorte de :

- Minimiser les risques (délais de paiement croissants et difficilement anticipables)
- D'éviter les lois trop strictes dictées par l'Etat, en se référant à la loi de finance complémentaire
- S'adapter à la conjoncture et nouvelles contraintes réglementaires du moment
- Une baisse des carnets de commandes (gels des projets) ;
- Une dégradation de la situation financière.

#### **2.1.1. Les secteurs économiques à alléger**

Avant de choisir le secteur dont l'agence doit focaliser son financement, elle doit faire une sélection selon les critères et les branches d'activités.

**Tableau n° 10** : Présentation des secteurs à alléger (voir annexe n°6)

<b>Secteur d'activité</b>	<b>Critère</b>	<b>Une vision sectorielle plus fragmentée</b>
<b>Négoce de denrées alimentaires</b>	<b>2 points d'attention :</b> -Difficulté à suivre des importateurs en <b>céréales/denrées alimentaires non producteurs car</b> comportement opportuniste (recherche permanente de prix intéressants sur des marchés internationaux) et exposés aux	

### Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

	<p>risques de change.</p> <p>-Cas particulier des négociants de produits de première nécessité protégés des marchés par organismes publics dédiés. Fin peu probable mais toujours possible de ce système de subventions</p>	
<b>BTP et matériaux de construction.</b>	<p><b>Tout le secteur BTPH passe à alléger et une méfiance renforcée sur les petits du BTP non notés (CA &lt;150MDZd), de qualification &lt;5 et travaillant exclusivement pour des administrations</b> notamment locales (APC...).</p> <p><b>La plus grande sélectivité est de mise dès le montage du dossier en agence</b> notamment pour le <b>petit BTP travaillant en sous-traitance</b> de donneurs d'ordres qui ont seuls accès à la créance publique.</p>	<p><b>Le BTP-matériaux de construction</b></p> <p><b>Le BTP travaillant pour le secteur privé</b></p> <p><b>A alléger :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Le BTP participant aux chantiers financés par l'Etat ou les collectivités locales</li> <li>•Les négociants et importateurs de matériaux de construction et ronds à béton</li> </ul>
<b>Pharmacie et santé</b>	<p>En privilégiant les acteurs de taille significative ou installés sur une niche bien établie compte tenu du mouvement de concentration et modernisation amorcé.</p> <p>Cliniques privées et cabinets médicaux.</p>	<p><b>Pharmacie-santé</b></p> <p>Les importateurs pharmaceutiques</p> <p><b>A alléger</b></p> <p>Les grossistes pharmaceutiques</p>

### Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

	<p><b>Poursuite de la sortie des négociants et importateurs secondaires.</b></p> <p>Renforcer notre <b>niveau de vigilance sur les cliniques privées</b> qui devraient être confrontées à des difficultés croissantes pour acquérir de l'équipement à 100% importé (réglementation à l'importation, dépréciation DZD)</p>	
<b>Négoce de produits sidérurgiques</b>	<p>Le segment des importateurs de ronds à béton très important en raison des très nombreux chantiers de BTP dans le pays.</p> <p>Maintien à alléger mais <b>sous surveillance pour un éventuel passage à interdire</b> car c'est un secteur pour lequel des <b>licences d'importation et quotas viennent d'être mis en place</b>. La <b>demande</b> va en outre <b>se ralentir</b> avec le gel des <b>grands travaux financés par l'Etat</b>. Enfin, un des secteurs où le pays veut le plus vite possible être <b>autosuffisant</b> d'où installation de producteurs turc et qatari</p>	
<b>Matériel informatique</b>	Les importateurs de matériel informatique et bureautique en privilégiant ceux ayant réussi à	<b>Produits informatiques, bureautiques et</b>

### Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

	<p>développer une activité de montage/fabrication sur place.</p> <p>Privilégier les <b>assembleurs</b> sur les importateurs mais le secteur a beaucoup attiré ces dernières années et doit maintenant se professionnaliser. Le <b>négoce</b>, handicapé par le poids de l'informel, est à envisager de <b>manière sélective</b></p>	<p><b>électroniques</b></p> <p>Les importateurs et grossistes</p>
<p><b>Véhicules roulants</b></p>	<p>2 sous-secteurs devenus totalement distincts en termes d'attractivité :</p> <p><b>Véhicules de tourisme :</b> <b>maintien à alléger mais avec vigilance renforcée. Marché durablement déprimé.</b> Mise en place de contingents (2016 152 000 unités soit moins de 30% du volume de 2012 année record). Montée des taxes affectant directement ou indirectement l'achat d'automobiles.</p> <p><b>Véhicules et engins utilitaires :</b> <b>maintien à alléger.</b> Importations nécessaires pour relancer l'agriculture (tracteurs), développer les transports publics (bus) mais se heurtant aux difficultés budgétaires de l'Etat et au gel des travaux dans BTP.</p>	<p><b>Automobile et matériel roulant</b></p> <p>•Les importateurs de véhicules et engins utilitaires, de poids lourds, engins BTP et agricoles</p> <p><b>A alléger</b></p> <p>Les importateurs de véhicules de tourisme</p>

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

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

### **Interprétation**

Le tableau montre que la sélection des secteurs d'activité a financé 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, comme Le BTP-matériaux de construction, l'agence finance Le BTP qui travail pour le secteur privé et allège le financement des BTP qui participent aux chantiers financés par l'Etat ou les collectivités locales, donc l'agence doit choisir soigneusement et faire une sélection des secteurs d'activités a financé.

### **2.1.2. Les secteurs économiques à interdire**

Pour éviter les pertes liées au financement des secteurs à risque élevé pour la banque, la direction générale de Natixis Algérie à interdit le financement de quelques secteurs d'activités économique, ces derniers sont représentés dans le tableau suivant :

**Tableau n° 11 : Présentation des secteurs à interdire (voir annexe n°6)**

<b>Secteur d'activité</b>	<b>Critère</b>
<b>Agriculture de 1ère phase et commerce de viande</b>	Interdiction étendue au commerce de viande (maitrise chaine du froid, scandales à répétition ...) Ouvrir une réflexion lorsqu' il s'agit du financement de matériel agricole pour l'agribusiness notamment pour de grands corporates clients anciens de Natixis
<b>Minoterie</b>	Interdiction portant sur « nouvelles minoteries » car marché concentré entre quelques entreprises ne laissant pas de place aux nouveaux entrants Pas de place pour des nouveaux entrants et une dépendance de tous les acteurs aux subventions publiques et mécanismes de

### **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

	compensation les accompagnants.
<b>Négoce de métaux ferreux et non-ferreux à l'exportation</b>	Négoce de métaux ferreux et non-ferreux à l'exportation
<b>Promotion immobilière (voir annexe n°4)</b>	Inexpérience de Natixis dans ce domaine, secteur volatil et spéculatif Probabilité accrue de retournement du marché.
<b>Habitat social</b>	Dominé par les banques publiques
<b>Compagnies aériennes</b>	Aucune opération de crédit ne sera autorisée. L'entrée en relations avec des compagnies aériennes doit exclusivement s'envisager comme un moyen de capter du flux ou de la ressource
<b>Médias (presse et autres)</b>	Secteur Interdit
<b>Associations sportives</b>	Clubs de football, ...etc.

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

#### **Interprétation**

Cette interdiction du financement des secteurs cités dans le tableau est due à la domination des banques publiques de certains secteurs, le cas du secteur agricole en évitant l'invisibilité de certains clients et les délais croissant de remboursement des crédits. Le manque d'expérience de la banque Natixis Algérie dans le domaine de la promotion immobilière et l'habitat social représente une faible rentabilité à la banque Natixis Algérie.

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

### **2.1.3. Les secteurs économiques à privilégier**

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

**Tableau n°12** : représentation des secteurs à privilégiés (voir annexe n°6)

<b>Secteur d'activité</b>	<b>Critères</b>	<b>Une vision sectorielle beaucoup plus fragmentée</b>
<b>Industrie agro-alimentaire</b>	<b>Maintien de cette surreprésentation en distinguant désormais les producteurs avec une sous limite de 20% et les importateurs négociants purs avec une sous limite de 10%</b>	<b>Agroalimentaire</b> Les importateurs et négociants agroalimentaires
<b>BTP hors matériaux de Construction</b>	<b>Dégradation de tout le secteur à alléger et création s'un seuil sectoriel de 15% car</b>  Aujourd'hui : allongement des délais de paiement de l'Etat et demain (18 mois-2 ans): chute drastique des plans de charge avec gel des projets publics  <b>Phénomène affectant petits comme grands du BTP et indépendant de la qualification mais à relier à la dépendance envers les travaux financés par l'Etat et les collectivités locales.</b>	
<b>Santé et Pharmacie</b>	Renforcement de la <b>préférence à la production</b> de médicaments en regard du	

### Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

	<p>négoce/importation.</p> <p><b>Sous-secteur Matériel de radiologie et équipements médicaux : dégradation du sous-secteur à alléger.</b> Le renchérissement du \$ et de l'€ pour du matériel 100% importé réduit d'autant la capacité de remboursement des radiologues du secteur privé ; de plus, contraintes budgétaires des hôpitaux publics</p>	
<b>Chimie de transformation Industries métallurgiques</b>	<p>Production d'engrais, produits vétérinaires, matières plastiques</p> <p>Industries métallurgiques</p>	
<b>Production de biens de consommation</b>	<p>Equipements électroménagers</p> <p><b>Renforcement sectoriel</b> tout en accroissant la <b>sélectivité entre assembleurs</b> car la filière est en cours de professionnalisation et concentration</p>	
<b>Télécommunications</b>	<p>Malgré forte croissance prévisible des taxes car la <b>demande reste très forte en particulier dans la jeunesse</b></p>	
<b>Energie</b>	<p>Un secteur qui reste « cas hrich» en Algérie en raison des contraintes réglementaires</p>	

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

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **Interprétation**

Ce privilège de financement de ces secteurs est le résultat de la stratégie de la banque Natixis qui se caractérise par le financement des entreprises dans les secteurs de production et de construction qui génèrent des gains à la banque Natixis Algérie.

### **2.4. LE REGLEMENT QUI REGIT LES OPERATIONS DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'AGENCE DE TIZI-OUZOU (LA LOI DE FINANCE COMPLEMENTAIRE 2017)**

Après la promulgation de la loi de finance de 2017, plusieurs articles et textes législatifs ont annulé les crédits à la consommation, les crédits à long terme. Cette réglementation mis en place des lois pour encourager le secteur de production et faire face à la fuite des capitaux à l'étranger, la loi principale destiner aux activités bancaires étrangères est :

- **la provision 120% des30 jours** :c'est une provision financière qui régis sur les futures importations des biens destinés à la revente en l'état, qui oblige le client a payé 120% du montant de l'importation c'est-à-dire une marge de 20% (les risques impayés, assurance), ainsi le client doit régler la valeur du produit trente (30) jours avant l'expédition de la marchandise, cette loi affecte négativement l'activité de la banque puisque les clients ont l'habitude d'effectuer trois à quatre opérations par mois ce qui a engendré une réduction de l'activité de Natixis.

Natixis Algérie est installée sur le territoire national, alors toutes ses agences ont l'obligation de se soumettre aux conjonctures et aux règlements délivrés par les autorités publiques locales afin de s'adapter au paysage économique et commercial actuel du pays.

L'agence de Tizi-Ouzou change chaque année sa politique commerciale et politique risque<sup>17</sup> par l'ordre de la direction générale de Natixis Algérie, parmi ces politiques de financement, la banque a mis un dispositif qui est le préfinancement pour ses clients (Corporate, Retail Professionnel) :

-**Dispositif 50%/50% et 75%/25%** : c'est un préfinancement destiné pour tous les clients de la banque qui exercent dans le commerce extérieur par exemple importation de matières

---

<sup>17</sup>Document interne élaboré par la direction générale de Natixis sous forme d'une charte divisée en secteurs d'activités qui ordonne aux agences de la Natixis Algérie de suivre les différentes instructions et exigences dictées dans cette charte.

### **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

premières ou des produits semi-finis destinés à une activité de production ou à une consommation finale. Ce préfinancement est utilisé au cas de manque de financement dans le portefeuille des clients permanant de l'agence Tizi-Ouzou qui ont besoin des capitaux pour acquérir des biens de l'étranger, la banque s'engage partiellement (50%,75%, ou 25% de la somme a payé) à la place de son client afin d'accomplir cette opération à l'international.

Cette loi prévoit que la banque paye une marge du prix (une marge des 120%) de produit importé en faveur de son client, après l'expédition de la marchandise par le fournisseur, la banque crédite le compte de son client afin de rembourser la somme payée au début de l'opération en bénéficiant d'un taux d'intérêt à sa faveur.

#### **2.5. L'ASPECT DE L'ACTIVITE ECONOMIQUE DE L'AGENCE NATIXIS TIZI-OUZOU**

La banque Natixis Algérie dès sa présence au pays vise les entreprises du marché local, cela a limité ses activités puisque les banques publiques dominant le marché dans ce segment. Ces dernières années l'agence de Tizi-Ouzou a diversifié sa clientèle entre Corporate, Retail Professionnel, et Retail Particulier, pour accroitre son produit net bancaire (PNB) et augmenter sa rentabilité et faire face à la concurrence accrue avec les autres banques publiques et privées étrangères existantes en Algérie.

Natixis Algérie veille toujours à minimiser les risques et augmenter les opportunités de financements saints et rentables. Pour cela la Direction Générale a mis des critères pour s'engager à financer une activité et éviter une autre :

**Tableau n°13** : les critères de l'octroi des crédits

<b>Les critères favorisant l'octroi des crédits</b>	<b>Les critères défavorisant l'octroi des crédits</b>
-Se recentrer sur les secteurs les moins exposés à la crise /présentant le plus de visibilité ;	-Des délais de paiement croissants et difficilement anticipables car de plus en plus différenciés même au sein des administrations ;
-Privilégier les entreprises les mieux notées et aux bilans les plus solides ;	-De nouvelles contraintes réglementaires (cahier des charges) ;
-Programmer des sorties de relations préventives pour qu'elles puissent être le plus possibles progressives ;	-Une baisse des carnets de commandes (gels des projets) ;
	-Une dégradation de leur situation financière.

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

<p>-Tenir compte que l'octroi de tout crédit supplémentaire vient accroître la base de provisionnement collectif, provisionnement collectif qui vient de fortement augmenter avec la dégradation de la note pays ;</p> <p>-La dégradation conjoncturelle ouvre aussi des opportunités et doit nous permettre de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• chercher à identifier les gagnants et savoir satisfaire leurs besoins en accroissant ponctuellement les expositions</li> <li>• devenir conseiller et plus simple fournisseur de crédits</li> </ul>	
---	--

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

### **2.5.1. Le pourcentage des crédits octroyés par l'agence Natixis pour chaque secteur**

La diversification de l'activité économique et commerciale dans la wilaya de Tizi-Ouzou donne l'opportunité à l'agence Natixis d'offrir ses crédits selon les secteurs d'activités.

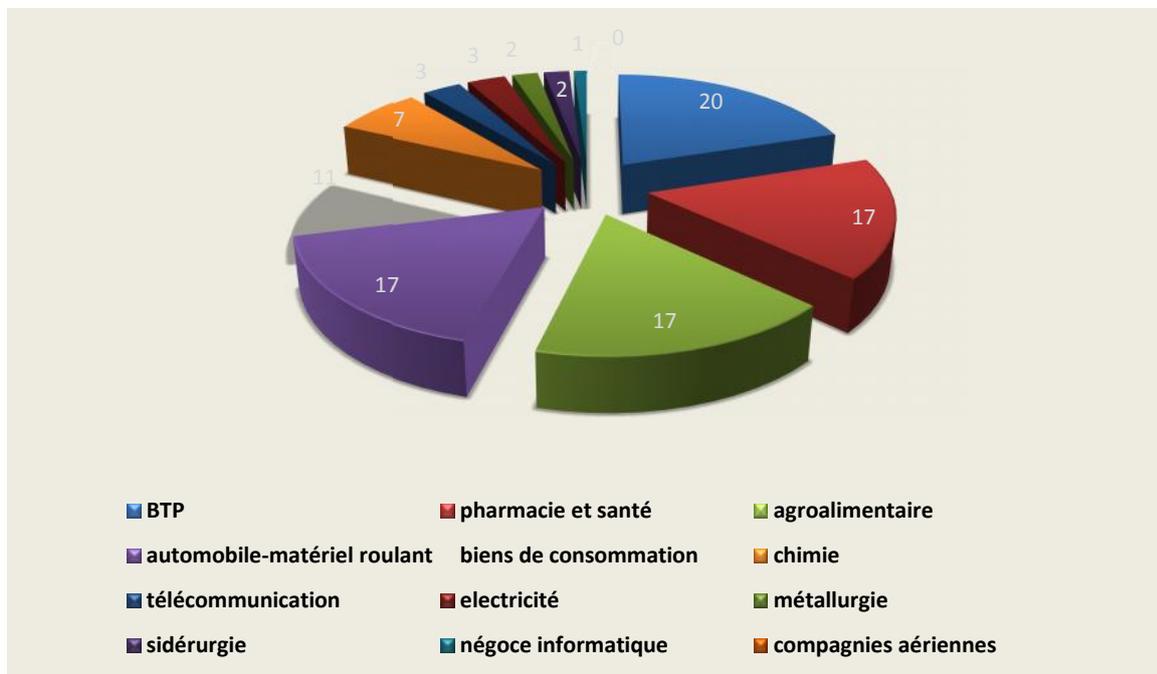
**Tableau n°14 :** les crédits distribués pour chaque secteur d'activité en (%)

<b>Secteur d'activité</b>	<b>Pourcentage(%) des crédits distribués</b>
<b>BTP-Matériel de construction</b>	<b>20</b>
<b>Pharmacie et santé</b>	<b>17</b>
<b>Agroalimentaire</b>	<b>17</b>
<b>Automobile- matériel roulant</b>	<b>17</b>
<b>Biens de consommation</b>	<b>11</b>
<b>Chimie</b>	<b>7</b>
<b>Télécommunication</b>	<b>3</b>
<b>Electricité</b>	<b>3</b>
<b>Métallurgie</b>	<b>2</b>
<b>Sidérurgie</b>	<b>2</b>
<b>Négoce informatique</b>	<b>1</b>
<b>Compagnies aériennes</b>	<b>0</b>

## Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

Source : perception personnelle (voir annexe n°6)

Graphe n°02 : la part des crédits pour chaque secteur en (%)



Source : perception personnelle à partir du tableau n°14

### Interprétation

Plus de 70 du portefeuille crédit sur 4 secteurs largement dominants (agroalimentaire, BTPH, pharmacie et santé, automobile). Les autres répartitions sectorielles restent marginales, reflet de la faible diversification de l'économie algérienne.

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

Le tableau suivant représente les secteurs d'activités économiques financés par l'agence Natixis Tizi-Ouzou selon les montants :

### **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

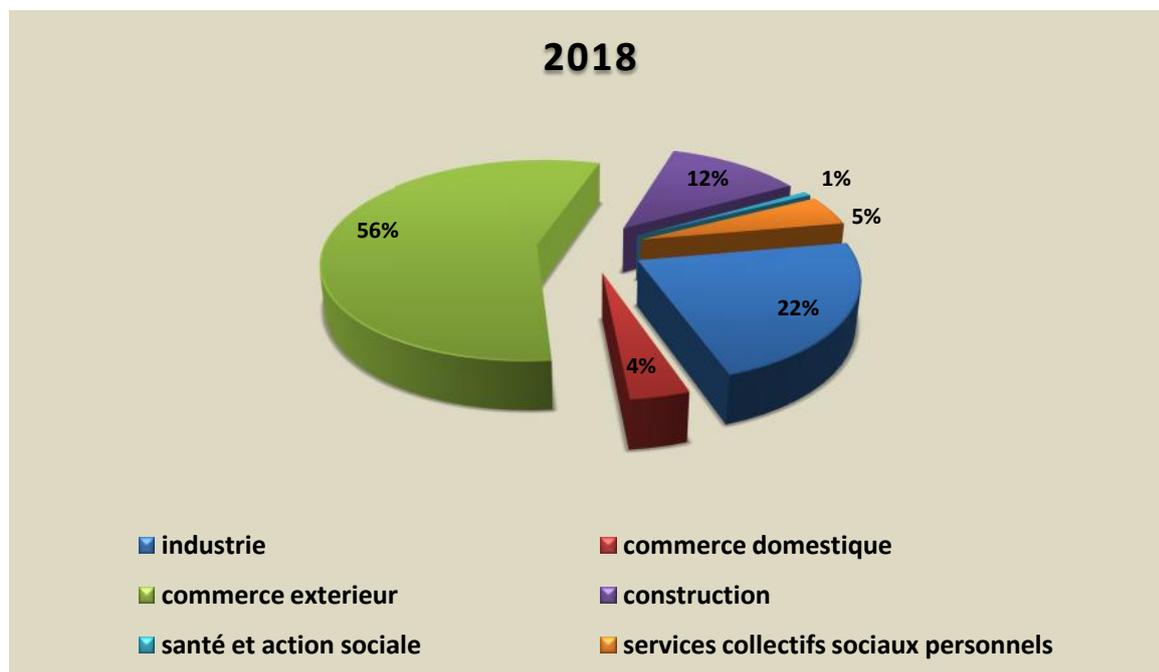
**Tableau n°15** : Présentation des secteurs d'activités selon le montant de financement (voir annexe n°7):

<b>Secteur d'activité</b>	<b>Million DA</b>
	<b>Année 2018</b>
<b>Commerce extérieur</b>	<b>1972.6</b>
<b>Industrie</b>	<b>788.6</b>
<b>Construction</b>	<b>418.9</b>
<b>Services collectifs sociaux personnels</b>	<b>166.9</b>
<b>Commerce domestique</b>	<b>130.5</b>
<b>Santé et action sociale</b>	<b>24</b>
<b>Total</b>	<b>3500.9</b>

**Source** : hitparade 2017jusqu'au septembre 2018

## Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

Graphe n° 03 : la répartition des secteurs selon les montants



Source : à partir tableau n°15

### Commentaire

Nous remarquons que la tranche dominante est celle du commerce extérieur avec **56%** du total de financement, et cela est dû au financement des importateurs qui activent essentiellement dans l'importation des engins et matériels de constructions, matériels informatiques, bureautiques, matériels roulants, les médicaments...etc, car la demande de ces biens est trop élevée 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.

À la deuxième position, on trouve le secteur de l'industrie avec **22%** du 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 dans 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 contrepartie, elle prend un intérêt appréciable et cela s'applique au RetailCorporate et Retail Professionnel.

### **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

Ensuite on trouve le secteur de construction avec **12%** du 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 détient un nombre très élevé d'entreprises de bâtiment à l'échelle national, ainsi le volume important des projets lancés par la wilaya ce qui rend ce secteur très intéressant et plus rentable pour l'agence.

Le secteur suivant est celui du commerce domestique avec **4%** de financement, cela dû aux distributeurs des biens destinés à la consommation qui exercent leurs activités en faveur de sa clientèle (commerçant de gros) en faisant appel à l'agence de Tizi-Ouzou pour des lignes de crédits.

Puis, santé et action sociale avec **1%** pour les cliniques médicales et centre d'imagerie médicale, en effet le nombre des cliniques dans la wilaya donne une opportunité pour la l'agence Natixis de les financer et octroyer des crédits bail Médicales.

De ce fait, et après des entretiens que nous avons tenus avec les chargés de clientèles, il existe plusieurs facteurs qui favorisent le choix de financement des secteurs d'activités 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, centres 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 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **2.6. EVOLUTION DE LA CLIENTELE**

Durant la période de stage que nous avons effectué au sein de l'agence de Natixis Tizi-Ouzou, nous avons remarqué que le nombre des clients a légèrement augmenté entre 2016 et 2017 et une baisse remarquable en 2018 avec 929 clients. On constate aussi que le segment particulier domine les autres segments Corporate, et les professionnels, par contre, on déduit une hausse progressive dans le segment des Corporates de la wilaya de Tizi-Ouzou qui s'intéressent de plus en plus à la banque Natixis malgré la forte concurrence des banques publiques et privées.

L'agence de Tizi-Ouzou, travaille aussi avec des clients en d'hors wilaya comme Bejaia, Bouira, Boumerdes, de ce fait, Natixis dispose d'un personnel compétent qui travaillent avec des logiciels développés citant le logiciel Trade<sup>18</sup>, hitparade<sup>19</sup>, pour la domiciliation et la validation des comptes aux opérations à l'international, tout en essayant d'améliorer ses produits et satisfaire ses clients. Parmi ces produits on peut citer la banque en ligne E-banking<sup>20</sup>, E-notif<sup>21</sup>.

Par ailleurs, Les particuliers de l'agence ne sont pas financés par la banque, ils bénéficient d'une prestation de service qui se résume dans la gestion de leurs salaires, par contre les Corporates et les Retail Professionnels profitent des services proposés dans les opérations à l'international et le commerce extérieur plus la gestion de leurs portefeuilles.

Le tableau suivant présente l'évolution de la clientèle de l'agence Natixis Tizi-Ouzou au cours des dernières années 2016 jusqu'au septembre 2018.

---

<sup>18</sup> Un logiciel de la banque utilisé pour la domiciliation et la validation des dossiers de crédit documentaire, remise documentaire et toute opération du commerce extérieur.

<sup>19</sup> Logiciels qui permettent à la banque Natixis de mieux classifier ses clients et effectuer des statistiques selon leurs secteurs d'activités

<sup>20</sup> Un service bancaire assuré par voie électronique (internet) à la faveur des clients : consultation des comptes, virement, achat de produits financiers, etc.

<sup>21</sup> Un service bancaire par voie électronique qui consiste à recevoir des notifications sur boîte e-mail des opérations et offres ou des avis de paiements ou non paiements e faites par la banque.

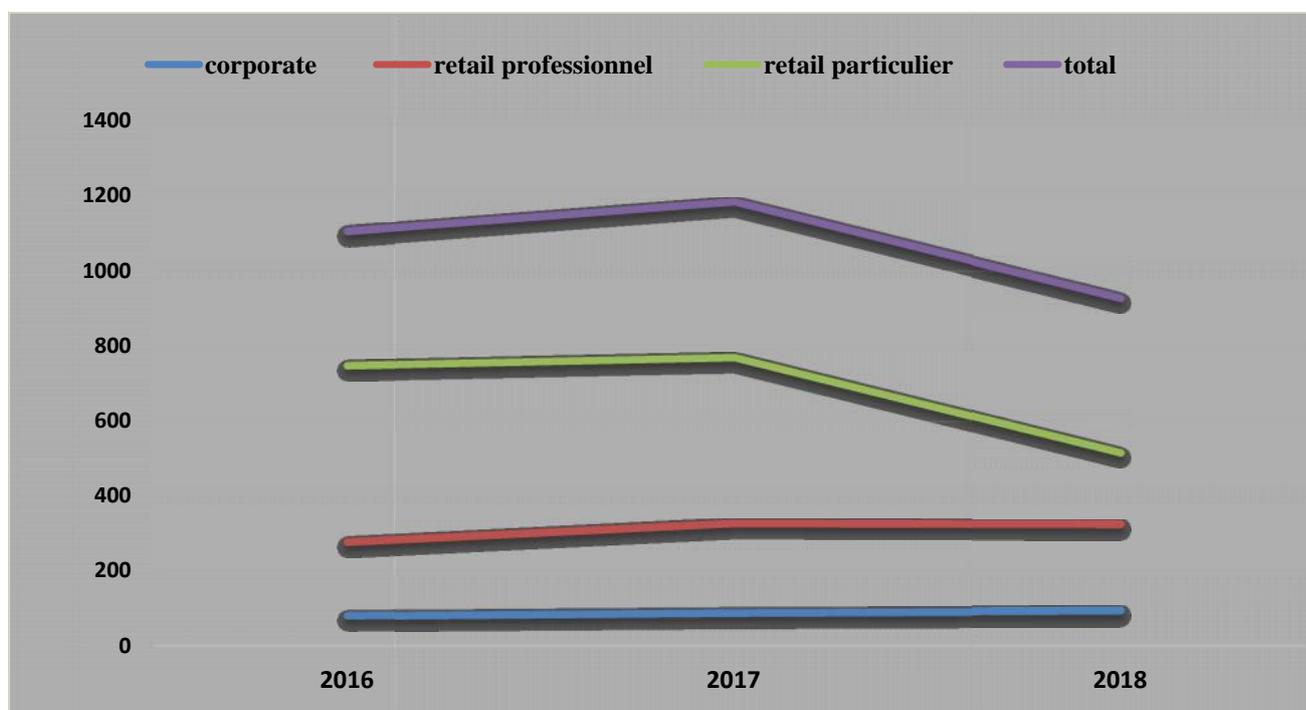
## Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

Tableau n° 16 : l'évolution des clients durant les dernières années

Segment	Nombre de client		
	2016	2017	2018
Corporate	80	88	92
Retail professionnel	276	324	321
Retail Particulier	748	769	516
Total	1104	1181	929

Source : document interne de l'agence Natixis (logiciel hitparade 2016 au septembre 2018)

Graph n° 04 : représentation graphique de l'évolution des clients de Natixis durant les dernières années.



Source : logiciel hitparade à partir du tableau n°16

### Interprétation

Entre 2016 et 2017, on remarque une stabilité du nombre des clients de la banque Natixis, alors qu'en 2018 on remarque une baisse des clients qui est due à la fermeture de plus de 200 comptes domiciliés (comptes inactifs depuis 2008) à l'agence de Tizi-Ouzou. En effet, l'existence de ces comptes qui bénéficient des prestations de la banque comme la délivrance

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

des chèques et des cartes magnétiques gratuitement, plus les rémunérations pour chaque placement des Retails Particuliers engendre des pertes pour Natixis, il y'a aussi les nouvelles contraintes réglementaires de la Banque Centrale pour toutes les banques (cahier des charges), et rejeter les comptes inactifs domiciliés plus de 6 mois.

### **2.6.1. Répartition des secteurs d'activités économiques selon le nombre de client**

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

**Tableau n°17** : la répartition des clients de l'agence de Tizi-Ouzou par secteur en 2018 (voir annexe n°7) :

<b>Activité par branche</b>	<b>Secteur d'activité économique</b>	<b>Segmentation de la banque Natixis.</b>	<b>Nombre de client</b>
Industrie agroalimentaire	Industrie	Production	<b>126</b>
Chimie de Transformation	Industrie		
Secteur Pharmaceutique	Industrie		
Production de biens de consommation	Industrie		
BTP et travaux publics	Construction		
Importateur	Commerce extérieur	Revente en l'état	<b>271</b>
Négoce (commerce de gros)	Commerce extérieur		
Distributeur <sup>22</sup>	Commerce domestique		
Importation des matériels médicaux (pour une utilisation au sein des établissements médicaux).	Santé et action sociale	Prestation des services	<b>16</b>
Services collectifs sociaux personnels	Service domestique	Destiné pour les RetailParticulier	<b>516</b>

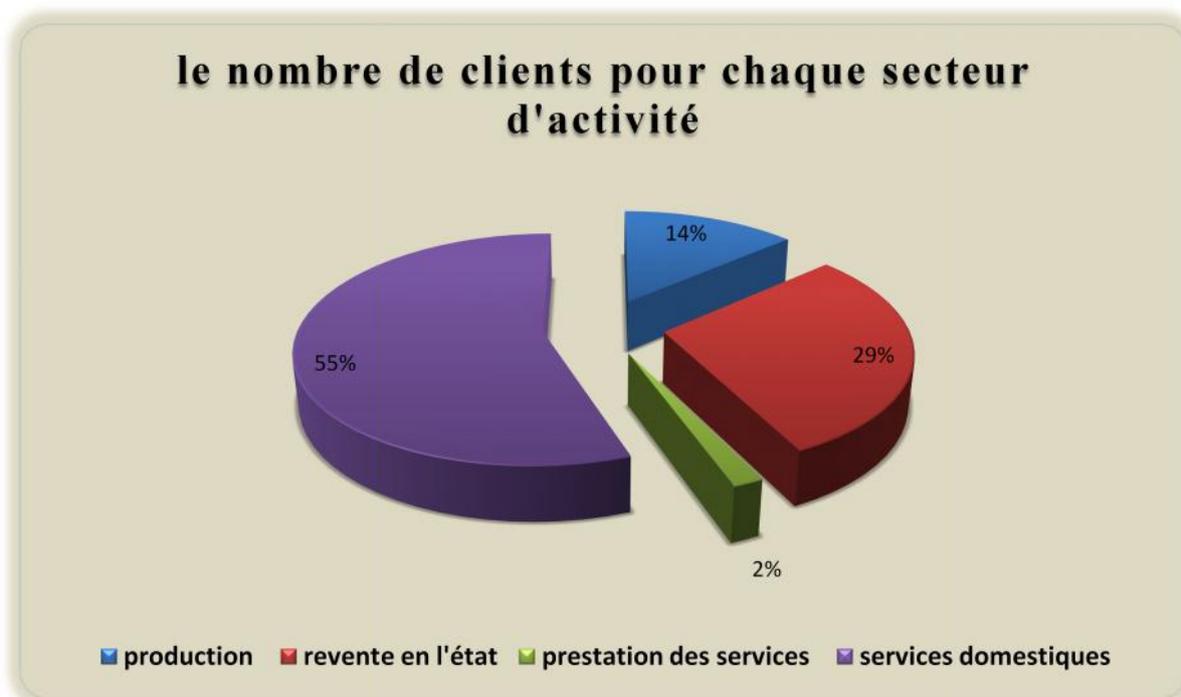
<sup>22</sup> Article 75 de la loi de finance complémentaire 2009, page45.

### Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

Total		Total	929
-------	--	-------	-----

Source : Perception personnelle

Graphe n°05: représentation de nombre de client selon les secteurs d'activité



Source : à partir de tableau n°17

#### Commentaire

Nous avons remarqué que la tranche de la clientèle dominante est la tranche du secteur de services collectifs sociaux personnels qui représente le Retail particulier avec **55%** de la totalité de nombre de clients, cette domination est due 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 dans 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 loi de finance complémentaire Aout 2009<sup>23</sup>. En plus, l'offre salariée qui permet aux Corporate de transmettre les salaires à leur employés par l'intermédiaire de l'agence Natixis en ouvrant des comptes pour chaque salariés des entreprises domiciliés dans la banque, ce qui a induit une

<sup>23</sup> Article 75 de la loi de finance complémentaire 2009, page45.

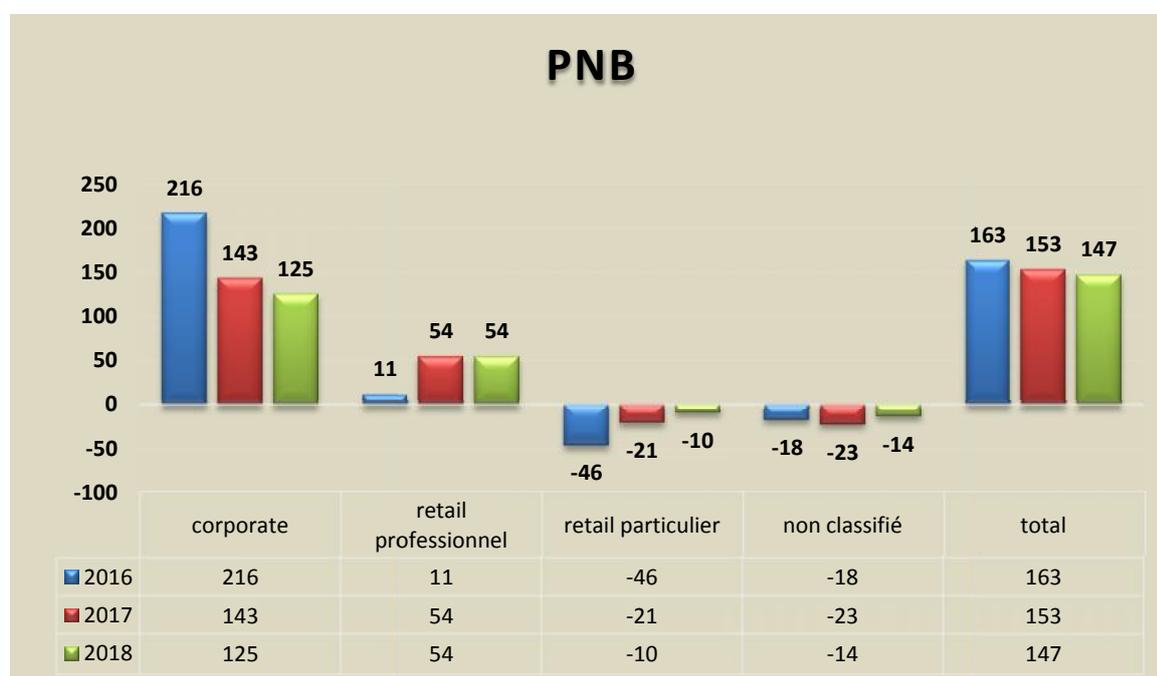
## Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou

augmentation dans le segment de Retail Particulier qui a pris une large part dans le nombre des clients de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.

### 2.7. LE PRODUIT NET BANCAIRE

L'activité de l'agence Natixis Tizi-Ouzou a connu une baisse durant les trois dernières années dans le produit net bancaire comme le montre le tableau suivant :

Graphes n° 06 : Représentation graphique du PNB



Source : (voir annexe n°7)

#### Interprétation

Durant les trois dernières années, l'activité de la banque Natixis a subi une baisse successive de son PNB, cela est le reflet de la crise qui a touché le pays et ses institutions après la chute des prix des hydrocarbures depuis 2014.

Par ailleurs, l'Etat algérien a mis en place des instructions et exigences édictées par la loi de finance 2017, qui ont affecté le financement du commerce extérieur en limitant les

### **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

importations sachant que le commerce extérieur est considéré comme l'activité essentielle de l'agence Natixis.

Après un entretien avec la chargée de la clientèle de l'agence de Tizi-Ouzou, cette diminution du PNB rentre dans le règlement instauré par les autorités publiques qui obligent les banques étrangères à limiter leurs crédits aux importateurs (suppression du crédit à la consommation, crédit privilégiés, crédit à long terme), ces règlements destinés pour les concessionnaires de l'agence qui importent des véhicules neufs et qui ont l'obligation à un cahier des charges restreints en répondant au dossier conforme demandé par l'agence, cette baisse du PNB due aussi à la révision des comptes inactifs depuis plus de 6 mois, ce qui a vraiment eu un impact négatif sur l'activité de la banque en 2018.

On remarque aussi des pertes dans le segment Retail Particulier, à cause des crédits à la consommation octroyés aux particuliers dès son installation dans la wilaya, outre aux sommes placées à l'agence de ses Retails Particulier qui sont rémunérés chaque fin d'année, ainsi les commissions payées pour la Banque Centrale pour chaque opération effectuée alors les sommes versées se varient selon le nombre de transactions à chaque année.

La chargée de clientèle affirme aussi que l'augmentation des recettes douanières sur les produits intermédiaires qui sont passées de 10% à 15% en 2017<sup>24</sup> engendre une marge en plus pour les activités de la revente en l'état, ces dispositifs ont réduit le PNB de l'agence de Tizi-Ouzou.

Enfin, l'activité de la banque Natixis ces dernières années est cernée sur les secteurs qui encouragent l'investissement local comme le financement des projets des BTP et de construction, les activités de la revente en l'état afin d'importer des produits intermédiaires, et la promotion du secteur de production (l'industrie agroalimentaire, l'électroménager) afin de créer un secteur productif solide, satisfaire le marché local par des produits et services nationaux, ainsi faire face à la fuite des capitaux et devises.

---

<sup>24</sup> Article n°80 de la loi de finance complémentaire 2017

## **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

### **Conclusion**

Le but alloué 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, comme nous l'avons précisé dans la partie théorique le système bancaire algérien a connu plusieurs réaménagements et bouleversements. Depuis la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit en 1990 et son ouverture à l'étranger, à nos jours, les banques étrangères, y compris Natixis Algérie trouvent des difficultés pour faire face aux changements dans le cadre juridique et réglementaire dans les lois de finance élaborées par l'Etat, néanmoins, les banques étrangères doivent adopter des stratégies et des dispositifs convenables aux conjonctures et à la fragilité de l'économie locale, en effet, d'après le chargé de la clientèle, l'agence de Tizi-Ouzou en 2009, profite des crédits offerts pour le secteur automobile et au secteur pharmaceutique (des crédits de consommation pour les concessionnaires de voiture afin d'acquérir des véhicules neufs, et l'importation des médicaments), engendre des profits et une augmentation du PNB. L'interdiction de ce genre d'importation par la loi de finance 2014, à affecter l'activité de la banque, en se focalisant sur l'octroi de crédits qui encourage l'investissements et la production nationale, elle s'intéressait aussi aux nouveaux marchés, avec d'autre politique commerciale, et donc faire face à d'autres concurrents, ce qui a réduit ses gains et affecté l'activité de l'agence.

Enfin, 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

### **Chapitre 3 : Contribution De La Banque Natixis (Agence n°151) Dans Le Financement De L'activité Economique Da La Wilaya De Tizi-Ouzou**

---

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 GENERALE**

## CONCLUSION GENERALE

---

Au fil de notre mémoire nous avons abordé le processus de l'internationalisation bancaire qui trouve son origine dans l'intensification de la concurrence et la consolidation des systèmes financiers adoptés par les pays, la mise en œuvre de la règle des 3D (déréglementation, décloisonnement, désintermédiation) qui représentent la racine du phénomène de mondialisation financière qui a mené à une concurrence égale sur les marchés internationaux, ainsi, a poussé les banques à s'implanter dans plusieurs territoires dans le monde et trouver des solutions pour faire face à la saturation des marchés locaux.

L'Algérie n'est pas en marge de cette nouvelle conception, néanmoins, son insertion dans cette dynamique de mondialisation de l'économie et d'intensification des échanges commerciaux nécessite des adaptations. Dans cette optique, le système bancaire algérien dès la concrétisation de sa souveraineté nationale il s'est imposé en introduisant de nouvelles politiques commençant par la création de son propre institut d'émission (la Banque Centrale d'Algérie) ensuite, l'émission de la nouvelle unité monétaire nationale qui est le dinar algérien (DA), afin de donner l'opportunité aux secteurs privés et encourager les Investissements Directs à l'Etranger. La complexité croissante de l'activité bancaire et financière a mis à rude épreuve les systèmes de gestion hérités de la gestion administrée des entreprises et des banques nationales. De ce fait, l'Algérie a entrepris des réformes bancaires permettant l'implantation des banques étrangères ce qui a lui permis le passage vers une économie de marché et bouleverser son secteur bancaire algérien en passant d'un système de monobanque à un système bancaire moderne.

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'activités comme le secteur pétrolier, automobile, l'agroalimentaire, industrie pharmaceutique...etc.

A cet effet, l'Algérie déploie beaucoup d'efforts depuis quelques années pour attirer les capitaux étrangers, mais ces efforts restent toujours modestes vus les nombres des FMN qui sont implantées en Algérie en particulier le nombre des banques, et n'arrive pas à profiter des avantages de sa proximité avec l'Europe et ses ressources sauf dans le domaine des hydrocarbures et de télécommunications. Ce qui recule de plus en plus son économie. En plus

## CONCLUSION GENERALE

---

le système bancaire algérien reste encore aujourd'hui largement dominé par les banques publiques avec près de 90% du financement 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, une expérience et un savoir-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.

🇩🇿 Nous allons faire un récapitulatif de l'objet de notre étude et les principaux résultats en essayant de répondre aux questions posées dans notre problématique, puis présenter les limites de celle-ci ainsi que les perspectives de recherche.

↪ L'internationalisation bancaire trouve, d'abord, son origine dans :

- Le bouleversement des années 1980 (règles des 3D)
- L'intégration économique (Union Européenne, ALENA)
- L'innovation technologique
- La création des produits financiers innovants (produits dérivés)
- L'écart entre l'économie réelle et les opérations financières dans le monde.

↪ La banque peut choisir l'internationalisation comme une stratégie offensive afin d'acquérir des marchés et avoir des bénéfices en s'appuyant sur ses avantages concurrentiels (innovations technologiques, qualités des ressources humaines, diversification dans le portefeuille, croissance économique des pays ...etc.) qui lui permettent d'affronter la concurrence. L'internationalisation des banques est devenue, alors, un vrai enjeu de croissance.

↪ A la faveur des différentes reformes, le marché algérien a suscité l'intérêt de plusieurs groupes bancaires internationaux qui ont trouvé en Algérie un terrain attractif pour activer dans des conditions favorables (tel que le nombre insuffisant de banques existantes en Algérie comparé au nombre de la population, l'accélération des réformes entreprises dans ce cadre pour le développement et l'investissement dont la facilité du processus d'installation...etc.)

## CONCLUSION GENERALE

---

↳ Les banques étrangères, sont amenées à renforcer leur statut en Algérie par :

- ↳ L'amélioration de leur intermédiation financière via une plus grande prise de risque ;
- ↳ La mise en œuvre de tout leur savoir-faire pour attirer plus de clients et veiller à les satisfaire ;
- ↳ La création de nouveaux produits et services innovants et l'amélioration continue de la qualité d'offre ;
- ↳ L'accélération de leur expansion à travers le territoire national et l'investissement dans les ressources humaines.

↳ En ce qui concerne la clientèle, la banque Natixis vise en premier lieu les grandes entreprises (corporates) n'empêche, la banque travaille également avec le Retail professionnel (commerçants, artisans, les professions libérales (médecins, avocats...) ainsi, le Retail particulier (salariées, retraitées dans l'agence Natixis de Tizi-Ouzou, plus les salariés des entreprises domiciliées à l'agence...etc.). la sélection des clients se fait à travers un partenariat bilatéral signé entre la banque et la caisse nationale des registres de commerce (CNRC), offre l'avantage à Natixis de choisir ses clients ainsi une récolte maximale des clients qui seront à sa faveur.

↳ L'agence Natixis Tizi-Ouzou est guidée dans le choix du financement des secteurs d'activités par la direction générale cette dernière sélectionne les secteurs à financer, on peut les résumer comme suit :

- ❖ Des secteurs à alléger : la banque
- ❖ Des secteurs à interdire
- ❖ Des secteurs à privilégiés.

🌿 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

## CONCLUSION GENERALE

---

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.

### ➤ **Limites de la recherche**

Tous les travaux de recherche contiennent un certain nombre de limites et lacunes qui manquent pour compléter notre travail de recherche

☞ La première limite concerne la richesse et la largeur du sujet à savoir la stratégie d'internationalisation et la complexité des relations entre les différentes banques internationales ainsi l'avantage compétitif des institutions financières, cela nous a obligé à focaliser notre recherche sur les concepts majeurs.

☞ La deuxième limite se réfère à la stratégie de la recherche adoptée, on s'appuyant uniquement sur l'étude du financement des activités économiques d'une seule banque étrangère installée en Algérie, cette étude se trouve restreinte par l'expérience propre d'un seul pays en développement.

☞ Vue le manque d'information et l'accès interdit à certaines données, on a cerné notre travail avec le peu de statistique et bilans qu'on a eu de la banque ce qui a limité notre analyse et recherche, cela a induit une orientation vers des méthodes et des calculs personnels.

# **REFERENCES 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.
- BenhalimaAmmour, « Le système bancaire Algérien: textes et réalités ».Editions Dahlab, Alger 1996.
- Duboin Jacques et François Duphil, « Commerce international », Edition Foucher, paris 2002.
- Gomez-Bassac Valérie, « Commerce international », Edition Foucher-Vanves, Paris 2009.
- Hymer Stephen, « the International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment ». Edition, Massachusetts, États-Unis 1960. Disponible sur : <http://www.fep.up.pt/docentes/fcastro/chapter%202.pdf>
- Jean-Paul Lemaire, Dunod 2013, 3ème édition « Stratégies d'internationalisation. Nouveaux enjeux d'ouverture des organisations, des activités et des territoires » disponible sur : <https://www.erudit.org/fr/revues/mi/2013-v18-n1-mi01139/1022227ar.pdf>
- Jeffers Esther, Pastre Olivier, « La TGBE: La Très Grande Bagarre bancaire Européenne », EditionEconomica, Paris, 2005.
- Mansouri Mansour, « Système et Pratique Bancaire en Algérie ». Edition Distribution Houma, Alger 2003.
- Naas, Abdelkrim, « le système bancaire algérien, De la décolonisation à l'économie de marché », Edition Inas, Paris 2003.
- NekheliMehedi, Catherine Kayrotis, « stratégiesbancairesinternationales », 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 Raymond., « International investment and international trade in the product cycle ». Edition, Quarterly, Etats-Unis 1966. Disponible sur : <http://bev.berkeley.edu/ipe/>

## ● **Reuves**

- Arvisenet Philippe et Céline Choulet, « la stratégie d'internationalisation des institutions financières » Revue en économie bancaire, Paris. 2008. Disponible sur :
- Guir Roger, « Logiques d'internationalisation et théorie de l'organisation industrielle : le cas des investissements industriels français en Amérique du Nord », Revue.<http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/3195/1/kissi-hamidou.Aouicha.Mag.pdf>
- 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, 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.
- 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**

- OukaziGhania , « Finance : Des coopératives d'épargne et de crédit pour les salariés »,Publié dans Le Quotidien d'Oran le 16 - 04 – 2009.

## ● **Mémoires**

- AouichaKissiHamidou, « 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.
- Baba hamed Karima « STRATEGIES D'INTERNATIONALISATION DES BANQUES DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT CAS DE L'ALGERIE »,mémoire de Magister En Economie Internationale, Université d'Oran 2, soutenu en 2016.
- Baptiste 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](http://memoires.sciencespo-toulouse.fr)

- Conférence 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>
- Court 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>
- NizarLakhoua « 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. Disponible sur : <depot-e.uqtr.ca/3555/1/000654691.pdf>
- ZiboucheBoufnar, « 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.
- ZourdaniSafia, « 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. Disponible sur : <https://ori-nuxeo.univ-lille1.fr/nuxeo/site/esupversions/43ad582a-08f5-4c6c-8a44-5abc9c897349>
- Douar Brahim, « Essai d'analyse du processus d'internationalisation des PME », Thèse de doctorat en science économique. Université Mouloud Mammeri TiziOuzou 2015. Disponible sur : [http://www.ummtto.dz/IMG/pdf/DOUAR\\_BRAHIM.pdf](http://www.ummtto.dz/IMG/pdf/DOUAR_BRAHIM.pdf)
- El AntarySalwa, « 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>.
- Toudart Jessy : « analyse et comparaison des stratégies d'internationalisation des banques » Thèse de doctorat en science de gestion. Université Montesquieu-Bordeaux IV ; France ; 2012. Disponible sur : [www.theses.fr/2012BOR40046.pdf](http://www.theses.fr/2012BOR40046.pdf)

## ● Documents et rapports

- Cahier de recherche Par : Hamadou Boubacar « Les déterminants des formes d'implantation bancaires a l'étranger »,2008.
- Document 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.
- Internationalisation Des Entreprises. « Quels sont les fondements de l'internationalisation de la production ». Disponible sur : [http://www.insee.fr/fr/ffc/docs\\_ffc/ES435A.pdf](http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES435A.pdf)
- Guide des Banque et des établissements financiers, 2015. Disponible sur : <https://www.kpmg.com>
- Rapport de la Banque d'Algérie 2016
- Rapport financier annuel 2017 publié par la banque Natixis.

## ● Textes juridiques

### ● Ordonnances

- L'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.
- L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.
- L'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966.
- La banque nationale d'Algérie a été créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966.
- Ordonnance n°66 du 29 décembre 1966 portant création du crédit populaire d'Algérie.

### ● Articles

- Article 02 la présence loi est publiée au journal officiel le 25 octobre 2003
- 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, page45.
- Article n°80 de la loi de finance complémentaire 2017

- **Lois**

- Constitution de la 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](http://www.Droit-Afrique.com).
- La loi bancaire n°86 du 19 août 1986 et la Banque Centrale d'Algérie se chargera d'émettre les pièces de monnaie métallique
- Loi de finance complémentaire aout 2009.
- Loi de finance complémentaire juillet 2017.

- **Décrets**

- Décret n°82 du 13 mars 1982 portant création de la banque d'agriculture et du
- Décret n°85 du 30 avril 1985 portant création de la banque de développement local et fixant son statue développement rurale et fixant ses statuts.
- Règlement de la Banque d'Algérie n°06-02 du 24 septembre 2006.

- **Liste des Sites internet**

- <http://esurfi.banque-france.fr>
- <http://esurfi.banque-france.fr>
- <http://financebanque.blogspot.com>
- <http://financebanque.blogspot.com/2010/05/definition-de-la-banque-multinationale.html>
- <http://fr.slideshare.net/EstebanGiner1/sance-annexe-2-linternationalisation-des-entreprises>.
- <http://id.erudit.org/iderudit/045621ar>.
- [http://revue-risques.fr/revue/risques/html/Risques\\_75\\_0021.html](http://revue-risques.fr/revue/risques/html/Risques_75_0021.html)
- <http://www.bea.dz>.
- <http://www.mincommerce.gov.dz/fichiers/burliason.pdf>.
- <https://banque.ooreka.fr/comprendre/banque-internationale>
- <https://www.1819.brussels/fr/implantatio-obligations/ou-sinstaller/quel-est-le-lieu-dimplantation-ideal-de-ma-societe>
- <https://www.algerianbanks.com/index.php/citibank-na-algeria>.

- <https://www.federalreserve.gov/newsevents>
- [https://www.memoireonline.com/07/09/2323/m\\_Etude-analytique-dun-financement-bancaire-Credit-dinvestissment-cas-CNEPBANQUE-1.html](https://www.memoireonline.com/07/09/2323/m_Etude-analytique-dun-financement-bancaire-Credit-dinvestissment-cas-CNEPBANQUE-1.html) Consulté le 30/06/2018.
- <https://www.petite-entreprise.net/P-1457-136-G1-s-implante-a-l-etranger-comment-s-y-preparer.html>
- <https://www.portaildescours.ulaval.ca/>
- [www.agb.dz](http://www.agb.dz).
- [www.alsalamalgeria.com](http://www.alsalamalgeria.com).
- [www.arabbank.dz](http://www.arabbank.dz).
- [www.arabbank.dz](http://www.arabbank.dz).
- [www.bank-of-algerie.dz/htm/rapport.htm](http://www.bank-of-algerie.dz/htm/rapport.htm)
- [www.bnpparibas.dz](http://www.bnpparibas.dz).
- [www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2007-2-page-167.html](http://www.cairn.info/revue-des-sciences-de-gestion-2007-2-page-167.html)
- [www.droit-algerie.com](http://www.droit-algerie.com).
- [www.fransabank.dz](http://www.fransabank.dz).
- [\*\*WWW.HOUSINGBANKDZ.COM\*\*](http://WWW.HOUSINGBANKDZ.COM).
- [\*\*WWW.SELENIUM-CONSULTING.COM\*\*](http://WWW.SELENIUM-CONSULTING.COM).
- [\*\*WWW.TRUST-BANK-ALGERIA.COM\*\*](http://WWW.TRUST-BANK-ALGERIA.COM).

# **LISTE DES ANNEXES**

## **Liste des annexes**

- **Annexe n° 01 : présentation du réseau de la banque Natixis dans le monde**
- **Annexe n°02 : présentation des agences Natixis Algérie**
- **Annexe n°03 : caution de bonne exécution**
- **Annexe n°04 : caution de restitution d'avance forfaitaire**
- **Annexe n° 05 : note de la direction générale 2014**
- **Annexe n°06 : note de la banque Natixis 2016**
- **Annexe n°07 : hitparade 2016, 2017, jusqu'au septembre 2018**



# ANNEXES

## **Annexe n°01 :présentation du réseau de la banque Natixis dans le monde**



Source : [www.natixis.com](http://www.natixis.com)

## Annexe n°02 : présentation des agences Natixis Algérie



Source : [www.natixis.dz](http://www.natixis.dz)

## Annexe n°03 : caution de bonne exécution

  
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<sup>er</sup> 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 **Sari 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 **Sari 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**

 **Material Médical**

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

## Annexe n°04 : 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 –Bouzequene –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

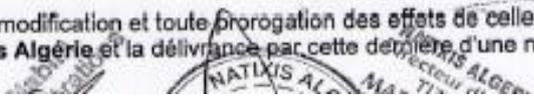
Emettons en faveur de la **office de promotion et de gestion immobilière de Tizi ouzou** , une caution de restitution d'avance d'un montant de **11 574 988.46 DA (Onze Million cinq cent soixante-quatorze mille neuf cent quatre-vingt-huit dinars et quarante-six centimes)** maximum représentant 15% du 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 à TIZI-OUZOU le 19/05/2015

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

# Annexe n°05 : note de la direction générale 2014



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
- la 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 rémissions 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.

#### **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 :**

Page 4 sur 5

**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.
  
- **limiter 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°06 : note de la banque Natixis 2016

## Un ajustement de la politique des risques de crédit à travers une redéfinition des expositions sectorielles

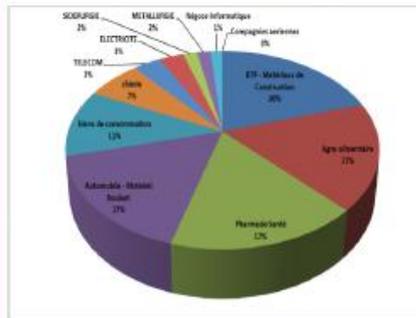
La protection de la banque requiert une sélectivité accrue tenant compte de la dégradation économique et visant à :

- se recentrer sur les secteurs les moins exposés à la crise /présentant le plus de visibilité
- privilégier les entreprises les mieux notées et aux bilans les plus solides (notes 9,10 à ce jour compte tenu de l'abaissement de la note pays à 9)
- programmer des sorties de relations préventives pour qu'elles puissent être le plus possible progressives
- tenir compte que l'octroi de tout crédit supplémentaire vient accroître la base de provisionnement collectif, provisionnement collectif qui vient de fortement augmenter avec la dégradation de la note pays.

La dégradation conjoncturelle ouvre aussi des opportunités et doit nous permettre de :

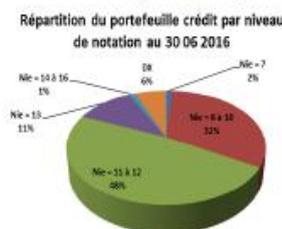
- chercher à identifier les gagnants et savoir satisfaire leurs besoins en accroissant ponctuellement les expositions
- devenir conseiller et plus simple fournisseur de crédits

## Répartition sectorielle



➤ Plus de 70% du portefeuille crédit sur 4 secteurs largement dominants (agroalimentaire, BTPH, Pharmacie Santé et Automobile). Les autres expositions sectorielles restent marginales, reflet de la faible diversification de l'économie algérienne.

## Répartition par note NIE



➤ Une dégradation progressive mais continue depuis 18 mois de la note moyenne freinée par une politique active de sorties de relation / réduction de lignes sur les contreparties les plus affectées par la crise. Près de 50 % du portefeuille noté aujourd'hui 11-12.

## Cibles

- Les producteurs agroalimentaires
- Les producteurs pharmaceutiques
- Les producteurs d'engrais
- Les producteurs de matériaux de construction et produits sidérurgiques et plastiques
- Les producteurs de papier et emballage
- Les producteurs et assembleurs de biens électroniques et mécaniques
- Les télécoms
- L'amont et l'aval pétrolier

## Avec Réserve

### Le BTP- matériaux de construction

Le BTP travaillant pour le secteur privé

#### A alléger:

- Le BTP participant aux chantiers financés par l'Etat ou les collectivités locales
- Les négociants et importateurs de matériaux de construction et ronds à béton

### Agroalimentaire

Les importateurs et négociants agroalimentaires

### Produits informatiques, bureautiques et électroniques

Les importateurs et grossistes

### Pharmacie- santé

Les importateurs pharmaceutiques

#### A alléger:

Les grossistes pharmaceutiques

### Automobile et matériel roulant

- Les importateurs de véhicules et engins utilitaires, de poids lourds, engins BTP et agricoles

#### A alléger:

Les importateurs de véhicules de tourisme

## Hors Politique

- L'habitat social
- La promotion immobilière
- L'agriculture de 1ère phase et l'élevage
- Le commerce de viande
- Les minoteries nouvellement créées
- Les associations sportives
- Les compagnies aériennes
- Le négoce de métaux ferreux et non-ferreux à l'exportation
- Les médias (presse et autres)

Secteurs à Privilégier	Politique Risques 2014	Actualisation 2016 Proposée
Industrie agro-alimentaire	30% total engagements versus 20% pour tous les autres secteurs	Maintien de cette surreprésentation en distinguant désormais les producteurs avec une sous limite de 20% et les importateurs négociants purs avec une sous limite de 10%
BTP hors matériaux de Construction	Concentration sur des corporates de qualification > 5 compte tenu du poids en nombre des petites sociétés à faible qualification de ce secteur dans nos créances contentieuses	Dégradation de tout le secteur à orange et création s'un seuil sectoriel de 15% car aujourd'hui : allongement des délais de paiement de l'Etat et demain (18 mois-2 ans) : chute drastique des plans de charge avec gel des projets publics Phénomène affectant petits comme grands du BTP et indépendant de la qualification mais à relier à la dépendance envers les travaux financés par l'Etat et les collectivités locales.
Santé et Pharmacie	La production de médicaments en regard du négoce/importation. Les professionnels de la santé en particulier les radiologues dans le cadre de l'offre de crédit bail Médicalease.	Renforcement de la préférence à la production de médicaments en regard du négoce/importation. <b>Sous secteur Matériel de radiologie et équipements médicaux: dégradation du sous secteur à orange.</b> Le renchérissement du \$ et de l'€ pour du matériel 100% importé réduit d'autant la capacité de remboursement des radiologues du secteur privé ; de plus, contraintes budgétaires des hôpitaux publics
Chimie de transformation Industries métallurgiques	Production d'engrais, produits vétérinaires, matières plastiques Industries métallurgiques	RAS
Production de biens de consommation	Equipements électro-ménagers	Renforcement sectoriel tout en accroissant la sélectivité entre assembleurs car la filière est en cours de professionnalisation et concentration
Télécommunications		RAS malgré forte croissance prévisible des taxes car la demande reste très forte en particulier dans la jeunesse
Energie	Opération uniquement sur l'amont et l'aval gazier et pétrolier	RAS un secteur qui reste « cash rich » en Algérie en raison des contraintes réglementaires

Secteurs à envisager de manière sélective	Politique Risques 2014	Actualisation 2016 Proposée
Négoce de denrées alimentaires		<b>2 points d'attention :</b> - Difficulté à suivre des importateurs en céréales/denrées alimentaires non producteurs car comportement opportuniste (recherche permanente de prix intéressants sur des marchés internationaux) et exposés aux risques de change. - Cas particulier des négociants de produits de première nécessité protégés des marchés par organismes publics dédiés. Fin peu probable mais toujours possible de ce système de subventions
BTPH	Les entreprises de qualification <ou =5 à condition d'être sélectif en particulier en l'absence de notation et en s'assurant notamment que le multiplicateur de CA reste inférieur à 2.	<b>Tout le secteur BTPH passe à l'orange et une méfiance renforcée sur les petits du BTP non notés (CA &lt;150MDZd), de qualification &lt;5 et travaillant exclusivement pour des administrations notamment locales (APC...).</b> <b>La plus grande sélectivité est de mise dès le montage du dossier en agence notamment pour le petit BTP travaillant en sous-traitance de donneurs d'ordres qui ont seuls accès à la créance publique.</b>
Pharmacie et Santé	En privilégiant les acteurs de taille significative ou installés sur une niche bien établie compte tenu du mouvement de concentration et modernisation amorcé. Cliniques privées et cabinets médicaux.	<b>Poursuite de la sortie des négociants et importateurs secondaires.</b> Renforcer notre niveau de vigilance sur les cliniques privées qui devraient être confrontées à des difficultés croissantes pour acquérir de l'équipement à 100% importé (réglementation à l'importation, dépréciation DZD)

Secteurs à envisager de manière sélective	Politique Risques 2014	Actualisation 2016 Proposée
<b>Négoce de produits sidérurgiques</b>	Le segment des importateurs de ronds à béton très important en raison des très nombreux chantiers de BTP dans le pays.	Maintien en orange mais <b>sous surveillance pour un éventuel passage à rouge</b> car c'est un secteur pour lequel des <b>licences d'importation et quotas</b> viennent d'être mis en place. La demande va en outre se ralentir avec le gel des <b>grands travaux financés par l'Etat</b> . Enfin, un des secteurs où le pays veut le plus vite possible être <b>autosuffisant</b> d'où installation de producteurs turc et qatari
<b>Matériel informatique</b>	Les importateurs de matériel informatique et bureautique en privilégiant ceux ayant réussi à développer une activité de montage/fabrication sur place.	Privilégier les <b>assembleurs</b> sur les importateurs mais le secteur a beaucoup attiré ces dernières années et doit maintenant se professionnaliser. Le <b>négoce</b> , handicapé par le poids de l'informel, est à envisager de <b>manière sélective</b>
<b>Véhicules roulants</b>	Les concessionnaires automobiles en veillant préalablement à la conformité du dossier compte tenu du caractère réglementé de la profession en Algérie	2 sous secteurs devenus totalement distincts en terme d'attractivité : <b>véhicules de tourisme : maintien en orange mais avec vigilance renforcée. Marché durablement déprimé.</b> Mise en place de contingents (2016 152 000 unités soit moins de 30% du volume de 2012 année record). Montée des taxes affectant directement ou indirectement l'achat d'automobiles. <b>véhicules et engins utilitaires : maintien en orange.</b> Importations nécessaires pour relancer l'agriculture (tracteurs) , développer les transports publics (bus) mais se heurtant aux difficultés budgétaires de l'Etat et au gel des travaux dans BTP.

Secteurs à exclure	Politique Risques 2014	Actualisation 2016 Proposée
<b>Agriculture de 1ère phase et commerce de viande</b>	Interdiction étendue au commerce de viande (maitrise chaine du froid, scandales à répétition ...)	Ouvrir une réflexion lorsqu'il s'agit du financement de matériel agricole pour l'agribusiness notamment pour de grands corporates clients anciens de NA
<b>Minoterie</b>	Interdiction portant sur « nouvelles minoteries » car marché concentré entre quelques entreprises ne laissant pas de place aux nouveaux entrants	Pas de changement . Pas de place pour des nouveaux entrants et une dépendance de tous les acteurs aux subventions publiques et mécanismes de compensation les accompagnant.
<b>Négoce de métaux ferreux et non-ferreux à l'exportation</b>	Négoce de métaux ferreux et non-ferreux à l'exportation	Pas de changement
<b>Promotion immobilière</b>	Pas de changement (inexpérience de NA dans ce domaine, secteur volatil et spéculatif)	Pas de changement. Probabilité accrue de retournement du marché.
<b>Habitat social</b>	Pas de changement	Pas de changement.
<b>Compagnies aériennes</b>	Aucune opération de crédit ne sera autorisée. L'entrée en relations avec des compagnies aériennes doit exclusivement s'envisager comme un moyen de capter du flux ou de la ressource	Pas de changement.
<b>Médias (presse et autres)</b>		Secteur Interdit
<b>Associations sportives</b>	Clubs de football, etc	Pas de changement.

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

## Annexe n° 07 : Hitparade 2016, 2017, 2018

### 1. montant totale du Retail Professionnel 2017

317	AGENCE TIZI OUZOU	Retail PRO	-	12 000	-	12 000
318	AGENCE TIZI OUZOU	Retail PRO	-	12 100	-	12 100
319	AGENCE TIZI OUZOU	Retail PRO	-	213 022		-
320				54 694 858		54 914 743
321						

### 2. montant totale du Retail Professionnel 2016

318	151	TIZI OUZOU			Retail PRO	550	550
319	151	TIZI OUZOU			Retail PRO	550	550
320	151	TIZI OUZOU			Retail PRO	1 750	1 750
321	151	TIZI OUZOU			Retail PRO	550	550
322						54 938 458	55 145 489

### 3. montant totale du Retail Professionnel 2018

273	AGENCE TIZI OUZOU	PRO	4 695,49	4 695,49
274	AGENCE TIZI OUZOU	PRO	4 637,08	4 637,08
275	AGENCE TIZI OUZOU	PRO	4 628,78	4 628,78
276	AGENCE TIZI OUZOU	PRO	4 606,46	4 606,46
277			11 193 417,83	11 194 714,03
278				

### 4. montant totale du Retail particulier Septembre 2018

511	CENTRE	151	TIZI OUZOU		Retail Particuli	25	25	
512	CENTRE	151	TIZI OUZOU		Retail Particuli	- 274	-	
513	CENTRE	151	TIZI OUZOU		Retail Particuli	8 853	8 853	
514	CENTRE	151	TIZI OUZOU		Retail Particuli	2	2	
515	CENTRE	151	TIZI OUZOU		Retail Particuli	- 13	-	
516					PNB	-10 409 024	CA	907 794

### 5. montant totale du Retail particulier 2017

766	AGENCE TIZI OUZOU	Retail Particulier	-	1 651 019		-
767	AGENCE TIZI OUZOU	Retail Particulier	-	1 651 054		-
768	AGENCE TIZI OUZOU	Retail Particulier	-	3 211 523		11 904
769	AGENCE TIZI OUZOU	Retail Particulier	-	9 322 774		89 476
770			-	20 473 550		56 794

## 6. montant totale du Retail particulier 2016

888		retail particu	- 2 452 397,40	-
889		retail particu	- 3 750 171,30	-
890		retail particu	- 4 450 737,58	200,00
891		retail particu	- 18 094 403,95	116 665,38
892			- 46 956 208,62	- 627 848,67

## 7. montant du PNB 2018

326	TIZI OUZOU			Retail PRO	550	550
327	TIZI OUZOU			Retail PRO	550	550
328	TIZI OUZOU			Retail PRO	1 750	1 750
329	TIZI OUZOU			Retail PRO	550	550
330						
331					147 004 076	136 154 606
332						

## 8. montant du PNB 2017

1327	AGENCE TIZI OUZOU			Retail PRO	- 12 000	- 12 000
1328	AGENCE TIZI OUZOU			Retail PRO	- 12 100	- 12 100
1329	AGENCE TIZI OUZOU			Retail PRO	- 213 022	-
1330						
1331					163 262 669	206 685 213

## 9. montant du PNB 2016

1244	AGENCE TIZI OUZOU				- 2 452 397,40	-
1245	AGENCE TIZI OUZOU				- 3 750 171,30	-
1246	AGENCE TIZI OUZOU				- 4 450 737,58	200,00
1247	AGENCE TIZI OUZOU				- 18 094 403,95	116 665,38
1248						
1249					180 253 002,22	233 396 427,29

## 10. montant total du corporate 2016

76	AGENCE TIZI OUZOU	corporate	440 805,91	440 805,91
77	AGENCE TIZI OUZOU	corporate	419 816,24	419 816,24
78	AGENCE TIZI OUZOU	corporate	396 027,87	396 027,87
79			216 015 793,01	222 829 561,93
80				

## 11. montant total du corporate Septembre 2018

88	151	TIZI OUZOU		Corporate	550	550
89	151	TIZI OUZOU		Corporate G E Internationale	300	300
90	151	TIZI OUZOU		Corporate Grande E Nationale	8 880 603	8 880 603
91				BNP corporate 208	125 611 994	CA des clients 42 494 951
92						

## 12. montant total du corporate 2016

82	AGENCE TIZI OUZOU	Corporate	-	11 292	-	11 292
83	AGENCE TIZI OUZOU	Corporate	-	12 200	-	12 200
84	AGENCE TIZI OUZOU	Corporate	-	17 397	-	17 397
85				143 922 €		25 832
86						

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

# **TABLE DES MATIERES**

**Remerciement**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**Liste des tableaux**

**Liste des schémas, graphes**

**Sommaire**

<b>Introduction générale.....</b>	<b>2</b>
<b>Chapitre 1 : l'internationalisation bancaire .....</b>	<b>7</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>7</b>
<b>Section1 : les stratégies d'implantations bancaires .....</b>	<b>8</b>
<b>1-1-l'implantation d'entreprises à l'étranger .....</b>	<b>8</b>
<b>1-1-1-définition de l'implantation d'entreprise à l'étranger .....</b>	<b>8</b>
<b>1.2. Définition de l'internationalisation.....</b>	<b>9</b>
<b>1.2.1les trois dimensions de l'internationalisation.....</b>	<b>9</b>
<b>1.2.1.1. L'internationalisation mercantile .....</b>	<b>9</b>
<b>1.2.1.2. L'internationalisation technologique.....</b>	<b>10</b>
<b>1.2.1.3. L'internationalisation organisationnelle .....</b>	<b>11</b>
<b>1.3. Les étapes de l'internationalisation bancaire .....</b>	<b>11</b>
<b>1.3.1. La première étape.....</b>	<b>11</b>
<b>1.3.2. La deuxième étape .....</b>	<b>12</b>
<b>1.3.3. La troisième étape .....</b>	<b>12</b>
<b>1.4. Les fondements théoriques de l'internationalisation Bancaire .....</b>	<b>14</b>
<b>1.4.1. L'internationalisation selon hymer et kindleberger .....</b>	<b>14</b>

1.4.1.1. L'internationalisation selon hymer.....	15
1.4.1.2. L'internationalisation selon kindeleberger.....	15
1.4.2. L'internationalisation selon le cycle e vie des produits de vernon.....	16
1.4.2.1. Conclusion de la théorie du cycle de vie de vernon.....	16
1.5. Les facteurs explicatifs de l'internationalisation bancaire.....	17
1.5.1. Le degré d'intégration entre le pays d'origine et le pays d'accueil.....	17
1.5.2. Les barrières institutionnelles et réglementaires.....	18
1.5.3. Les conditions bancaires dans le pays d'accueil et la possibilité de réaliser des profits.....	18
1.6. Les déterminants de l'internationalisation bancaire.....	18
1.6.1. Les déterminants internes.....	18
1.6.1.1. Réalisation des profits.....	18
1.6.1.2. Suivre la clientèle et trouver de nouveaux clients.....	19
1.6.1.3. L'accès au capital et la liquidité.....	19
1.6.1.4. Motivations managériales.....	20
1.6.2. Les déterminants externes.....	21
1.6.2.1. Les innovations financières et le progrès technologique.....	21
1.6.2.2. La réglementation.....	21
1.6.2.3. Le risque pays.....	22
1.6.2.4. Les déterminants historiques et culturels.....	22
Section 2 : les formes d'implantations bancaires à l'étranger.....	23
2-1 la différence entre une banque multinationale et la banque internationale.....	23
2.1. La différence entre une banque multinationale et une banque internationale.....	23

<b>2-1-1 banque internationale.....</b>	<b>23</b>
<b>2-1-2 -banque multinationale .....</b>	<b>24</b>
<b>2-2 les activités de la banque de détail.....</b>	<b>25</b>
<b>2-3 les activités de financement et d'investissement.....</b>	<b>25</b>
<b>2-4 les activités de gestion d'actifs et de banque privée .....</b>	<b>26</b>
<b>2-5 les formes d'implantation des banques étrangères .....</b>	<b>26</b>
<b>2-5-1 les formes d'implantations dépendantes de la banque mère .....</b>	<b>26</b>
<b>2-5-1-1 le bureau de représentation .....</b>	<b>26</b>
<b>2-5-1-2 la succursale .....</b>	<b>27</b>
<b>2-5-2 les formes d'implantation juridiquement autonomes de la banque-mère.....</b>	<b>28</b>
<b>2-5-2-1 la banque affiliée.....</b>	<b>28</b>
<b>2-5-2-2 la filiale .....</b>	<b>29</b>
<b>2-6 les logiques de l'internationalisation .....</b>	<b>30</b>
<b>2-6-1 une logique opportuniste, liée à un environnement plus porteur.....</b>	<b>30</b>
<b>2-6-2 une logique défensive, liée à la maturité des marchés nationaux.....</b>	<b>30</b>
<b>2-6-3 une logique offensive, liée aux relais de croissance offerts par les nouveaux marchés .....</b>	<b>31</b>
<b>2-7 l'évolution de l'internationalisation bancaire dans le monde .....</b>	<b>32</b>
<b>2-1 l'implantations des banques françaises à l'étranger .....</b>	<b>32</b>
<b>2-7-2 l'implantation des banques étrangères en France .....</b>	<b>33</b>
<b>2-7-3l'implantions des banques américaines à l'étranger .....</b>	<b>34</b>
<b>2-7-4 l'implantation des banques étrangères aux Etats-Unis.....</b>	<b>35</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>36</b>

## **Chapitre 2 : l'expérience algérienne en matière d'implantation des banques étrangères** 37

<b>Introduction</b> .....	<b>38</b>
<b>Section 1 : historique de l'évolution du système bancaire algérien</b> .....	<b>40</b>
<b>1-1-émergence du système bancaire algérien</b> .....	<b>40</b>
<b>1-1-1- l'étape de la récupération de la souveraineté nationale (1962 – 1963)</b> .....	<b>40</b>
<b>1-1-1-1 le trésor public</b> .....	<b>41</b>
<b>1-1-1-2 la banque centrale d'Algérie</b> .....	<b>41</b>
<b>1-1-1-3 la mise en circulation du dinar algérien (da)</b> .....	<b>41</b>
<b>1-1-2 l'étape de la mise en place du système bancaire algérien (1963-1967)</b> .....	<b>42</b>
<b>1-1-2-1 la caisse algérienne de développement (cad)</b> .....	<b>42</b>
<b>1-1- 2-2 la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (cnep)</b> .....	<b>42</b>
<b>1-1- 3 l'étape de la nationalisation du système bancaire algérien (1966 - 1967)</b> .....	<b>42</b>
<b>1-1- 3-1 la banque nationale d'Algérie (bna)</b> .....	<b>43</b>
<b>1-1- 3-2 la création du crédit populaire d'Algérie (cpa)</b> .....	<b>43</b>
<b>1-1- 3- 3 la banque extérieure d'Algérie (bea)</b> .....	<b>44</b>
<b>2. Le système bancaire et la planification financière 1970-1987</b> .....	<b>44</b>
<b>2-1 le rôle des banques publiques dans la gestion des ressources</b> .....	<b>44</b>
<b>2-2 la création de banques spécialisées</b> .....	<b>45</b>
<b>3- les réformes des années 1980-1990</b> .....	<b>45</b>
<b>3-1 la loi bancaire du 19 août 1986</b> .....	<b>46</b>
<b>3-2 la loi relative à la monnaie et au crédit</b> .....	<b>47</b>
<b>3-3 l'actualisation de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990</b> .....	<b>47</b>
<b>3-3-1 les aménagements de 2001</b> .....	<b>48</b>

<b>3-3-2 l'actualisation de 2003 .....</b>	<b>48</b>
<b>3-3-3 l'actualisation de 2010 .....</b>	<b>49</b>
<b>Section 2 : les conditions d'exercices d'implantation des banques étrangères en Algérie</b>	<b>50</b>
<b>2.1. Les conditions d'implantations .....</b>	<b>50</b>
<b>2.1.1. Conditions de forme .....</b>	<b>50</b>
<b>2.1.2. Le capital social .....</b>	<b>50</b>
<b>2.1.3. La qualité des dirigeants.....</b>	<b>51</b>
<b>2.1.4. La forme sociale.....</b>	<b>52</b>
<b>2.2. Les formes d'implantions des banques étrangères .....</b>	<b>52</b>
<b>2.2.1. Les succursales des banques étrangères.....</b>	<b>52</b>
<b>2.2.2. Les bureaux de représentations .....</b>	<b>53</b>
<b>2.2.3. Les coopératives d'épargne et de crédit .....</b>	<b>54</b>
<b>2.2.4. L'implantation de réseau.....</b>	<b>54</b>
<b>2.3. Les raisons d'implantation des banques en Algérie.....</b>	<b>55</b>
<b>2.3.1. Les facteurs d'attractivité des banques étrangères.....</b>	<b>55</b>
<b>2.3.1.1. La libéralisation et réformes de l'économie .....</b>	<b>56</b>
<b>2.3.1.2. L'intégration dans l'économie mondiale.....</b>	<b>56</b>
<b>2.3.1.3. La proximité géographique des marchés potentiels.....</b>	<b>57</b>
<b>2.3.1.4. La modernisation de l'infrastructure du système bancaire algérien .....</b>	<b>57</b>
<b>2.3.1.5. Les nouvelles règles prudentielles .....</b>	<b>57</b>
<b>2.4. Les banques privées en Algérie .....</b>	<b>58</b>
<b>2.4.1. Les acteurs privés dans le secteur bancaire algérien .....</b>	<b>58</b>
<b>2.4.1.1. Les banques étrangères d'origines françaises .....</b>	<b>58</b>

2.4.1.1.1 Société générale Algérie (sga) .....	59
2.4.1.1.2. Bnp PARIBAS el djazaïr .....	59
2.4.1.1.3. Natixis-banque .....	59
2.4.1.1.4. Calyon Algérie spa .....	60
2.4.1.2. Banques étrangères d'origine arabe .....	60
2.4.1.2.1. Arab bank plc-Algeria (arab bank plc).....	60
2.4.1.2.2. Fransabank el-djazair .....	61
2.4.1.2.3. Asalambankalgeria spa.....	61
2.4.1.2.4. Gulf bankalgeria (agb).....	61
2.4.1.2.5. Trust bankalgeria .....	62
2.4.1.2.6. Housing bank for trade and finance .....	62
2.4.1.2.7. Arab banking corporation-Algeria (abc-algeria) .....	63
2.4.1.3. Autres .....	63
2.4.1.3.1. Citibank.....	63
2.4.1.3.2. Hsbc Algérie.....	63
2.4.1.3.3. Bank al baraka Algérie .....	63
2.4.2. Activités des banques étrangères .....	64
2.5. Tendances des banques étrangères dans le secteur bancaire algérien.....	66
2.5.1. Nombres d'agences.....	67
2.5.2. Les ressources collectées .....	68
2.5.3. Les crédits distribués .....	69
Conclusion.....	71

<b>Chapitre 3 : contribution de l'agence Natixis dans le financement économique de la wilaya de Tizi-Ouzou .....</b>	<b>72</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>73</b>
<b>Section 1 : organisation et fonctionnement de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.....</b>	<b>74</b>
<b>1.1. Historique de Natixis.....</b>	<b>74</b>
<b>1.2. Présentation de l'agence Natixis Algérie .....</b>	<b>75</b>
<b>1.3.Réseau de la Natixis Algérie .....</b>	<b>76</b>
<b>1.4. Description de l'agence Natixis Tizi-Ouzou .....</b>	<b>77</b>
<b>1.4.1. Les clients de l'agence .....</b>	<b>78</b>
<b>1.4.1.1. Retail professionnel.....</b>	<b>78</b>
<b>1.4.1.2. Retail particulier .....</b>	<b>78</b>
<b>1.4.1.3. Corporate.....</b>	<b>78</b>
<b>1.4.2. Les compartiments de l'agence Natixis .....</b>	<b>78</b>
<b>1.5. Le front office .....</b>	<b>78</b>
<b>1.6. Le back office.....</b>	<b>79</b>
<b>1.7. Le rôle du front office .....</b>	<b>80</b>
<b>1.7.1. Les taches des chargées d'accueils et des opérations courantes.....</b>	<b>80</b>
<b>1.7.2. Les taches de gestionnaire des clients particuliers .....</b>	<b>80</b>
<b>1.7.3. Les taches du gestionnaire des clients professionnels .....</b>	<b>80</b>
<b>1.7.4. Les taches du chargé d'affaires des clients corporates .....</b>	<b>80</b>
<b>1.8. Le rôle du back office.....</b>	<b>81</b>
<b>1.8.1. Les taches du chargé des opérations techniques domestiques .....</b>	<b>81</b>
<b>1.8.2. Les taches du chargé d'opérations technique du commerce extérieur .....</b>	<b>81</b>

1.8.2.1. Le crédit documentaire .....	81
1.8.2.2. La remise documentaire .....	81
1.8.2.3. Les taches de l'assistant administratif.....	81
1.9. Les services proposés par l'agence Natixis .....	82
1.10. L'aménagement interne de l'agence .....	84
Section 2 : les secteurs d'activités économiques finances par l'agence Natixis T.O.....	85
2.1. La politique commerciale et risque de l'agence Natixis Tizi-Ouzou .....	86
2.1.1. Les secteurs économiques à alléger.....	87
2.1.2. Les secteurs économiques à interdire .....	91
2.1.3. Les secteurs économiques à privilégiés.....	93
2.2. Le règlement qui régit les opérations du commerce extérieur de l'agence de Tizi-Ouzou (la loi de finance complémentaire 2017).....	95
2.3. L'aspect de l'activité économique de l'agence Natixis Tizi-Ouzou.....	96
2.3.1. Le pourcentage des crédits octroyés par l'agence Natixis pour chaque secteur ...	97
2.3.2. Répartition des secteurs d'activités selon le montant de financement .....	98
2.4. Evolution de la clientèle .....	102
2.4.1. Répartition des secteurs d'activités économiques selon le nombre de client .....	104
2.5. Le produit net bancaire .....	106
Conclusion.....	108
Conclusion générale .....	110
Bibliographie .....	116

Liste des annexes

Annexes

## **Table des matières**