

L'intermédiation Financière de la Banque et Création de Valeur

Banking Financial Intermediation and Value Creation

Mariam AGOUMI, (Doctorante)

*Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Kénitra
Université Ibn Tofail Kénitra, Maroc*

Khalid RGUIBI, (Enseignant-Chercheur)

*Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Kénitra
Université Ibn Tofail Kénitra, Maroc*

Adresse de correspondance :	ENCG KENITRA B.P. 142014000, Campus Universitaire Maamora BP : 2010 Kénitra, Av. de l'Université. Université Ibn Tofail, Maroc (Kénitra) Code postal : 14020
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	AGOUMI, M., & RGUIBI, K. (2022). L'intermédiation Financière de la Banque et Création de Valeur. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 3(5-1), 320-334. https://doi.org/10.5281/zenodo.7162229
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: August 06, 2022

Published online: October 09, 2022

L'Intermédiation Financière de la Banque et Création de Valeur

Résumé

Dans notre présent article, il est question pour nous de répondre à la problématique relative au processus stratégique poursuivi par la banque dans sa recherche de valeur ajoutée, tout en prenant en considération la spécificité de son activité d'intermédiation financière qui soumet cette valeur à l'impact d'un ensemble de contraintes qui puissent dégrader, voire freiner la création de valeur ajoutée bancaire. Alors, notre volonté est d'aborder soigneusement l'évolution d'intermédiation financière dans le temps sous les forces majeures du système financier. C'est une bataille d'analyse en se fondant sur un état de l'art bien synthétique qui met la création de valeur bancaire en priorité majeure, tout en prenant en considération les composantes incontournables et nécessaires dans toutes les stratégies tracées au sein de l'établissement bancaire et qui présentent les principaux facteurs et sources de valeur ajoutée bancaire. Les voies de recherche de la valeur ajoutée bancaire sont diverses et ses facteurs sont variés, mais qui convergent tous ensemble dans la capacité de la banque à gérer ses risques engendrés par son activité, notamment ceux à caractère financier. Notre modèle théorique s'inscrit dans ce cadre où nous formulons cinq hypothèses qui portent sur l'impact défavorable des charges générées par les risques financiers sur la valeur ajoutée bancaire. Nous choisissons, alors, le PNB (Produit Net Bancaire) comme indicateur de mesure approximative de valeur ajoutée bancaire.

Mots clés : Intermédiation Financière, Banque, Création de valeur, Gestion des Risques Financiers, Produit Net Bancaire

Classification JEL : G21

Type de l'article : Article théorique

Abstract

In our present paper, it's a question for us to answer the problematic relating to the strategic process pursued by the bank in its search for added value, taking into consideration the specificity of its financial intermediation activity which submits this value to the impact of a set of constraints that can degrade, or even slow down the creation of banking value added. So, our intention is to carefully address the evolution of financial intermediation in the time under the main forces of the financial system. It's a battle of analysis based on a good synthetic state of the art that puts the creation of banking value as a major priority, taking into consideration the unavoidable and necessary components in all the planned strategies within the banking institution and which present the main factors and sources of added banking value. The ways of searching the added banking value are diverse and its factors are varied, but they all converge in the bank's ability to manage the risks generated by its activity, especially those of a financial nature. Our theoretical model is based on this context, in which we formulate five hypotheses concerning the unfavorable impact of the expenses generated by financial risks on the value added of banks. We choose, then, the NBI (Net Banking Income) as an approximate measure of banking value added.

Keywords : Financial Intermediation, Bank, Value Creation, Financial Risk Management, Net Banking Income

JEL Classification : G21

Paper type : Theoretical Research

1. Introduction

Aujourd'hui, le secteur bancaire a fait preuve de résilience, malgré l'épisode difficile récente que toute l'économie a connu suite aux répercussions néfastes de la crise sanitaire. Si l'établissement bancaire a remarquablement résisté en maintenant la stabilité de ses principaux indicateurs, c'est qu'il y a un énorme effort managérial fourni derrière.

Il s'agit essentiellement du management bancaire portant essentiellement sur le processus stratégique, qui présente le travail fourni par le manager pour l'élaboration de la stratégie qui a pour finalité : la création de valeur. En d'autres termes, la banque se charge de concevoir un processus permettant de trouver des solutions face à un ensemble de problèmes pour enfin prendre des décisions. C'est un travail continu qui présente une démarche située dans le temps pour élaborer la stratégie la plus adéquate permettant la création de valeur durable.

La banque est marquée par son interaction avec son environnement externe (concurrence, autorité de tutelle, économie,...) qui affirme effectivement que cet établissement n'est pas en totale déconnexion avec les autres parties prenantes. Conséquemment, tous ces éléments lui attribuent le statut d'une entreprise dotée d'un système ouvert avec doubles aspects, interne et externe, où un ensemble de variables et de paramètres sont en interdépendance, dans un environnement concurrentiel par excellence.

Le processus stratégique au sein de l'établissement bancaire s'étale dans le temps entre le passé, le présent et le futur. Il repose fondamentalement sur un diagnostic stratégique allant de l'analyse, la prévision pour enfin prendre des décisions suivant une planification stratégique basée sur un travail de compréhension. En effet, les prévisions attendues par la banque constituent un ensemble des prédictions et des anticipations qui donnent lieu à une élaboration des scénarios d'évolution. La banque analyse chaque scénario à part pour choisir le plus approprié, c'est-à-dire celui qui contribue à la création de valeur. Ce choix est en fait une étape dans laquelle se coche la case d'une décision prise par l'établissement bancaire, et à ce stade, ce dernier fait son premier pas dans la logique décisionnelle.

D'ailleurs, la création de valeur est située dans le temps qui est générateur d'incertitude qui présente un synonyme de risque qui doit être géré et minimisé.

Dès lors, il y a lieu de poser la problématique suivante :

Comment la banque peut-elle créer de la valeur tout en prenant en considération la spécificité de son activité fondamentale d'intermédiation financière ? Et quel impact peut-elle subir dans ce cadre ?

Pour y répondre, notre présent article se décomposera en deux grandes parties : nous initierons d'abord notre travail par une revue de littérature. La 1^{ère} grande partie sera consacrée à présenter un état de l'art et une synthèse des connaissances qui abordera en premier lieu l'intermédiation financière de la banque et gestion des risques, en deuxième lieu la gestion des risques bancaires dans le cadre du processus stratégique, en troisième lieu l'internationalisation de l'intermédiation financière, en quatrième lieu le décloisonnement, déréglementation et désintermédiation (3D) et en dernier lieu nous aborderons la crise systémique et réglementation bancaire.

La 2^{ème} grande partie présentera notre modèle théorique qui portera l'ensemble des étapes nécessaires pour la présentation du modèle pertinent à notre étude. Alors, dans la 1^{ère} étape nous formulerons les hypothèses, la 2^{ème} étape adoptera la méthodologie de recherche et choix de l'échantillon, la 3^{ème} étape abordera la définition des variables et la présentation du modèle adéquat à notre étude.

2. Revue de littérature

Théoriquement et empiriquement, le calcul de la valeur ajoutée adopte plusieurs voies en se référant à divers raisonnements.

Olivier Bruno, Raphaël Chiappini, Bertrand Gros Lambert (2020) ont donné l'estimation des SIFIM "Services d'Intermédiation Financière Indirectement mesurés" qui ont un impact important sur la valeur ajoutée au sein de la banque. En effet, les auteurs ont différencié entre les services explicitement facturés à la clientèle (comme la gestion de comptes facturée par le biais des commissions et autres frais) et les services non explicitement facturés (comme l'activité de transformation des échéances). Ces derniers présentent ce que les comptables appellent les « services d'intermédiation financière indirectement mesurés » ou SIFIM, et sont rémunérés par la marge entre les taux reçus des créanciers et les taux versés aux déposants. Ils se considèrent comme la partie la plus variable de la production bancaire.

En effet, Olivier Bruno, Raphaël Chiappini, Bertrand Gros Lambert (2020) dans le choix de leur démarche pour estimer la valeur ajoutée, ont montré un tas de raisons. Premièrement, le choix d'un taux de référence unique dans le but de mesurer le coût d'opportunité des fonds ne prend pas en considération les différences de maturité et de risque des activités bancaires. Par conséquent, ce n'est pas évident de mesurer la valeur des primes de terme et des primes de risque sur chaque opération. D'ailleurs, Wang (2003) ; Basu, Inklaar et Wang (2011) insistent sur le fait que ces deux primes qui rémunèrent les risques en question ne sont pas vraiment nécessaires dans le calcul de la valeur ajoutée bancaire, puisqu'en fin de compte ce sont les détenteurs du capital des banques qui les prennent en charge.

Ces auteurs ont donc développé une nouvelle approche pour le calcul des SIFIM qui n'intègrent pas la prime de risque des activités de crédits et la prime de terme des activités de dépôts et de crédit. Basu, Inklaar et Wang (2011) ont été les initiateurs à mettre en œuvre cette approche pour les États-Unis, alors que Colangelo et Inklaar (2012) l'entamaient dans la zone euro.

Jean-Baptiste Bellon, Georges Pauget (2012) ont montré que les facteurs majeurs de création de valeur reposent sur les changements réglementaires, les attentes des clients, la pression concurrentielle et la conjoncture économique. Cette dernière conduit à bien spécifier la phase du cycle à laquelle correspond le modèle d'analyse de la création de valeur.

Au niveau de la banque commerciale, la recherche de la valeur ajoutée prend plusieurs voies et met le client au centre de toutes ses préoccupations. Il s'agit, principalement, d'offrir une large panoplie de produits, de se doter des liquidités à courte durée à travers un remboursement accessible auprès des clients, pour optimiser l'état de liquidité et couvrir ainsi les emplois par des ressources longues, tout en gérant au mieux tous les risques possibles qui puissent gêner le fonctionnement de l'activité bancaire.

Au niveau de la banque de financement et d'investissement, la volatilité du marché a un impact déterminant dans la recherche de la valeur ajoutée. En effet, la banque peut subir une instabilité du marché qui puisse impacter gravement les cours boursiers, ainsi que, les opérations de taux et de crédit, à l'instar de la fameuse crise de 2008. Alors, dans le cadre de la gestion des risques, la banque procède à minimiser les activités qui épuisent les fonds propres et à mieux orienter ses financements, pour ne pas revivre le même scénario du stress de liquidité de 2011.

Il faut noter que suite à l'ensemble des contraintes évoquées précédemment, toutes les banques sont soumises à respecter les dispositions réglementaires et les préconisations prudentielles qui mettent le train sur ses rails en destination de la création de la valeur.

L'article dans sa conclusion met en avant un constat dans lequel indique que les variations de la valeur ajoutée sont en corrélation avec les activités du marché.

En principe, nous avons deux méthodes majeures pour le calcul de la valeur ajoutée bancaire. La première ne prend pas en considération les gains en capital, en négligeant la contribution importante du marché dont le résultat est représenté par des plus-values. En effet, Cotis (2009, p.29) a expliqué minutieusement cette méthode : "S'agissant des banques, la valeur ajoutée correspond essentiellement aux taux de commissions facturées aux clients et aux marges sur les opérations de gestion des dépôts ou d'octroi des crédits. Or les résultats des banques ont ainsi bénéficié du développement d'autres activités financières, par exemple les plus-values liées à la

détention de titres. En comptabilité nationale, ces opérations figurent dans le compte financier, mais pas dans la valeur ajoutée."

La deuxième méthode fait appel au produit net bancaire (PNB), qui présente la somme des marges de la banque générées par ses différentes activités d'intermédiation classique, du marché ou de la prestation de services. Cette méthode n'est pas vraiment suffisante puisqu'elle ne prend pas en considération le coût du risque (Haldane, Brennan et Madoures, 2010). Néanmoins, le recours au PNB donne à la banque la possibilité de recueillir avec clarté les informations relatives aux activités les plus contribuable à la création de valeur.

3. État de l'art et synthèse des connaissances

Notre volonté à travers cet article est d'aborder soigneusement l'évolution d'intermédiation financière dans le temps sous les forces majeures du système financier. La création de valeur au sein de la banque est soumise, théoriquement, à un ensemble d'enjeux organisés systématiquement suivant un processus stratégique bien déterminé, en prenant en considération la spécificité de l'activité d'intermédiation financière. En effet, il s'agit d'une bataille d'analyse qui met la création de valeur bancaire en priorité majeure, tout en prenant en considération les composantes incontournables et nécessaires dans toutes les stratégies tracées au sein de l'établissement bancaire, à savoir :

- La gestion des risques
- L'internationalisation de l'intermédiation financière
- Décloisonnement, Déréglementation et Désintermédiation (3D)
- La crise systémique et réglementation bancaire

À première vue, il semble que la recherche de la création de valeur au sein de l'établissement bancaire fouille ses racines en interne comme en externe. Les éléments ci-dessus présentent les principaux facteurs qui en découlent la totalité des recherches antérieures.

3.1. L'intermédiation financière de la banque et gestion des risques

La gestion des risques bancaires fait partie des stratégies bancaires que la banque doit élaborer en faisant appel à l'élaboration du processus stratégique. Nous ne pouvons point rechercher la création de valeur sans prendre en considération un pilier majeur représenté par une gestion minutieuse des risques au sein de l'établissement bancaire. Il s'agit de transposer les enjeux primordiaux du management stratégique tout en prenant en considération les spécificités bancaires, parmi lesquelles : les risques bancaires (Pierandrei, 2019).

Préalablement, dans le cadre du travail de compréhension, il est important d'identifier les risques bancaires en revenant au portefeuille d'activité stratégique actuel de la banque, c'est-à-dire les risques auxquels elle fait face actuellement, et auxquels elle fera face dans le futur. Ces risques dépendent de ce que la banque fasse actuellement et de ce qu'elle cherchera à faire dans le futur, donc le risque est relatif à l'activité (Lamarque, 2021). Plus précisément, s'il s'agit d'une banque commerciale, les risques seront en relation avec cette dernière, s'il s'agit d'une banque d'investissement, alors les risques y seront reliés. S'il s'agit des deux banques, les risques seront en relation avec les deux.

Alors, le premier travail à réaliser c'est l'identification des risques, ensuite lors de la prise de décision, la banque est censé répondre à une question qui présente la pierre angulaire du processus stratégique, c'est : le comment ? C'est-à-dire la nature du travail qui lui permettra de gérer ses risques et qui constituent le fondement de base de l'activité bancaire.

La détermination du risque bancaire nécessite le recours au système financier, plus particulièrement, il s'agit de recourir à l'intermédiaire financier qui permet de mettre en relation les agents à capacité de financement (ACF) et les agents à besoin de financement (ABF). L'émergence de l'intermédiation financière donne lieu à une structure qui cherche à résoudre

l'ensemble des dysfonctionnements, notamment le problème au niveau de la relation directe (Alexandre, 2013).

Avant qu'il y ait intermédiation financière, il avait un risque qui était considéré comme un risque d'insolvabilité. En effet, parmi les fonctions que doit assurer un système financier c'est de permettre la gestion du risque et de présenter une structure qui participe à la gestion des risques émanant d'un comportement qui reflétait un risque d'insolvabilité.

Le risque d'insolvabilité était dans un premier temps un risque de marché. D'ailleurs, avant même qu'il eût l'activité bancaire, il avait le risque de marché et le risque d'insolvabilité. Ce sont des risques qui se situent au niveau de la relation directe entre l'ACF et l'ABF (Absence de l'intermédiation financière). Donc l'intervention de l'intermédiaire financier est présentée par la gestion de ces risques (Rouach, 2018).

La gestion des risques au sein de l'établissement bancaire recommande la conception d'une stratégie bien spécifique. Alors, lorsque l'intermédiaire financier est intervenu, le risque est devenu un risque bancaire de type risque de crédit, parce que le contrat entre l'intermédiaire financier et l'ABF prend la forme d'un contrat de crédit, et donc le risque de marché est devenu un risque de crédit. Par conséquent, le premier risque bancaire est le risque de crédit ou d'insolvabilité et ce n'est plus un risque de marché (Nicolet, 2019). Donc il s'agit, effectivement, d'une émergence de risque qui a évolué dans le temps. En d'autres termes, les différents risques bancaires sont en relation avec le portefeuille d'activité stratégique qui a évolué. Alors à ce stade, la question qui se pose : comment l'intermédiaire financier a procédé pour gérer le risque d'insolvabilité ou de crédit ?

Le travail fourni par l'intermédiaire financier est un travail de transformation (intermédiation financière du bilan) pour gérer le risque de crédit ou d'insolvabilité qui deviennent, alors, des risques de transformation (Lamarque, 2021).

Le système et l'activité ont évolué. L'intermédiaire financier cherche la maximisation du profit alors qu'il a prétendu gérer un risque, il devient lui-même une source de risque, qu'il doive gérer concrètement à travers la mutualisation du risque, c'est-à-dire une logique d'économie d'échelle. L'intermédiaire financier considère par exemple la recherche de 100 clients et au niveau de 100 il y aurait 20 clients qui présentent un risque donc automatiquement il gagne les 80 clients. C'est une logique de maximisation de profit, mais en acceptant un risque qui amène vers un problème majeur, c'est que cet agent économique lui-même n'aura pas la possibilité d'honorer ses engagements (Scialom, 2013). Alors, l'intermédiaire financier à partir d'un comportement, il devient source de problème pour l'ACF, qu'au début il a prétendu gérer son risque, donc ce problème est de type risque de contrepartie qui est en relation avec le risque de liquidité (logique de transformation).

Par la suite, l'intermédiaire financier n'aura pas la possibilité de maximiser son profit et il devient face à un problème relatif à la contrepartie qu'il ne gère pas d'une manière rationnelle, ce qui lui exige d'adopter un nouveau travail : la négociation (intermédiation financière du marché), comme étant solution d'un certain nombre de problèmes auxquels fait face l'intermédiaire financier dans le temps.

Alors, la transformation nous a amené vers la négociation ou ce qu'on appelle la titrisation (l'actif secondaire en actif tertiaire) qui donne lieu à un nouveau risque : risque du marché qui est la fluctuation d'un actif, quelle que soit sa nature sur le marché. La volatilité présente un risque pour les agents économiques qui détiennent cet actif, ce qui donne naissance au risque du marché, au niveau duquel se présentent le risque du taux et le risque du change (Koenig, 2000).

D'ailleurs, le système évoluait toujours vers l'internationalisation, il était fermé et dans le temps, il devient ouvert et dynamique, ce qui a amené vers un risque en relation avec cette dernière. Ce sont des risques qui prennent la même forme, et qui s'inscrivent dans la même logique, soient le risque de crédit, de contrepartie, de liquidité, de marché, de taux, etc.

L'internationalisation de l'activité bancaire permet d'entraîner l'apparition d'un nouveau risque : risque de change, ce qui donne lieu à la création du marché de change comme étant un marché international.

3.2. Gestion des risques bancaires dans le cadre du processus stratégique

Nous avons évoqué dans la 1ère partie que l'intermédiaire financier se considère comme une entreprise qui nécessite la transposition du management au niveau de l'activité bancaire. L'apparition des nouveaux risques au sein de l'établissement bancaire a donné lieu au Bâle II parce qu'ils n'étaient pas pris en considération au niveau de Bâle I. Il s'agit fondamentalement du risque opérationnel, puisque dans la logique d'intermédiaire financier, à aucun moment nous ne pouvons parler de ce risque (Baudouin, 2019).

Cependant, lorsque l'intermédiaire financier est considéré comme une entreprise, il devient primordial d'intégrer des éléments qui ne sont pas liés à l'activité et qui peuvent impacter cet intermédiaire financier positivement ou négativement.

Alors, à ce stade, la banque est censée prendre un aspect interne et un aspect externe, car tous les risques que nous avons évoqués sont en relation externe avec la clientèle et n'ont pas un aspect interne de fonctionnement.

En conséquence, l'établissement bancaire doit gérer trois familles de risques : risques de transformation, risques de négociation et risques opérationnels. Toutefois, la distinction se fait par rapport à ce que les deux premières familles ont un aspect financier et l'autre famille a un aspect opérationnel, ce qui donne lieu à deux grandes familles de risques : risques financiers et risques opérationnels.

Afin de gérer les risques financiers et les risques opérationnels, l'établissement bancaire se trouve devant la nécessité de concevoir une stratégie qui représente une prise de décision qui peut être irrationnelle, c'est-à-dire la banque peut ne pas prendre la bonne décision (Durand & Shimada, 2018).

En d'autres termes, la banque peut faire face comme n'importe quelle entreprise au risque stratégique qui est en relation avec la prise de décision, mais ce n'est pas vraiment un risque bancaire qui peut s'ajouter aux spécificités de l'activité bancaire.

Dans une optique concurrentielle, la banque est censée répondre à la question du « comment ? » et recourt alors à une élaboration du processus stratégique pour la compréhension, dans un premier temps, de sa mission : qu'est-ce qu'elle fait ? Qu'est-ce qu'elle ferait ?

Pour déterminer le portefeuille d'activité stratégique, la banque procède à une segmentation stratégique pour savoir si elle a une seule mission ou diverses missions dans le cadre professionnel de son métier.

La segmentation stratégique nécessite un ensemble de compétences de base organisées suivant une famille de métier : la banque d'investissement qui s'inscrit dans le cadre d'une intermédiation financière du marché (négociation) et la banque commerciale jouant son rôle dans le cadre de l'intermédiation financière du bilan (transformation) dans laquelle la banque recourt à « la gestion du bilan » qui constitue une autre ressource pour évaluer et gérer globalement les positions prises par l'établissement.

La gestion du bilan se considère comme un élément clé de la démarche stratégique à la fois par son horizon temporel, par sa capacité à gérer des scénarios et par la représentation qu'elle assure du couple rentabilité/risque. À l'heure actuelle, beaucoup de dirigeants estiment que la gestion du bilan est un meilleur outil de représentation du modèle de création de richesses d'un établissement financier.

Les composantes de la gestion de bilan sont connues : calcul du gap de taux, mesure du risque de transformation, modélisation des scénarios, etc. La gestion de bilan mesure aussi de manière permanente l'exposition au risque de liquidité et l'évolution prévisionnelle des ratios réglementaires.

L'optique concurrentielle que nous avons évoqué dans le cadre de l'intermédiation financière considère que l'ACF et l'ABF sont deux clients, lorsqu'il aura une concurrence, ces deux agents doivent choisir, alors l'intermédiaire financier est censé les convaincre (Romani, 2016). A ce stade, la banque se trouve devant la nécessité d'intégrer la variable marketing au niveau du système financier où l'intermédiation financière adopte la logique de clientèle, pour se convertir alors à une entreprise de système ouvert et concurrentiel qui cherche sa survie, sa croissance et sa performance pour se créer de la valeur ajoutée durable.

3.3. L'internationalisation de l'intermédiation financière

L'internationalisation bancaire s'inscrit dans le cadre de l'internationalisation de l'activité bancaire, et donc l'internationalisation de l'intermédiation financière.

Dans un système financier, l'intermédiaire financier joue son rôle primordial d'assurer l'épargne vers l'investissement, il est censé faire un travail entre l'ACF et l'ABF tout en cherchant à travers une relation indirecte de maximiser le profit. Alors, nous avons la variable temps qui est synonyme d'évolution, et nous prenons en considération l'internationalisation de la variable épargne et celle de l'investissement qui nécessite le recours à la sphère réelle qui est en relation et en interdépendance avec la sphère financière. La variable qui reflète la sphère réelle est le commerce, en parlant d'échange international qui donne lieu au commerce international qui a commencé dans une logique du troc, mais avec l'évolution dans le temps, l'échange dépend d'une monnaie (monnaie internationale), (Rainelli, 2015).

D'ailleurs, nous devons parler d'une internationalisation de l'économie dont la banque fait partie (Lamarque & Maymo, 2015). En d'autres termes, si l'économie s'est internationalisée, toutes les économies sont dans une logique d'interdépendance, elles dépendent l'une de l'autre, même les États-Unis, la Chine et les autres puissances économiques dépendent du reste du monde.

Actuellement le phénomène qui caractérise l'économie internationale est la mondialisation économique basée sur la variable échange. Elle constitue un phénomène qui exprime la libre circulation des biens et des services, du capital, de culture, de religion, de technologie, etc. C'est-à-dire, elle englobe l'ensemble des variables à caractère socioéconomiques, alors qu'avant, il y avait qu'un échange de marchandises (Lukwebo, 2012). D'ailleurs, les États-Unis dépendent du reste du monde en termes d'approvisionnement (Pétrole, matières premières...), écoulement de marchandises (Voitures...), la technologie, etc.

La globalisation financière est une composante de mondialisation économique qui concerne l'internationalisation de la variable capital (Muheme, 2015 & Gilles, 2010).

Après la 2ème guerre mondiale, il y avait en Europe une restructuration de l'économie européenne par les Américains et ils ont élaboré un plan intitulé : Plan Marshall (Ministre aux Etats Unis à cette époque) qui a donné lieu au phénomène de délocalisation de production (Multinationales, transfert des capitaux...)(Steil, 2020). Ce phénomène a donné lieu à l'IDE (Investissement direct à l'étranger), donc ce sont les investisseurs américains qui vont prendre l'initiative d'aller investir au niveau de l'espace européen à travers un phénomène de multinationalisation : Firmes multinationales, qui fait appel à l'implication de l'intermédiaire financier pour transférer leurs épargnes vers l'espace européen, et qui génère alors un déclenchement d'un phénomène d'internationalisation, où les intermédiaires financiers se présentent comme des partenaires pour les ACF et pour les ABF.

Le phénomène de délocalisation est concrétisé par rapport à la variable investissement, notamment du côté des agents qui ont un excédent de financement. Historiquement, les firmes multinationales américaines ont pris l'initiative d'aller investir au niveau de l'économie européenne et convaincre les ACF par les intermédiaires financiers. D'ailleurs, un partenaire n'est pas forcément l'ACF, mais il peut être aussi l'ABF, alors un agent américain qui veut investir au niveau de l'économie européenne peut chercher un financement auprès de

l'intermédiaire financier américain, nous avons alors une internationalisation des deux variables grâce à l'IDE (Rainelli, 2015).

En effet, l'internationalisation de l'activité bancaire est expliquée par le phénomène de l'internationalisation de l'économie qui est le résultat d'un phénomène de multinationalisation, qui découle du phénomène de délocalisation. Ce dernier a comme principe de base l'IDE, c'est-à-dire l'internationalisation de la variable investissement qui nécessite un mode de financement. En d'autres termes, il s'agit de chercher de l'épargne auprès des intermédiaires financiers, ainsi, ces derniers devaient s'impliquer au niveau de ce phénomène en cherchant à s'internationaliser pour jouer le rôle du partenaire. Pourtant, nous sommes toujours dans une logique d'une économie fermée où chaque pays à part. D'ailleurs, il n'y avait pas à cette époque de (1960) la mondialisation qui date de (1980), alors l'internationalisation bancaire était progressive.

Il faut noter que le commerce international à travers la variable échange, a donné lieu à un phénomène de l'internationalisation économique qui est la variable explicative de l'internationalisation bancaire (Rainelli, 2015).

Ce commerce international et cet échange étaient à l'origine d'un phénomène de multinationalisation qui est expliqué à travers l'IDE et qui a donné lieu à une internationalisation de l'intermédiation financière (partenaire des agents économiques intervenant au niveau de cette économie internationale : ACF et ABF). Pour arriver à cette logique de l'internationalisation de l'économie, c'est à travers les phénomènes de mondialisation et de globalisation, et pour les expliquer nous devons parler des 3D : Décloisonnement, Déréglementation et Désintermédiation.

3.4. Décloisonnement, Déréglementation et Désintermédiation (3D)

Le décloisonnement ne s'inscrit pas dans une logique d'interdépendance des pays, alors chaque nation était à part. Il y avait le libre-échange, mais chaque pays était dans une économie fermée par rapport à la variable capitale. Tous les pays cherchaient à éviter la fuite des capitaux parce que le capital c'est l'épargne, s'il y avait une fuite, l'économie réelle subit une perte, et par conséquent, toutes les économies mettent en place des mesures incitatives afin d'éviter la fuite, et même l'économie américaine était dans cette logique (Lamarque & Maymo, 2015).

Dans les années 80 et 90, il y avait ce qu'on appelle pétrodollar, dont les pays du Golfe étaient à l'origine. Les pays producteurs du pétrole avaient des dollars, mais ils ne savaient pas quoi faire de cette devise qui est de valeur importante. Conséquemment, plusieurs intervenants cherchaient obligatoirement comment attirer l'intention de ces agents économiques qui sont considérés comme étant des ACF situés dans d'autres espaces, afin de venir soit investir, soit placer leur épargne.

Ainsi, l'économie américaine a pris l'initiative, et elle a procédé par le phénomène de décloisonnement c'est-à-dire l'ouverture des frontières par rapport à la sortie et à l'entrée de la variable capitale. Alors, elle a mis en place des mesures attractives : suppression des taxes, pas de charges à supporter, des taux d'intérêt qui sont attractifs en termes de placement, proposer des investissements productifs et chercher, alors, à ce que le capital étranger puisse pénétrer au niveau de l'espace américain.

Les porteurs des pétrodollars sont des agents qui ne cherchaient pas à investir, ils ne prenaient pas de risque, ils cherchaient une logique de placement auprès des intermédiaires financiers, généralement, auprès des acteurs du système financier. Il ne s'agit pas seulement des banques, mais en prenant en considération, également, des marchés dans une logique du bilan ou du marché (Gilles, 2010).

Pour réussir le décloisonnement, il y a des lois qui représentaient les barrières à l'entrée, d'où la nécessité d'alléger ou revoir la réglementation. C'est le phénomène de déréglementation dans le sens d'encouragement et d'attractivité des agents, et le fait de placer leur épargne que

ce soit auprès des banques ou des marchés, qui implique l'incitation du phénomène de désintermédiation (Tarazi, 1996).

En effet, il ne s'agit pas seulement d'une logique d'intermédiation financière du bilan, mais chercher également les émissions des actifs financiers sur le marché, ce qui donne lieu au phénomène de désintermédiation, en cherchant des actions, des obligations, des produits dérivés, etc.

Et ainsi, nous avons essayé d'éclaircir le processus concret des phénomènes de déréglementation, de décloisonnement et de désintermédiation (3D), qui étaient dans un premier temps à caractère américain, parce que ce sont les Américains qui ont fait l'initiative, pour devenir par la suite à caractère mondial.

D'ailleurs, les autres pays n'ont pas resté les bras croisés : l'Europe et le Japon ont adopté le processus des 3D, en cherchant à attirer l'attention des ACF situés dans d'autres espaces. Ils ont alors procédé aux phénomènes de déréglementation, de décloisonnement et de désintermédiation qui devenaient à caractère internationale. Alors, ce sont les 3D qui nous ont amené vers l'internationalisation, ainsi la mondialisation globale.

Nous pouvons ainsi remarquer que le commerce international était le premier facteur explicatif de l'internationalisation à travers la multinationalisation qui est le facteur explicatif principal.

L'internationalisation bancaire se présente comme étant une stratégie. C'est un choix et c'est une obligation par rapport au contexte, mais c'est une décision à prendre. Si nous prenons le cas des banques marocaines, elles n'étaient pas dans cette situation, mais dans le temps, elles ont compris l'importance de création de valeur au niveau international, alors elles étaient obligées de s'internationaliser à travers les stratégies d'internationalisation.

D'ailleurs, le fait d'être partenaire d'un exportateur ou d'un importateur ne correspond pas forcément à une internationalisation de l'activité. Une stratégie d'internationalisation incite l'intermédiaire financier à prendre la décision de délocalisation : décision d'investissement. Il s'agit de la création d'un point de vente au niveau international, qui serait le résultat d'un diagnostic stratégique qui s'inscrit dans une logique managériale où il y a des opportunités à saisir et des risques à gérer tout en créant de la valeur au niveau international.

3.5. La crise systémique et réglementation bancaire

Les initiateurs de la crise systémique sont les intermédiaires financiers. Alors, lorsque l'activité d'intermédiation financière s'internationalise, conséquemment le risque systémique lui-même s'internationalise, ce qui peut générer une contagion qui présente un problème au niveau d'un espace et qui peut se propager au niveau d'autres espaces, impactant ainsi le système international, ainsi la sphère réelle (Catillon, 2011).

En effet, il y a une mobilité des agents économiques à l'international, et par conséquent, la variable risque est devenue à caractère international, d'où la nécessité de mettre en place un comité de réflexion international : comité de Bâle, qui a pour mission, dans le cadre d'une stratégie prudentielle, de proposer des recommandations et des mesures à prendre en termes de conception de gestion des risques, principalement le risque systémique émanant du risque bancaire.

Le système financier avait pour vocation l'allocation de l'épargne vers l'investissement. Au niveau de cette relation, il y a deux aspects : la sphère réelle et la sphère financière. Toute notre analyse est en relation avec la sphère financière, et le système financier est là pour permettre le financement d'une économie réelle. Alors, pour permettre cette relation, nous avons évoqué qu'avec le temps, l'intermédiaire financier cherche à répondre à ses propres intérêts, notamment la maximisation des profits à travers la transformation et la négociation, ce qui donne lieu à une activité attractive qui implique, ainsi, une logique de concurrence en termes d'intermédiation financière.

D'ailleurs, l'intermédiaire financier en cherchant à maximiser son profit, il prenait un risque. Alors que son principal travail était d'accepter de gérer un risque entre l'ABF et l'ACF.

En d'autres termes, l'intermédiaire financier a changé de comportement en devenant source de problème et de risque qui concerne les ABF, qui présentaient de plus en plus un risque élevé. En fin de compte, l'ACF sera de même impacté, parce que les intermédiaires financiers peuvent devenir insolvables (ceux qui étaient là pour résoudre les problèmes seront leur origine).

En effet, l'ACF devient averse vis-à-vis le risque, ce qui implique un manque de confiance, voire une méfiance générant une réticence, c'est-à-dire celui qui détient l'épargne n'acceptera pas facilement de faire confiance à l'intermédiaire financier. Donc, nous serons face à un problème à caractère macroéconomique, à cause du blocage et du dysfonctionnement au niveau de l'allocation de l'épargne vers l'investissement, ce qui génère une crise au niveau de la sphère réelle et la sphère financière, et donnant lieu alors à une récession.

A ce stade, la récession implique un énorme besoin en termes de moyens pour investir, et elle génère principalement des problèmes de croissance, parce que l'allocation de l'épargne vers l'investissement se réalise par rapport à une croissance économique qui se traduit par une création de richesse, et par conséquent une création de valeur. Alors, le blocage donne lieu à des problèmes macroéconomiques, en termes du chômage par exemple. En effet, la croissance économique génère la création d'emploi, et la récession provoque le chômage qui peut donner lieu à un déficit budgétaire qui est corolaire d'une inflation en 1958, l'économiste néo-zélandais Alban Phillips théorise la relation entre taux d'inflation et taux de chômage en affirmant que lorsque le taux de chômage diminue, les salaires montent, et les entreprises haussent les prix pour rétablir leurs marges ; inversement, les prix baissent quand le chômage augmente.

Conséquemment, tous ces phénomènes provoquent des déséquilibres macroéconomiques qui concernent le système dans sa globalité. Donc un problème financier nous a amenés vers un problème réel à travers le comportement d'un intermédiaire financier, et donnant lieu ainsi à une crise systémique, qui provoque l'émergence d'un risque systémique, c'est-à-dire le risque de tout le système (Klein, 2022).

Alors, pour encourager l'ACF et assurer sa protection, il devient nécessaire l'intervention d'un autre agent économique : l'État, en cherchant à contrôler l'activité de l'intermédiaire financier, protéger les déposants et ainsi se prémunir contre une dégradation de la valeur ajoutée bancaire. Pour ce faire, l'État a mis en place une réglementation bancaire.

4. Modèle théorique

Notre modèle est largement inspiré des travaux empiriques antérieurs, ainsi que de la synthèse des connaissances que nous avons développées tout au long de notre article. Cependant, la différence réside dans les points suivants :

- a. Les objectifs fixés : notre étude porte de manière claire l'impact des facteurs liés à la spécificité de l'activité d'intermédiation financière sur la valeur ajoutée bancaire.
- b. Les variables adoptées : les estimations du modèle ne reposeront pas sur les mêmes variables.
- c. L'échantillon : Ce n'est pas le même, il s'inscrit dans le cas marocain et sur des banques marocaines.

4.1. Formulation des hypothèses

L'analyse théorique nous a amenés à conclure que les facteurs liés à l'activité d'intermédiation financière ont un impact favorable sur la valeur ajoutée bancaire. Et nous avons évoqué que ces facteurs présentent les principaux éléments sur lesquels se basent les recherches antérieures. Ils se regroupent à titre de rappel dans :

- La gestion des risques
- L'internationalisation de l'intermédiation financière

- Décloisonnement, Déréglementation et Désintermédiation (3D)
- La crise systémique et réglementation bancaire

Les voies de recherche de la valeur ajoutée bancaire sont diverses et ses facteurs sont variés, mais qui convergent tous ensemble dans la capacité de la banque à gérer ses risques engendrés par son activité. Également, la réglementation présente le sujet le plus ardu sur la table des analystes à l'égard des règles de provisionnement bancaire contre les risques, alors les banques sont obligées de prendre en charge un certain pourcentage de leurs créances suivant le degré de prise de risque en question.

D'ailleurs, la variabilité des provisions s'inscrit dans le fait d'estimer le volume et la part des risques à provisionner en fonction du PNB réalisé. Il s'agit d'un provisionnement modéré. Alors, plus le PNB est important, plus les provisions sont aussi importantes et plus la banque peut mieux cerner le niveau de ses risques. On a alors la présence d'un cercle vertueux, car plus la banque gère mieux ses risques plus elle peut réaliser un PNB mieux (indicateur de la valeur ajoutée). Donc, les risques, notamment financiers, génèrent des pertes considérables sur la valeur ajoutée bancaire.

Alors, pour répondre à notre problématique de recherche, nous explicitons les cinq hypothèses suivantes :

H1 : Les charges des risques financiers ont un impact négatif sur la valeur ajoutée ajoutée bancaire.

H2 : Le risque de taux exerce une influence défavorable sur la valeur ajoutée bancaire.

H3 : Le risque de change exerce un effet négatif sur la valeur ajoutée bancaire.

H4 : Le risque de crédit impacte défavorablement la valeur ajoutée bancaire.

H5 : Le risque de liquidité a un impact négatif sur la valeur ajoutée bancaire.

4.2. Proposition d'un modèle théorique et mesure des variables

Notre étude repose sur une position épistémologique positiviste suivant un raisonnement hypothético-déductif.

Cette démarche positiviste permettra de formuler le modèle adéquat dans le but de mesurer l'impact des charges des risques financiers sur la valeur ajoutée bancaire.

Notre échantillon s'inscrit dans le cadre marocain, et nous choisissons d'amener notre étude sur trois établissements bancaires commerciaux les plus réputés au Maroc, dans une période temporelle donnée.

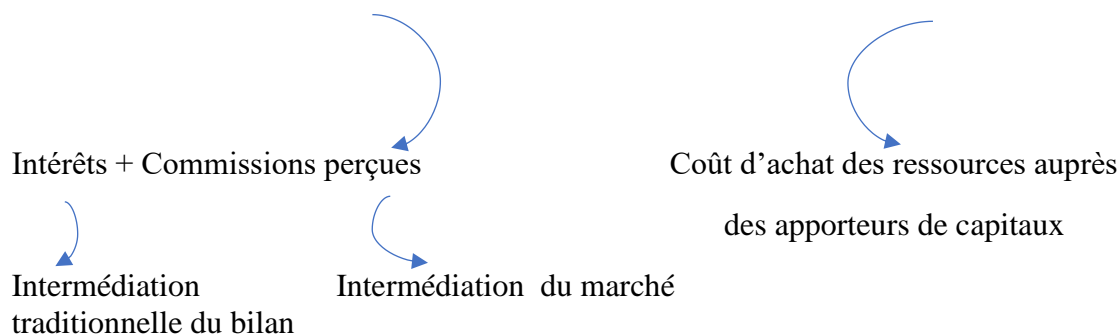
4.3. Définition des variables et présentation du modèle

Dans cette étape pour tester les hypothèses formulées, nous exposons les variables explicatives et la variable à expliquer en s'inspirant de la revue de littérature, tout en recourant à des variables plus précises et plus attachées à la spécificité de l'activité d'intermédiation financière.

➤ Variable à expliquer :

PNB : nous avons évoqué dans la revue de littérature que le PNB présente un très bon indicateur de la valeur ajoutée bancaire dans le cadre d'une mesure approximative. Il s'agit d'une comparaison entre le coût des ressources et le rendement des emplois. À travers le PNB nous pouvons estimer à quel point les charges des risques financiers peuvent impacter la valeur ajoutée bancaire. Par définition il est présenté comme suit :

$$\text{PNB} = \text{Produits d'exploitation bancaires} - \text{Charges d'exploitation bancaires}$$



➤ Variables explicatives

Le risque de taux : Perte encourue par une banque qui détient des créances et des dettes dont les conditions de rémunération, taux fixes-taux variables différents. En effet, il s'agit d'une évolution adverse qui génère des moins-values, en plus d'un resserrement de la marge d'intérêt.

Le risque de change : Lorsqu'une banque détient des créances et des dettes libellées en devises, elle est exposée au risque de change qui se traduit par des gains ou des pertes, latents ou constatés qui impactent le résultat.

Le risque de crédit : C'est lorsque le bénéficiaire peut s'avérer insolvable.

Le risque de liquidité : Très présent dans le système bancaire, puisque les ressources ont un caractère court, alors que les emplois sont assez longs. Nous avons 2 origines de risque de liquidité : La première est relative au risque de liquidité immédiate généré par les retraits massifs de fonds de la part des déposants pour des raisons de méfiance soit de la solvabilité de la banque ou à cause d'une crise systémique. La deuxième origine est due au risque de transformation sous l'effet d'une modification progressive du terme des emplois qui s'allonge, alors que celui des ressources reste figé ou il se réduit.

➤ Présentation du modèle théorique

Le modèle adéquat de notre étude suit une relation linéaire entre notre variable à expliquer **PNB** et les variables explicatives relatives aux charges des risques financiers **RF**.

$$\text{PNB}_{i,t} = \alpha_i + \beta_i \sum_{k=1}^5 \text{RF} + \varepsilon_{i,t} \quad \forall i=1,\dots,3 \text{ banque et } k=1,\dots,4 \text{ risque}$$

5. Conclusion

Tout au long de notre article, il était question pour nous de répondre à la problématique relative au processus stratégique poursuivi par la banque dans sa recherche de valeur ajoutée, tout en prenant en considération la spécificité de son activité d'intermédiation financière qui soumet cette valeur à l'impact d'un ensemble de contraintes qui puissent dégrader, voire freiner la création de valeur ajoutée bancaire.

Notre volonté à travers cet article était d'aborder soigneusement l'évolution d'intermédiation financière dans le temps sous les forces majeures du système financier. C'est une bataille d'analyse qui met la création de valeur bancaire en priorité majeure, tout en prenant en considération les composantes incontournables et nécessaires dans toutes les stratégies tracées au sein de l'établissement bancaire et qui présentent comme nous avons évoqué dans la synthèse des connaissances, les principaux facteurs et sources de valeur ajoutée bancaire. À titre de rappel, ils sont regroupés dans : la gestion des risques, l'internationalisation de l'intermédiation financière, le décloisonnement, la déréglementation et la désintermédiation (3D) et la crise systémique et la réglementation bancaire.

Les voies de recherche de la valeur ajoutée bancaire sont diverses et ses facteurs sont variés, mais qui convergent tous ensemble dans la capacité de la banque à gérer ses risques engendrés

par son activité, notamment ceux à caractère financier. Notre modèle théorique s'est inscrit dans ce cadre où nous avons formulé cinq hypothèses qui portent sur l'impact défavorable des charges générées par les risques financiers sur la valeur ajoutée bancaire.

Dans notre présent article, nous avons choisi le PNB comme indicateur de mesure approximative de valeur ajoutée bancaire.

Finalement, il y a lieu d'ouvrir les serrures pour d'autres perspectives et des pistes de recherche dans le cadre de la création de valeur ajoutée bancaire, notamment en adoptant la voie de l'innovation financière et comment elle peut donner un coup de pouce à cette valeur qui pèse lourd au sein de l'établissement bancaire.

Références

- (1) Alexandre, H. (2013). Banque et intermédiation financière. Edition Economica
- (2) Baudouin, C. (2019). Stratégie bancaire et réglementation : De la contrainte à l'opportunité. Edition Dunod
- (3) Bellon, J. & Pauget, G. (2012). Banque commerciale et banque d'investissement : Où crée-t-on de la valeur ? Numéro 106, P. 153 à 170
- (4) Bourdeaux, G. (2020). Gestion de la banque. Edition Dunod
- (5) Bruno, O., Chiappini, R., & Gros Lambert, B. (2020). Quelle valeur ajoutée pour les banques françaises ? Volume 71, P. 139 à 162
- (6) Catillon, V. (2011). Le droit dans les crises bancaires et financières systémiques. Edition LGDJ
- (7) Cieply, S. (2018). Quel avenir pour la relation banque-entreprise. Editions EMS
- (8) Durand, T. & Shimada, S. (2018). Les processus stratégiques. Editions EMS
- (9) Formagne, M. (2018). Introduction à la comptabilité bancaire. Edition Revue Banque
- (10) Gilles, C. (2010). Histoire de la globalisation financière : Essor, crises et perspectives des marchés financiers internationaux
- (11) Klein, O. (2022). Crises et mutations : Petites leçons bancaires. Edition Eyrolles, Revue Banque
- (12) Koenig, G. (2000). Analyse monétaire et financière. Edition Economica
- (13) Lamarque, E. & Maymo, V. (2015). Economie et gestion de la banque. Edition Dunod
- (14) Lamarque, E. (2011). Gouvernance et prise de décision. Editions d'Organisation
- (15) Lamarque, E. (2021). Banques : stratégies et transformations. Edition Dunod
- (16) Lukwebo, M (2012). Banques africaines face aux défis de la mondialisation économique. Edition L'Harmattan
- (17) Muheme, G. (2015). Systèmes économiques de la mondialisation. Edition Academia-Bruylant
- (18) Naulleaud, G. & Rouach, M. (2019). Contrôle de gestion stratégique dans la banque. Edition Revue Banque
- (19) Nicolet, M. (2019). Gouvernance et fonctions clés de risque, conformité et contrôle dans les établissements financiers
- (20) Pierandrei, L. (2019). Risk Management. Edition Dunod
- (21) Rainelli, M. (2015). Le commerce international. Edition La Découverte
- (22) Romani, A. (2016). La banque dans tous ses (E)tats : Intermédiation et croissance - Regards croisés France, Belgique, Italie, Maroc, Sénégal. Edition Mare et Martin
- (23) Rouach, E. & Rouach, M. (2018). Finance et gestion dans la banque. Edition Revue Banque
- (24) Scialom, L. (2013). Economie bancaire. Edition la Découverte
- (25) Steil, B. (2020). Le plan Marshall : à l'aube de la guerre froide. Edition Les Belles Lettres

- (26) Tarazi, A. (1996). Risque bancaire, déréglementation financière et réglementation prudentielle- une analyse en termes d'espérance-variance. Edition PULIM – Presses universitaires de Limoges