

UNIVERSITÉ ABDERRAHMANE MIRA DE BÉJAIA



FACULTE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, SCIENCES DE GESTION
ET DES SCIENCES COMMERCIALES

Département des sciences économiques

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Economiques

Spécialité : Economie monétaire et bancaire

Thème

***La mobilisation de l'épargne bancaire : Cas de la
BNA banque de Bejaia***

Réalisé par :

Melle. BENBERKAT Houda

Melle. BOUDJAOUI Wafa

Encadré par :

Dr ASSOUL Naoual

Jury :

Examineur 1 : M^r BAKLI Mustapha

Examineur 2: M^{me} MIZI ALLAOUA Lynda

Rapporteur : M^{me} ASSOUL Naoual

Promotion : 2019/2020

Remerciements

On remercie Dieu le tout puissant de nous avoir donné la volonté et le courage pour réaliser ce modeste travail.

*Tout d'abord, ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas pu avoir le jour sans l'aide ET l'encadrement de **Mm ASSOUL NAOUAL**, NOUS la remercions pour la qualité de son encadrement exceptionnel, Pour sa patience, sa rigueur et de sa disponibilité durant la préparation de ce travail.*

Nos plus sincères et intenses remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de juger ce travail.

Nous remercions s'adressent à tous les enseignants de la faculté SEGC, pour leurs enseignements, leurs conseils, et leurs efforts fournis durant toutes les longues années de notre parcours.

Nous remercions nos chers PARENTS, pour tout leur amour, leur soutien et leurs encouragements.

Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

*C'est un honneur pour moi de dédier ce travail à ma très chère
famille*

*Précisément à ma mère qui m'a affectueusement soutenu pendant
toutes ces années et à mon père aussi que J'aime beaucoup ; qui m'a
soutenu jusqu'au bout de chemin que je me suis dessinée, que dieu le
garde pour nous.*

*Je le dédie aussi à mes sœurs Nesrine, Ines, Tesnim et mon frère
Abderrahmane. Je leur souhaite un avenir plein de succès, de réussite
et bonheur.*

*A tous mes amis et particulièrement les plus intimes en
témoignage des moments inoubliables et des sentiments purs et des
relations éternelles qui nous réunissent*

A ma promotrice

Mm Assoul Naoual

*Je tien à vous dédier ce travail en tenu d'accepter mes sincères
remerciements car sans vous ce travail n'aurait jamais existé. Je vous
souhaite un avenir plein de succès et bonheur.*

Houda

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A ma famille, elle qui m'a doté d'une éducation digne, son amour a fait de moi ce que je suis aujourd'hui.

Mes chers parents, pour tous leurs sacrifices, leur tendresse, leur soutien et leurs prières tout au long de mes études. Aucun hommage ne pourrait être à la hauteur de l'amour dont ils ne cessent de me combler. Mon père, QUE J'AIME BEAUCOUP mon exemple éternel, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir. Ma mère, la lumière de mes jours, Que Dieu vous donne bonne santé et longue vie.

A mon beau père, et ma belle mère, pour leur soutien, qui m'ont beaucoup encouragé et m'aider, pour leur amour, leur conseil, merci beaucoup, que Dieu vous procure bonne santé et longue vie.

A mon homme Lotfi, mon soutien moral et ma source de joie, La source de mes efforts, celui qui m'a soutenu tout au long de ce projet. MERCI pour Ses efforts et aides, Que Dieu te garde pour nous Inchallah.

*Mes chers frères, Walid et Hicham, mon beau frère Hichem et Aïssa
Ma sœur Nassima, la flamme de mon cœur. Mes belles sœurs Abir, Safia et mon amour Chihab. Et sans oublié ma chère cousine kahina.*

A mon grand père et ma grande mère, que Dieu les accueille dans son vaste paradis.

A tous mes proches et mes amis, lydia, amira, sony, hinou, mounia, siham, sarah, farida, dhikra. Thiziri, madame leila, ma binôme houda.

WAFA

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I : Cadre théorique et légal de la mobilisation de l'épargne bancaire	4
Introduction du chapitre	4
Section I : Approche théorique de la formation de l'épargne	4
Section II : Cadre réglementaire et légal de la mobilisation de l'épargne bancaire	15
Conclusion du chapitre	19
Chapitre II : Politique de la collecte de l'épargne bancaire	21
Introduction du chapitre	21
Section I : La collecte des ressources bancaires dans un paysage de mutation du système bancaire.....	21
Section II : Le rôle du marketing bancaire dans l'innovation et l'amélioration du bilan des ressources.....	28
Conclusion du chapitre	34
Chapitre III : Stratégie de l'utilisation de l'épargne bancaire	35
Introduction du chapitre	35
Section I : Gestion de l'épargne bancaire et des activités d'octroi de crédit.....	35
Section II : L'épargne et le pouvoir de création monétaire	44
Conclusion du chapitre	53
Chapitre IV : Evaluation de la stratégie de mobilisation de l'épargne bancaire : Cas De la BNA de la wilaya de Bejaia (analyse comparative entre deux agences)	54
Introduction du chapitre	54
Section I : Présentation de l'organisme d'accueil BNA Souk el Tenine (589).....	54
Section II : Évaluation de la stratégie de collecte de l'épargne bancaire : Comparaison entre deux agences (A et B) de la BNA de Bejaia.....	59
Conclusion du chapitre	72
Conclusion générale	73

La liste des abréviations

- **BNA** : Banque nationale d'Algérie.
- **BC** : banque centrale.
- **DAT** : dépôts à terme.
- **CT** : court terme.
- **MT** : moyen terme.
- **LT** : longue terme.
- **BDC** : bons de caisse.
- **PREG** : provision retenue en garantie.
- **CEDAC** : le compte étranger en dinars algérienne convertible.
- **CIB** : carte interbancaire
- **LMC** : loi sur la monnaie et le crédit.
- **PIB** : produit intérieur brut.
- **ACF** : agent à capacité de financement.
- **ABF** : agent à besoin de financement.
- **FP** : fonds propres.
- **DRE** : direction générale d'exploitation.
- **S** : épargne.
- **Y** : revenus.
- **C** : consommation.
- **BEA** : banque extérieure d'Algérie.
- **BADR** : banque d'Agriculture et de développement rural.
- **CPA** : crédit populaire d'Algérie.
- **BDL** : banque de développement local.
- **CNEP-BANQUE** : caisse nationale d'épargne et de prévoyance.
- **SRH** : Société de refinancement hypothécaire.
- **ABC**: Arab Leasing Corporation.
- **MLA**: Maghreb Leasing Algérie
- **CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- **GAB** : guichet automatique bancaire.
- **DAB** : distributeur automatique de billets.
- **PEP** : plan d'épargne populaire.
- **PEL** : plan d'épargne logement.
- **LEP** : Livret d'épargne populaire.
- **LEL** : Livret d'épargne Logement.
- **TVA** : Taxe sur la Valeur Ajouté.
- **GRC** : Gestion de la Relation Client.
- **CRM** : Customer Relationship Management.
- **FBCF** : Formation Brute de Capital Fixe.
- **ONS** : Office National des Statistiques.
- **OPCVM** : Les Organismes de Placement Collectif en Valeur Mobilière.
- **AGB** : Algeria Gulf Bank.

Introduction générale

La banque joue un rôle important dans le financement de l'économie. Sa fonction principale consiste à recevoir des fonds du public pour les accorder sous forme de crédits aux agents en besoins de financement. Elle gère et crée des moyens de paiements et réalise des prestations de services par ses activités d'intermédiation financière et bancaire.

Dans une économie de marché, les différents acteurs économiques opèrent des choix qui reposent largement sur la confiance en l'avenir et du système qui compose les rouages de l'économie. C'est notamment, le cas de l'épargne qui est la conséquence du comportement des agents en quête de revenus importants.

Toutefois, les débats dans la littérature économique ont enrichi les sujets de l'épargne et de son impact sur la croissance économique. Les classiques et les néoclassiques établissaient une relation en cercle vertueux entre l'épargne et la croissance. En revanche, les économistes keynésiens considéraient l'épargne comme un résidu de revenu qui peut être nuisible à l'économie quand les fractions non consommées du revenu sont en excès. Pour Böhm-Bawerk, l'épargne s'analyse comme la renonciation immédiate à la consommation dans un motif de placement et d'accumulation de revenu.

La collecte de l'épargne est l'une des principales fonctions de la banque. L'épargne qui est la partie du revenu non consommée est faite souvent en prévision d'un investissement futur. Pour les entreprises, elle représente la partie des bénéfices après l'impôt qui n'est pas distribuée aux actionnaires. Cette épargne permet l'autofinancement de l'amortissement et des investissements.

L'épargne joue un rôle fondamental dans l'économie. En effet, c'est sur elle que repose la capacité de financement de l'investissement qui produit la croissance et la richesse et par la même, les services nécessaires pour la satisfaction des besoins humains.

La banque ne peut pas exercer ses activités sans recevoir de l'épargne, c'est la raison pour laquelle elle développe des stratégies et des techniques de marketing bancaire pour accroître ses ressources destinées au financement de l'économie.

Dans la politique de mobilisation de l'épargne bancaire, l'accent doit être mis sur les incitations à l'épargne et les opportunités d'investissement. De même, ces politiques

d'encouragement à l'épargne doivent être accompagnées de politiques orientant l'épargne vers le capital productif. Dans ce contexte, notre réflexion porte sur la problématique de la mobilisation de l'épargne bancaire et de sa gestion. Cependant pour réaliser une meilleure collecte de dépôts bancaires, nous tenterons d'expliquer à travers la question centrale suivante : comment la banque opère pour améliorer la collecte et la gestion de l'épargne bancaire ?

Cette problématique est accompagnée d'un certain nombre de questions à savoir :

- Quels sont les instruments de la politique de la collecte de l'épargne bancaire?
- Quelles sont les stratégies adoptées par la banque de BNA pour accroître la collecte de dépôt, et pour répondre à la concurrence ?
- Quelle est la place de l'épargne bancaire en Algérie ?
- Quelle est son évolution au niveau de la BNA ?

L'objectif essentiel de notre travail consiste à ressortir la stratégie de l'épargne bancaire fondée sur la recherche d'une meilleure mobilisation et utilisation de l'épargne collectée. Notre étude s'est basée sur l'analyse des données de la banque BNA de la wilaya de Bejaia et de la comparaison des réalisations de deux agences BNA.

L'intérêt de notre travail consiste à chercher certains éléments de réponses à la problématique de mobilisation de l'épargne par l'entreprise banque notamment de deux agences de la BNA se trouvant dans deux localités différentes (wilaya) et hors wilaya. Pour mieux approfondir notre recherche, nous avancerons deux hypothèses de travail à savoir :

Hypothèse 1 : la stratégie d'une banque dépend de la diversification et du développement du service bancaire. Dans ce contexte, nous supposons que sa performance et sa localisation géographique vont influencer la structure des ressources collectées.

Hypothèse 2 : les politiques adoptées par les banques, afin d'attirer plus de clients et de fidéliser les anciens clients, sont appuyées sur des stratégies de rapprochement de la clientèle et des démarches centrées sur l'efficacité.

Pour mener à bien notre travail, nous avons adopté une méthodologie de recherche fondée sur deux axes. La premier consiste en une recherche bibliographie et documentaire touchant un éventail d'ouvrages, de thèses, de revues, de mémoires, de rapports d'activité bancaire, etc.

Le deuxième consiste en une mise en évaluation des données et d'informations collectées au sein de la banque BNA, afin de mettre en pratique notre problématique de travail.

Nous structurons ce mémoire en quatre chapitres distincts. Le premier chapitre intitulé « cadre théorique et légal de la mobilisation de l'épargne bancaire » s'intéresse aux approches théorique et légale de l'épargne bancaire en Algérie. Le deuxième chapitre porte sur l'analyse des instruments et de la politique de la collecte de l'épargne bancaire. Le troisième chapitre, présente les techniques de gestion d'actif passif et la réglementation de la liquidité bancaire.

Le quatrième chapitre met en question l'efficacité de la démarche bancaire en termes d'amélioration et de mobilisation de l'épargne et de sa gestion.

Chapitre I : Le cadre théorique et légal de la mobilisation de l'épargne bancaire

L'épargne est une variable économique fondamentale qui affecte les dynamiques macroéconomiques. Sans épargne, l'investissement est ralenti et la croissance économique est compromise. L'importance de l'épargne dans l'économie a été reconnue par l'ensemble des pensées de la théorie économique notamment les classiques, néoclassique et les keynésiennes.

A travers une analyse théorique, nous tenterons de mobiliser les conceptions théoriques se rapportant aux notions et aux déterminants de l'épargne ainsi qu'à l'analyse du cadre réglementaire et légal de la mobilisation de l'épargne bancaire en Algérie.

Section I : Approche théorique de la formation de l'épargne

Cette partie a pour objectif d'introduire le concept de l'épargne. Il s'agit de s'initier à une présentation de l'épargne dans son contexte économique.

I. Généralité sur l'épargne

Les ménages ne dépensent pas tous leurs revenus en achetant des biens de consommation, mettent aussi des sommes d'argent de côté pour réaliser certains objectifs. L'épargne ne se constitue pas uniquement par les économies d'argents conservées par les ménages, elle peut s'étendre aux efforts fournis par les entreprises pour mobiliser des fonds destinés à l'investissement et ce à travers l'épargne.

I.1 Définition de l'épargne

Nous distinguons plusieurs définitions à savoir ¹:

I.1.1 Définition économique de l'épargne

Plusieurs définitions du concept sont proposées par la théorie économique dont chacune insiste sur un ou quelques aspects particuliers.

L'épargne constitue la partie non consommée du revenu d'un agent économique, employée pour constituer un capital au moyen d'une rémunération qui est le taux d'intérêt. Autrement dit, l'épargne est un acte par lequel un agent économique conserve momentanément ou à longue durée une partie de son revenu qui n'est pas atteinte par des

¹ Peter H., « Les déterminants de l'épargne : théorie et étude empirique ». OECD, PP 162-167.

objectifs de consommation de produits durables, ou en contre partie de présentation de service.

L'épargne S peut être exprimée par l'équation² : $S=Y-C$ avec :

S =Epargne ; Y =Revenu ; C =Consommation

Selon JM Keynes, « l'épargne est ce qui reste du revenu après avoir choisi un certain niveau de consommation qui ne peut différer de l'addition à l'investissement »³. La fonction de l'épargne est donnée par : $S= (1-a)y-b$ avec :

S = l'épargne ; y =Revenu ; a = la proportion à consommer ; b = le volume de consommation incompressible.

I.1.2 Définition comptable de l'épargne

L'épargne correspond à la partie du revenu d'un ménage ou d'une entreprise qui, durant une période donnée, n'est pas affectée à la consommation. L'épargne est un élément fondamental dans l'économie, elle est la contre partie de l'investissement, lequel permet à la croissance de se maintenir et de progresser. Pour les économistes, l'épargne n'est pas analysée seulement comme un stock, elle est considérée aussi comme un flux.

I.2 Les motifs de l'épargne

Selon le psychologue économique Katona (1975), l'épargne est fonction de deux ensembles de facteurs⁴ :

- La capacité et la possibilité d'épargner, soit le facteur économique : le revenu résiduel après les dépenses. Les personnes avec un revenu élevé (suffisant) sont plus en mesure d'épargner que les personnes avec un revenu faible (insuffisant).
- La volonté d'épargner, soit le facteur « psychologie » : la motivation à épargner l'argent en excédent. Selon les keynésiens l'argent est épargné pour trois motifs⁵ :

I.2.1 Le motif de transaction

Les besoins d'encaisse pour réaliser les échanges, épargnés pour une dépense future importante telle que l'achat d'une maison, une voiture ou un voyage.

² VILLIER P., « Macroéconomie. Consommation et épargne », Edition la découverte, PARIS, 1997, p 05

³ SAMUELSON A., « les grands courants de la pensée économique », OPU ALGER, 1997, p 117

⁴ Katona, G., « Psychological Economics », New York: Elsevier.1975. P

⁵ Keynes, J.M., « The General Theory of Employment, Interest and Money », London: Macmillan 1936.

I.2.2 Le motif de précaution

Il consiste à réserver de l'argent pour faire face à des événements inattendus, épargner pour distribuer le revenu au fil du temps, afin d'assurer un niveau constant de consommation.

I.2.3 Le motif de spéculation

Les agents économiques sont incités à opérer des arbitrages entre monnaie et titres, avec l'objectif de réaliser des plus values en capital sur les marché financier.

I.3 Les sources de l'épargne

Du point de vue comptable, le taux national d'épargne est égal à la moyenne pondérée des taux d'épargne des trois principaux secteurs de l'économie : les ménages, les entreprises et les administrations publiques. La pondération se fait en fonction des parts respectives des trois secteurs dans le revenu national disponible.

I.3.1 L'épargne des ménages

Dans la comptabilité nationale, l'épargne des ménages correspond à la part de leurs revenus qui n'est pas destinée à la consommation. L'épargne brute des ménages correspond à trois éléments⁶ :

- L'épargne des entrepreneurs individuels mesurée par les investissements qu'ils réalisent.
- Les achats de bien immobiliers font aussi parties de cette épargne, remboursement de prêt immobilier (on parle de l'épargne contractuelle). L'épargne de financement des ménages appelée la capacité de financement des ménages.

I.3.2 L'épargne des entreprises

L'épargne brute des entreprises correspond à leur autofinancement, c'est-à-dire la part de leurs bénéfices nets après le paiement de l'impôt et qui n'est pas distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes, à laquelle s'ajoute l'amortissement.

L'épargne brute des entreprises = autofinancement = amortissement + bénéfices non distribués

⁶ Yve et Olivier Garnier, « dictionnaire d'économie et de science sociale », édition hatier, Paris 1999, p 178.

I.3.3 L'épargne publique

L'épargne publique est une épargne constituée par l'Etat, c'est la différence entre les recettes et les dépenses lorsque les recettes sont supérieures aux dépenses, c'est-à-dire en cas d'excédent budgétaire. Dans le cas contraire ou il y a un déficit budgétaire, l'Etat désépargne ou encore emprunte l'épargne privée. Au cas où l'épargne privée ne parvient pas à financer le déficit budgétaire, l'Etat recourt à l'épargne étrangère.

I.4 Les formes de l'épargne

Les sommes épargnées sont employées de différentes façons qui combinent dans des proportions variables les avantages de la liquidité, de la sécurité et de la rentabilité. L'épargne peut prendre de différentes formes. Elle peut être financière ou non-financière.

I.4.1 L'épargne financière

Elle comprend :

- La thésaurisation sous forme de « tirelire » ou « bas de laine » d'autrefois, c'est l'argent conservé sous une forme liquide et ne rapportant pas d'intérêt.
- L'épargne liquide, c'est-à-dire l'argent placé à terme comme les livrets d'épargne bancaires (comptes spéciaux d'épargne, comptes d'épargne logement, le plus utilisé restant les livrets des caisses d'épargne ou les comptes épargnes des banques). Tous ces comptes sont rémunérés selon les taux d'intérêt en vigueur.
- Les titres (actions et obligations) achetés sur le marché financier ou bien encore les SICAV (sociétés d'investissement à capital variable) et les contrats d'assurance-vie auprès des compagnies d'assurances.

I.4.2 L'épargne non financière ou investie

Elle comprend les achats de logements, maisons individuelles pour les ménages et les achats de biens de production pour les entreprises individuelles. Les achats effectués sont ici considérés comme des investissements et non des consommations. L'épargnant va arbitrer entre ces différentes formes d'épargne en fonction des paramètres tels que la liquidité, la sécurité ou la rentabilité.

II. Les déterminants de l'épargne selon la théorie économique

Dans cette partie, nous intéresserons à l'apport des théories classiques, néoclassiques et keynésiennes dans l'explication des déterminants de l'épargne.

II.1 Les déterminants liés au revenu

Afin de déterminer le partage du revenu entre consommation et épargne, de différentes théories sont élaborées par certains auteurs à savoir: Keynes, Friedman, Duesenberry et Modigliani.

II.1.1 Le revenu courant de Keynes

Le premier débat sur les déterminants de l'arbitrage consommation-épargne a été lancé par Keynes, en affirmant que le niveau de chacun est déterminé par le revenu courant. Pour Keynes, la consommation est directement et immédiatement reliée au revenu des ménages dont elle suit les fluctuations à court terme. La fonction généralement retenue comprend une consommation incompressible C_0 et une propension marginale à consommer c positive et inférieure à 1 qui diminue quand le revenu augmente. En d'autres termes, la consommation s'accroît quand le revenu progresse, mais dans une moindre mesure, car l'individu consacre une partie de sa richesse nouvelle à l'épargne. Cette affectation du revenu à l'épargne est d'autant plus forte que le revenu est lui-même important et que les besoins immédiats de la consommation ont été satisfaits⁷. Mais cette théorie a été remise en cause par Friedman avec son hypothèse de revenu permanent.

II.1.2 Le revenu permanent de Friedman

C'est une théorie appuyée par Milton Friedman et élaborée en 1957 au moment où la doctrine keynésienne était dominante. Dans sa forme la plus simple, la théorie stipule que les choix effectués par les consommateurs sont dictés non par leur revenu effectif actuel, mais par leur estimation de revenu futur, pour la même occasion, Friedman introduit en économie la notion de revenu et consommation permanente (la différence entre le revenu permanent et le revenu courant appelé revenu transitoire). En effet, ceci conduit à considérer le revenu permanent (disponible) au cours de la vie comme un déterminant de la consommation et de l'épargne. Friedman, dans son hypothèse du revenu permanent postule que l'objectif du ménage est de maintenir un sentier de consommation parfaitement stable répartissant les ressources acquises au cours de sa vie de façon égale entre chaque période de sa vie. Pour Milton Friedman, l'épargne ne dépend pas du revenu courant mais du revenu permanent, entendu comme le revenu dont l'agent peut disposer à chaque période de sa vie, ainsi la part consommée par le ménage dans chaque période est égale à son revenu permanent, de ce fait,

⁷ Bodin Louis: «précis d'histoire des doctrines », édition: Doma manchestérien; Paris 1947.

le ménage n'épargne que son revenu aléatoire ou transitoire (les primes par exemple)⁸. Duesenberry de son coter a renouvelé ces deux points de vu, celui de Keynes et de Friedman et a montré que la fonction de l'épargne des ménages est expliquée par leur revenu relatif.

II.1.3 Le revenu relatif de Duesenberry

La notion de revenu relatif, élaborée par Duesenberry, apporte une autre explication, sans remettre en cause la fonction de consommation keynésienne. Cette approche postule que la propension à consommer d'un ménage dépend non seulement de son revenu, mais également d'un effet de démonstration exercé par les ménages des catégories supérieures, qui poussent vers le haut la consommation de ceux des catégories inférieures. Ces derniers auront une propension à consommer plus forte que celle des ménages des catégories supérieures parce qu'ils chercheront à imiter la consommation de ceux ayant un niveau de vie supérieure (effet d'imitation)⁹.

II.1.4 Le cycle de vie de Modigliani

Modigliani pense que le cycle par lequel passent les agents économiques pendant la période de leur vie explique mieux la fonction de l'épargne. Selon Ando et Modigliani, les ménages épargnent en fonction de leur cycle de vie. Cette théorie tend à démontrer qu'un ménage, emprunte lorsqu'il est jeune, épargne durant sa vie active et désépargne à la retraite. Selon cette approche, les individus lissent leur consommation dans le temps en prenant en compte les variations anticipées de leurs ressources, induites par le niveau d'instruction et de leur âge. Dans une population donnée on trouve trois phases¹⁰:

- La jeunesse:

Les jeunes épargneront relativement peu, car ils anticipent des augmentations de leurs revenus futurs.

- La vie active:

Les individus d'âge intermédiaire, qui approchent le niveau maximum de leurs revenus, sont ceux qui ont tendance à épargner le plus, par anticipation des revenus relativement faibles qu'ils auront après leur retraite.

⁸ Tacheix, Thierry: «l'essentiel de la macro-économique » 4^{ème} édition «Galion », France 2008 pp 47-48.

⁹ Idem.

¹⁰ Idem.

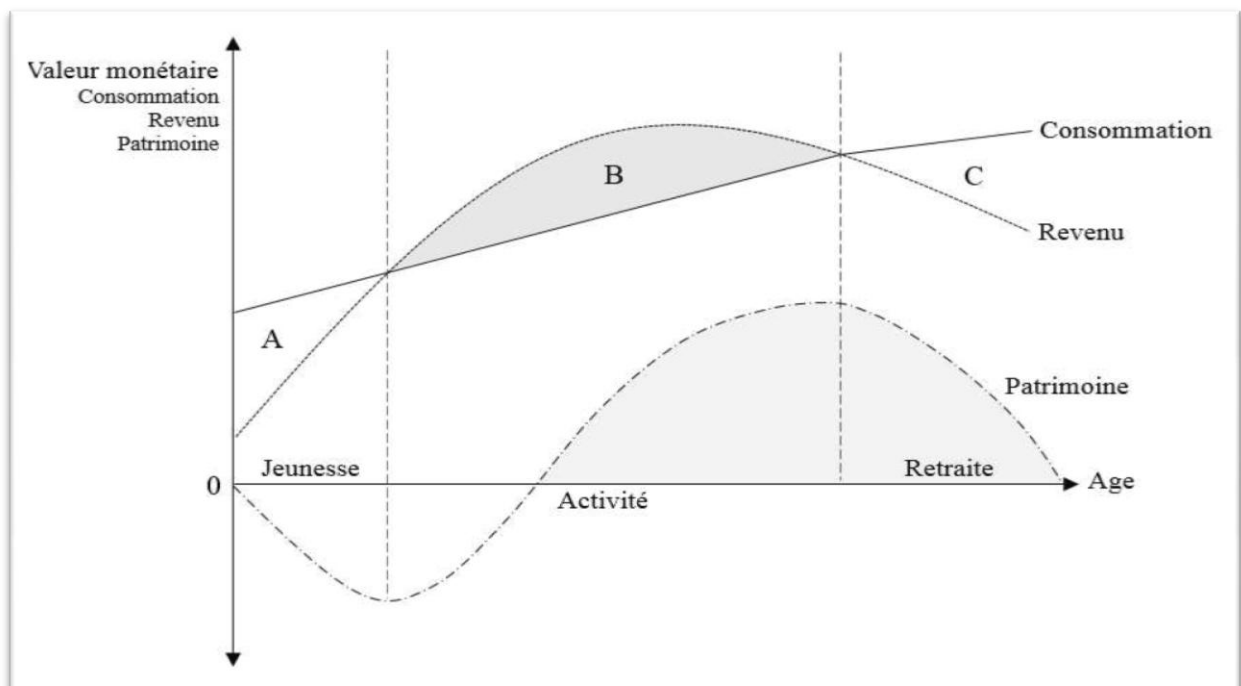
- Les retraités :

Les agents économiques âgés ou vieux, consomment grâce à leur patrimoine constitué. Leur consommation peut également dépendre du taux d'intérêt.

Modigliani pense que la première catégorie agirait par l'arbitrage entre consommation courante et future à la suite d'une variation des taux d'intérêt, et la seconde par la modification du revenu en rapport avec celle du taux d'intérêt (modèle du cycle de vie).

Les économistes n'ont pas considéré le revenu comme seule variable explicative de la fonction de l'épargne car il existe plusieurs types de variable incitative ou répulsive de l'épargne par exemples les variables monétaires.

Figure 01 : cycle de vie de Modigliani



Source: YOUMBI P-A, « les déterminants de l'épargne des ménages au Cameroun », DESS en Gestion Financière et Bancaire, université de Douala, 2003, p 25.

II.2 Les variables monétaires

Les économistes ont longtemps considéré que la consommation et l'épargne dépendaient du taux d'intérêt et du niveau général des prix. L'action des taux d'intérêt est à l'origine de deux effets: l'effet de substitution et l'effet de revenu.

L'inflation quant à elle est à l'origine d'abord, de l'effet de fuite devant la monnaie, en suite du phénomène de reconstitution des encaisses réelles et enfin de l'illusion monétaire.

II.2.1 Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt découle de l'offre et de la demande de monnaie. C'est le prix qui équilibre offre et demande de monnaie. Plus les taux d'intérêt sont faibles, plus les agents économiques ont besoins de financement (particuliers et entreprises) et deviennent capables d'emprunter de l'argent car il est moins cher. Avec des taux d'intérêt plus forts, les consommateurs ont tendance à épargner davantage pour profiter de rémunérations plus importantes (motif de spéculation).

Pour Keynes, le taux d'intérêt ne détermine pas la répartition du revenu entre consommation et épargne, celle-ci étant fonction de la propension marginale à consommer. Il détermine en revanche la répartition de l'épargne entre encaisses monétaires et titres. Le taux d'intérêt est alors déterminé sur le marché monétaire par la confrontation de la demande de monnaie (motif de transaction, précaution, spéculation) et l'offre de monnaie (contrôlée par les autorités monétaires).

- Le schéma keynésien

Offre de monnaie → taux d'intérêt → demande de monnaie préférence pour la liquidité

Selon les classiques, le taux d'intérêt est déterminé par la confrontation de la demande d'emprunt et de l'offre d'épargne des agents non financiers. Pour les ménages épargnants, le taux d'intérêt représente le prix de la renonciation à la consommation présente et détermine l'affectation du revenu entre consommation et épargne. Les entreprises comparent la productivité marginale de leurs investissements au coût de leur emprunt.

- Le schéma classique

Demande de monnaie → offre de monnaie → taux d'intérêt

II.2.2 L'inflation

L'inflation est définie comme une augmentation soutenue du niveau général des prix. L'inflation est un phénomène de portée générale qui concerne la valeur de l'intermédiaire des échanges : quand le niveau général des prix augmente la valeur de la monnaie baisse.

Le taux d'inflation (= variation en % du niveau général des prix) varie substantiellement dans le temps et d'un pays à un autre.

L'inflation, réduisant la valeur réelle des encaisses monétaires détenues par les ménages, incite ceux-ci à accroître leur valeur nominale pour maintenir leur valeur réelle. En plus d'effet sur les variables monétaires, l'inflation peut agir sur les variables budgétaires en obligeant l'Etat à prendre des mesures économiques au moyen des instruments de la politique économique.

II.3 Les variables budgétaires

Les variables budgétaires (fiscalité, politique du crédit, etc.) peuvent influencer la formation de l'épargne des ménages.

II.3.1 La fiscalité

La fiscalité de l'épargne est un véritable moyen de politique économique. Les réalités économique et sociale des Etats ne sont forcément les mêmes, il ne résulte que d'une forte disparité entre les régimes d'imposition prévus dans les différents systèmes des pays du monde. Les impôts peuvent être classés en trois catégories: impôts sur le revenu du travail, impôts sur le revenu du capital et impôts sur la consommation.

Dans la pensée classique, Ricardo préconise que l'impôt sur les revenus de ménages doit être doux, juste et suffisant pour stimuler l'offre. Plusieurs autres développements théoriques agissent en faveur d'une fiscalité neutre, stable et équitable afin qu'elle constitue le support efficace à l'épargne des ménages.

Keynes pense qu'un alourdissement de la fiscalité sur les revenus du capital, compensé par un allègement de la fiscalité sur les revenus du travail aura pour effet de décourager l'épargne privée disponible pour l'investissement et augmenter la proportion à consommer. Il construit son analyse au regard de la politique fiscale britannique d'après la guerre dont l'objectif était de modifier la répartition du revenu national en faveur des salaires et aux pertes des revenus du capital. Les titulaires des revenus du travail ont une propension marginale à consommer plus forte que les titulaires des revenus du capital¹¹.

II.3.2 Les crédits octroyés

Selon D.B Argyle (1985), « considérer l'acte d'épargne sans prendre en considération l'acte de prêt, c'est comme regarder une roue de bicyclette »¹². Le crédit est souvent la cause

¹¹ Hachemi .A, Ouyahia.S, « les déterminants de l'épargne des ménages en Algérie : entre aspects théorique et considérations pratiques. Enquête auprès des particuliers de la ville d'Akbou », mémoire de fin de cycle d'étude, université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2016-2017.

¹² Lenoir A., « rapport de synthèse du colloque de Yamoussoukro sur l'épargne et sa collecte en Afrique », paris, la bonne banque éditeur, 1988, p 196.

et la conséquence de l'acte d'épargne. Ainsi, le ménage épargne dans l'optique d'obtenir un crédit. Après la mise en place du crédit, il doit épargner pour se désendetter. L'existence des facilités d'obtention du crédit va ainsi déterminer le comportement d'épargne de certains ménages.

Selon la littérature sur les motivations de l'épargne, le ménage fait recours au crédit pour de multiples raisons : préparer un évènement (funérailles, mariage, voyage, etc.), acquérir un terrain pour construire un logement, réaliser un investissement productif (entrepreneur, individuel, etc.). Mais comme son revenu courant ne lui permet pas de réaliser son projet plus tard, il recourt à l'emprunt immédiat dans l'espoir de rembourser plus tard.

Dans une stratégie de démocratisation du crédit, deux approches ont été développées:

- L'approche (**épargne d'abord**) : le crédit est vu sous l'angle de la mobilisation et de transfert de l'épargne ou encore de renonciation à une consommation immédiate. On parlera alors d'épargne sacrifice qui est l'étape à franchir pour prétendre à un crédit.
- Approche (**épargne anticipée**) : il est supposé que les ménages défavorisés n'ont pas suffisamment de ressources qui leur permettant de dégager une épargne. Ainsi, la mise à leur disposition des crédits leur donnera la possibilité de mener des activités économiques et de dégager des surplus qui leur permettent de rembourser le crédit et l'épargner ultérieurement. Du fait de l'octroi des crédits, on anticipe que les fonds ainsi créés conduiront à engager un processus productif dont les résultats permettront ultérieurement de dégager une épargne qui assurera le remboursement du crédit. Il y a ici épargne anticipée.

II.4 Les variables psychologiques

Elles portent essentiellement sur des variables d'ordre qualitatifs à savoir :

II.4.1 La confiance

La confiance s'impose comme condition essentielle entre les ménages et les institutions financières de collecte de l'épargne. Ces dernières travaillent à évacuer l'attitude de méfiance ou l'hostilité que la plupart des ménages ont à leur égard.

On distingue deux facteurs qui font partie de la confiance :

A- La proximité: fait partie des facteurs de confiance, proximité est une notion large qui rapproche le prêteur et l'emprunteur, l'épargnant et le collecteur. La proximité est la

situation de quelque chose ou de quelqu'un qui se trouve proche d'une autre chose ou de quelqu'un d'autre, dans l'espace ou dans le temps. Eddy Bloy et célestin Mayoukou (1994), distinguent trois composantes de la proximité ¹³:

- **La proximité culturelle:** c'est le partage des habitudes identiques, la connaissance de la culture de son partenaire. Elle permet de mesurer l'importance qu'accorde le prêteur ou l'emprunteur aux traditions, aux coutumes et aux habitudes dans les transactions financières.
- **La proximité spatiale:** elle renvoie non seulement à un rapprochement spatial entre prêteur et emprunteur mais aussi au droit de regard que devrait exercer l'épargnant sur la banque. Cette proximité spatiale permet de connaître les besoins de l'épargnant et finalement d'internaliser l'information.
- **La proximité relationnelle:** évoque une sorte de partenariat entre les parties prenantes. Elle implique l'existence des relations personnalisées, la circulation de l'information et la construction d'un capital de confiance réciproque. La proximité relationnelle tend à composer l'éloignement physique.

B- La sécurité : est incontournable dans l'échelle de construction de la confiance. Elle repose sur trois conditions: le lieu matériel, l'implantation et l'apparence physique. La qualité du personnel en place et la sécurité financière à travers la valeur de remboursement ou de liquidation du titre acheté qui doit être au mieux égale à sa valeur d'origine ou à sa valeur d'acquisition . Elle peut être aussi sentie à travers la possibilité d'épargne à chaque occasion qui se présente et de retirer son argent dès qu'un besoin se manifeste.

II.4.2 La diversification de l'offre en produits d'épargne

La propension à épargner dépend aussi de l'adaptation entre les motivations à l'épargne et les caractéristiques des produits proposés par les institutions financières. Une offre de produits financiers plus large et plus sophistiquée permet aux ménages de mieux gérer leur portefeuille d'investissement, de mieux diversifier le risque associé à leur placement. Ces produits doivent s'insérer dans les réalités et les contraintes de l'environnement traditionnel, culturel, social et économique.

¹³ Pierre A-Y, « les déterminants de l'épargne des ménages au Cameroun, DESS en gestion financière et bancaire», université de douala, 2003.

Une diversification intégrant les motifs de demande de monnaie (motifs de précaution, de spéculation et de transaction), les motivations à l'épargne (précaution, projet à réaliser, rendement) est une innovation financière débouchant sur l'offre d'actifs financiers adéquats en quantité pour faire face à l'insuffisance des outils de mobilisation et en qualité pour satisfaire les besoins exprimés en termes d'épargne des ménages¹⁴.

Section II : Le cadre réglementaire et légal de la mobilisation de l'épargne bancaire

Jusqu' à la fin des années 1980, les banques algériennes, sont restées à l'écart de toutes dynamiques stratégiques. Cette absence de comportement stratégique trouve son explication de la nature du système bancaire algérien qui a été pendant long temps, un marché de nature anticoncurrentiel, fortement réglementé et relevant de l'essentiel de la puissance publique.

La loi sur la monnaie et le crédit de 1990, constitue le véritable point de rupture avec les pratiques anciennes. La promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit a permis de fournir au secteur bancaire un cadre réglementaire et opérationnel le mieux adapté au contexte d'économie de marché, qui était une imposition plus qu'un choix.

I. Cadre réglementaire régissant les activités de collecte des ressources des banques

Nous présentons dans cette partie le système bancaire algérien, ses acteurs, les réglementations qui encadrent l'activité bancaire ainsi que les réformes menées par l'État algérien, en vue de moderniser le secteur et de le rapprocher des normes internationales dans ce domaine.

I.1 Les lois et les réglementations qui encadrent l'activité bancaire

Nous détaillons ci-après la loi du 19 août 1986, la loi du 12 janvier 1988 modifiant et complétant la loi bancaire du 19 août 1986, la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990, les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit et en dernier lieu les aménagements de 2003.

I.1.1 La loi du 19 août 1986

En 1986 et exactement le 19 août, une loi bancaire a été instaurée et qui avait pour but de définir le régime des banques et du crédit ainsi que le nouveau cadre institutionnel et fonctionnel de l'activité bancaire. En 1986 et pour la première fois, le système bancaire

¹⁴ Pierre A-Y, « les déterminants de l'épargne des ménages au Cameroun, DESS en gestion financière et bancaire », université de douala, 2003.

algérien est gouverné par une loi dont le principal objectif est d'apporter des aménagements au mode de financement global de l'économie, qui n'a pas été modifié depuis les premières années de l'indépendance.

I.1.2 La loi du 12 janvier 1988

A partir de 1988, les autorités algériennes ont entamé plusieurs réformes dont la première d'entre elles est axée sur « l'autonomie de gestion de l'entreprise publique », afin de la rendre plus rentable et de la transformer en un centre de production et de création de richesse, ce qui crée des transformations au niveau des fonctions de l'État.

Ainsi la réforme de 1988, s'est accompagnée par la création d'une nouvelle catégorie publique qui est « l'entreprise publique économique » dont l'entreprise bancaire en fait partie.

Selon la réforme de 1988, la banque est une personne morale commerciale, appelée à avoir une plus grande autonomie de gestion dans l'exercice de la fonction bancaire et monétaire.

I.1.3 La loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990

La loi relative à la monnaie et au crédit du 14 avril 1990, comporte les éléments d'une loi bancaire. A ce titre, elle remplace la loi bancaire de 1986 relative au régime des banques et du crédit, qui n'a pas été mise en application. Parmi les principaux aménagements apportés par la loi de 1990, en matière de prérogatives de l'institut d'émission est celui de l'indépendance de la Banque centrale, en mettant en place « un conseil de la Monnaie et du Crédit », qui agit à la fois, en tant que conseil d'administration de la BA, en matière d'organisation et de réglementation applicables aux banques et aux établissements financiers. Au début des années 1990, le secteur bancaire se caractérisait, jusque-là, par un tissu d'organismes bancaires conçu pour la logique de l'époque et limité à un nombre de cinq banques primaires (BNA-BEA-CPA-BADR-BDL) et deux organismes spécialisés (CNEP et BAD). Ensuite, la libéralisation du secteur bancaire est intervenue avec la promulgation de la loi n°90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, avec l'entrée dans ce secteur, des banques et établissements financiers privés (nationaux et étrangers). Ce qui a été censé entraîner un renforcement patrimonial des banques publiques et une amélioration de l'intermédiation bancaire.

I.1.4 Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit

Les aménagements apportés à la loi relative à la monnaie et au crédit, ont été introduits par l'ordonnance n°01-01 du 27 février 2001, modifiant et complétant la loi 90-10 du 14 avril

1990. L'objet principal de ces aménagements est de diviser le Conseil de la monnaie et du crédit en deux organes :

- Le premier organe est constitué du conseil d'administration chargé, de la direction et l'administration de la BA
- Le deuxième organe est constitué par le conseil de la monnaie et le crédit, qui joue le rôle d'autorité monétaire

I.1.5 Actualisation de la loi 90-10 par l'ordonnance du 26 août 2003

En 2003, la promulgation de l'ordonnance n°03 -11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit, qui a abrogé cette loi, s'inscrit dans le même sillage et offre un nouveau cadre juridique pour l'exercice des opérations de banque. L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003, a permis de clarifier certaines dispositions insuffisamment explicitées par la loi sur la monnaie et le crédit. La banque d'Algérie, dans sa mission, exerce le privilège d'émission de billets de banque et de pièce de monnaie ayant cours légal sur le territoire national. Elle est nommée la banque des banques, l'agent financier de l'État et gère les réserves de change. Elle est garante du bon fonctionnement du système des paiements et assure le secrétariat général de la commission bancaire. De plus, l'ordonnance n°03-01 maintient la libéralisation du secteur bancaire, renforce les conditions d'installation et introduit de nouvelles prescriptions, en matière de supervision des banques et des établissements financiers.

I.2 La structure actuelle du système bancaire algérien

La place bancaire compte actuellement un total de 29 banques et établissements financiers en activité en Algérie. Au nombre de vingt (20), les banques sont composées de la Banque extérieure d'Algérie (BEA), Banque nationale d'Algérie (BNA), Crédit populaire d'Algérie (CPA), Banque de développement local (BDL), Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR), Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP Banque), Banque Al Baraka d'Algérie, Citibank N.A Algeria (succursale de banque), Arab Banking Corporation-Algeria, Natixis-Algérie, Société Générale-Algérie, Arab Bank Plc-Algeria (succursale de banque), BNP Paribas Al-Djazair, Trust Bank-Algeria, The Housing bank for trade and finance-Algeria, Gulf Bank Algérie, Fransabank Al-Djazair, Crédit agricole corporate et investment Bank-Algérie, HSBC-Algeria (succursale de banque), et Al Salam Bank-Algeria.

Les établissements financiers, sont quant à eux au nombre de neuf (9). Il s'agit de la Société de refinancement hypothécaire (SRH), la Société financière d'investissement, de participation

et de placement (Sofinance-Spa), Arab Leasing Corporation (ABC), Maghreb Leasing Algérie (MLA), Cetelem Algérie, Caisse nationale de mutualité agricole (CNMA), Société nationale de leasing, Ijar leasing Algérie et El Djazair Ijar.

II- Le cadre légal et réglementaire régissant les banques et les établissements financiers

Les banques et les établissements financiers exerçant en Algérie sont tenus de respecter les normes de gestion destinées à garantir leur liquidité et leur solvabilité à l'égard des tiers et notamment des déposants, ainsi que de l'équilibre de leur structure financière. Ils doivent, en particulier, respecter les ratios de solvabilité et de division des risques.

II.1. Le ratio de solvabilité

Ce ratio implique que les fonds propres nets (fonds propres de base et fonds propres complémentaires) d'une banque ou d'un établissement financier doivent assurer la couverture d'au moins 8 % des risques encourus. Il s'agit d'un niveau minimum de couverture de risque pour asseoir une solidité financière (santé patrimoniale).

$$\text{Ratio de solvabilité} = \frac{\text{fonds propre nets}}{\text{risques pondérés}} \geq 8\%$$

Depuis la libéralisation du commerce extérieur, un ratio a été mis en place pour limiter l'exposition aux risques relatifs aux engagements extérieurs qu'une banque ou qu'un établissement financier peut prendre au titre de son activité de commerce extérieur. Ce ratio plafonne les engagements extérieurs par signature des banques et établissements financiers à quatre fois leurs fonds propres.

II.2. Le ratio de division des risques

Après avoir exigé au prés des banques et des établissements financiers agréés en Algérie de disposer d'un niveau de fonds propres adéquats aux risques encourus tels qu'ils est défini par le comité de bale, les autorités monétaires algériennes ont imposé une autre mesure quantitative prudentielle, appelée le ratio de division de risques qui est interprétée comme une mesure qui vise à éviter la forte concentration des risques sur un seul, ou un groupe de bénéficiaires c'est le principe de ne pas mettre les œufs dans un seule panier.

La réglementation prudentielle en Algérie distingue¹⁵:

- **Risque encourus sur un ensemble de bénéficiaires :**

Le montant des risques encourus sur un ensemble de bénéficiaires ne doit pas dépasser 10 fois les fonds propres nets de la banque ou de l'établissement financier.

$$\frac{\sum(\text{risques sur les bénéficiaires} > 15\% \text{FPN})}{\text{fonds propres nets (FPN)}} \leq 1000\%$$

- **Risque encourus sur un même bénéficiaire**

Selon cette norme le montant des risques encourus sur un même bénéficiaire ne doit pas dépasser 25% des fonds propres nets de la banque ou de l'établissement financier.

$$\frac{\text{risques encourus sur un bénéficiaire}}{\text{les fonds propres nets (FPN)}} \leq 25\%$$

II. 3. Les activités de contrôle

A l'effet de prendre en charge l'ensemble des dispositions légales, le Conseil de la Monnaie et du Crédit et la Banque d'Algérie ont mis en place un dispositif réglementaire conséquent en matière de contrôle bancaire.

La commission bancaire est l'autorité en charge du contrôle bancaire qui est effectué sur pièces et sur place. La banque d'Algérie est chargée, pour le compte de la commission bancaire, d'effectuer le contrôle sur pièces et d'exercer le contrôle sur place par ses agents. Le contrôle du respect de la réglementation édictée repose sur les déclarations des banques pour le contrôle sur pièces et sur des missions d'inspection régulières auprès des banques et des établissements financiers pour le contrôle sur place.

L'épargne est la partie du revenu qui n'est pas consacrée à la consommation immédiate. Les débats économiques ont permis de mettre en exergue le rôle du revenu (revenu courant, permanent, transitoire ou relatif) dans la formation de l'épargne. La théorie du cycle de vie de

¹⁵ ALIANE.S, AMRI.H, « la réglementation prudentielle en Algérie et son niveau de conformité avec les standards de Bale 1 et bale 2 », mémoire de master, université Abderrahmane Mira de Bejaia, promotion : juin 2013, pp 75-76.

Modigliani apporte une explication purement qualitative à la formation de l'épargne en mettant en lien le niveau d'instruction ainsi que de l'âge à l'évolution de l'épargne.

La controverse entre les keynésiens et les classiques autour du rôle de l'épargne et du taux d'intérêt explique en partie le rôle des variables incitatives ou répulsives dans la formation de l'épargne à savoir les variables monétaires et budgétaires notamment l'influence de l'inflation et de la fiscalité sur le pouvoir d'achat et la rémunération de l'épargne.

La solidité et l'intégrité du système bancaire algérien, acteur dans la collecte et l'allocation des ressources constituent la préoccupation fondamentale de la supervision bancaire pour assurer la protection du système. Cette intégrité qui pèse sur les variables psychologiques constitue un facteur important dans la mise en place d'une politique de mobilisation de l'épargne ainsi de bancarisation de l'économie. Dans ce contexte, la BNA s'est engagée dans l'art du respect de la réglementation prudentielle et bancaire à définir une politique d'efficacité, de proximité, de rapprochement et de marketing afin d'améliorer sa compétitivité dans le domaine de la collecte de l'épargne bancaire.

Chapitre II : La politique de la collecte de l'épargne bancaire

La banque est un établissement de crédit qui finance l'économie à travers des activités visant la satisfaction de la clientèle et le maintien de la croissance économique. Sa fonction principale est de collecter des ressources auprès des agents et de les transmettre aux agents qui ont besoin de ressources sous forme de crédit. Pour qu'une banque attire des clients, elle doit fournir des services et des produits différents de ceux des autres banques. Le marketing bancaire devient l'outil le plus efficace pour garantir le développement durable de l'entreprise et faire face aux nouvelles exigences de la concurrence et aux défis qui sont de plus en plus croissants.

Section I : La collecte des ressources bancaires dans un paysage de mutation du système bancaire

La collecte de l'épargne est la principale ressource de la banque, qui sert à convertir l'épargne en crédit pour financer l'investissement. Les efforts déployés par chaque agence (l'unité de base du réseau) doivent être évalués. Le modèle d'évaluation est utile, d'autant plus qu'il peut conduire à des récompenses ou à des encouragements pour ceux qui collectent ces ressources.

I. Les dispositifs de collecte de l'épargne bancaire

On distingue plusieurs dispositifs de collectes de l'épargne bancaire :

I.1 L'épargne forcée ou obligatoire

Ce sont des économies d'argent que les épargnants sont obligés de maintenir de manière obligatoire, soit en conformité avec les exigences des pouvoirs publics, soit en conformité avec les exigences des organisations ou même de l'économie.

Elle prend trois formes qui sont :

- L'épargne obligatoire de l'État (impôts, tarifs, etc.), qui permet à l'État de fournir des fonds pour ses propres besoins économiques.
- Responsabilité des membres en matière d'épargne (autofinancement): qui sont les économies de l'organisation qui peuvent être utilisées pour répondre à ses besoins d'investissement ou de remboursement de la dette.

- Épargne monétaire obligatoire, ce qui signifie que la hausse des prix (inflation) entraînera inévitablement une diminution du pouvoir d'achat des consommateurs et donc une réduction de leur demande.

Si les conditions d'épargne libre et initiale ne sont pas réunies, plusieurs procédures peuvent être imaginées pour mobiliser des ressources telles que les cotisations de l'emprunteur, les retraites, prestations familiales, etc.

I.2 L'épargne libre

Également appelée épargne personnelle. Elle est considérée comme faisant partie du revenu disponible qui est volontairement soustraite de la consommation immédiate. C'est une comparaison entre les besoins actuels et futurs et la satisfaction constatée aujourd'hui. Celle-ci se décompose de deux types d'épargne, à savoir :

- L'épargne spontanée causée par le comportement non provoqué de l'agent. Cela est dû à des calculs économiques ou à des dépenses excessives de revenus.
- L'épargne contractuelle qui est une forme d'économie, dans laquelle les agents économiques font des promesses par le biais de contrats de fournir une quantité déterminée de travail d'épargne dans une période de temps spécifiée.

I.3 L'épargne préalable

Il s'agit de constituer en préalable les ressources par la collecte de dépôts. Les crédits sont octroyés sur les dépôts. La période de collecte de l'épargne est généralement étalée sur plusieurs mois avant que les premiers crédits ne puissent être distribués. Ce principe permet généralement de garantir partiellement ou totalement les crédits par nantissement de l'épargne. Basé sur l'argent chaud, il est a priori, le mieux à même de favoriser l'appropriation des caisses par les bénéficiaires. Pour la même raison, il doit aussi permettre de limiter les impayés¹⁶.

II. La politique bancaire de l'épargne crédit

La politique de la banque est principalement basée sur l'assurance et la protection des clients, de sorte qu'elle peut refuser certaines demandes de crédit (prêt). Cependant, dans une logique purement financière, le système épargne crédit en Algérie s'accorde le privilège de

¹⁶ www.nzdl.org

faire de la collecte de l'épargne un préalable et de l'octroi de crédit une prérogative. Ce choix est d'autant plus imposé par le contexte historique de l'environnement bancaire. L'élaboration d'une politique d'épargne crédit favorise par le biais de sa fonction d'intermédiation bancaire, la redistribution de l'épargne collectée au préalable sous forme de crédits. Par ailleurs, les banques sont interpellées à améliorer leur collecte de ressources en développant ses capacités à offrir des services innovants. Elles sont dans l'impératif de contribuer à l'élargissement de l'usage des instruments monétiques et d'accompagner les entreprises par le financement de leur projet.

II.1 L'octroi de crédit : un outil de monétisation des créances

La banque est le seul acteur économique qui a le pouvoir de créer de la monnaie. Elle se donne le privilège de monétiser des créances et de créer de ce fait de nouveaux dépôts. L'octroi de crédit devient alors un moyen de circulation de la monnaie scripturale et un outil d'épargne renouvelable quand il n'échappe pas au circuit bancaire. C'est pourquoi la réglementation bancaire impose des règles de conduite et des obligations aux banques commerciales de tenir des comptes en monnaie supérieures. Cette monnaie centrale servira d'instrument de contrôle de liquidité bancaire, d'outil de lutte contre l'inflation et un moyen de création monétaire c'est-à-dire de création de nouveaux dépôts. L'importance du crédit bancaire s'aperçoit entant qu'outil d'usage des services bancaires et un moyen de bancarisation de l'économie. C'est pour quoi le crédit est la fonction privilégiée d'une banque.

II.1.1 Rappel sur la notion du crédit bancaire et de sa place dans l'économie

A- Définitions du crédit

- Définition économique : Un crédit bancaire désigne l'argent fourni par les banques (appelées créanciers) à des personnes morales ou physiques (appelées débiteurs), qui peut être remboursé à une date spécifiée. Le crédit est une transaction basée sur la confiance, car le prêteur doit s'attendre au service que l'emprunteur doit fournir. Dans certains cas, l'emprunteur a besoin de garanties pour accroître sa confiance en lui.
- Définition juridique ¹⁷ : Le crédit au sens de l'article 32 de la loi bancaire du 19 Avril 1986 est défini comme suit : « Tout acte par lequel un établissement habilité à cet effet

¹⁷ BOUYAKOUB.F, « l'entreprise et le financement bancaire », édition GASBAH, Alger 2000, p 20.

met ou permet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique, ou contacté pour le compte de celle-ci un engagement par signature ». La loi n 0 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit dans son article 112, définit le crédit comme suit: «Une opération de crédit est tous actes à titre onéreux par lesquels une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci l'engagement par signature tel qu'un aval, cautionnement ou une garantie».

B- Le rôle du crédit

Le crédit joue un rôle très important dans l'économie, en matière de facilitation de l'échange, de stimulation de la production et d'amplification du développement.

- Le crédit facilite les échanges : Les banques assurent aux entreprises une continuité dans le processus de production et de commercialisation. Elles utilisent les revenus de ventes attendus pour améliorer leurs capacités d'achat ou de transaction.
- Le crédit stimule la production¹⁸ : L'activité de production se développe et se modernise, grâce à l'innovation des équipements ou de leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie, lui permettant l'amélioration de la qualité et de la quantité de sa production.
- Le crédit amplifie le développement¹⁹ : La théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit, qui s'explique par les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation. Ces effets ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération mais, ils s'étendent indirectement à d'autres agents.

C- Les caractéristiques du crédit

Les caractéristiques essentielles du crédit bancaire sont :

- La confiance : c'est le fondement principal du crédit. Donner du crédit c'est faire confiance aux gens.

¹⁸ IHADDADENE.M, KAANIM.M, RENNAI.N, « l'octroi de crédit et le financement bancaire », mémoire de fin de cycle, promotion 2004-2009, p 12.

¹⁹ Idem

- Le temps²⁰ : Le crédit est consenti pour un certain temps, et cela dépend du crédit accordé par la banque. Il peut être un crédit à court terme, ne dépassant pas deux ans, un crédit à moyen terme dont la durée est entre deux et cinq ans ou bien un crédit à long terme dont la durée est supérieure à cinq ans, mais ne dépassant tout de même pas tarentes ans.
- Le risque : Lorsqu'un banquier prête, son risque sera plus ou moins atténué par des garanties, car ces dernières seront affectées par les conditions économiques et sociales. Les banquiers doivent toujours être prudents et s'inquiéter du fait que leurs clients feront défaut à l'expiration de leur crédit.
- La promesse de remboursement : Lorsqu'une banque consent un prêt à un client, elle suit son engagement de remboursement envers le client et doit rembourser le prêt à un taux d'intérêt et une date prédéterminée. C'est la promesse du débiteur de rembourser le créancier.

D- Les types de crédit

Les crédits bancaires sont accordés par les établissements de crédit aux particuliers et aux entreprises privées et publiques.

- Les crédits aux entreprises : Ce sont des crédits accordés aux entreprises pour leurs besoins d'investissement et d'exploitation. Le crédit d'investissement sert à financer un besoins en fonds de roulement, un investissement matériel, immatériel ou financier. Il s'agit d'un prêt à moyen et à long terme avec une durée prédéterminée. Il doit être remboursé avec les bénéfices de l'entreprise à un terme qui n'excède pas sa période de remboursement. Quant au crédit d'exploitation, il est utilisé pour répondre aux besoins cycliques de l'entreprise et octroyé à court terme, d'une durée n'excédant pas un an. Il est et remboursé avec le résultat opérationnel de l'entreprise.
- Les crédits aux particuliers : Ils se distinguent par le crédit à la consommation, le crédit immobilier et le crédit bail. Le crédit à la consommation est connu sous le nom de (crédit en espèces aux particuliers). Il vise à financer des achats financiers, ce qui permet au vendeur de facturer le prix immédiatement, ou de payer en commandant tout ou une partie du prix à l'acheteur. Il permet de collecter des fonds pour les besoins en espèces ou en articles ménagers. Le crédit immobilier est un crédit à long terme obtenu auprès d'un établissement de crédit visant à financer tout ou une partie de

²⁰ MANSOURI.M, « système et pratique bancaire en Algérie », édition HOUMA, 2005, p 130

l'achat d'immobilier, de la construction et de l'exploitation immobilière ou des travaux immobiliers. Quant au crédit bail ou leasing, il consiste en une technique de financement par la quelle une banque s'engage à acquérir un bien meuble (voiture, électroménagers, etc.) ou un bien immeuble pour le mettre ensuite à la disposition du client, et ce, sous forme de location.

E- Notion de risque bancaire du crédit

L'activité d'intermédiation pose problème et exige au banquier de certifier de façon permanente au moins deux contradictions : d'une part, les garanties liées aux déposants et à l'épargne, d'autre part, de répondre aux besoins des entreprises et de rechercher des profits. Les banquiers doivent continuer d'agir en réponse aux retraits des déposants sans être contraints de retirer du crédit pour l'entreprise. Le concept de risque trouve un sens au cœur de cette contradiction. Ces restrictions obligent les banquiers à s'abstenir d'accorder des prêts tant qu'ils n'ont pas déterminé, analysé et évalué les risques de l'entreprise.

- La définition du risque de crédit : Le risque de crédit se définit comme étant la probabilité qu'un débiteur soit dans l'incapacité de faire face au remboursement du crédit octroyé. En fait, dès que le client rend son compte débiteur, la banque est appelée à supporter un risque de crédit. Comme les banques ne sont pas à l'abri des fluctuations économiques, elles doivent soigneusement évaluer les demandes de crédit pour minimiser le risque de crédit.
- Les types de risque : Dans le domaine bancaire, les principaux risques qu'on peut distinguer sont : Le risque de contrepartie, de taux, de change et de liquidité. Le risque de contrepartie est le risque que l'emprunteur fasse défaut et que l'emprunteur ne puisse tout simplement pas payer la dette. Le risque de taux se rapporte à une évolution défavorable du taux d'intérêt. Par conséquent, les emprunteurs à taux variable ont des risques fiscaux lorsque les taux d'intérêt augmentent parce qu'ils doivent payer plus. En revanche, lorsque les taux d'intérêt baissent, les prêteurs prennent des risques en raison de la perte de revenus. Le risque de change intervient lors des investissements à l'étranger (emprunt en Dollar par exemple) ou pour des produits financiers en devises étrangères. Une hausse de la devise par rapport à sa monnaie est un coût pour l'établissement et une baisse est une perte de valeur des produits en devise. Le risque de liquidité est lié au manque de disponibilité pour faire face à une créance.

II.1.2 Le crédit instrument de création monétaire

La création monétaire est un mécanisme lié au crédit bancaire, qui se traduit par une augmentation de la quantité de monnaie en circulation. Chaque fois qu'une banque consent un prêt à un agent économique, elle crée de l'argent car les moyens de paiement disponibles augmentent.

II.2 La stratégie de diversification des produits de la collecte de l'épargne

La diversité de l'activité bancaire notamment de la collecte de dépôts entraîne un déploiement dans les techniques d'incitation à l'épargne. De nos jours, les motivations de l'épargne prennent en compte les motifs de précaution, d'investissement et de placement. Dans des économies bancarisées, la concurrence et la mondialisation, font des banques un outil d'innovation des produits financiers. Cette modernisation a permis de mettre en place de nouveaux produits d'épargnes tels que l'épargne titres, l'épargne assurance, l'épargne santé, plan d'épargne investissement, plan d'épargne en action etc.

En Algérie, les banques souffrent d'insuffisance dans la collecte de l'épargne. L'absence d'un marché financier avancé rend l'intégration des métiers de la banque au service de la finance peu probante. C'est pourquoi la plupart des banques offrent des services relevant de la démarche traditionnelle d'une banque classique. La diversification de l'épargne du point de vue de l'épargnant, se voit plutôt motiver dans la plupart des cas dans les plans d'épargne logement pour l'épargne à long terme et l'épargne classique dans des comptes sur livret ou des comptes à terme.

L'absence d'une stratégie focalisée sur l'épargne sous forme de produits financiers, conduit la banque algérienne à diversifier les techniques de collecte de l'épargne sous sa forme classique. Elle s'appuie souvent sur la politique de proximité notamment par des extensions au niveau des unités de base du réseau, des politiques d'efficacité par l'utilisation de moyen informatique performant dédié à la gestion des activités et enfin de l'innovation en matières de technique marketing. Les produits de l'épargne bancaire dépendent des motivations sur les quelles ils se fondent :

II.2.1 L'épargne de court terme ou de précaution

Il s'agit des fonds destinés pour faire face à des dépenses imprévisibles. Les livrets d'épargne réglementés permettent de sécuriser les placements et les disponibilités. Bien que

les rendements soient faibles, l'accès à l'épargne reste libre et les risques de perte de valeur sont faibles du fait qu'ils sont généralement défiscalisés (exemple : livret d'épargne populaire, livret A, les livrets d'épargne de développement, etc.).

II.2.2 Le plan d'épargne à moyen et long terme

Il s'agit des plans d'épargne destinés pour l'achat d'un immobilier, pour financer son investissement en moyen de production ou de projet de financement (livrets d'épargne classique, logement, compte d'épargne titres, compte de bons de caisses, etc.).

Section II : le rôle du marketing bancaire dans l'innovation et l'amélioration du bilan des ressources

Le marketing bancaire est défini comme étant l'ensemble des actions entreprises par les banques pour satisfaire les besoins de leurs clientèles. Il vise à adapter l'offre d'une entreprise aux besoins des demandeurs. Le marketing bancaire est défini aussi comme étant l'application de la démarche et du technique marketing à l'activité bancaire.

I. L'existence et la place du marketing bancaire dans l'innovation des produits bancaires

« Le marketing assure le lien entre les besoins d'une société humaine et ses activités productrices. Le marketing s'attache à identifier les besoins, à les mesurer, à choisir ceux que l'entreprise dans son sens le plus large servira en priorité et à décider des produits, et services et plans d'action correspondants »²¹.

A partir de cette définition sont extraits divers éléments de base de marketing bancaire qui peuvent s'appliquer à tous les produits et pour toutes les entreprises. Ces éléments sont applicables aux entreprises qui sont les banques et au produit qui est l'argent. Cela signifie que leur application suppose la prise en compte des différentes spécificités du produit bancaire et du marché bancaire. Pour bien comprendre le concept marketing, il faut bien présenter son image qui comprend à la fois son utilité (son espace) et son rôle.

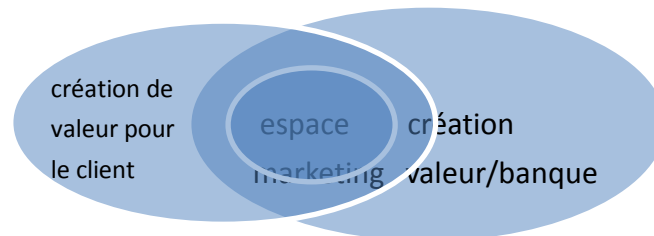
I.1 Espace marketing dans la banque

Le rôle du marketing n'est pas de prendre des décisions, mais plutôt de clarifier les choses pour la direction et les employés afin de prendre les décisions appropriées. L'espace marketing comme le montre la figure n° 02, est limitée par trois contraintes.

²¹ KOTLER.P, DUBOIS.B, "Marketing management", Edition public-union, Paris, 1997, p 34.

- Créer ou donner de valeur pour le client en fonction de ses besoins ou aspirations.
- Créer ou valoriser la banque.
- Les spécificités de l'institution.

Figure N°02 : l'espace marketing



Source : BADOUC. M, « Réinventer le marketing de la banque et de l'assurance », Revue banque Edition, 2004, p 32.

Toutes dérives préconisent des solutions en dehors de cette espace peuvent être préjudiciables à l'avenir de l'institution qui s'y engager même si elles se traduisent parfois en profit à court terme.

Les deux premières contraintes (création de valeur pour le client et l'institution) constituent les fondements du marketing théorique. La troisième, qui oblige les préconisations à s'adapter aux réalités de l'entreprise, conduit vers un marketing réaliste où encore un « marketing du possible ».

I.2 Le rôle de la fonction marketing dans la banque

Le marketing bancaire joue un rôle très important au sein d'une banque, il vise à :

- Catalyser de la création et de l'innovation de nouveaux produits et services et leur développement.
- Promouvoir les services bancaires et suivre l'activité bancaire.
- La vente des produits aux clients au sein des institutions bancaire et financière.
- Fidéliser les clients et répondre à leur besoins et satisfaire leurs désirs.
- Construire une image positive de la banque dans l'esprit des clients.
- De s'adapter en permanence, de positionner aux mieux sa gamme en fonction du marché.

- Accroître le statut de la banque par l'amélioration, le développement et l'excellence.
- Intégration du travail bancaire et harmonisation de ses activités.
- Générer des impressions plus positives sur la capacité tactique de la banque et sa grande flexibilité pour répondre aux évolutions du marché bancaire.
- D'étudier les opportunités et de définir une stratégie globale cohérente et évolutive.

Plusieurs banques reposent sur la stratégie marketing pour développer la qualité de leur produit et service. Cet intérêt pour la qualité est accru pour trois raisons : la rentabilité, la concurrence et l'évolution des attentes et objectives de la clientèle. Plus précisément le rôle attribué à la fonction marketing dans une banque est évoqué dans la figure n°03 (Annexe N° 1).

En fonction de la planification marketing du futur, la fonction marketing clarifie à l'administration générale les multiples options de développement et de croissance à l'échelle nationale et internationale et parmi ces options se trouvent :

- La politique de distribution.
- Elaborer une politique de produit et service, pour adapter au besoin de marché.
- La gestion de la relation client, la fidélisation, etc.
- La politique de gestion de la qualité et de l'image de marque.
- La communication externe (la publicité, sponsoring, etc.).

II. Epargne bancaire et politique de valorisation des ressources

Il vise à clarifier le rôle du marketing bancaire dans l'amélioration de la compétitivité des banques commerciales pour répondre à la concurrence sur le marché, grâce à des politiques et stratégies de marketing avancés et efficaces, représentée par les éléments du marketing mix qui sont les facteurs les plus importants pour gagner en compétitivité.

II.1 la valorisation de la fonction marketing

Afin de s'adapter à l'environnement bancaire, il faut d'abord faire recours aux différentes techniques bancaires. Plusieurs spécialistes ont interprété ce concept. Il suffit de le définir selon BADOE comme un outil privilégié pour développer le sens du client. Dans cette logique, les besoins de la clientèle deviennent la principale source d'inspiration pour le développement des produits et services. Toutefois, on ne doit pas réaliser ce développement

au détriment de l'intérêt de la banque. En particulier, de ses deux impératifs fondamentaux qui sont : sa rentabilité et le maintien ou l'amélioration de son image. C'est pourquoi on se limite à le définir comme étant l'art de créer de la valeur conjointement pour le client et l'entreprise²². Il existe quatre politiques du marketing : la politique de produit, de prix, de communication, de commercialisation.

II.1.1 La politique de produit

La banque comme étant une entreprise qui vise à maximiser son profit, doit élaborer une stratégie de produit qui consiste en la création de nouveaux produits et l'entretien des produits existants, afin d'attirer plus de clients. La politique de produit est l'une des composants du marketing mix qui désigne l'activité de définition, d'adaptation, de spécification, de différenciation. Et plus généralement de tarification des biens et des services au sens le plus large possible des courants composants l'offre d'une entreprise. Pour répondre aux besoins et aux attentes des demandeurs.

Le rôle de la politique de produit, consiste à présenter un produit qui répond a la demande de marché, et de donner la possibilité de prendre nombreuses décisions stratégiques liées a l'innovation, la marque, la qualité, la gestion de la gamme, etc.

L'innovation de nouveaux produits bancaires est nécessaire pour satisfaire les clients. Les produits nouveaux sont susceptibles d'attirer vers la banque une nouvelle clientèle. Nous distinguons trois phases dans la vie d'un produit bancaire²³.

- Phase de lancement.
- Phase de maturité.
- Phase de déclin.

II.1.2 La politique de prix

Le prix est l'un des éléments importants du marketing mix. L'importance de la tarification apparaît en ce qu'elle constitue une étape des étapes de l'établissement dans la préparation d'une politique ou d'une stratégie pour l'avenir et par conséquent le prix affecte les revenus ou les bénéfices de l'entreprise. Ce facteur est le dénominateur commun entre les

²² BADOUC. M, « Réinventer le marketing de la banque et de l'assurance », Revue banque Ed 2004, pp 27-28.

²³ MEHDI. K, AMIA. N, « Essai d'analyse du rôle du marketing dans l'amélioration de la qualité dans les entreprises bancaire », mémoire master MBEI, Promotion 2011, p 33.

consommateurs et fournisseurs et producteurs. Cette politique comprend la démarche de fixation d'un prix pour un produit, qui est relative à la fixation des prix au sein d'une gamme.

La politique de prix joue un rôle limité dans le marketing bancaire, mais reste, tout de même, un atout à jouer. Elle ne peut être utilisée que dans de très faibles mesures par la banque et ceci, de façon permanente, du fait de l'absence quasi-totale de liberté des prix. D'ailleurs les banques n'ont jamais assigné une importance à cette variable pour plusieurs raisons²⁴ :

- Certain nombre de prix sont fixés par l'autorité monétaire (la banque d'Algérie) ; tel que le taux de rémunération des comptes sur livrets, l'épargne logement, et les placements à terme ;
- D'autre prix sont fixés au niveau de la profession bancaire telle que la fixation de commission des opérations de caisse au débit, les opérations d'escompte et les opérations du commerce extérieur ;
- La connaissance des coûts des principaux produits bancaires et relativement récente.

Les tarifs des produits bancaires sont appelés taux d'intérêt et commissions. Les banques Algérienne déterminent leurs taux d'intérêt sur la base du taux de référence fixé par la banque d'Algérie en fonction du contexte économique et financier. A partir de ce taux de référence, sera déterminé les taux d'intérêt directeurs (applicables aux dépôts à et à terme) et les taux d'intérêt débiteurs (applicables aux crédits à court, moyen et long terme)²⁵.

II.1.3 la politique de la qualité

La qualité et l'un des moyens les plus importants par lesquels les organisations se font concurrence et montrent leur force et leur excellence afin d'attirer le plus grand nombre possible de clients et de consommateurs et de trouver un moyen efficace de communiquer leurs besoins et leurs désirs de la meilleure façon possible.

« La qualité, c'est le niveau d'excellence que l'entreprise a choisi d'atteindre pour satisfaire sa clientèle ciblée, c'est en même temps la mesure dans laquelle elle s'y conforme »²⁶. Cela signifie que la politique de la qualité est adoptée dans l'objectif de satisfaire le client.

²⁴ BENBIHI O, « la gestion de la relation client dans les banques algériennes ». Mémoire de magister, Oran.

²⁵ OUALI. L, RABEHI. D, « la mobilisation de l'épargne par les banques cas : CNEP-Banque » mémoire de Master, Université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2014/2015, p 48.

²⁶ Berrache J-P: « la qualité de service dans l'entreprise », Edition. Organisation 1992, p 22.

II.1.4 la politique de communication

La communication marketing est une fourniture efficace d'informations ou d'idées sur les produits à des publics ciblés.

Il fait référence à l'ensemble des techniques et signifie que l'entreprise l'utilise pour informer son marché cible de l'existence de ses produits ou services. La politique de communication regroupe dans le cadre du marketing mix les actions de publicité, de marketing direct et de promotion des ventes. On distingue deux types de communication : communication interne et externe.

- La Communication interne : englobe l'ensemble des actions de la communication réalisée au sein d'une entreprise.
- La communication externe : joue un rôle fondamental, très important pour l'image et la notoriété de l'entreprise. Elle regroupe au sein du service de communication l'ensemble des formes et processus de communication d'une organisation envers le monde extérieur et les groupes ciblés.

II.1.5 la politique de commercialisation

La commercialisation désigne l'ensemble des pratiques et des décisions prises relatives à la commercialisation des produits ou services de l'entreprise afin d'atteindre ses objectifs de vente et améliorer son chiffre d'affaires.

Selon BADOUC M « la politique de distribution est considérée par la plupart des experts comme une maitresse de la réussite du marketing pour les sociétés de services »²⁷.

L'objectif d'une politique de commercialisation est d'adopter les canaux de distribution des produits aux besoins des clients. Dans la banque, cette politique revêt plusieurs aspects : la création ou l'extension d'un réseau de guichets, la restructuration du réseau existant et la modernisation du réseau²⁸.

II.2 La connaissance du client

Un bon niveau de connaissance du client permet en effet à l'entreprise de mieux connaître ceux qui contribuent à sa prospérité commerciale, incluant des informations sur leurs profils, leurs besoins, leurs attentes et leurs centres d'intérêt.

²⁷ BADOUC. M, « Réinventer le marketing de la banque et de l'assurance », Revue Banque édition, Paris, 2004.

²⁸ COUSSERGUES. S, « Gestion de la banque », Edition DUNOD, 5^e Edition, paris, 2007, pp236-241.

La collecte des bonnes informations sur leur situations, assure la rentabilité de leur projet. Il s'agit de concevoir une gestion de la relation client entièrement personnalisée.

Un bon outil de connaissance client ou outil GRC (gestion de la relation client) est essentiel pour optimiser l'analyse et le traitement des données relatives aux clients. La GRC permet d'obtenir une connaissance intime des clients afin de sélectionner les clients les plus profitables et les clients fidèles.

Tout au long de ce chapitre, nous avons essayé d'expliquer les concepts relatifs à la politique de collecte de l'épargne bancaire et les dispositifs que la banque utilise pour améliorer la collecte de l'épargne et la diversification du bilan de ses ressources.

Il n'en est pas de moins pour le rôle et la place qu'occupe le marketing bancaire dans l'innovation de nouveaux produits. Le marketing bancaire est un point fort mettant en valeur l'image de la banque. Elle constitue une partie prenante de la politiques que la banque adopte afin de valoriser ses ressources et dans le but d'attirer une nouvelle clientèle et de fidéliser les anciens clients.

Chapitre III : Stratégie de l'utilisation de l'épargne bancaire

Les banques sont confrontées quotidiennement à des opérations qui engendrent des coûts. Ces contributions financières sont diverses et touchent de manière globale les transactions dont elles réalisent. La gestion des actifs de manière raisonnable devient une prérogative qui met la rentabilité de la banque à l'abri des risques bancaires.

Section 1 : Gestion de l'épargne bancaire et les activités d'octroi de crédit

La gestion actif-passif ou Equity Liability Management (ALM) a acquis une réelle importance stratégique dans les institutions financières. Elle occupe une place importante dans la profession bancaire puisqu'elle constitue un instrument de gestion des risques de premier ressort.

I. Gestion de l'actif passif : Outil et objectif

Profession relativement nouvelle (une trentaine d'années), son importance s'est accrue avec la volatilité croissante du marché notamment avec l'apparition des produits dérivés et de la complexité croissante des bilans bancaires. ALM bénéficie désormais d'un certain niveau de maturité. La technologie qui a été standardisée permet à certains éditeurs de packages de fournir des outils d'aide aux administrateurs. Aujourd'hui, la gestion de l'actif et du passif fait face à de nouveaux défis.

I.1 Définition de la gestion d'actif passif

A. Historique

La gestion actif-passif, également connue sous son acronyme ALM (asset and liability management) ou gestion de bilan bancaire, est une pratique développée par les institutions financières anglo-saxonnes à la croisée des chemins de la gestion des risques et du pilotage stratégique à partir des années 1970.

Elle a été développée par des chercheurs en finance qui se sont appuyés sur des mathématiques appliquées pour optimiser la gestion des écarts de trésorerie dans le but de préserver le surplus représentant la richesse de l'actionnaire. La GAP est caractérisée par ²⁹:

-l'émergence de nouveaux produits financiers.

²⁹ DUBERNETM., « gestion actif passif et tarification des services bancaires », *Economica*, pp 280-291.

-L'augmentation des volumes des crédits.

- La régulation et l'ouverture des marchés

-L'augmentation de la volatilité des taux d'intérêt et des taux de change

B. Définition

L'ALM est une méthode globale et coordonnée qui vise à évaluer les risques financiers auxquels sont confrontées les banques et à gérer l'équilibre entre les ressources et le travail en fonction du niveau de profit et des limites du cadre réglementaire précis. En d'autres termes, l'ALM est une méthode d'optimisation du rendement des fonds propres en maintenant un niveau acceptable de risque financier (coût d'intérêt, risque de change et de liquidité) et en assurant une allocation des fonds propres pour adapter le montant de l'action aux changements et fluctuations du marché et à l'environnement financier et réglementaire.

Selon DUBERNET.M³⁰:

« La gestion actif passif a pour fonction de gérer les risques financiers : les risques de taux de liquidité, de change et de contrepartie sur la sphère financière. Elle participe aussi à la gestion des fonds propres de l'établissement en contribuant à définir les objectifs de niveau et de rentabilité de ceux-ci. C'est donc la gestion de l'équilibre global du bilan »

I.2 Les facteurs liés à l'origine de la gestion actif-passif

Ils peuvent être résumés en quatre éléments principaux :

- La complexité et la diversité accrues des métiers bancaires : L'interdépendance entre les activités notamment celles d'intermédiation et de marché. Le secteur bancaire ne peut pas utiliser des outils simples pour évaluer l'interdépendance entre les actifs à risque générés par les activités bancaires.

- La montée des risques bancaires : La survenance des risques de perte (risque de crédit et risque de prix) est l'une des principales raisons de la baisse de la rentabilité bancaire.

- L'instauration de la réglementation prudentielle : Exigences de fonds propres et de liquidité pour garantir la solvabilité des établissements bancaires

³⁰ DUBERNET.M, « gestion actif passif et tarification des services bancaires », Economica, p 291.

- L'intensification de la concurrence : Les établissements bancaires doivent mettre en place un système de gestion qui leur permet d'atteindre une rentabilité maximale tout en conservant une part de marché maximale en maîtrisant les coûts.

I.3 Les objectifs de la gestion d'actif-passif

Le but final de la méthode ALM diffère d'un auteur à l'autre. Pour certains, il s'agit d'une gestion du bilan pour pouvoir améliorer les résultats. Pour d'autres, les objectifs sont plus prudents, mais d'une manière générale, la gestion-actif passif vise à établir dans des limites consciemment déterminées les conséquences négatives éventuelles des risques financiers, et cherche à atteindre cet objectif dans les meilleures conditions de rentabilité.

Premièrement, la gestion actif-passif vise à participer à la définition des règles de gestion financière liées aux risques financiers, aux capitaux propres et à la tarification que les établissements choisissent d'appliquer. Cela se fera avec la participation d'autres services (comme le contrôle de gestion), en tenant compte des exigences des actionnaires et des créanciers. Par la suite, l'actionnaire responsable doit définir les objectifs et les principes de gestion qui impliquent directement son intervention dans le domaine de la gestion des risques financiers, que l'on peut appeler la politique financière de l'établissement³¹. Cette dernière détermine:

- Les principes de gestion et les limites de risques financiers.
- Les principes de gestion et les limites de risque de contrepartie sur la sphère financière.
- Les mécanismes de taux de cessions internes et d'allocation des fonds propres
- Assurer l'équilibre de la trésorerie à la date courante et à la date future.

I.4 Les mission de la gestion de l'actif- passif

Il s'agit d'un ensemble de méthodes de prévision, d'outils d'analyse des risques et de techniques de gestion pour maîtriser le risque financier. Par conséquent, les concepts de gestion de l'actif et passif comprennent le processus clé pour faire face à ces risques et le

³¹ SMAILL.S, « la gestion de la liquidité bancaire cas : CPA », université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, promotion 2017-2018, p 22.

processus continu d'évaluation financière. La gestion de l'actif-passif consiste à optimiser le couple risque / rentabilité, plus précisément :

- Parmi ces combinaisons, la banque choisit la combinaison qui correspond aux préférences en termes d'aversion, de neutralité ou de préférence au risque.
- La gestion de l'actif-passif représente un outil permettant d'obtenir une structure de bilan selon les éléments suivants les exigences.
- La fonction utile de chaque banque reflète sa préférence pour le taux de rendement.
- La combinaison d'actifs et de passifs détenue par chaque banque génère un certain degré de rendement et de risque.

I.5 Les approches de la gestion de l'actif passif

En ALM, deux approches peuvent être adoptées pour gérer le risque de liquidité³² :

- L'approche fondamentale : Cette méthode vise à gérer le risque de liquidité à long terme. Elle comprend le contrôle de la structure des actifs et des passifs en ajustant les dates d'échéance des actifs et des passifs ou en diversifiant les sources de financement. Cela peut être fait via la gestion des partages, la gestion du passif ou les deux.
- La gestion des actifs : La gestion des actifs vise à gérer le risque de liquidité par la détention d'actifs liquides. En ayant recours à la gestion des actifs, les besoins de liquidité sont généralement couverts par les réserves primaires ou secondaires. Les réserves primaires constituées du cash sont destinées à faire face aux exigences réglementaires. Les réserves secondaires incluent les actifs destinés, à l'origine, à faire face aux besoins de liquidité. Ces réserves sont très liquides. De plus, elles peuvent être converties en liquidités avant échéance à la discrétion de la banque.

I.5.1 La gestion du passif

Cette approche suppose l'aptitude de la banque à lever des montants suffisants au prix du marché. Elle consiste à couvrir les besoins de liquidité en empruntant sur le marché à mesure

³² SMAILL.S, « la gestion de la liquidité bancaire cas : CPA », université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, promotion 2017-2018, p 23.

que ces besoins surviennent. La gestion du passif n'est cependant pas sans risque, dans la mesure où des actifs à long terme sont financés par des emprunts à court terme³³.

Le coût et la durée de l'emprunt jouent un rôle vital dans la gestion du passif. La banque devrait, d'une part, être capable de lever des fonds à un coût raisonnable et d'autre part, de s'assurer que le profil d'amortissement de l'emprunt ne génère pas un risque de liquidité ni de taux.

I.5.2 L'approche technique

Cette approche permet de gérer les risques de liquidité à court terme. Il comprend la gestion du financement de manière à ce que tout déséquilibre de liquidités anticipé soit maintenu dans une fourchette compatible avec la réglementation, la croissance du bilan, l'incertitude et les capacités de refinancement du marché. Les banques doivent déterminer les entrées et les sorties pour maintenir un niveau acceptable de risque de liquidité.

II. Gestion réglementaire de la liquidité bancaire

La réglementation de la liquidité bancaire s'est caractérisée par une insuffisance d'harmonisation à un niveau international. En effet la liquidité représente la capacité de la banque à faire face au reversement des dépôts et autres dettes ainsi qu'à la hausse du financement du portefeuille de prêts et d'investissement.

II.1 Définition de la liquidité bancaire

La liquidité fait référence aux ressources disponibles sans délais de mobilisation, qui peuvent être utilisées immédiatement. La liquidité se définit par: « Les biens qui ont la capacité de se convertir immédiatement en moyens de paiement gratuits (billets, pièces de monnaie, comptes chèques) avec une valeur garantie gratuite. L'argent est considéré comme une excellente liquidité»³⁴. Selon BEZIADE M., « la liquidité d'une banque recouvre les disponibilités de la banque en monnaie centrale, c.à.d. le montant de son compte-courant créditeur à la banque centrale, les billets en caisse ainsi que le montant de ses comptes-courants créditeurs dans d'autres banques et aux comptes courants postaux (ccp) dont-elle peut toujours exiger la contrepartie en monnaie centrale. La liquidité bancaire comprend tous

³³ SMAILI.S, « la gestion de la liquidité bancaire cas : CPA », université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, promotion 2017-2018, p 23.

³⁴ BEZIADE.M, « la monnaie », 2^{ème} édition Masson, 1986, p 55.

ces éléments moins les comptes courants bancaires, qui s'annulent pour l'ensemble agrégé des banques »³⁵.

II.2 Les sources de la liquidité bancaire

Il s'agit pour la banque de trouver des ressources futures en achetant des titres à long terme, en empruntant des fonds auprès d'autres institutions financières ou autres sources³⁶.

II.2.1 Les actifs liquides ou quasi-liquides

- Les encaisses : sont à caractère très liquide. Elles représentent une source de liquidité immédiate pour la banque.
- Les actifs quasi échus : Ce sont des actifs sur le point d'arriver à échéance, il s'agit du portefeuille de prêts qui fournit des liquidités bancaires à la date d'échéance diminué par l'amortissement du prêt (capital et intérêts courus).
- Les titres et instruments du marché monétaire émis par d'autres institutions, tels que les bons du Trésor et les certificats de dépôt.
- Les actifs facilement cessibles : il s'agit d'actifs détenus par la banque, qui ne sont pas nécessairement destinés à un usage final, mais peuvent être vendus rapidement sur le marché sans entraîner de perte en capital. Par exemple, les prêts aux clients (selon le pays et le type de prêt) peuvent être plus ou moins faciles à vendre. Ils peuvent être achetés directement sur le marché ou via des opérations plus complexes (comme la sécurité).

II.2.2 L'attitude à emprunter

C'est la capacité des banques à entrer sur le marché des capitaux. Cette attitude dépend de la taille de la banque. Sa notoriété et sa qualité de signature. Par conséquent, les banques ayant de bonnes notations de crédit peuvent entrer sur le marché des changes sans restrictions. La seule restriction sur les prêts est le capital (surveillance prudentielle).

II.2.3 Les lignes de crédit interbancaires (auprès de la Banque Centrale)

Les banques peuvent exiger que d'autres banques octroient des réserves (appelées crédit pré-direct). Les banques sollicitent et s'étendent souvent ces lignes de crédit les unes aux

³⁵ BEZIADE.M, « la monnaie », 2^{ème} édition Masson, 1986, p 55.

³⁶ NIBOUCHE.L, « cours de gestion de trésorerie bancaire », Ecole Supérieure de Banque, 2014. Et DEMEY.P ; FRACHOT.A et RIBOULET.G, « Introduction à la Gestion Actif- Passif Bancaire », Economica, Paris, 2003, P.16

autres pour répondre à leurs besoins de liquidité. Il peut également s'agir d'une assistance demandée par la banque centrale, qui est le prêteur en dernier ressort.

II.3 Les fonctions de la liquidité bancaire et la gestion des risques

II.3.1 Les fonctions de la liquidité bancaire

Parmi les fonctions de la liquidité bancaire on trouve³⁷ :

- Rassurer les créanciers : La fonction principale de l'argent est de rassurer les prêteurs. Leur intérêt à l'échange n'est pas aussi bon que leur intérêt à déterminer le remboursement. Tant que la banque estime que les liquidités sont suffisantes, ces prêteurs ne prendront pas la peine de prêter ou de déposer des fonds à la banque.
- Rembourser les emprunts : La deuxième fonction de la liquidité est de s'assurer que la banque elle-même a la capacité de rembourser ses dettes et il n'est absolument pas nécessaire de renouveler les prêts.
- Garantir l'aptitude de prêter : Afin de répondre aux besoins de prêts imprévus, les banques doivent maintenir un certain montant de liquidités. Elles doivent donc s'assurer que ses emprunts actuels et ses bonnes réputations sur le marché lui permettent de réapparaître sur le marché et d'obtenir des fonds sans difficulté en fonction de ses besoins.
- Eviter la vente forcée d'actifs : Si une banque devient gravement illégale pour une raison quelconque et ne peut renouveler son prêt par nécessité, une solution consiste à vendre des titres ou des prêts à des prix de marché élevés. En dessous de sa valeur nominale, la banque subira d'énormes pertes.
- Prévenir le paiement d'un intérêt élevé : En cas de problème de liquidité, même si les taux d'intérêt sont au plus haut niveau, les banques qui apparaissent souvent sur le marché comme des emprunteurs sont considérées comme illiquides. Le marché leur imposera des tarifs élevés. Par conséquent, avec une liquidité suffisante, les banques ne devraient pas être obligées de payer des taux d'intérêt élevés.
- Eviter le recours à la Banque Centrale : Même une fois que toutes les ressources de financement ont été épuisées, les banques qui souffrent encore de déficits de liquidité

³⁷ NIBOUCHE.L, « cours de gestion de trésorerie bancaire », Ecole Supérieure de Banque, 2014. Et DEMEY.P ; FRACHOT.A et RIBOULET.G, « Introduction à la Gestion Actif- Passif Bancaire », Economica, Paris, 2003, PP 16-20.

peuvent toujours demander des avances en compte courant à la banque centrale. Il y a de nombreux inconvénients à se tourner vers la banque centrale pour un paiement initial, principalement en raison de son coût élevé, mais aussi parce que la banque centrale intervient dans la gestion d'institutions considérées comme illiquides.

II.3.2 La gestion du risque de la liquidité bancaire

A- Définition du risque de liquidité

Le risque de liquidité appelé parfois le risque d'illiquidité, a été abordé par de nombreux auteurs. SARDI souligne que « le risque de liquidité ou précisément le risque d'absence de liquidité donc d'illiquidité, est le fait pour une banque de ne pas pouvoir faire face à ses engagements par l'impossibilité de se procurer les fonds dont elle a besoin »³⁸.

De même, MARDERS et MASSELINE soulignent que « le risque de liquidité correspond au risque de cessation de paiement lié à l'impossibilité de se refinancer, ou de perte liée à la difficulté pour la banque de se procurer des fonds à des conditions normales de marché »³⁹. Le risque de liquidité intervient quand la banque ne dispose pas de liquidités suffisantes pour couvrir les besoins inattendus comme par exemple les retraits massifs des dépôts ou de l'épargne des clients. C'est donc l'absence d'un matelas de sécurité qui fait courir à la banque ce risque.

B- Les facteurs du risque de liquidité

Le risque de liquidité est lié à trois facteurs essentiels : la transformation des échéances, l'attitude des agents économiques et la liquidité du marché.

- La transformation des échéances : Le risque de liquidité résulte de la conversion de la date d'échéance des opérations de la banque. Cependant, les activités de transformation ont deux origines : Les préférences de contrepartie : les intérêts des prêteurs et des emprunteurs sont complètement différents. Les premiers veulent prêter court tandis que les seconds veulent emprunter long donc l'ajustement des actifs et des passifs est impossible. La recherche d'une marge d'intérêt : lorsque la forme dite «normale» de la courbe des taux est à la hausse (les taux d'intérêt à long terme sont plus élevés que les taux d'intérêt à court terme)

³⁸ Sardi.A, « audit et contrôle interne bancaire », Paris : AFGES, 3^{ème} trimestre 2002, p 43.

³⁹ Marders.H,P et J, L, Masselon.J,L, « Contrôle interne des risques »,2^{ème} édition ,Paris : Eyrolles, 2009,p.52

- L'attitude des agents économiques : La confiance inspirée par le conseil d'administration lui permet de développer son activité et de se refinancer dans les meilleures conditions pour garantir sa rentabilité et ainsi valoriser son image sur le marché. Une fois la confiance retombée, le coût des ressources augmentera, ce qui réduira les possibilités de pénétrer sur de nouveaux marchés et les résultats se détérioreront.
- La liquidité du marché : La crise de liquidité du marché peut également provoquer une crise de liquidité. Cette crise peut être due à l'interaction entre l'offre et la demande du marché, à une intervention volontaire des autorités monétaires, ou à un durcissement strict des mesures réglementaires qui empêchent les investisseurs d'intervenir dans des domaines spécifiques.

II. 3.3 La réglementation de la liquidité et ses fondements macro-prudentiels

La réglementation et la supervision bancaire visent à assurer la stabilité du système financier. En effet, le concept de stabilité financière est devenu si répandu que la plupart des banques centrales disposent d'un département ou d'une direction entièrement dédiés à la stabilité financière. Ces directions sont le plus souvent en charge de l'élaboration des réglementations et doivent également permettre de protéger l'économie en général, et le système financier en particulier des chocs exogènes tels que la récession et les dévaluations.

Au niveau macro-prudentiel, la réglementation de la liquidité est étroitement liée à la politique monétaire, pour autant qu'elle puisse compléter le rôle de la banque centrale en tant que prêteur en dernier ressort. En l'absence de surveillance de liquidité, les banques peuvent faire défaut sur leurs risques de liquidité et s'exposer au risque de perdre leur liquidité et d'insolvabilité, obligeant ainsi la banque centrale à intervenir⁴⁰.

À l'instar de la banque centrale, l'existence d'une réglementation de la liquidité permet à l'Etat d'éviter d'intervenir en cas de crise bancaire, comme cela s'est produit aux États-Unis et au Royaume-Uni lors de la crise financière de 2008.

La nécessité d'une réglementation uniforme et harmonisée de la liquidité à un niveau international constitue donc un enjeu important. L'absence d'uniformisation crée de fait une discrimination envers les banques des pays où la réglementation est plus contraignante. Cette

⁴⁰ Kalidou.A, « la question de la liquidité et de sa réglementation prudentielle », université Paris des cartes, promotion 2012-2013, p 13.

situation nuit forcément à la compétitivité des banques de ces pays mais a également un impact négatif sur le financement de leur économie⁴¹.

II.3.4 La surveillance de la liquidité bancaire

Indépendamment de la réglementation de la liquidité bancaire, un suivi permanent s'impose donc aux autorités de tutelle du secteur bancaire. Cela passe par la mise en place d'un système de « monitoring » qui imposerait aux banques de transmettre périodiquement à la Banque Centrale un certain nombre d'indicateurs sur leur situation comptable et financière. L'utilisation et le traitement des informations permettent également aux émetteurs d'évaluer et de mesurer l'état et l'évolution de la liquidité bancaire, de déterminer ses besoins et de calibrer la quantité de liquide injectée dans le cadre de la politique monétaire. La transmission d'informations statistiques à la banque centrale permet également de suivre le développement et de planifier des interventions ciblées des établissements bancaires qui rencontrent certaines difficultés⁴². De manière générale, du point de vue de la banque centrale, les «règlements de liquidité et de règlement bancaire» peuvent éviter des risques notamment de l'intervention de la banque centrale en injectant de grandes quantités de liquidités en cas de chocs macroéconomiques externes.

Section II : L'épargne et le pouvoir de création monétaire

Les banques collectent les dépôts et les accordent sous forme de crédits aux entreprises et aux particuliers, et gèrent les moyens de paiement. C'est par l'octroi de ces crédits que se réalise l'essentiel de la création monétaire.

I. Le crédit comme pouvoir de création monétaire « les crédits font les dépôts »

La création monétaire revêt d'une importance particulière puisqu'elle détermine la quantité de monnaie en circulation, avec des impacts économiques importants, notamment sur l'évolution des prix. La monnaie est aujourd'hui, déconnectée des métaux précieux, elle est majoritairement créée lorsque les banques accordent des crédits. Cette activité est cependant étroitement encadrée par la banque centrale, garante de la stabilité monétaire⁴³.

⁴¹ Kalidou.A, « la question de la liquidité et de sa réglementation prudentielle », université Paris des cartes, promotion 2012-2013, p 13.

⁴² Idem,p 14.

⁴³ <https://www.lafinancepourtous.com>.

I.1 La création monétaire par les banques commerciales

L'origine principale de la création monétaire est l'octroi de crédit des banques commerciales (de second rang) aux ménages et aux entreprises. Lorsque les banques accordent un crédit, il y a création monétaire, mais lorsque les agents remboursent ce crédit, il y a destruction monétaire. Sauf que le remboursement se fait moyennant le paiement d'intérêts : la création nette de monnaie correspond donc au montant des intérêts payés. Les banques ne peuvent pas octroyer autant de crédits qu'elles veulent. La création monétaire est limitée par :

- Le besoin de liquidité des agents économiques : Les banques doivent pouvoir fournir des pièces et des billets correspondant à la monnaie scripturale. Elles doivent donc s'assurer qu'elles ont assez de monnaie de banque centrale (sur leur compte à la banque centrale) lorsqu'on vient leur demander de la monnaie fiduciaire, lorsqu'elles doivent racheter des devises étrangères et lorsqu'elles doivent faire des versements au trésor public pour les agents.
- Les réserves obligatoires : La banque centrale impose aux banques d'avoir environ 10% des dépôts de leur client (donc aussi des crédits qu'elles ont accordé) en équivalent de monnaie banque centrale, c'est –à –dire en ligne de compte sur leur compte à la banque centrale. C'est ce qui va assurer le fait que les banques vont toujours pouvoir servir leur client en liquidités.
- La compensation bancaire : Les crédits accordés par une banque peuvent servir à financer un bien acheté à un client d'une autre banque et donc se traduire en dépôt sur les comptes d'une autre banque. Chaque banque doit s'assurer qu'en fin de journée elle pourra assurer ses obligations dans la compensation bancaire avec les autres banques, c'est-à –dire qu'elle aura assez de monnaie banque centrale sur son compte à la banque centrale.

I.2 La création monétaire par les crédits « les crédits font les dépôts »

L'adage « les crédits font les dépôts » désigne la capacité des banques à créer de la monnaie, en accordant des prêts. Seules qui gèrent les dépôts ont le pouvoir de création monétaire. Elles doivent donc être préalablement financées pour octroyer les crédits⁴⁴.

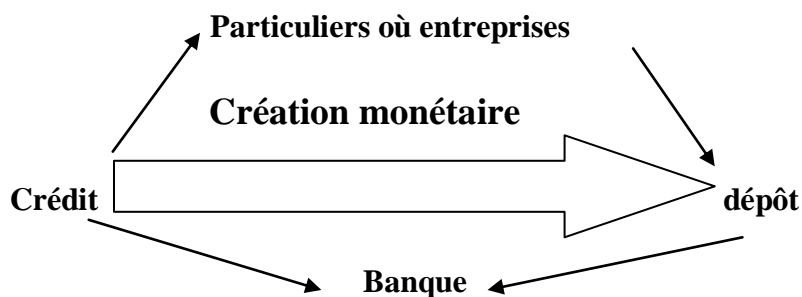
⁴⁴ <https://billetdebanque.panorabanques.com>.

Les banques lorsqu'elles accordent un prêt, elles créditent le compte de dépôt de l'emprunteur en gage d'une créance, on dit alors que « les crédits font les dépôts ». La somme prêtée est inversement détruite lors du remboursement.

Lorsqu'elle accorde un prêt, la banque vire la somme correspondante sur le compte de son client, somme qui dans ses comptes ne correspond pas nécessairement à des dépôts préexistants. Ce faisant, elle crée de la monnaie nouvelle. Le remboursement du prêt à l'effet inverse, il détruit de la monnaie.

Les institutions financières spécialisées, peuvent accorder des crédits mais, ne recevant pas de dépôts, elles ne créent pas de monnaie car « en face » de ces prêts, il y a nécessairement une épargne préexistante⁴⁵. Le remboursement du crédit aboutira de façon symétrique à une destruction de la monnaie

Schéma 1 : La création monétaire



Source : <https://www.lafinancepourtous.com>.

I.3 L'épargne comme outil de financement de l'économie

L'épargne est considérée comme étant la source principale du financement de l'économie, on ne peut pas investir sans recevoir de l'épargne. Une insuffisance d'épargne porte un préjudice à la croissance économique et aboutit à la dégradation des échanges extérieurs. Donc l'épargne joue un rôle très important dans la croissance économique, et le financement des investissements.

I.3.1 le financement de l'économie

Le financement de l'économie désigne l'ensemble des modalités par lesquelles les agents économiques procurent les fonds nécessaires à la réalisation de leurs activités et leurs

⁴⁵ <https://www.economie.gouv.fr>.

investissements⁴⁶. Ce financement est fait entre les agents à capacité de financement (ACF) et les agents à besoin de financement (ABF) par l'implication d'un intermédiaire financier (la banque).

- Les agents à capacité de financement (ACF) : sont les agents économiques dont les revenus sont supérieurs aux dépenses. Les ACF disposent d'excédents financiers. Ils s'autofinancent et réalisent une épargne financière, qui peut être placée.
- Les agents à besoin de financement (ABF) : sont les agents économiques dont les dépenses excèdent les revenus. Ils ne peuvent se financer qu'en faisant appel à d'autres agents. Il s'agit d'un financement externe.

Au niveau macroéconomique, les entreprises et l'Etat sont des ABF alors que les ménages sont des ACF. Donc L'épargne des ACF va venir couvrir les besoins et l'incapacité des ABF. Deux modalités (types) de financement sont distinguées à savoir, le financement interne et externe.

- Le financement interne : il désigne l'ensemble des ressources que l'institution peut obtenir de manière autonome sans faire recours à l'extérieure. C'est-à-dire que sa source résulte du rôle d'exploitation de l'institution, principalement réalisée par voie d'autofinancement. L'autofinancement correspond au financement de l'investissement d'un agent économique grâce à son épargne.
- Le financement externe : est réalisé en faisant recours au système monétaire et financier. Il peut être direct ou indirect.
- Le financement direct : Le mécanisme par lequel un ABF obtient des ressources est directement fait auprès d'un ACF sans passer par un intermédiaire. Pour ce faire, l'ABF émet des titres (action, obligations, etc.) qui sont acquis par les agents ayant des excédents de financement. La transaction s'effectue sur le marché des capitaux à court terme (marché monétaire) ou à long terme (le marché financier).
- Le financement indirect (ou intermédiation) : on parle de finance indirecte ou d'intermédiation financière pour désigner le mode de financement par les banques. Les intermédiaires financières collectent les fonds des ACF et les prêtent aux ABF. Ils se font rémunérés par ce service par le biais des intérêts qu'ils font payer aux demandeurs de capitaux.

⁴⁶www.sabbar.fr/economie-2

I. 3.2 Le rôle de l'épargne dans l'économie

L'épargne joue un rôle essentiel dans l'économie puisqu'elle permet⁴⁷ :

- A l'Etat de financer une partie de ses dépenses et de sa dette.
- Aux entreprises de financer des investissements (croissance interne et externe).
- Permet la création de monnaie et d'avoir une stabilité de secteur économique, ainsi que sa croissance.

II- Analyse des indicateurs monétaires des banques commerciales et des ratios de la performance des banques algériennes

Dans cette partie, nous nous intéresserons à l'évolution de l'épargne bancaire et des crédits accordés à l'économie. L'analyse de l'évolution du ratio crédits à l'économie/PIB ainsi de la répartition des crédits selon leurs maturité et par secteurs institutionnels permet de mettre en valeur le poids du secteur bancaire et sa place dans le financement de l'économie et de sa contribution à la formation de la richesse (PIB). Par ailleurs, l'analyse des indicateurs de performance bancaire permet d'une part, de répondre à la question de la capacité des banques à mobiliser des liquidités (de l'épargne bancaire) qui servent à améliorer la rentabilité bancaire et d'autre part, de son pouvoir de transformation de liquidité à travers ses activités d'octroi de crédits.

II-1 Analyse de l'évolution des indicateurs monétaires

L'activité de la collecte de dépôts bancaires notamment des dépôts à vue a connu une évolution importante soit un accroissement annuel moyen de 14,26% durant la période 2000 à 2017. En chiffre, les dépôts à vue dans les banques commerciales ont augmenté de plus de 860% en comparaison des deux années 2000 et 2017. Le montant des dépôts est passé d'environ de 467 milliards de Da en 2000 à plus de 4513 milliards de Da en 2017 ce qui représente environ 24,3% du PIB de 2017 estimé à 18575,8 milliards de Da.

Les concours accordés à l'économie ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 12,02%. Le montant des crédits accordés à l'économie est passé de 993,7 milliards de dinars en 2000 à 8880 milliards en 2017 soit une multiplication par 9. Cet état des faits, renouvelle l'idée de la structure de l'économie algérienne qui reste une économie d'endettement. Par ailleurs, nous remarquons que les banques ont accordé plus de monnaie que ce qu'elles ont

⁴⁷ <https://www.ladissertation.com>

n'en généré. Les dépôts se trouvant dans les comptes à vue représentent près de la moitié des sommes sortantes des banques sous forme de crédit. Cette situation sous entendra un problème de liquidité bancaire à moins que les pouvoirs publics à travers les autorités monétaires garantissent le refinancement de l'économie via les rentes p trolli res.

Tableau N 1 : Evolution des dépôts bancaires et des crédits accordés à l' conomie

Milliards/DA	Crédit à l'�conomie	Crédit à l'�conomie (Variation annuelle%)	Dépôts à vue dans les banques
2000	993,7	-13,6	467,5
2001	1078,4	8,5	554,9
2002	1266,8	17,5	642,2
2003	1 380,2	8,95	732,0
2004	1 535,0	11,2	1 133,0
2005	1 779,8	15,9	1 240,5
2006	1 905,4	7,1	1 760,6
2007	2 205,2	15,7	2 570,4
2008	2615,5	18,6	2 965,1
2009	3086,5	18	2 541,9
2010	3268,1	5,9	2 922,3
2011	3726,5	14	3 536,2
2012	4298,4	15,3	3380,5
2013	5156,3	20,3	3564,5
2014	6504,6	26,1	4460,9
2015	7 277,2	11,9	3 908,5
2016	7 909,9	8,7	3 745,4
2017	8 880,0	12,3	4 513,3

Source : Etabli par nos soins à partir des rapports annuels de la banque d'Algérie 2002, 2012, 2014 et 2017.

L'analyse de l'évolution du ratio crédit à l' conomie/PIB permet de ressortir les mêmes constats se rapportant à la place qu'occupe une banque dans le financement de l'économie algérienne.

Tableau N 2 : Evolution du ratio crédits à l' conomie/PIB

Milliards DA	Ration Crédits à l'�conomie/PIB
2000	24
2001	23,3
2002	22,9
2003	26,3
2004	25,0
2005	23,6
2006	22,5
2007	23,5
2008	23,7
2009	31
2010	27,3
2011	25,7
2012	27,1
2013	31
2014	37,8
2015	43,6
2016	45,4
2017	47

Source : Etabli par nos soins à partir des rapports annuels de la banque d'Algérie 2002, 2012, 2014 et 2017.

Le ratio d'endettement a fortement augmenté en passant du simple au double. Les crédits à l'économie représentaient 24% du PIB de l'année 2003 et passaient à 47% en 2017. L'analyse du ratio d'endettement crédit/PIB permet de soulever la croissance des crédits et donc des dettes auprès des particuliers et des entreprises. Il est important de contrôler l'utilisation de cette dette pour ressortir ses effets sur l'économie en termes de création de nouvelles valeurs.

La répartition des crédits bancaires par leur maturité indique que la part du crédit bancaire à court terme dans le total des crédits a relativement baissé de près de la moitié durant la période 2003-2017. Alors qu'il représentait en 2003 plus de la moitié de la dette sur l'économie, il constitue en 2017 uniquement le tiers de la dette totale soit 25,8%. Parallèlement, la part du crédit à long terme notamment d'investissement a enregistré un record en passant de 3,44% en 2000 soit 47,5 milliards de DA à 53,3% en 2017 soit une dette de 4737,6 milliards de DA.

Tableau N°3 : Evolution et répartition des crédits accordés à l'économie

Milliards DA	Crédits à court terme		Crédits à Moyen terme		Crédits à long terme		Total crédit à l'économie
2003	773,6	56,04%	559,1	40,50%	47,5	3,44%	1 380,2
2004	828,3	53,96%	617,6	40,23%	89,1	5,80%	1 535,0
2005	923,3	51,87%	747,5	41,99%	109	6,12%	1 779,8
2006	915,7	48,05%	786,4	41,27%	203,3	10,66%	1 905,4
2007	1026,1	46,53%	828,0	37,54%	351,1	15,92%	2 205,2
2008	1189,4	45,47%	910	34,79%	516,1	19,73%	2615,5
2009	1320,5	42,78	904	29,28%	862	27,92%	3086,5
2010	1311	40,11	831	25,42%	1126,1	34,45%	3268,1
2011	1363	36,57%	847,9	22,75%	1515,6	40,67%	3726,5
2012	1361,4	31,67%	978,7	22,76%	1958,3	45,55%	4298,4
2013	1423,4	27,60%	1227,9	23,81%	2505	48,58%	5156,3
2014	1608,7	24,73%	1413,4	21,72%	3482,5	53,53%	6504,6
2015	1710,6	23,50%	1641,8	22,56%	3924,8	53,93%	7 277,2
2016	1914,2	24,20%	1810,9	22,89%	4184,8	52,90%	7 909,9
2017	2298	25,87%	1844,4	20,77%	4737,6	53,35%	8 880,0

Source : Etabli par nos soins à partir des rapports annuels de la banque d'Algérie 2002, 2012, 2014 et 2017.

Les investissements restructurant, le financement de projets de création d'entreprises et les crédits immobiliers au près des ménage ont contribué à la hausse de l'endettement de l'économie. La part du crédit à moyen terme (crédit d'exploitation) a connu une baisse en passant de 40,7% en 2003 à 20,77% en 2017. En chiffres, ils ont augmenté en moyenne annuelle de 8,89% sur la période 2003-2017. L'analyse de la structure de l'endettement par secteur juridique permet de ressortir le poids de chacun des secteurs public et privé. Ainsi, la

dette publique continue de peser sur l'essor de l'économie notamment par l'incapacité de certaines entreprises publiques à rembourser leur dette. Nous citons le cas de la SONELGAZ qui à travers ses projets de grande envergure et du problème de non remboursement des créances détenues sur ses clients (administrations publiques et ménages) n'arrivent plus à rentabiliser ses projets notamment par le prix du KWh qui ne couvre pas son prix de revient. Le secteur privé s'accapare de la moitié des crédits bancaires notamment à travers les concours sollicités pour le financement de projets de création d'entreprises privée (les PME privées constituent plus 90% du tissu des PME en Algérie).

Tableau N°4 : Répartition des crédits accordés à l'économie par secteur d'activité

Milliards Da	Secteur public	Secteur privé	Administration locale	Par en % du total Secteur public	Par en % Secteur privé	Part en % administration
2003	791,4	588,5	0,3	57,3%	42,6%	0%
2004	859,3	675,4	0,3	56,0%	44,0%	0%
2005	882,4	897,3	0,1	49,6%	50,4%	0%
2006	847,0	1 057	1,4	44,5%	55,5%	0,1%
2007	988,9	1 216	0,3	44,8%	55,1%	0%
2008	1201,9	1413,3	0,3	46%	54%	0%
2009	1485,1	1600,6	0,8	48,1%	51,9%	0%
2010	1460,6	1806,7	0,8	44,7%	55,3%	0%
2011	1741,6	1984,2	0,7	46,7%	53, 2%	0%
2012	2050,9	2247,1	0,4	47,7%	52,3%	0%
2013	2434	2721,9	0,4	47,2%	52,8%	0%
2014	3382,3	3121,7	0,6	52%	48%	0%
2015	3688,8	3588,3	0,7	50,7%	49,3%	0%
2016	3952,2	3957,1	0,6	50%	50%	0%
2017	4311,3	4568,3	0,5	48,6%	51,4%	0%

Source : Etabli par nos soins à partir des rapports annuels de la banque d'Algérie 2002, 2012, 2014 et 2017.

II-2 Analyse des ratios de la performance des banques algériennes

Le Ratio de solvabilité est le ratio qui mesure la capacité d'une banque à honorer à terme ses engagements. Il détermine la solidité financière d'une banque quant à sa capacité de faire face aux demandes de retraits de dépôt. C'est pour cette raison que le ratio de solvabilité est un moyen de montrer aux clients qu'elle est capable de gérer des risques majeurs. Il est donné par la formule suivante :

$$\text{Le Ratio de solvabilité générale} = \text{capitaux propres} / \text{total passif.}$$

La solvabilité minimale tolérée doit être entre 8% à 10,5%.

Nous constatons que le ratio de solvabilité du secteur bancaire est supérieur au minimum retenu avec une variation au alentour de 15 à 23%. Le ratio qui s'est légèrement baissé en passant de 23% en 2010 à 19% en 2017, reste globalement confortant.

Le ratio de solvabilité sur les tiers indique le degré de solvabilité de la banque en matière de sa capacité à estimer le risque lié à l'octroi d'un prêt. Ce dernier ne doit pas dépasser 25%. Ainsi, le ratio de solvabilité sur les tiers indique que le risque encourus sur les bénéficiaires est au dessous des 25%. Il varie selon les années entre 15 et 17% sans dépasser le seuil exigé.

Les rendements des fonds propres expriment la rentabilité des capitaux en termes de capacité à générer des bénéfices. La profitabilité bancaire est mesurée par les rendements des fonds propres et les rendements des actifs. Ces derniers sont mesurés par le rapport du résultat net généré aux fonds propres et au total de l'actif respectivement.

Nous remarquons que le rendement des actifs s'est baissé puis légèrement redressé en 2017 où il enregistre un taux de 2,01% ce qui permet le respect des normes prudentielles exigées à 2% (norme européenne). Pour ce qui est des rendements des fonds propres, ces derniers ont connu une baisse importante passant de 26% en 2010 à 17% en 2017. Cependant, le niveau des rendements des fonds propres est relativement faible depuis 2012 où il en enregistre un taux inférieur à celui des banques européennes qui est d'environ de 25%.

Tableau N°5 : Evolution des indicateurs de performance des banques

	Ratio de solvabilité globale	Ratio de solvabilité sur les tiers	Rendement des fonds propres	Rendement des actifs	Ratio actif liquide/total des actifs
2010	23,64%	17,67%	26,7%	2,16%	52,98%
2011	23,77%	17%	24,58%	2,10%	50,16%
2012	23,62%	17,48%	22,67%	1,93%	45,87%
2013	21,5%	15,51%	19%	1,67%	40,46%
2014	15,98%	13,27%	23,55%	1,98%	37,96%
2015	18,39%	15,75%	20,34%	1,83%	27,17%
2016	18,86	16,33%	18,14%	1,86%	23,5%
2017	19,56%	15,18%	17,84%	2,01%	23,74%

Source : Etabli par nos soins à partir des rapports annuels de la banque d'Algérie 2014 et 2017.

L'analyse du ratio actif liquide/total des actifs permet d'appréhender le risque de liquidité encouru par la banque. Nous avons montré plus hauts que les banques sont confrontées à ce

risque du fait des concours bancaires accrus qu'elles accordent à l'économie face au dépôts à vue qu'elles génèrent qui représentent en montant la moitié de celui des crédits. Ainsi le ratio actif liquide/le total de l'actif a baissé de près de la moitié passant de 52% à 23% en 2017. Le ratio nous informe que les actifs liquides (les encaisses, les actifs quasi échus et certains titres et actifs cessibles) représentaient près de la moitié du total de l'actif en 2010. Cette composition s'est nettement détériorée en passant à 23% en 2017. Ce qui traduit une baisse de la liquidité bancaire (liquidité immédiate).

En conclusion, les banques algériennes contribuent de façon massive au financement de l'économie. Le poids des deux secteurs publics et privés se fait ressentir à travers l'endettement de l'économie dans son ensemble. Les activités de collecte de dépôts restent marginalisées. Nous confirmons la démarche du système bancaire fondée sur le privilège d'accorder un crédit et du principe de l'épargne au préalable. L'image de la banque par référence au ratio de solvabilité laisse encore une appréciation du climat de confiance à terme mais à court terme renvoie à une situation critique mettant en jeu la liquidité des banques et donc un rehaussement du taux d'intérêt bancaire émanant du recours au refinancement au près de la banque centrale.

Chapitre IV : Evaluation de la stratégie de mobilisation de l'épargne bancaire : Cas de la BNA de la wilaya de Bejaia (analyse comparative entre deux agences)

Après avoir abordé les différentes théoriques se rapportant à l'épargne bancaire et les mécanismes de financement, nous allons nous intéresser dans cette partie à l'évaluation de l'épargne collectée par la BNA et ce par comparaison de la structure des ressources collectées et des réalisations de deux agences de la BNA. L'agence A est localisée dans la ville de Bejaia. Tandis que, l'agence B est située hors wilaya. Par ailleurs, nous aborderons une analyse comparative de l'évolution de l'épargne dans ses différentes formes ainsi que des stratégies de mobilisation et de diversification des sources de l'épargne. Dans cette optique, nous comparerons les objectifs tracés par les deux agences ainsi que des taux de réalisation de leurs objectifs (stocks et de flux).

Section I : Présentation de l'organisme d'accueil BNA

L'agence BNA dispose d'un réseau opérationnel très dense sur tout le territoire national. Elle est représentée par plusieurs agences, avec environ 193 agences. Dans cette section, nous allons présenter l'organisme d'accueil en mettant l'accent sur son rôle et ses divers services.

I. Généralité sur la banque BNA

La Banque nationale d'Algérie, première banque commerciale publique en Algérie, a été créée le 13 juin 1966 et a mis en place toutes les activités, y compris le financement de l'agriculture et du secteur rural. Elle occupe une place importante dans le système bancaire algérien en raison de ses fonctionnalités et des services offerts à la clientèle, ainsi que de son rôle dans le développement de l'économie nationale.

I.1 Présentation et objectifs de la BNA (BNA Souk el Tenine : organisme d'accueil)

L'agence BNA Souk el Tenine (cf.annexe 2) a été créée en février 1993, sous le code 589 et dépend de la direction régionale dont le siège est à Bejaia, au même titre que les agences suivantes :

- Agence 586 : Tazmalt ; Béjaia
- Agence 671 : Jijel centre
- Agence 356 : cité Tobal ; Béjaia
- Agence 585 : Ihaddaden : BD Krim Belkacem, Béjaia ville

L'agence est un lieu ouvert au public, qui permet aux clients d'effectuer des transactions bancaires. Elle est classée dans la catégorie C qui a pour fonction :

- Attirer le maximum des clients afin de collecter le maximum des ressources en proposant de différents services
- Collecter le maximum des informations sur le client.
- Informer les clients avec précision de leurs relevés de compte.

Les objectifs les plus essentiels de la banque nationale d'Algérie sont :

- Réaliser plusieurs opérations comme la collecte de dépôt, octroi de crédits, etc.
- Renforcer le développement économique en Algérie.
- La satisfaction des clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins.
- Assurer la rentabilité pour assurer la poursuite.
- Maintenir la réforme monétaire, le développement technologique et l'introduction de méthodes modernes.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.

I.2 Les produits bancaires et les placements de la banque BNA

Ils existent plusieurs produits de la banque BNA dont nous citons ⁴⁸:

I.2.1 Les dépôts à vue

Les dépôts à vue représentent les fonds déposés par les particuliers, les entreprises et les ménages sur des comptes bancaires ouverts à leurs choix. Ils permettent de retirer de l'argent à tout moment soit en partie ou en totalité. Ces dépôts ne sont pas rémunérés par les banques. Pour ce type de dépôt, figurent plusieurs types de comptes suivants⁴⁹ :

A- Le compte chèque

C'est un compte de dépôt à vue non rémunéré destiné aux personnes morales, physiques ou les associations civiles. Il est aussi appelé compte de dépôts, compte à vue et son titulaire l'utilise pour gérer son budget.

⁴⁸ www.BNA.com

⁴⁹ Benhalima A, « pratique des techniques bancaires », édition DAHLEB, Alger, p 39.

B- Compte courant

C'est un compte de dépôts à vue correspondant à des personnes physique ou morale. Il est utilisé afin de réaliser des mouvements de fonds avec les autres comptes bancaires. Ce type de compte n'est pas rémunéré.

C- Compte devise

C'est un compte de dépôts à vue productifs d'intérêts servis par la banque et libellé en monnaie étrangère. Il ne donne pas de droit à une délivrance de chéquier.

Le compte devise, permet de :

- Recevoir des virements provenant de l'étranger en devises.
- Bénéficier d'une carte visa pour régler les dépenses, préparer un voyage ou de retirer de l'argent à l'étranger en toute tranquillité.

I.2.2 Les placements à vue

On distingue :

A- Livret d'épargne avec intérêt

Ce mode de placement, permet de :

- Rentabiliser l'argent.
- Disposer de son argent à tout moment
- Bénéficier des conditions préférentielles lors d'un octroi de crédit immobilier
- D'effectuer des versements et des retraits en toute liberté et sans contrainte ni limitation de montant.

B- Livret d'épargne sans intérêt

Ce mode de placement « sans intérêt » permet de :

- Constituer une épargne.
- D'accéder aux fonds à tout moment.
- Contrôler les dépenses et faire face aux aléas de la vie.
- Effectuer des versements et des retraits en toute liberté et sans contrainte.

C- Livret d'épargne junior

Il s'agit d'un produit de placement, sûr et flexible, destiné aux enfants (âgés de 0 à 15 ans). Ce produit permet de constituer une épargne destinée à financer un projet tel que les études, achat de voiture ou de lancer un projet. Ce livret donne droit à une rémunération avantageuse. Ce compte est rémunéré à un taux fixe et très compétitif atteignant les 3% l'an (pour la formule avec intérêt).

I.2.3 Les placement à terme

Ils se distinguent par :

A- Le compte dépôt à terme « DAT » dinars et devises

Le DAT est un placement rémunéré pour une durée déterminée allant de 3 à 120 mois. Il peut être en dinars ou en devise. Le montant minimum exigé pour l'ouverture d'un DAT est de 10 000 DA

B- Le bon de caisse

Le bon de caisse est un placement à terme dans le quel le client s'engage à laisser à la disposition de son banquier sur une période donnée un capital moyennant une rémunération fixée à l'avance. Il se matérialise par la remise d'un titre qui est un bon de caisse au porteur ou au nominatif⁵⁰. La durée peut varier entre 3 et 120 mois et des coupures variables selon le choix avec un montant minimum 10 000 DA.

II. Stratégies et mesures bancaires pour accroître la collecte de dépôts

Le secteur bancaire Algérien est de plus en plus évolutif et s'ouvre à la mondialisation. Dans ce contexte la banque se trouve dans l'obligation d'adopter une stratégie qui lui permettra de suivre ces évolutions et d'être plus compétitive. Ces objectifs s'inscrivent dans les points cités ci-dessous :

II.1 Le développement au service des métiers de la banque

Pour cela la BNA a entamé plusieurs mutations qui répondent au développement interne qui se situent dans des opérations notamment⁵¹ :

- De développement de ses systèmes informatiques.
- La mise en place de produits monétiques.

⁵⁰ www.actufinance.fr

⁵¹ Etabli par nos soins à partir des données de la BNA in : WWW.BNA.DZ

- L'application d'un plan d'assainissement des créances.
- L'organisation de son activité financière et en particulier de son orientation vers le commerce extérieur.
- La gestion plus précise de ses ressources humaines accompagnées d'un cadre de formations adéquates et ciblées.
- L'assainissement et le développement de son patrimoine immobilier avec un réseau de 216 agences classiques appuyées par un parc de près de 100 guichets automatiques.

Enfin 2019, la banque confirme sa politique de proximité avec la clientèle et le grand public avec un programme ambitieux d'extension et de modernisation de ses représentations sur l'ensemble du territoire national. La BNA propose une panoplie de produits et services bancaires ainsi que des produits d'assurances, destinés à satisfaire toute sa clientèle.

Les produits et services BNA sont simples, conformes aux réglementations en vigueur avec des tarifs compétitifs⁵².

II.1.1. La stratégie de rapprochement de la clientèle

La BNA dans sa stratégie nommée client, procède au développement des réseaux, par l'approche multi canal au moyen de l'ouverture des sites Web, d'une meilleure prise en charge des doléances et d'une orientation de qualité de ses services, etc.

Dans le même sillage, les actions se poursuivent dans le cadre du développement d'une banque multi-canal à travers la mise en place des services à distance tels que le « e-banking », le « SMS- banking », l'agence digitale et prochainement le mobile-banking qui présente un ensemble des techniques qui permettent d'effectuer des opérations bancaires à partir d'un téléphone portable, d'un mobile, d'une tablette ou d'un smart-phone. Il s'agit d'une mise en relation technique, à distance et sans fil, d'une institution financière avec ses clients⁵³.

II.1. 2. L'adoption d'une démarche centrée sur l'efficacité

Pour l'utilisation maximale des possibilités d'exploitation d'un système informatique performant dédié à la gestion de ses activités (compensations, bons de caisse et dépôts à terme, gestion des prêts et engagement), la BNA introduit un programme spécifique permettant la réalisation et la gestion d'opération en temps réel ainsi que le développement et

⁵² Etabli par nos soins a partir des données de la BNA in : WWW.BNA.DZ

⁵³ Idem.

l'adaptation d'applicatifs correspondant aux besoins précis et évolutifs de chaque direction centrale.

II.1.3. Orientation managériale et la monétique à la carte

L'introduction de moyens modernes de retraits avec les distributeurs automatiques des billets de banques (intra-banques et interbancaires) et de paiements, permettent à la BNA d'offrir à sa clientèle un service de plus en plus attractif et de diversifier ainsi sa gamme de produits qui entrent dans le développement du multi canal en direction de clientèle.

la BNA délivre gratuitement à sa clientèle des carte CIB, leurs facilitant ainsi au quotidien la réalisation de leurs opérations diverses à travers l'implantation de 97 guichets automatiques de banque (GAB) et 145 distributeurs automatiques de billets (DAB)⁵⁴. Le DAB c'est un ordinateur qui permet à un client qui recourt, à une carte magnétique et un code confidentiel, de retirer des sommes d'argents en liquide depuis leur compte sans avoir à se présenter au guichet de leurs banques⁵⁵.

Des formations permanentes afin de faire adapter le personnel aux changements et à la mondialisation. La BNA s'implique aussi dans des programmes de mise à niveau et de consolidation des connaissances dans les métiers de la banque avec la participation des cadres à des formations spécialisées.

Section II : Évaluation de la stratégie de collecte de l'épargne bancaire : Comparaison entre deux agences (A et B) de la BNA de Bejaia

Pour évaluer la stratégie de la collecte de l'épargne bancaire, nous utiliserons les données relatives à l'évolution de l'épargne bancaire dans ses différentes formes au sein de deux agences de la BNA dont l'agence A est localisée sur le territoire de la wilaya de Bejaia (Bejaia ville) et l'agence B localisée hors de la wilaya de Bejaia. La comparaison des objectifs d'amélioration de la collecte d'épargne ainsi que des flux réalisés et attendus va permettre de ressortir l'effort consenti en matière de stratégies bancaires déployées par les deux agences dans le cadre de poursuite de leurs objectifs espérés.

⁵⁴ Idem

⁵⁵ Idem

I. Analyse de l'évolution de l'épargne bancaire au sein des deux agences A et B de la BNA Béjaia

Dans cette partie, nous nous intéresserons à la stratégie de développement des produits de l'épargne ainsi qu'à la diversification des ressources provenant de l'épargne des deux agences.

I.1 Analyse de la stratégie du développement des produits de l'épargne et du rapprochement de la clientèle

L'analyse du tableau 6 montre que l'agence A de la BNA localisée dans la ville de Bejaia a augmenté ses parts de marché en enregistrant une augmentation de la clientèle de 27,4% (soient 9252 nouveaux comptes) par comparaison des deux années 2019 et 2011. Par ailleurs, l'agence « A » a introduit depuis 2011, de nouveaux produits de l'épargne tels que le compte livret d'épargne junior, les comptes en bons de caisses créditeurs et le compte spécial logement. En termes de nombre de clients, ces nouveaux comptes ont permis d'étendre les parts de marché avec environ 300 nouveaux clients (comptes). Cependant, l'épargne collectée est dans sa forme la plus traditionnelle qui est l'épargne de court terme ou de précaution sous forme de dépôts à vue (compte courant et compte chèque) et de placement à vue (livret d'épargne classique et junior). Ces derniers constituent une part de 63,4% du total de compte ouverts au sein de l'agence contre 31,1% pour l'épargne de long terme (dépôts à terme, dépôts en devises, compte d'épargne logement et compte en bons de caisse). Pour ce qui est de la part de l'épargne titres sous forme de compte d'investissement, elle est négligeable et ne représente en 2019, que 5,5% du total des comptes ouverts.

Tableau N°6 : Evolution du nombre de comptes clientèle géré par l'agence A

Désignation	Agence A		
	31/12/2011	31/12/2017	31/12/2019
Comptes chèques	12670 (37,62%)	15262 (37,62%)	15927 (37,09%)
Comptes courants	2992 (8,88%)	3558 (8,77%)	3629 (8,45%)
Comptes épargne classique	5713 (16,96%)	6902 (17,01%)	7481 (17,42%)
Comptes Livret Epargne Junior	-	56 (0,13%)	222 (0,51%)
Compte DAT	602 (1,78%)	610 (1,50%)	620 (1,44%)
Comptes investissements	1211 (3,59%)	2176 (5,36%)	2365 (5,50%)
Compte BDC (bon de caisse)	-	3 (0,03%)	5 (0,03%)
Comptes Spécial logement	-	-	27 (0,15%)
Comptes devises	10490 (31,14%)	12000 (29,58%)	12658 (29,48%)
TOTAL	33678	40567	42932

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

La stratégie de la BNA de Bejaia s'étend dans des localités hors wilaya. Celle-ci a débouché en 2019 sur un total de compte clients de 24268, ce qui représente la moitié du nombre total des comptes ouverts à Bejaia ville (agence A). Cette répartition s'explique par la densité de la population qui contribue a renforcé le placement bancaire. L'épargne de court terme est la principale composante des ressources collectées. Sa part constitue près de 61% du total des comptes ouverts au sein de l'agence B. La part de l'épargne de long terme représente 32,5% du total. Quant à l'épargne titres, sa part est faible et ne représente que 6% du nombre total des comptes ouverts.

Tableau N°7 : Evolution du nombre de comptes clientèle géré par l'agence B

Désignation	Agence B		
	31/12/2011	31/12/2017	31/12/2019
Comptes chèques	5115 (32,53%)	6285 (27,67%)	6502 (26,8%)
Comptes courants	2021 (12,85%)	2603 (11,46%)	2727 (11,23%)
Comptes épargne classique	1617 (10,28%)	5012 (22,07%)	5520 (22,46%)
Comptes Livret Epargne Junior	-	36 (0,15%)	94 (0,38%)
Compte DAT	44 (0,28%)	308 (1,35%)	315 (1,29%)
Comptes investissements	623 (3,96%)	1402 (6,17%)	1524 (6,27%)
Compte BDC (bon de caisse)	-	2 (0,02%)	2 (0,02%)
Comptes Spécial logement	-	-	-
Comptes devises	6300 (40,07%)	7059 (31,08%)	7584 (31,25%)
TOTAL	15720	22707	24268

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

I.2 Stratégie de diversification des ressources

En termes d'activité de collecte des ressources, l'agence « A » a connu une légère baisse au niveau des ressources collectées au cours des trois dernières années. Le total des ressources est passé de 3,068 milliards de DA en 2016 à 3,8 milliards en 2017 puis 3,72 milliards de Da en 2019. Quant aux ressources de l'agence B qui sont relativement plus faibles que celles de l'agence A, elles ont connu une légère hausse passant de 1,8 milliards de Da en 2016 à 2,17 milliards de DA en 2019.

L'épargne privée constitue la principale ressource collectée par les deux agences A et B. Ainsi, l'épargne privée représente plus de 97% des ressources collectées. La part de l'épargne publique qui a significativement baissé est marginale et ne représente en 2019 que moins de 1,8% des ressources de l'agence A et 2,38% de l'agence B.

Tableau N°8 : Evolution des ressources générées par l'agence A et l'agence B

Désignation	Agence A			
	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019
KDA				
Ressources publiques	138.896 4,52%	534 221 14,03%	197 517 5,2%	69789 1,87%
Ressources privées	2 929417 95,47%	3270811 85,96%	3 599 693 94,79%	3 658 097 98,12%
TOTAL Ressources	3 068 313	3 805 032	3 797 210	3 727 886
	Agence B			
Ressources publiques	46 139 2,55%	51 343 2,64%	45 125 2,18%	51 904 2,38%
Ressources privées	1 758 943 97,44%	1 889 132 97,35%	2 016 028 97,82%	2 125 185 97,62%
TOTAL Ressources	1 805 081	1 940 475	2 061 154	2 177 088

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

La stratégie de la BNA pour l'amélioration de la collecte de l'épargne apparait à travers l'épargne collectée sous forme de placements à terme productifs d'intérêts. Rappelons qu'au niveau de la BNA, le taux d'intérêt appliqué pour le livret bancaire est de l'ordre de 2,5% alors qu'il est le même pour les deux banques CPA et BADR donné à 2,25%. Ainsi les comptes productifs d'intérêts au sein des deux agences contribuent dans la collecte de l'épargne bancaire, à une part représentant plus de deux tiers soit 72,6% pour l'agence A et 84,6% pour l'agence B. Uniquement un tiers des dépôts est constitué pour un motif de transaction principalement sous forme de compte courant.

Tableau N°9 : comparaison des montants des ressources rémunérées et non rémunérées générées par l'agence A et l'agence B

Désignation	Agence A	
	31/12/2016	31/12/2019
Total des Ressources rémunérées	2247218 73,24%	2707201 72,62%
Total des Ressources non rémunérées	821095 26,76%	1020684 27,38%
TOTAL Ressources	3 068 313	3 727 886
	Agence B	
Total des Ressources rémunérées	1423987 78,88%	1843323 84,66%
Total des Ressources non rémunérées	381 094 21,12%	333765 15,34%
TOTAL Ressources	1 805 081	2 177 088

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

L'analyse de la structure des comptes productifs d'intérêts indique que les livrets d'épargne classiques constituent la principale source de collecte d'épargne pour les deux agences. En 2019, l'épargne collectée sous forme de livrets d'épargne est de l'ordre de 93% pour l'agence A et 96,6% pour l'agence B. Cette épargne est à 100% d'origine privée. Les dépôts à terme constitue la deuxième source de collecte d'épargne (comptes productifs d'intérêt). La part de ces derniers représente respectivement pour les deux agences 4,32% et 2,37%. Pour ce qui est des comptes non productifs d'intérêt, les dépôts à vue sous forme de comptes courants représentent près de deux tiers du total des ressources non rémunérées. Ils représentent 77,5% des ressources à vue de l'agence A et 76,4% de l'agence B. Cette épargne est à 73% d'origine privée pour l'agence A et 62% pour l'agence B.

Tableau N°10 : Structures des ressources rémunérées et non rémunérées générées par l'agence A et l'agence B

Désignation au 31.12.2019 (KDA)	Agence A	Agence B
I- Total des Ressources Non Rémunérées	1 020 684	333 765
1- Ressources à Vue Privées	950 896	281 861
- Comptes de Chèques	203 738	77 630
- Comptes Courants	747 158	204 231
2- Ressources à Vue Publiques	69 789	51 904
- Comptes de Chèques	25 523	-
- Comptes Courants	44 265	51 904
II- Total des Ressources Rémunérées	2 707 201	1 843 323
1- Ressources à terme Privées	2 707 201	1 843 323
- Livret Epargne	2 516 246	1 780 513
- Bons de Caisses	7 880	1 125
- Dépôts à Terme	117 000	43 745
- Le compte provision retenue en garantie P R E G Privée	66 075	17 940
2- Ressources à Termes Publiques	-	-
- Bons de Caisses	-	-
- Dépôts à Terme	-	-
- P R E G publique	-	-

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

II .Analyse de l'efficacité de la stratégie de collecte d'épargne des deux agences : analyse des objectifs définis et de leur taux de réalisation

Dans cette partie, nous analyserons l'efficacité de la stratégie de collecte de l'épargne bancaire en termes d'objectifs définis et de leurs taux de réalisation en comparant les flux attendus à ceux réalisés pour les années 2017 et 2019.

II.1 Analyse des objectifs et de leur taux de réalisation pour l'agence A

L'analyse des flux de l'épargne collectée en 2017 indique que l'agence A s'est focalisée sur la collecte de l'épargne privée à travers les comptes à terme. L'épargne de long terme constitue une source de revenu pour les épargnants qui sont souvent attirés par les comptes productifs d'intérêts. Pour cette raison, l'agence a prévu un flux de ressources provenant des comptes productifs d'intérêt (livrets d'épargne et dépôts à terme) plus important que ceux des ressources provenant des comptes non rémunérés.

Tableau N°11 : Analyse des flux attendus et réalisés par l'agence A au cours de l'année 2017

Opérations en KDA	Objectifs au 31.12.2017	Flux attendu 31.12.2017	Flux réalisé 31.12.2017	Taux de réalisation des objectifs
I- Total des Ressources Non Rémunérées	1 209 900	388804	523 402	111,12%
1- Ressources à Vue Privées	983400	301201	128 078	82,40%
- Comptes de Chèques	233400	114 755	31 551	64,35%
- Comptes Courants	750 000	186 446	96 526	88,01%
2- Ressources à Vue Publiques	226 500	87 604	395 325	235,86%
- Comptes de Chèques	116 500	82 379	15 083	42,24%
- Comptes Courants	110 000	5 225	380 242	440,92%
II- Total des Ressources Rémunérées	3 132700	885 482	213 316	78,54%
1- Ressources à terme Privées	3 024200	776 982	213 316	81,36%
- Livret Epargne	2 860000	724 782	207248	81,90%
- Bons de Caisses	12 200	2 520	5 300	122,79%
- Dépôts à Terme	90 000	27 060	560	70,56%
- P R E G Privée	62 000	22 620	208	63,85%
2- Ressources à Termes Publiques	108500	108 500	-	0,00%
- Bons de Caisses	2 500	2 500	-	0,00%
- Dépôts à Terme	106 000	106 000	-	0,00%
Total des Ressources Privées	4 007600	1 078 183	341 394	81,62%
Total des Ressources Publiques	335 000	196 104	395 325	159,47%
Total Général des Ressources	4 342600	1 274 287	736 719	87,62%

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

En ciblant, un objectif d'épargne (cumul) estimé en 2017 à 4,34 milliards de Da, l'agence a réalisé une collecte d'épargne d'environ de 3,805 milliards de DA soit un flux attendu de 1,27 milliards par rapport à l'année précédente. Ainsi le taux de réalisation des objectifs de l'agence A est de l'ordre de 87, 62% pour l'ensemble des ressources collectées. Ce taux s'obtient en divisant les ressources réalisées par le montant des ressources ciblées (objectifs définis). Ce dernier est d'autant plus élevé pour les ressources non rémunérées avec un taux de réalisation de 111%. En effet, l'agence « A » a collecté au cours de l'année 2017, une épargne dépassant celle qui a été prévue (objectif ciblé). Cette épargne provient principalement des organismes publics (il s'agit d'une épargne provisoire alimentant les

comptes courants de ces derniers). Pour ce qui est de l'épargne privée sous forme de ressources à vue, le taux de leur réalisation est de 82,4%.

Tableau N°12 : Analyse des flux attendus et réalisés par l'agence A au cours de l'année 2019

Opérations en KDA	Objectifs au 31.12.2019	Flux attendu 31.12.2019	Flux réalisé 31.12.2019	Taux de réalisation des objectifs
I- Total des Ressources Non Rémunérées	1 471 736	226 800	-224 251	69%
1- Ressources à Vue Privées	1 222 419	175 000	-96 523	78%
- Comptes de Chèques	295 399	72 800	-18 860	69%
- Comptes Courants	927 020	102 200	-77 662	81%
2- Ressources à Vue Publiques	249 317	51 800	- 127 728	28%
- Comptes de Chèques	61 140	7 000	-28 617	42%
- Comptes Courants	188 177	44 800	-99 111	24%
II- Total des Ressources Rémunérées	3 167 075	614 800	154 926	85%
1- Ressources à terme Privées	3 164 075	611 800	154 926	86%
- Livret Epargne	2 980 242	532 000	68 004	84%
- Bons de Caisses	18 240	9 800	-560	43%
- Dépôts à Terme	95 500	42 000	63 500	123%
- P R E G Privée	70 093	28 000	23 983	94%
2- Ressources à Termes Publiques	3 000	3 000	-	0%
- Bons de Caisses	-	-	-	-
- Dépôts à Terme	3 000	3 000	-	-
Total des Ressources Privées	4 386 493	786 800	58 404	83%
Total des Ressources Publiques	252 317	54 800	-127 728	28%
Total Général des Ressources	4 638 810	841 600	-69 325	80%

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

En 2019, l'agence A s'est fixé un objectif de collecte de ressources (cumul) de 4,63 milliards de dinars, soit un flux attendu par rapport à l'année précédente estimé à 841,6 millions de dinars. L'agence s'est finalement parvenu à réaliser un niveau de cumul de ressources de 3,72 milliards de Da soit un taux de réalisation de 80%. La comparaison des flux attendus et de ceux réalisés permet de ressortir une baisse de l'activité de collecte de l'épargne au sein de l'agence par rapport aux flux réalisés les années précédentes. Ainsi le niveau du total des ressources a relativement baissé par rapport à l'année 2018. Le total général des ressources est passé de 3,79 milliards de Da en 2018 à 3,72 milliards de DA en 2019. Le flux réalisé qui se calcule par la différence entre le total général des ressources de deux années en succession est négatif. Il s'établit à -69,325 millions de DA. Il s'agit d'une baisse des ressources au niveau de la banque suite à un niveau de retrait d'argent dépassant celui des nouveaux dépôts. Ce qui permet de conclure sur une baisse du taux de réalisation en termes de flux monétaire de 8% (il s'agit du rapport flux réalisé divisé par le flux attendu).

II.2 Analyse des objectifs et de leur taux de réalisation « l'agence B »

L'analyse des flux de l'épargne collectée en 2017 par l'agence B indique une baisse des flux réalisés en termes de ressource non rémunérés notamment de l'épargne privée sous forme de comptes à vue. L'analyse des flux réalisés et issus des ressources rémunérées permet de montrer une amélioration dans la collecte de l'épargne notamment provenant des comptes et placement à terme. En se focalisant sur la collecte de l'épargne privée à travers les comptes et placement à terme, l'agence B s'est parvenu à atteindre un taux de réalisation des objectifs de 81,65%. Ce flux réalisé provient à plus de 86% de l'épargne privée. En termes de réalisation des objectifs de collecte d'épargne, l'analyse du niveau général des ressources ainsi des totaux des flux réalisés, indique un taux de réalisation global des objectifs de l'ordre de 76,6%. Ce résultat indique qu'en se focalisant sur un total général de ressources de 2,531 milliards de Da (objectif ciblé), l'agence « B » a enregistré 1,940 milliards de Da. Pour ce qui est de flux monétaire, le flux réalisé s'est établi à 135,4 millions de Da contre un flux attendu 726,1 millions de Da soit un taux de réalisation d'objectif de flux de l'ordre de 18,64%.

Tableau N°13 : Analyse des flux attendus et réalisés par l'agence B au cours de l'année 2017

Opérations en KDA	Objectifs au 31.12.2017	Flux attendu 31.12.2017	Flux réalisé 31.12.2017	Taux de réalisation des objectifs
I- Total des Ressources Non Rémunérées	568 100	187 006	- 43 482	59,43%
1- Ressources à Vue Privées	513 600	178 244	- 48 686	55,82%
- Comptes de Chèques	153 000	80 541	8 434	52,87%
- Comptes Courants	360 600	97 704	- 57 120	57,07%
2- Ressources à Vue Publiques	54 500	8 761	5 204	93,47%
- Comptes de Chèques	2 500	2 500	-	0,00%
- Comptes Courants	52 000	6 261	5 204	97,97%
II- Total des Ressources Rémunérées	1 963 152	539 165	178 875	81,65%
1- Ressources à terme Privées	1 951 700	528 113	178 875	82,11%
- Livret Epargne	1 830 000	423 058	173 330	86,35%
- Bons de Caisses	3 700	2 275	- 300	30,41%
- Dépôts à Terme	90 000	84 942	352	6,01%
- P R E G Privée	28 000	17 838	5 493	55,91%
2- Ressources à Termes Publiques	11 452	11 052	-	3,49%
- Bons de Caisses	-	-	-	-
- Dépôts à Terme	11 000	11 000	-	0,00%
- P R E G Publiques	452	52	-	88,50%
Total des Ressources Privées	2 465 300	706 357	130 190	76,63%
Total des Ressources Publiques	65 952	19 813	5 204	77,85%
Total Général des Ressources	2 531 252	726 171	135 394	76,66%

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

En 2019, l'activité de collecte de l'épargne a permis à l'agence B d'enregistrer un flux monétaire de 115,9 millions de Da. Bien que ce flux ne représente que 19% du flux attendu, l'agence B a réalisé sur un objectif global de ressources espérées de 2,664 milliards de Da, un niveau général du total des ressources estimé à 2,177 milliards de DA, soit un taux de réalisation des objectifs de 82%. Pour ce qui est des flux des ressources non rémunérées, le taux de réalisation est de 13,27% dont près de deux tiers proviennent de l'épargne privée. Le flux des ressources rémunérées réalisé représente 23,56% du flux des ressources rémunérées attendus. Ce flux réalisé est à 100 d'origine privée.

Tableau N°14 : Analyse des flux attendus et réalisés par l'agence B au cours de l'année 2019

Opérations en KDA	Objectifs au 31.12.2019	Flux attendu 31.12.2019	Flux réalisé 31.12.2019	Taux de réalisation des objectifs (stocks)
I- Total des Ressources Non Rémunérées	448 247	132 000	17 518	74%
1- Ressources à Vue Privées	371 121	100 000	10 740	76%
- Comptes de Chèques	102 122	41 600	17 108	76%
- Comptes Courants	268 999	58 400	- 6 368	76%
2- Ressources à Vue Publiques	77 125	32 000	6 778	67%
- Comptes de Chèques	-	-	-	-
- Comptes Courants	77 125	32 000	6 778	67%
II- Total des Ressources Rémunérées	2 216 607	471 700	98 416	83%
1- Ressources à terme Privées	2 216 607	471 700	98 416	83%
- Livret Epargne	2 130 964	418 000	67 549	84%
- Bons de Caisses	8 825	7 700	-	13%
- Dépôts à Terme	44 086	30 000	29 659	99%
- P R E G Privée	32 732	16 000	1 208	55%
2- Ressources à Termes Publiques	-	-	-	-
- Bons de Caisses	-	-	-	-
- Dépôts à Terme	-	-	-	-
- P R E G Publiques	-	-	-	-
Total des Ressources Privées	2 587 728	571 700	109 156	82%
Total des Ressources Publiques	77 125	32 000	6 778	67%
Total Général des Ressources	2 664 854	603 700	115 935	82%

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

L'analyse comparative des résultats réalisés en termes de flux monétaires indique qu'au cours de l'année 2017, l'agence « A » a réalisé un flux qui est de 5 fois plus important que l'agence B. Cette épargne qui est relativement plus importante est constituée à hauteur des 71% des ressources non rémunérées (dépôts à vue en compte courant). 53% de ses ressources sont d'origines publiques. Cette source d'épargne a permis à l'agence A d'atteindre ses objectifs (flux) donnés à 57,8% par rapport aux flux espérés. Les flux réalisés par l'agence B et contrairement à l'agence A, proviennent principalement de l'épargne de long terme

notamment des livrets d'épargne. Au cours de cette même année, l'agence B a réalisé une baisse des flux provenant de l'épargne de court terme, estimée à 44 millions de dinars. Cette baisse qui a été compensée par une hausse de l'épargne privée sous forme de livrets bancaires a permis la réalisation d'un flux de 135,394 millions de DA.

Les résultats réalisés au cours de l'année 2019, montre une baisse des flux réalisés par la l'agence A qui enregistre un taux de réalisation des objectifs en termes de flux négatif. Cette baisse s'explique par une diminution du stock des ressources par rapports à l'année 2018 notamment des ressources provenant de l'épargne de court terme. L'agence B qui a légèrement connu une baisse du flux réalisé comparativement à l'année 2017 a réalisé un flux plus important que l'agence A. Son objectif en termes de flux à réaliser comparativement à son flux attendu est de l'ordre de 19%.

Tableau N°15 : Analyse des flux attendus et réalisés par les deux agences

Total des Ressources Privées (KDA)	Agence A	Agence B
Flux attendu 31.12.2017	1 274 287	726 171
Flux réalisé 31.12.2017	736 719	135 394
Taux de réalisation des objectifs (flux) 2017	57,81%	18,65%
Flux attendu 31.12.2019	841 600	603 700
Flux réalisé 31.12.2019	-69 325	115 935
Taux de réalisation des objectifs (flux) 2019	-8,23%	19,20%

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191.

III. Stratégie de l'utilisation de l'épargne bancaire: analyse de la partie emplois du bilan BNA et des deux agences A et B

Dans cette partie nous nous intéresserons aux activités de transformation de l'épargne c'est à dire les opérations d'octroi de crédits. Nous utiliserons les données de 2012, suite aux manques d'informations relatives aux postes emplois des deux agences notamment pour de récentes années.

III.1 Analyse des emplois en montants et de la contribution de chaque agence à l'emploi total de la BNA

Le montant total des crédits accordés à l'économie par la BNA s'élève en 2012 à 10,2 milliards de DA dont 791,56 Millions de dinars soit 7,9% constituent des crédits de court terme et 5,78 milliards de Da soit 57,68% des crédits de moyen et à long terme. L'agence « A » a contribué à hauteur de 40,04% au total des crédits accordés à l'économie par la BNA.

Ces chiffres montrent son rôle moteur dans les activités d'octroi de crédit mais également dans celles se rapportant à la collecte de l'épargne où elle enregistre des ressources importantes comparativement à l'agence B. Ces résultats confirment sa position sur le marché notamment en matière de déploiement stratégique mais également de sa localité qui la positionne au cœur de la wilaya de Bejaia où la densité de la population et celle des entreprises sont les plus fortes. Le constat est d'autant moins important pour l'agence B qui ne contribue qu'à hauteur de 6,57% au total des emplois de la BNA

Sur le total des emplois, le secteur privé s'est accaparé de 64,12% du total des crédits à court terme et 52,62% des crédits de moyen de long terme. Ces résultats montrent que la BNA est en collaboration avec le secteur privé (aucun crédit à moyen long terme n'a été accordé au secteur public). La part la plus importante des emplois de la BNA, est celle accordée dans le cadre des dispositifs d'aide à la création de micro crédit ANSEJ qui est à hauteur de 2,6 milliards de dinars. Les engagements par signatures représentent le reste des crédits avec un montant de 3,95 milliards de dinars, soit 39%, dont la majorité est un engagement sur le secteur privé. **Tableau 16 : Emplois en montant, au 1/01/2012**

Désignation KDa	Agence A	Agence B	Total BNA
Emploi CT secteur public	165188	22666	283999
Emploi MLT secteur public	-	-	-
Total emploi secteur public	165188 (58,16%)	22666 (8%)	283999
Emploi CT secteur privé	154559	2600	507561
Emploi MLT secteur privé	1627376	423684	5272496
Total emploi secteur privé	1781935 (30,82%)	426284 (7,37%)	5780057
Total emploi secteurs pub+privé +EPS (Engagements Par Signature).	4011939 (40,04%)	658854 (6,57%)	10020049

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191

L'agence « A » a contribué à hauteur des 58,16% aux crédits accordés au secteur public notamment sous forme d'avance sur comptes courants et de garanties. Cette situation s'explique d'une part par l'importance donnée par l'agence A à l'épargne de court terme qui constitue une part importante de ses ressources collectées et d'autre part aux relations qu'elle entretient avec les organismes publics. Les crédits accordés au secteur privé par l'agence A

constituent 30,8% du total des emplois de la BNA. Ces derniers sont principalement des crédits de moyen et long terme. La contribution de l'agence B au total des emplois BNA est relativement plus faible où elle représente 8% du total des crédits accordés au secteur public soient 22,66 millions de Da et 7,37% de crédits destinés au secteur privé soit 426,2 millions de Da.

III.2 Analyse des emplois en nombre et de quelques informations se rapportant aux taux d'intérêts pratiqués et aux conditions d'ouverture de comptes

En termes de nombre de crédits octroyés par la BNA, les crédits au secteur privé sont nettement les plus importants avec 2863 dossiers qui particulièrement sont ceux accordés par les dispositifs ANSEJ et ANGEM. Ces derniers sont au nombre de 1516. Un nombre de 212 dossiers de crédit à court terme a concerné le secteur privé. Le secteur public n'a bénéficié que de 14 dossiers. La contribution de l'agence A dans le total des dossiers de crédits est de l'ordre 57,14% pour les crédits destinés au secteur public soit 8 dossiers sur les 14 dossiers traités par l'ensemble des agences BNA. Pour ce qui est de la part de l'agence B, elle représente 14,28% soit 2 dossiers sur l'ensemble des crédits destinés au secteur public. Pour ce qui est des crédits à moyen long terme, le nombre de dossiers destinés au secteur privé est de 2653 dossiers dont 1363 dossiers se rapportaient au dispositif d'ANSEJ. Le secteur public n'a bénéficié d'aucun crédit à moyen long terme. La contribution des deux agences A et B est de l'ordre de 30,14%. Sur le total des crédits moyen et long terme, elles ont engagé 807 dossiers dont 322 sont destinés aux entreprises dans le cadre des dispositifs ANSEJ et ANGEM.

Tableau 17 : Les emplois de la BNA en nombre, au 1/01/2012

Désignation	Agence A	Agence B	DRE 191
Emploi CT sect public	08	02	14
C/ courants	04	01	08
Avances garanties	04	01	06
Total emploi secteur public	08 (57,14%)	02 (14,28%)	14
Emploi sect CT privé	15	01	212
Emploi MLT sect privé	517	290	2653
Total emploi sect privé	532 (18,58%)	291 (10,15%)	2865
Total emploi sect pub+privé +EPS	675 (19,8%)	401 (11,72%)	3419

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191

En termes de politique de prix, le taux le plus faible est celui appliqué au crédit par signature du fait qu'il ne demande pas de déblocage de fonds (moindre risque). Les taux les plus élevés sont ceux des crédits par caisse, car la BNA encourt un risque plus élevé.

Pour ce qui est du crédit immobilier, un avantage est accordé aux épargnants de la BNA. Le taux d'intérêt est ramené à 5,75% pour les titulaires de livrets bancaires contre 6,25% pour les non épargnants.

Tableau 18 : les taux d'intérêt pratiqués sur les crédits accordés par la BNA

Désignation	Le taux d'intérêt appliqué
Crédit d'investissement	5.25%
Crédit d'exploitation	Crédits par caisse 7,5%- 8,5%
	Crédits par signature 1%- 3%
Crédit immobilier	Epargnants 5,75%
	Non épargnants 6.25%

Source : réalisé par nos soins à partir des données fournies par la BNA de la wilaya de Bejaia, agence 191

Il y'a des différences constatées lors des versements et de l'ouverture des comptes qui se rapportent aux conditions fixées par la banque BNA. Ces différences dépendent du type de comptes ouverts, du statut juridique des personnes et également de la nature du numéraire rapportée en monnaie nationale ou étrangère, etc.

Tableau 19 : Informations relatives aux ouvertures de compte

Désignation	Versement à l'ouverture	Taux d'intérêt
Compte courant commercial	Personne physique 5000 DA	/
	Personne morale 10000 DA	/
Compte chèque	600 DA	/
Compte devise	70 €	0%
Compte livret épargne bancaire	10 000 DA	2.5%

Source : Fournis au niveau de la DRE BNA de la wilaya de Bejaia

Les taux d'intérêts appliqués sur les placements à terme sont les mêmes pour les bons de caisse et les comptes dépôts à terme. Ces derniers sont relativement plus élevés lorsque l'échéance est de long terme.

Tableau 20 : les taux appliqués aux dépôts à termes

Désignation	La durée	Le taux	La durée	Le taux
Bons de caisse et Dépôts à terme	3 -6 mois	1,25%	31-36 mois	2,5%
	7-12 mois	1,5%	37-42 mois	2,75%
	13-18 mois	1,75%	43-48 mois	3%
	19-24 mois	2%	49-54 mois	3,25%
	25-30 mois	2,25%	55 mois et plus	3,5%

Source : Fournis au niveau de la DRE BNA de la wilaya de Bejaia

La BNA a connu plusieurs évolutions depuis sa création à nos jours. Ce changement a marqué son existence et l'importance de sa place au niveau national et local. En termes d'innovation, son portefeuille qui est relativement diversifié continue de prendre de l'ampleur en nombre de produits gérés et en montants de ressources collectées. A travers la comparaison des activités de collecte d'épargne et d'octroi de crédit réalisées par deux de ces agences se situant dans des localités différentes, nous avons montré que ces dernières ont élaboré des plans stratégiques de collecte d'épargne fondés sur les stratégies de marketing, de rapprochement, de diversification et d'efficacité. Les deux agences arrivent à collecter des montants de plus en plus importants. Ces derniers dépendent fortement de l'environnement économique notamment du lieu d'implantation et de la performance de la banque en termes de capacité à mobiliser de l'épargne. Ces résultats seront plus probants que si les banques offrent aux chercheurs des séries d'information leur permettant d'effectuer une analyse encore plus profonde.

Conclusion générale

L'épargne est la partie du revenu qui pendant une période donnée n'est pas consacrée à la consommation. Elle constitue un vecteur incontournable pour la relance de l'économie et de la croissance du capital.

La mobilisation de l'épargne dans une économie constitue un problème majeur pour les établissements financiers qui cherchent à constituer des ressources nécessaires pour couvrir la partie emplois de leur bilan.

De nos jours, les banques déploient de différentes stratégies bancaires pour accroître la collecte des dépôts et d'améliorer ainsi leur gestion. La BNA, utilise la stratégie de connaissance des clients (de rapprochement) afin de répondre à leur besoins et emploie de différentes techniques (marketing, diversification, communication, gestion de l'actif-passif, gestion de liquidité, etc.) pour augmenter ses parts de marché.

L'épargne est un outil de financement de l'économie car il vise l'accumulation du capital des entreprises qui de ce fait permet la réalisation de l'équilibre interne et externe. L'expression « les crédits font les dépôts » désigne le rôle des crédits dans la création monétaire et de la constitution de nouveaux dépôts. Les crédits accordés à l'économie représentent une partie très importante du développement de l'épargne bancaire quand des liquidités ne fuient pas au circuit bancaire.

A travers l'analyse des indicateurs de l'activité bancaire, nous avons montré que les banques souffrent de problème de liquidité et d'une baisse de la rentabilité bancaire. Les ratios rendements des fonds propres et rendement des actifs tendent à être au dessous des normes prudentielles. Le ratio (actifs liquides/total actifs) enregistre une baisse continue passant de 53% en 2010 à 23% en 2017. Néanmoins, les banques restent solvables en enregistrant un taux supérieur à la valeur minimale tolérée donnée entre 8% à 10,5%, ce qui peut conforter l'investisseur et l'épargnant.

L'évaluation de la stratégie de la collecte de l'épargne bancaire par comparaison entre deux agences de la BNA a permis de ressortir l'effort consenti par la banque afin d'améliorer la mobilisation de l'épargne bancaire et de sa gestion en contribuant au financement de l'économie notamment par la création et l'accompagnement des entreprises.

Les deux agences ont contribué à renforcer le stock des ressources de la BNA en enregistrant chaque année de nouveaux comptes et par conséquent de nouvelles sources d'épargnes. A travers les comptes productifs d'intérêts, l'épargne de long terme notamment privée devient l'outil incontournable de la collecte d'épargne. Les banques sont appelées à innover de nouvelles formules d'épargne pour marquer leur intégration à l'économie de marché. La structure de leur portefeuille devrait s'étendre sur des produits d'épargne titres notamment des actions et des obligations et des produits d'assurance notamment de santé.

L'analyse comparative des deux agences permet de mettre en évidence le rôle de l'environnement économique et des stratégies internes déployées afin d'attirer le maximum de clients. Les deux agences ont élaboré des plans prévisionnels et ont fixé des objectifs prédéfinis pour améliorer leurs parts de marché. La comparaison des stocks de ressources réalisées et de ceux attendus permet à la banque de visualiser l'évolution de son activité et d'améliorer les techniques de gestion. Les ratios calculés par comparaison de l'évolution des stocks ou des flux permettent de tracer un sentier par lequel la banque peut surveiller les pertes probables et d'engager de ce fait d'autres mesures de gestion de liquidité.

L'analyse des résultats réalisés indique que les deux agences ont réalisé leur objectif d'accroissement de leurs stocks de ressources. En 2019, le taux de réalisation de l'objectif stock est de l'ordre de 80% pour l'agence A et 82% pour l'agence B. En terme de l'évolution des flux, le taux de réalisation des objectifs s'établit en 2019, à 19,2% pour l'agence B et il est négatif (-8,23%) pour l'agence A. Le bilan de cette dernière montre une baisse du stock de ses ressources comparativement à l'année précédente. Cette baisse est due également à une diminution de l'épargne de court terme. Les flux réalisés par l'agence B et contrairement à l'agence A, proviennent principalement de l'épargne de long terme notamment des livrets d'épargne. Les deux agences entretiennent de bonnes relations avec le secteur privé notamment par le nombre de comptes qu'elles gèrent mais également des crédits qu'elles leur accordent. Le bilan de l'agence A montre également une contribution de l'épargne publique dans l'accroissement de ses ressources notamment non rémunérées. Cette dernière (agence A) entretient des relations avec le secteur public en gérant une bonne partie de leurs comptes courants et en leur offrant des sources de financement.

Bibliographie

I- Les ouvrages :

1. BADOUC.M, « Réinventer le marketing de la banque et de l'assurance », Revue Banque édition, Paris, 2004
2. BENHALIMA.A, « pratique des techniques bancaires », édition DAHLEB, Alger.
3. BERNIER B. ET SIMON Y. Initiation à la macroéconomie, 8ème édition, paris, 2001
4. Berrache (jean pierre) : « la qualité de service dans l'entreprise », Edition Organistat 1992.
5. BESSIS.J, « Gestion des risques et gestion Actif-Passif des banques », ed. Dalloz, PARIS, 1995.
6. BETON A. DALLO C. GUIDONI J-P, LEGARDEZ A. « dictionnaire des sciences économiques », édition Armand Collin, paris, 1991.
7. BEZIADE.M, « la monnaie », 2^{ème} édition Masson, 1986.
8. Bodin louis: «précis d'histoire des doctrines »; édition: Doma manchestérien; paris 1947.
9. BOUYAKOUB.F, « l'entreprise et le financement bancaire », édition GASBAH, Alger 2000.
10. COUSSERGUES. S, « Gestion de la banque », Edition DUNOD, 5^{ème} Edition, paris, 2007.
11. DUBERNET.M, « gestion actif passif et tarification des services bancaires », Economica.
12. Jean-Pierre testenoir, « le revenu des ménages et son utilisation: consommation et épargne »,Cerpeg, février2006.
13. Katona, G. (1975), «Psychological Economics », New York: Elsevier
14. Keynes, J.M. (1936), «The General Theory of Employment, Interest and Money», London: Macmillan.
15. KOTLER.P, DUBOIS.B, « Marketing management », Edition public-union, paris, 1997.
16. MANSOURI.M, « système et pratique bancaire en Algérie », édition HOUMA, 2005.

17. Marders.H,P et J, L, Masselon.J,L, « Contrôle interne des risques »,2^{ème} édition, Paris : Eyrolles, 2009.
18. MEHDI. K, AMIA. N, « Essai d'analyse du rôle du marketing dans l'amélioration de la qualité dans les entreprises bancaire », mémoire master MBEI, Promotion 2011.
19. Péter H,. « les déterminants de l'épargne : théorie et études empirique ». OECD.
20. Pierre A-Y, « les déterminants de l'épargne des ménages au cameroun, DESS en gestion financière et bancaire». Université de douala 2003.
21. SAMUELSON Alain, «les grands courants de la pensée économique », OPU ALGER, 1997.
22. Sardi.A, « audit et contrôle interne bancaire », Paris : AFGES, 3^{ème} trimestre 2002, p 43
23. Tacheix, Thierry: «l'essentiel de la macro-économie » 4^{ème} édition «Galion », France 2008.
24. VILLIER Patrick, « Macroéconomie. Consommation et épargne », Ed la découverte, PARIS, 1997.

II-Les mémoires

- 25- ALIANE.S, AMRI.H, « la réglementation prudentielle en Algérie et son niveau de conformité avec les standards de Bale 1 et bale 2 », université Abderrahmane Mira de Béjaia, promotion : juin 2013.
- 26- BENBIHI.O, « la gestion de la relation client dans les banques algériennes », mémoire de magister, Oran.
- 27- Hachemi .A, Ouyahia.S, « les déterminants de l'épargne des ménages en Algérie : entre aspects théorique et considérations pratiques. Enquête auprès des particuliers de la ville d'Akbou », mémoire de fin de cycle d'étude, université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2016-2017.
- 28- IHADDADENE.M, KAANIM.M, RENNAI.N, « l'octroi de crédit et le financement bancaire », mémoire de fin de cycle, promotion 2004-2009.
- 29- Kalidou.A, « la question de la liquidité et de sa réglementation prudentielle », université Paris Descartes, promotion 2012-2013.
- 30- LALALI.R, « contribution à l'étude de la bancarisation et de la collecte des ressources en Algérie » cas des banques de la wilaya de Bejaia.

- 31- Villarmois O., « le contrôle du réseau bancaire : exploration de la faisabilité et de la pertinence d'une démarche de comparaison entre les unités opérationnelles », thèse université des sciences et technologies de Lille, année 2014
- 32- OUALI. L, RABEHI. D, « la mobilisation de l'épargne par les banques cas : CNEP-Banque » mémoire de Master, Université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 2014/2015.
- 33- Pierre Alain Youmbi, « les déterminants de l'épargne des ménages au Cameroun, DESS en gestion financière et bancaire », université de douala, 2003.
- 34- SMAILL.S, « la gestion de la liquidité bancaire cas : CPA », université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, promotion 2017-2018.
- 35- SURER.O, « Un modèle de la performance des banques », papiers Gregor n°06, université de Galatasaray, 2002.
- 36- YOUMBI PIERRE ALAIN, « les déterminants de l'épargne des ménages au cameroun », DESS en gestion financière et bancaire, université de douala, 2003.

III-Revues et Articles :

- 37- BADOUC. Michel, <<Réinventer le marketing de la banque et de l'assurance >>, Revue banque Ed 2004.
- 38- BENABDALLAH Y., « monnaie croissance économique et ouverture », revue les cahiers du cread n° 75, Alger, 2006.
D'économie, volume 6, n°2, 1991.
- 39- Inspiré de : NIBOUCHE.L, « cours de gestion de trésorerie bancaire », Ecole Supérieure de Banque, 2014. Et de : DEMEY.P ; FRACHOT.A et RIBOULET.G, « Introduction à la Gestion Actif- Passif Bancaire », Economica, Paris, 2003.
- 40- Lenoir a rapport de synthèse du colloque de Yamoussoukro sur l'épargne et sa collecte en Afrique, Paris, la bonne banque éditeur, 1988.
- 41- PATRICK ALLARD « Le comportement d'épargne des ménages », revue française.

IV-Rapports d'activité:

- 42- Rapports annuels Banque d'Algérie, évolution des crédits accordés à l'économie par secteur. évolution des dépôts bancaires, 2003-2017.

V-Site web

- 43- <https://Billetdebanquepanorabanques.com>
- 44- <https://www.economie.gouv.fr>

- 45- www.actufinance.fr
- 46- www.banque-of-algérie.dz
- 47- www.BNA.dz
- 48- www.l'économiepolitique.fr
- 49- www.ladissertation.com
- 50- www.lafinancepourtous.com
- 51- www.nzdl.org
- 52- www.radioalgérie.dz

Liste des figures

Figure N°1 : Cycle de vie de Modigliani	10
Figure N°2 : L'espace marketing	29

Liste des tableaux

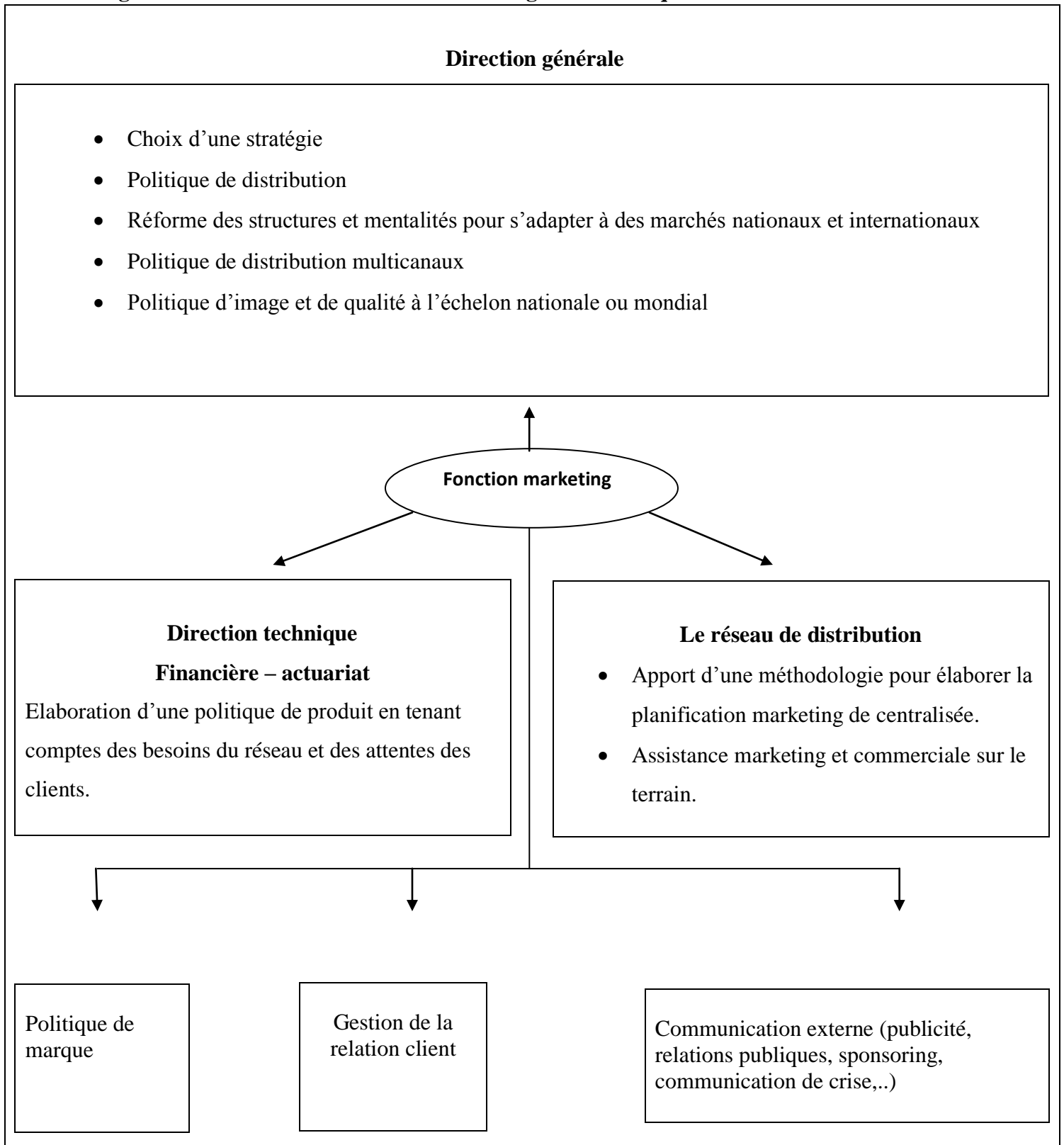
Tableau N°1 : Evolution des dépôts bancaires et des crédits a l'économie	49
Tableau N°2 : Evolution du ratio crédits a l'économie/PIB	49
Tableau N°3 : Evolution et répartition des crédits accordé à l'économie	50
Tableau N°4 : Répartition des crédits accordés a l'économie par secteur d'activité	51
Tableau N°5 : Evolution des indicateurs de performance des banques	52
Tableau N°6 : Evolution du nombre de comptes clientèle géré par l'agence A	60
Tableau N°7 : Evolution du nombre de comptes clientèle géré par l'agence B	61
Tableau N°8 : Evolution des ressources générées par l'agence A et l'agence B	62
Tableau N°9 : Comparaison des montants des ressources rémunérées et non rémunérées générées par l'agence A et B	62
Tableau N°10 : Structures des ressources rémunérées et non rémunérées générées par l'agence A et l'agence B	63
Tableau N°11 : Analyse des flux attendus et réalisés par l'agence A au cours de l'année 2017	64
Tableau N°12 : Analyse des flux attendus et réalisés par l'agence A au cours de l'année 2019	65
Tableau N°13 : Analyse des flux attendus et réalisés par l'agence B au cours de l'année 2017	66
Tableau N°14 : Analyse des flux attendus et réalisés par l'agence B au cours de l'année 2019	67
Tableau N°15 : Analyse des flux attendus et réalisés par les deux agences	68
Tableau N°16 : Emplois en montant au 1/01/2012	69
Tableau N°17 : Les emplois de la BNA en nombre au 1/01/2017	70
Tableau N°18 : Les taux d'intérêt pratiqués sur les crédits accordés par la BNA	71
Tableau N°19 : Informations relatives aux ouvertures de compte	71
Tableau N°20 : Les taux appliqués aux dépôts à termes	71

Listes des annexes

Annexe N°1	Le rôle de la fonction marketing dans la banque
Annexe N°2	Organigramme de l'agence BNA Souk el Tenine(589)

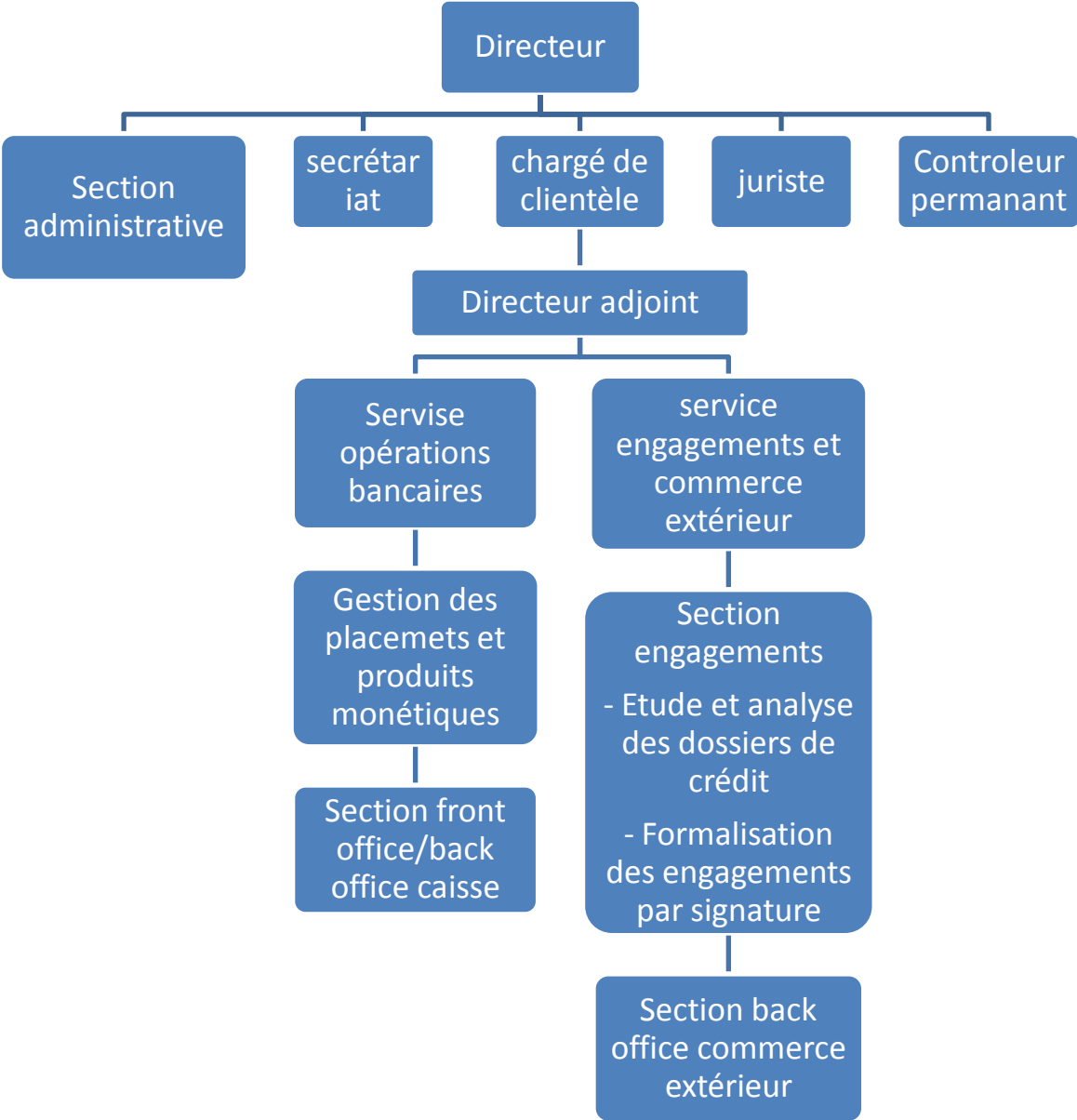
Annexe 1

Figure N°03 : le rôle de la fonction marketing dans la banque



Annexe 2

Figure N°4 : Organigramme de l'agence BNA Souk el Tenine (589)



Source : Etablie par nos soins à partir d'un document interne de l'agence BNA Souk el Tenine (589).

Tableau des matières

Introduction générale	1
Chapitre I : cadre théorique et légal de la mobilisation de l'épargne bancaire.....	4
Introduction.....	4
Section 1 : Approche théorique de la formation de l'épargne	4
I. Généralité sur l'épargne	4
I.1 Définition de l'épargne.....	4
I.1.1 Définition économique de l'épargne.....	4
I.1 .2 Définition comptable de l'épargne	5
I.2 Les motifs de l'épargne	5
I.2.1 Le motif de transaction.....	5
I.2.2 Le motif de précaution	6
I .2.3 Le motif de spéculation.....	6
I .3 Les sources de l'épargne.....	6
I.3.1 L'épargne des ménages.....	6
I .3.2 L'épargne des entreprise.....	6
I.3.3 L'épargne publique	7
I.4 Les forme de l'épargne.....	7
I.4.1 L'épargne financière.....	7
I.4.2 l'épargne non financière où investi.....	7
II. Les déterminants de l'épargne selon la théorie économique	7
II .1 Le déterminants liés au revenu	8
II.1.1 Le revenu courant de Keynes	8
II.1.2 Le revenu permanant de Friedman.....	8
II.1.3 Le revenu relatif deDuesemberry.....	9
II.1.4 Le cycle de vie Modigliani.....	9

II.2 Les variables monétaires.....	10
II.2.1 Les taux d'intérêt.....	11
II.2.2 L'inflation.....	11
II.3 Les variables budgétaires	12
II.3.1 La fiscalité.....	12
II.3.2 Les crédits octroyés.....	12
II.4 Les variables psychologiques.....	13
II.4.1 La confiance.....	13
II.4.2 La diversification de l'offre en produits d'épargne.....	14
Section II : La cadre réglementaire et légal de la mobilisation de l'épargne bancaire.....	15
I. Cadre réglementaire régissant les activités de collecte des ressources des banques.....	15
I.1 les lois et les réglementations qui encadrent l'activité bancaire.....	15
I.1.1 la loi du 19 aout 1986.....	15
I.1.2 La loi du 12 janvier 1988.....	16
I.1.3 la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990.....	16
I.1.4 Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit.....	16
I.1.5 Actualisation de la loi 90-10 par l'ordonnance du 26 aout 2003.....	17
I.2 structure du système bancaire algérien.....	17
II. le cadre légal et réglementaire des banques et des établissements financiers.....	18
II.1 Le ratio de solvabilité.....	18
II.2 le ratio de division des risques.....	18
II.3 Des activités de contrôle.....	19
Conclusion.....	20
Chapitre II : Politique de la collecte de l'épargne bancaire.....	21
Introduction.....	21

Section I : La collecte des ressources bancaires dans un paysage de mutation du système bancaire	21
I. les dispositifs de collecte de l'épargne bancaire.....	21
I.1 L'épargne forcée on obligatoire	21
I.2 L'épargne libre.....	22
I.3 L'épargne préalable.....	22
II. La politique bancaire de l'épargne crédit.....	22
II.1 L'octroi de crédit : un outil de monétisation des créances	23
II.1.1 Rappel sur la notion du crédit bancaire et de sa place dans l'économie.....	23
A. Définition du crédit.....	23
B. Le rôle du crédit	24
C. Les caractéristiques du crédit.....	24
D. Les types de crédit.....	25
E. Notion de risque bancaire du crédit.....	26
II.1.2 Le crédit instrument de création monétaire	27
II.2 La stratégie de diversification des produits de la collecte de l'épargne.....	27
II.2.1 L'épargne de court terme ou de précaution.....	27
Section II : le rôle du marketing bancaire dans l'innovation et l'amélioration du bilan des ressources	28
I. L'existence et la place du marketing bancaire dans l'innovation des produits bancaires.....	28
I.1 Espace marketing dans la banque.....	28
I.2 Le rôle de la fonction marketing dans la banque.....	29
II. Epargne bancaire et politique de valorisation de la fonction marketing	30
II.1 valorisation de la fonction marketing	30
II.1.1 La politique de produit	31
II.1.2 La politique de prix	31
II.1.3 La politique de la qualité	32

II.1.4 La politique de communication	32
II.1.5 La politique de commercialisation	33
II.2 La connaissance du client	33
Conclusion	34
Chapitre III : stratégie de l'utilisation de l'épargne bancaire	35
Introduction	35
Section I : gestion de l'épargne bancaire et les activités d'octroi de crédit.....	35
I. Gestion de l'actif-passif : outils et objectifs	35
I.1 définition de la gestion d'actif passif	35
I.1.1 Historique	35
I.1.2 définition	36
I.2 les facteurs liées à l'origine de la gestion actif passif	36
I.3 les objectifs de la gestion d'actif passif	37
I.4 les missions de la gestion actif passif	37
I.5 les approches de la gestion actif passif	38
I.5.1 la gestion du passif	38
I.5.2 l'approche technique	39
II. Gestion réglementaire de la liquidité bancaire	39
II.1 définition de la liquidité bancaire	39
II.2 les sources de la liquidité bancaire	40
II.2.1 les actifs liquides ou quasi-liquides	40
II.2.2 l'attitude à emprunter	40
II.2.3 les lignes de crédit interbancaire et auprès de la banque centrale	40
II.3 les fonctions de la liquidité bancaire et la gestion des risques.....	41
II.3.1 la fonction de la liquidité bancaire	41
II.3.2 la gestion du risque de la liquidité bancaire	42

A. définition du risque de liquidité	42
B. les facteurs du risque de liquidité	42
II.3.3 la réglementation de la liquidité et ses fondements macro-prudentiels	43
II.3.4 la surveillance de la liquidité bancaire	43
Section II : L'épargne et le pouvoir de création monétaire	44
I. Le crédit comme pouvoir de création monétaire « les crédits font les dépôts ».....	44
I.1 la création monétaire par les banques commerciales	45
I.2 la création la création monétaire par lors crédits « les crédits font les dépôts ».....	45
I.3 L'épargne comme outil de financement de l'économie	46
I.3.1 le financement de l'économie	46
I.3.2 le rôle de l'épargne dans l'économie	48
II- Analyse des indicateurs monétaires des banques commerciales et des ratios de la performance des banques algériennes	48
II-1 Analyse de l'évolution des indicateurs monétaires	48
II-2 Analyse des ratios de la performance des banques algériennes.....	51
Conclusion	53
Chapitre VI : Evaluation de la stratégie de mobilisation de l'épargne bancaire : Cas de la BNA de la wilaya de Bejaia (comparaison entre deux agences.....	54
Introduction	54
Section I : présentation de l'organisme d'accueil BNA Souk el Tenine (589).....	54
I. Généralité sur la banque BNA	54
I.1 présentation et les objectifs de la banque BNA souk el tenine	54
I.2 Les produits bancaires et les placements de la banque BNA.....	55
I.2.1 les dépôts à vue	55
A- le compte chèque	55
B - le compte courant	56
C - compte devise	56

I.2.2 les placements à vue	56
A - livret d'épargne avec intérêt	56
B - livret d'épargne sans intérêt	56
C -livret d'épargne junior	57
I.2.3 les placements à terme	57
A - le compte dépôts a terme <<DAT>>	57
B - le bon de caisse	57
II. Stratégies et mesures bancaires pour accroître la collecte des dépôts	57
II.1. Le développement au service des métiers de la banque.....	57
II.1.1 La stratégie de rapprochement de la clientèle.....	58
II.1.2 l'adoption d'une démarche centrée sur l'efficacité.....	58
II.1.3 Orientation managériale et la monétique a la carte.....	59
Section II : Évaluation de la stratégie de collecte de l'épargne bancaire : Comparaison entre deux agences (A et B) de la BNA de Bejaia.....	59
I- Analyse de l'évolution de l'épargne bancaire au sein des deux agences A et B de la BNA Bejaia.....	60
I.1. Analyse de la stratégie du développement des produits de l'épargne et du rapprochement de la clientèle	60
I.2. Stratégie de diversification des ressources.....	61
II- Analyse de l'efficacité de la stratégie de collecte de d'épargne des deux agences : analyse des objectifs définis et de leur taux de réalisation.....	63
II.1. Analyse des objectifs et de leur taux de réalisation pour l'agence A.....	64
II.2. Analyse des objectifs et de leur taux de réalisation pour l'agence B.....	66
III- Stratégie de l'utilisation de l'épargne bancaire : analyse de la partie emplois du bilan BNA et des deux agences A et B... ..	68
III.1. Analyse des emplois en montants et de la contribution de chaque agence a l'emploi total de la BNA.....	68
III.2. Analyse des emplois en nombre et de quelques informations se rapportant aux taux d'intérêts pratiqués et aux conditions d'ouverture de comptes.....	70

Conclusion	72
Conclusion générale	73-74
Bibliographies	
Liste des figures	
Liste des tableaux	
Annexes	

Résumé

L'épargne joue un rôle capital dans une économie. Son accumulation revêt d'un intérêt majeur pour le fonctionnement des entreprises notamment des banques. Pour faire face à la concurrence, les banques s'efforcent à proposer de différentes formes de produits et de services bancaires.

La politique de collecte de l'épargne bancaire constitue l'ensemble d'outils, de mesures et de techniques permettant d'optimiser l'épargne et de son utilisation. De ce fait, elle peut s'étendre sur plusieurs actions allant du respect des normes prudentielles jusqu'aux stratégies internes généralement fondées sur les politiques de marketing, de proximité, d'efficacité, de communication, etc.

La mobilisation de l'épargne bancaire représente aujourd'hui un phénomène primordial au sein des banques. Les montants colossaux collectés permettent d'accroître la productivité, d'étendre les activités des entreprises et de satisfaire dans une vision globale les besoins économiques et sociaux. Dans ce contexte, notre travail vise à ressortir la stratégie de collecte de l'épargne bancaire et le rôle des fonctions bancaires (activités de gestion actif-passif, gestion de liquidités, gestion prudentielle et les techniques de marketing, etc.) dans l'accroissement de la partie ressources du bilan d'une entreprise banque.