



## *Les déterminants des formes d'implantation bancaire à l'étranger*

Par : Hamadou BOUBACAR

Cahier de recherche GIREF 02-2008

**GIREF**<sup>φ</sup>

Groupe international de recherche en éthique financière et fiduciaire

<http://www.giref.uqam.ca/fr/index.php>



Vous pouvez adresser vos commentaires à Hamadou BOUBACAR, Docteur en Sciences de gestion  
Courriel : [b\\_hamadou@yahoo.fr](mailto:b_hamadou@yahoo.fr)

**N.B. :** Les documents de travail sont des prépublications à diffusion restreinte aux fins d'information et de discussion. Ils n'ont pas fait l'objet de travaux d'édition ou d'arbitrage et ne devraient pas être cités ou reproduits sans l'autorisation écrite du/des auteur-e-s. Les commentaires et suggestions sont bienvenus, et devraient être adressés à/aux auteur-e-s.

Pour consulter les documents de travail du VDR-ESG, visitez notre site Web : <http://www.esg.uqam.ca/recherche/document/>

# LES DÉTERMINANTS DES FORMES D'IMPLANTATION BANCAIRE À L'ÉTRANGER

## **Résumé :**

*Notre article a pour objectif de montrer que les caractéristiques propres à la banque-mère disposent, au même titre que les facteurs macro-économiques, d'un pouvoir explicatif du choix de la forme organisationnelle d'implantation bancaire à l'étranger. Sur la base d'un échantillon de 63 banques de différente nationalité implantées dans 25 pays, nos résultats montrent principalement que la distance, qui renvoie aux difficultés dans l'exercice du contrôle, favorise le choix de la succursale pour la nature centralisée des décisions prises en son sein et négativement celui de la filiale et la banque affiliée. Ils montrent aussi que l'expérience des banques en matière d'internationalisation affecte positivement le choix de la filiale et de la succursale et négativement celui du bureau de représentation.*

**Mots clés :** implantations bancaires à l'étranger, caractéristiques propres à la banque-mère, facteurs économiques.

## **Abstract :**

*Our paper aims to show that, as well as the macro-economic factors, headquarter specific characteristics can explain the organizational form choice of the abroad banking representation. On the basis of sample of 63 banks with different nationality established in 25 countries, our results show mainly that the distance, as a proxy of control difficulties, supports the branch choice for its centralized decisions and disadvantage the subsidiary and the affiliated bank choices. They also show that the bank internationalization experience affects positively the subsidiary and the branch choices and negatively the representative office choice.*

**Keywords:** Abroad bank representation, headquarter specific characteristics, economic factors.

Classification *JEL*: D23, F23, G21, L22

# Table des matières

Introduction .....	1
<b>1. Les formes d’implantation bancaire à l’étranger.....</b>	<b>2</b>
1.1 Les formes juridiquement dépendantes de la banque-mère .....	2
1.1.1 Le bureau de représentation .....	2
1.1.2 La succursale .....	3
1.2 Les formes juridiquement autonomes de la banque-mère.....	3
1.2.1 La banque affiliée.....	3
1.2.2 La filiale .....	4
<b>2. Revue de la littérature et hypothèses testées.....</b>	<b>4</b>
2.1 L’environnement économique et réglementaire.....	4
2.1.1 L’environnement réglementaire .....	5
2.1.2 L’impôt sur les sociétés.....	6
2.1.3 Le degré de développement économique .....	7
2.1.4 Le risque-pays .....	7
2.2 Les caractéristiques spécifiques à la banque-mère.....	8
2.2.1 L’orientation en termes d’activité dans le pays d’accueil.....	8
2.2.2 La taille en tant que dimensions des ressources de la banque-mère .....	9
2.2.3 Le degré d’internationalisation de la banque-mère .....	10
2.2.4 La distance entre les pays d’origine et d’accueil.....	10
<b>3. Données et Méthodologie .....</b>	<b>11</b>
3.1 Présentation de l’échantillon .....	11
3.2 Définition et description des variables .....	12
3.3 Le modèle.....	14
<b>4. Résultats et Interprétation.....</b>	<b>15</b>
Conclusion.....	23
Bibliographie.....	24

## Introduction

L'internationalisation des banques a toujours été une question d'intérêt même si les recherches antérieures reposent principalement sur une approche macroéconomique pour expliquer cette stratégie bancaire. La littérature relative à l'internationalisation bancaire [Miller et Parkhe (1998), Bandon (1998 et 2000), Mutinelli et Piscitello (2001), Focarelli et Pozzolo (2001 et 2005), Tschoegl (2004) et Cerutti et *al.* (2005)] défend l'idée selon laquelle, les facteurs économiques, financiers et réglementaires constituent les principaux déterminants du choix de la forme d'implantation bancaire à l'étranger. Ces explications fondées sur des caractéristiques macro-économiques présagent l'existence de plusieurs questions sur lesquelles des réflexions doivent être menées. Ainsi, nous pouvons nous demander pourquoi :

- une banque détient-elle plusieurs implantations dans un même pays ?
- des banques originaires d'un même pays choisissent-elles de s'implanter différemment dans un autre pays étranger ?
- des banques originaires des pays différents s'implantent dans un même pays *via* des formes d'implantation différentes ?

L'objectif de cet article est de placer des facteurs caractérisant l'organisation de la banque-mère, au cœur des déterminants du choix de la forme d'implantation à l'étranger. Notre démarche se distingue ainsi de l'approche macro-économique, par le recours à deux courants théoriques, à savoir la théorie de l'agence et la théorie des ressources afin d'expliquer différemment le choix des modes d'implantation bancaire. En effet, la survie d'une organisation dépend de sa capacité à résoudre les problèmes d'agence qu'elle rencontre dans l'exercice de ses activités (Fama et Jensen, 1983). Cette capacité dépendra de la forme organisationnelle choisie par l'entreprise pour exercer dans un domaine d'activité particulier. La théorie de l'agence aide à comprendre davantage la stratégie d'internationalisation bancaire dès lors que, dans la banque multinationale, l'acuité des problèmes d'agence liés par exemple, à la distance entre les pays d'origine et d'accueil, dépendrait de la forme d'implantation choisie à l'étranger. Quant à la théorie des ressources, elle permet de mettre l'accent sur les spécificités de la banque-mère telles que sa capacité en ressources humaines et son expérience en matière d'internationalisation et/ou d'acquisition.

Le présent article est organisé en quatre sections. Dans la première section, nous définirons les formes d'implantation bancaire à l'étranger. Nous procéderons dans la deuxième section, à une revue de la littérature qui conduira à formuler les hypothèses de la recherche. Ensuite dans la troisième section, nous présenterons la méthodologie utilisée pour tester ces hypothèses. Enfin, nous terminerons dans la quatrième section par la présentation et l'interprétation des résultats. Nos résultats montrent qu'en matière d'internationalisation bancaire, les caractéristiques propres à la maison-mère jouent à côté des autres variables macro-économiques un rôle de premier plan.

## **1. Les formes d'implantation bancaire à l'étranger**

Dans cette section, nous nous intéressons aux quatre formes d'implantation bancaire à l'étranger les plus répandues : le bureau de représentation, la banque affiliée, la filiale et la succursale. Ces formes peuvent être regroupées en deux catégories. La première est constituée du bureau de représentation et de la succursale, deux formes entièrement dépendantes de la banque-mère et la deuxième, de la filiale et de la banque affiliée qui sont deux structures juridiquement autonomes.

### **1.1 Les formes juridiquement dépendantes de la banque-mère**

#### **1.1.1 Le bureau de représentation**

Un bureau de représentation est un organisme, quelle qu'en soit sa dénomination (bureau de représentation, délégation, bureau d'accueil, etc.), chargé de représenter la banque mais n'effectuant pas d'opérations de banque par lui-même<sup>1</sup>. Il n'a donc pas pour objet l'exercice d'une activité commerciale (achat, vente). Sa mission consiste à recueillir des informations, à établir des contacts, voire à assurer la publicité de la banque-mère avant son implantation effective dans le pays d'accueil. Il est dépourvu de personnalité morale. À ce titre, tous les actes juridiques (factures, contrats) doivent être écrits au nom de la maison-mère. Selon Sautter (1982), un bureau de représentation est créé lorsque le pays d'accueil présente un intérêt et un potentiel économiques suffisants. En installant un bureau de représentation, la banque-mère projette, selon Heinkel et Levi (1992) et Blandon (1998), de prospecter les opportunités d'affaires du pays d'implantation. C'est une entité dont le rôle est d'épauler la banque-mère et ses clients dans leurs transactions financières et commerciales au niveau international.

---

<sup>1</sup> Cette définition provient de la Fédération Bancaire Française (FBF).

### **1.1.2 La succursale**

La succursale est une entité non autonome par rapport à la maison-mère, même si ses règles d'exploitation (comptabilité, déclaration de résultats) témoignent d'une certaine indépendance. Elle exerce une activité commerciale, dispose d'une clientèle propre mais elle n'a pas d'autonomie juridique. En France, la législation bancaire définit la succursale comme un siège d'exploitation dépendant directement de la banque-mère et qui ne constitue pas une entité juridique indépendante de celle-ci. La succursale reste dépendante de la maison-mère pour ses besoins en capitaux, même si elle a également accès aux dépôts domestiques de gros et de détails. L'absence d'un réseau d'agences existant peut entraîner que la création d'une succursale soit plus coûteuse que l'acquisition d'une banque locale (dans le cas d'une filiale). La succursale bancaire à l'étranger est une unité dépendante qui exerce ses activités sous le nom et la réputation de la maison-mère. L'exemple de Citibank est probant à cet effet. La banque américaine, créée le 14 septembre 1812, détient aujourd'hui des succursales dans plusieurs pays qui portent son nom et jouissent de sa renommée : Citibank France, Citibank Belgique, Citibank Allemagne, etc. Comparé aux autres formes organisationnelles, l'établissement de la succursale permet à la maison-mère d'exercer un contrôle total des activités à l'étranger. La dépendance légale vis-à-vis de la société mère fait que celle-ci peut directement contribuer à la solvabilité de la succursale. Selon Pecchioli (1983), la succursale est, toutes choses égales par ailleurs, la forme organisationnelle qui offre à la banque-mère une portée suffisante de surveillance et de contrôle interne des activités étrangères.

## **1.2 Les formes juridiquement autonomes de la banque-mère**

### **1.2.1 La banque affiliée**

La banque affiliée est un établissement avec une dénomination locale dans lequel la banque-mère détient une participation inférieure à 50%. Cette participation financière au capital peut être réalisée de trois façons : - par l'ouverture du capital social de la banque-mère en prenant des nouvelles parts dans le capital de la banque affiliée ; cette décision, de nature stratégique, ne peut être prise que si le bilan actuel ne permet pas à la banque-mère d'envisager d'autres possibilités de croissance. - par le rachat des titres détenus par d'autres actionnaires tout en maintenant intact son capital social. - par l'engagement dans de nouvelles activités dans le pays d'accueil et l'invitation d'autres établissements financiers, pouvant être eux-mêmes étrangers, à la joindre. Elle se contente ainsi d'une participation minoritaire dans la nouvelle banque C'est une forme d'implantation à l'étranger dans laquelle la maison-mère est en

partenariat avec d'autres parties. Juridiquement, la banque affiliée est régie par la loi locale et exerce ses activités en conformité avec cette législation. L'organisation de la banque affiliée peut créer des conflits entre la direction locale et la direction de la maison-mère.

### **1.2.2 La filiale**

La filiale est une société dotée de la personnalité morale. Elle est autonome par rapport à la banque-mère et peut, à ce titre, agir en justice et posséder un patrimoine distinct. En France, la FBF considère que toute banque étrangère dont le capital est détenu pour au moins 50 % par une banque française est une filiale de celle-ci. Abondant dans le même sens, Tschoegl (2004) souligne que « *la filiale bancaire est une entité localement constituée en société par actions et légalement séparée de la banque-mère qui y détient plus de 50 % du capital* ». La filiale est donc une société de nationalité locale, juridiquement indépendante de la banque-mère et contrôlée majoritairement par celle-ci. Il existe une autre forme de filiale, détenue à 100 % par la banque-mère. La filiale bancaire peut être créée de trois façons : la création d'une banque *ex nihilo*, le rachat d'une banque existante et la création d'une banque en partenariat avec d'autres banques ou établissements non financiers. La filiale est, selon de nombreux spécialistes, le mode d'accès le plus complet d'un marché étranger. Elle permet à la banque mère d'établir une présence locale permanente. Elle constitue la forme d'implantation à l'étranger la plus intégrée dans le système bancaire du pays d'accueil car elle présente la particularité d'être soumise aux mêmes réglementations que les banques domestiques. Ainsi, la banque-mère peut, via sa filiale, exercer plusieurs activités à l'étranger (Blandon, 1998). La filiale dispose de son propre capital et d'une charte qui lui permet d'exercer comme les banques de même type du pays d'accueil et d'avoir accès aux marchés domestiques de détails et de gros.

## **2. Revue de la littérature et hypothèses testées**

### **2.1 L'environnement économique et réglementaire**

Dans l'exercice de ses fonctions, la banque multinationale est soumise à un certain nombre de réglementations. Elle doit non seulement respecter les lois bancaires de son pays d'origine, mais elle a aussi l'obligation de se conformer à celles des pays dans lesquels elle est implantée. En dehors de la réglementation, la multinationalisation des banques, à l'instar de celle de toutes les entreprises repose sur des impératifs économiques et financiers, et

l'exploitation au mieux des opportunités présentes sur un marché étranger dépend de la façon dont l'établissement bancaire y est installé.

### **2.1.1 L'environnement réglementaire**

Selon Meier et Schier (2005, p. 47), « l'activité bancaire est ultraréglementée : s'il existe une certaine uniformité en termes de contenu et d'exigence dans les grands pays industrialisés, il en est tout autrement dans les pays émergents qui sont pourtant aujourd'hui des lieux d'implantation potentiels ». L'impact de la réglementation bancaire sur le choix de la forme de représentation nous paraît alors évident dès lors qu'elle détermine les conditions d'exercice de l'activité bancaire. Dalen et Olsen (2003), Calzolari et Loranth (2005) et Harr et Ronde (2005) indiquent que d'un point de vue réglementaire, il existe une différence significative entre la succursale et la filiale. En effet, pour l'établissement d'une succursale, la banque-mère doit se conformer à la réglementation du pays d'origine tandis que pour la filiale, qu'elle soit une création ou l'acquisition d'une banque locale, c'est la réglementation du pays d'accueil qui s'applique. Dans le cadre de notre recherche, nous considérons que l'environnement réglementaire d'un pays donné se caractérise par le régime d'imposition auquel les entreprises sont soumises et par les formalités administratives (barrières à l'entrée) dont l'accomplissement constitue un préalable à tout exercice de fonction pour une banque étrangère.

Cerutti et *al.* (2005) indiquent que les restrictions imposées aux banques multinationales, aussi bien par le pays d'origine que le pays d'accueil, affectent négativement et significativement le choix de la forme d'implantation. Ainsi, les barrières à l'entrée ont un effet négatif (même s'il est beaucoup moins significatif) sur l'établissement des succursales. Ce qui implique que les restrictions sur les succursales n'incitent pas les banques à adopter cette forme organisationnelle. Ce résultat s'explique par le fait que la succursale étant souvent une « *de novo banque* », pour contourner ces barrières, les banques étrangères s'implantent dans le pays d'accueil par le biais de filiales en rachetant des banques locales. Cependant, les restrictions appliquées à l'activité bancaire semblent sans impact significatif sur la forme de représentation des banques étrangères, ce qui est n'est pas surprenant puisque, la plupart du temps, les mesures restrictives s'appliquent à la fois les banques domestiques et leurs homologues étrangères<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Pour mesurer cette variable, les auteurs ont utilisé l'indice construit par Barth et *al.* (2001) qui tient compte de l'étendue des activités exercées par la banque : (a) les opérations sur titres et le courtage, (b) l'assurance, (c)



### 2.1.2 L'impôt sur les sociétés

Selon Bain *et al.* (2003), le Royaume-Uni et la Suisse ont élaboré des lois bancaires fondées sur le principe de la réciprocité. Cela signifie qu'une banque étrangère ne peut s'implanter dans ces pays que lorsque son pays d'origine accueille des banques anglaises et suisses dans les mêmes conditions. Au Canada, jusqu'à une époque récente, la réglementation n'autorise pas les banques étrangères à ouvrir des entités entièrement dépendantes des banques-mères. En outre, chaque pays pose des conditions sur le capital requis à l'ouverture d'une succursale ou à la création d'une filiale. Ces restrictions sur le capital et le régime d'imposition en vigueur dans le pays d'accueil contraignent les banques étrangères dans le choix de leurs modes d'implantation. Il y a, par exemple, une différence de taxation notamment en Suisse et en Allemagne, selon qu'il s'agisse d'une succursale ou d'une filiale d'établissement bancaire étranger.

Du point de vue de l'impôt sur les sociétés, la succursale est plus favorable que la filiale, du moment où cet impôt est payé à un taux moins élevé dans le pays étranger, et où les bénéfices sont ensuite exemptés dans le pays d'origine de la banque-mère à laquelle ils sont transmis. En effet, d'après Cerutti *et al.* (2005), même dans les pays où l'impôt sur les sociétés est relativement élevé, la succursale est moins taxée que la filiale car elle permet un transfert plus facile des bénéfices vers le pays d'origine. En revanche, pour la filiale, il existe souvent des doubles impositions partielles des bénéfices. Cependant, la filiale peut présenter certains avantages, notamment fiscaux. Ainsi, en France, les filiales des banques étrangères bénéficiaient selon Sarmet (1974), pour leurs opérations de prêts internationaux domiciliés en France, d'un réseau compétitif de conventions contre les doubles impositions conclues par ce pays. Aussi, et compte tenu de ces avantages, certaines banques étrangères, préalablement implantées en France par le biais de succursales, ont transformé leurs représentations en filiales.

Hypothèse 1 : L'impôt sur les sociétés affecte, toutes choses égales par ailleurs, positivement le choix de la succursale et du bureau de représentation, et influe négativement sur celui de la filiale et de la banque affiliée.
--

---

l'investissement immobilier et (d) la détention de firmes non financières. Pour chacune de ces sous-catégories, une valeur comprise entre 1 et 4 a été attribuée selon que l'activité est : (1) sans restriction, (2) autorisée, (3) avec restriction ou (4) interdite.

### 2.1.3 Le degré de développement économique

Il détermine, selon de nombreux auteurs, le choix de la forme d'implantation des banques étrangères. C'est un indicateur qui reflète l'envergure des opportunités d'affaires du secteur bancaire d'accueil. Un secteur bancaire très développé est supposé renfermer de nombreuses opportunités pour les institutions financières qui y opèrent. Dans un tel milieu, les banques doivent, face à la concurrence, être capables de proposer une gamme variée de produits et de services financiers. Selon Di Antonio et al. (2002), les banques multinationales italiennes préfèrent la succursale et la filiale au bureau de représentation et à la banque affiliée lorsque le marché d'accueil a une taille importante<sup>3</sup>. Une autre étude mesurant le niveau de développement économique par le PIB par habitant montre celui-ci a un impact négatif sur le choix de la succursale. Ce qui implique que les banques étrangères recourent moins à la succursale comme mode d'implantation dans les pays en développement (Cerutti et al., 2005). Une telle conclusion est en partie justifiée par le fait que les filiales sont souvent créées à la suite de reprises des banques en difficulté dans les pays en développement. Cependant la récurrence des faillites bancaires ne saurait justifier à elle seule la création des filiales dans ces pays dans la mesure où les crises bancaires majeures ont plutôt secoué des pays relativement riches ou à économies émergentes. Ainsi, une autre raison du choix de la filiale dans les pays en développement réside, dans le fait que les banques étrangères considèrent ces pays comme des lieux d'expansion « *où les banques locales sont moins développées et moins rentables, et par conséquent faciles à concurrencer* » Cerutti et al. (2005, p. 17).

### 2.1.4 Le risque-pays

Dans un pays politiquement instable, les banques étrangères privilégient la filiale ou la banque affiliée pour limiter ce risque et renoncent généralement à s'y implanter *via* la succursale (Spremann et al., 2000). Est-ce la raison pour laquelle, nous pouvons facilement constater que les implantations des banques françaises dans les pays africains où le risque politique est relativement très élevé, sont toutes des filiales ou des banques affiliées ? D'après Di Antonio et al. (2002), les banques italiennes sont implantées dans les pays qui disposent de grands centres financiers, à travers des succursales en premier choix, puis la filiale en second choix. Les résultats de l'étude de Cerutti et al. (2005) vont dans le même sens et attestent que les banques préfèrent la succursale à la filiale dans les pays qui présentent un risque économique faible. De même, ces auteurs soulignent qu'en présence d'un risque politique

---

<sup>3</sup> La taille du marché est mesurée par le rapport entre le total des dépôts bancaires et le PIB national.

avéré (ingérence gouvernementale dans les affaires des banques étrangères, guerres civiles), les banques étrangères préfèrent la succursale pour s'implanter dans un tel environnement. En effet, en cas de guerre civile ou d'ingérence politique, les succursales des banques étrangères sont moins exposées que les filiales, lesquelles ont un capital comprenant une part importante d'investissements en immobilisations locales fixes.

Hypothèse 2 : Le risque-pays affecte, toutes choses égales par ailleurs, négativement le choix de la succursale et du bureau de représentation et favorise celui de la filiale et de la banque affiliée.

## **2.2 Les caractéristiques spécifiques à la banque-mère**

Dans la mesure où l'internationalisation bancaire nécessite la mobilisation de ressources, l'étude du choix de la forme d'implantation bancaire à l'étranger doit tenir compte d'une part, de la capacité de la maison-mère en ressources financières et humaines et d'autre part, de son expérience en matière d'internationalisation, symbole de son aptitude à transférer des cadres compétents à la tête des entités à l'étranger.

### **2.2.1 L'orientation en termes d'activité dans le pays d'accueil**

A l'étranger, les banques s'adonnent généralement à l'une de ces catégories d'activité : l'activité de banque de détail et l'activité d'investissement et de financement. Rappelons ici que d'après la théorie éclectique, une firme s'internationalise pour exploiter des avantages spécifiques acquis sur son marché national. Ursacki et Vertinsky (1992) soulignent que cela est valable pour la banque qui peut avoir des acquis dans la banque de détail et/ou dans l'activité d'investissement et de financement. Cependant, les bilans des banques multinationales ne font pas toujours ressortir des informations permettant de juger de l'orientation stratégique de la banque-mère en matière de l'activité à exercer à l'étranger. Ursacki et Vertinsky (1992) utilisent trois ratios<sup>4</sup> pour mesurer l'orientation stratégique de la banque-mère. Le premier ratio indique l'importance que la banque-mère accorde à l'octroi de crédits par rapport à d'autres services tel que l'investissement. Le deuxième ratio met en relief l'importance des dépôts par rapport à d'autres sources de fonds (notamment interbancaires) et symbolise ainsi l'existence ou non d'un large réseau domestique. Le troisième ratio peut être considéré comme un indicateur de la capacité d'intermédiation de la banque-mère. Ainsi, un

---

<sup>4</sup> Il s'agit : du montant des crédits rapporté au total de l'actif, du montant des dépôts divisé par le total de l'actif et du montant des crédits rapporté au montant des dépôts

ratio élevé signifie que la banque accorde plus de crédits qu'elle ne reçoive de dépôts, et devrait alors recourir à d'autres fonds, interbancaires par exemple, pour combler son déficit.

Hypothèse 3 : L'activité de banque de détail affecte, toutes choses égales par ailleurs, positivement le choix de la filiale et de la banque affiliée, et influence négativement celui de la succursale et du bureau de représentation.

### **2.2.2 La taille en tant que dimensions des ressources de la banque-mère**

La taille renvoie à la capacité financière et à la capacité en ressources humaines de la banque-mère. Elle constitue un facteur important dans la mesure où, les grandes banques sont considérées comme moins fragiles que les banques de petite taille en matière d'internationalisation. Les banques doivent justifier d'une certaine taille<sup>5</sup> pour être capables de s'internationaliser et tenir face à la concurrence des banques opérant sur les marchés d'accueil (Blandon, 1998). En effet, des ressources considérables sont nécessaires pour absorber les coûts élevés de marketing et pour réaliser des éventuelles économies d'échelle. L'implantation des banques à l'étranger, *via* la création de la succursale et de la filiale, nécessite le déploiement de montants importants de ressources. Le bureau de représentation et la banque affiliée constituent quant à eux, des voies d'internationalisation moins coûteuses que la filiale et la succursale. Cependant, du point de vue des activités à exercer dans le pays d'accueil, le bureau de représentation et la banque affiliée offrent des possibilités très réduites, contrairement à la filiale à la succursale. Ces dernières permettent à la banque-mère d'offrir une gamme variée de produits et services financiers. Elle dispose aussi par le biais de la filiale, d'une clientèle de base dans le pays d'accueil, ce qui lui facilite par exemple, l'accès au marché de détail. Dans la plupart des recherches, la taille est mesurée par le total de bilan. En effet, selon Coussergues (2002 ; p. 90), « *c'est un indicateur logique car le bilan d'une banque reflète bien l'intensité des relations avec la clientèle et avec les marchés par le biais des opérations clientèle et sur titres* ». Pour notre part, la taille sera aussi mesurée par l'effectif total du personnel de la banque-mère, pour mettre en relief, l'impact de la capacité en ressources humaines sur l'internationalisation bancaire.

Hypothèse 4 : La taille de banque-mère affecte, toutes choses égales par ailleurs, positivement le choix de la filiale et de la succursale et influe négativement sur celui du bureau de représentation et de la banque affiliée.

---

<sup>5</sup> Par exemple, un classement de *Bankers almanac* (2006) des cinquante (50) premières banques du monde (sur la base de l'actif total [2005]), montre que la 50<sup>ème</sup> banque, en l'occurrence la *National Australia Bank* dispose d'un actif total de 320 418 millions de dollars US, nettement distancée par celle promue première selon le même classement, à savoir *Barclays plc* avec ses 1 586 879 millions de dollars US d'actif total.

### **2.2.3 Le degré d'internationalisation de la banque-mère**

L'expérience en matière d'internationalisation permet à la banque-mère de mieux connaître l'environnement international souvent présenté comme très complexe. Elle est considérée comme un facteur motivant la multinationalisation bancaire. L'investissement direct étranger présente pour la banque des risques liés à la complexité du nouvel environnement (risque politique, risque économique, risque financier, etc.). La gestion de ces risques requiert de l'expérience internationale sans laquelle la banque prendrait par exemple, des décisions inappropriées dans la conduite de ses relations avec le personnel, les clients, les concurrents et les autorités locales (Mutinelli et Piscitello, 2001). Dans le même ordre d'idée, Bandon (1998) soutient que les banques dotées d'une longue expérience internationale favorisent les formes d'implantation à l'étranger leur permettent d'être pleinement impliquées dans le secteur bancaire du pays d'accueil. L'expérience en matière d'internationalisation permet de maîtriser les risques liés aux investissements importants (acquisition d'une banque étrangère ou ouverture d'une succursale) réalisés à l'étranger (Bandon, 1998). Des résultats similaires trouvés par Mutinelli et Piscitello (2001) indiquent que l'implantation des banques italiennes à l'étranger, par le biais de la succursale et du bureau de représentation dépend de l'expérience accumulée sur les marchés étrangers. Si une banque a peu d'expérience en matière de présence sur les marchés étrangers, elle doit à ses débuts d'expansion à l'étranger, privilégier le bureau de représentation et la banque affiliée qui limitent le risque lié à l'investissement direct étranger. *A contrario*, selon Agarwal et Ramaswani (1992), une longue expérience en matière d'internationalisation permet à la firme multinationale de mener ses activités dans différents environnements à faibles coûts.

Hypothèse 5 : Le degré d'internationalisation de la banque-mère influe, toutes choses égales par ailleurs, positivement sur le choix de la succursale et de la filiale et affecte négativement celui de la banque affiliée et du bureau de représentation.

### **2.2.4 La distance entre les pays d'origine et d'accueil**

Dans la littérature relative à l'internationalisation bancaire, la distance qui sépare le pays d'origine du pays d'accueil est considérée sous deux formes : la distance physique et la distance culturelle. S'agissant de la distance physique, elle est généralement considérée comme un facteur qui favorise l'accroissement des coûts de contrôle des investissements réalisés par la banque-mère dans le pays d'accueil. De ce point de vue, la distance est une barrière à l'internationalisation des banques. Ball et Tschoegl (1982) considèrent qu'elle

affecte négativement le choix de la filiale et de la succursale. En reprenant cette hypothèse, Blandon (1998) affirme que la distance entre Madrid et les pays d'accueil constitue une barrière à l'internationalisation des banques espagnoles. L'auteur explique que, lorsque la distance est très grande, la maison-mère ne parvient pas à contrôler ses implantations à l'étranger sans coûts majeurs. Dans ces conditions, la distance peut favoriser l'opportunisme des responsables de la filiale ou de la succursale. Pour Tschoegl (2002) et Buch (2001), la pratique d'activités bancaires internationales engendre des coûts d'information et des coûts de coordination dans la mesure où la distance ne permet pas à la maison-mère de s'informer sans coûts élevés sur le fonctionnement de son implantation à l'étranger. En outre, la distance peut être considérée en termes d'écart culturel entre le pays d'origine et le pays d'accueil. Selon Blandon (1998), l'écart culturel peut affecter le type d'activité que les banques exercent à l'étranger. Considérée comme étant une « barrière à l'entrée », la distance culturelle est surtout ressentie lorsque la banque étrangère désire intervenir dans le segment de la banque de détail du pays d'accueil. Elle se reflète dans les différences des préférences des consommateurs du pays d'origine et du pays d'accueil. Ce qui peut, d'après Blandon (1998 ; p. 9), « (...) rendre plus difficile l'entrée des banques étrangères ». Cependant, dans les secteurs bancaires où prédominent la pratique des activités de financement et d'investissement, la distance culturelle semble ne pas avoir le même effet.

Hypothèse 6 : La distance entre pays d'origine et pays d'accueil influe, toutes choses égales par ailleurs, négativement sur le choix de la succursale et du bureau de représentation et affecte positivement celui de la filiale et de la banque affiliée.
---

### **3. Données et Méthodologie**

#### **3.1 Présentation de l'échantillon**

Pour étudier les déterminants du choix du bureau de représentation, de la banque affiliée, de la filiale et de la succursale, nous nous sommes procurés principalement des données sur les pays d'accueil et des données sur les banques-mères. Les données économiques et réglementaires portent sur 25 pays choisis comme pays d'accueil. Le choix des pays d'accueil (5 de l'Afrique, 5 de l'Amérique du Sud et Centrale, 5 de l'Europe de l'Est, 5 de l'Asie du Sud-Est et enfin 5 du Moyen-Orient) est justifié par le souci de ne pas étudier la politique d'internationalisation des banques de notre échantillon au sein des pays économiquement proches de leurs pays d'origine. Les 25 pays sont ainsi triés pour leur vitalité économique avérée ou potentielle, même si on peut, bien sûr, élargir la liste de ces pays. Soulignons que

sur les 100 premières banques d'où nous sommes partis pour constituer notre échantillon, 82 ont des implantations dans au moins cinq pays. Le nettoyage de l'échantillon nous a conduit à abandonner finalement dix-neuf (19) banques pour diverses raisons. Par exemple, nous avons exclu la banque *Almanij* (banque belge) parce qu'elle a été absorbée en 2005 par une autre banque belge, *KBC bank*. C'est aussi une raison similaire qui a conduit à l'élimination de *Fleet National Bank* (banque américaine) absorbée par *Bank of America*. D'autres banques telles que la belgolaise (Belgique)<sup>6</sup>, le Crédit Lyonnais (France), *Lehmann Brothers* (Etats-Unis) et *Sumitomo Trust Bank* (Japon) ont été écartées de l'échantillon pour indisponibilité de telle ou telle information entrant dans le calcul d'une variable explicative. Finalement, l'étude va porter sur les déterminants du choix de la forme d'implantation de 63 banques multinationales dans 25 pays d'accueil.

### 3.2 Définition et description des variables

Les variables endogènes (BUR), (BAF), (FIL) et (SUC) n'ont pas été faciles à mesurer. Avant de présenter la façon dont elles l'ont été, nous rappelons que notre échantillon est constitué de 63 banques-mères originaires de 18 pays différents et qui disposent d'implantations dans 25 pays d'accueil. Cependant, aucune de ces banques n'a d'implantation dans l'ensemble de ces 25 pays et la plus représentée est BNP Paribas qui implantée dans 23 pays par le biais d'au moins l'une de quatre formes étudiées. Ainsi, le nombre d'observations (banque – pays d'accueil) est de 503 au total. Par exemple, avec BNP Paribas, nous obtenons 23 observations pour lesquelles les variables (BUR), (BAF), (FIL) et (SUC) sont définies sont comme suit :

**BUR<sub>ij</sub>** représente le nombre de bureaux de représentation de la banque (i) dans le pays d'accueil (j). Il est égal à 1 si la banque (i) possède au moins un bureau de représentation dans le pays d'accueil (j) et est égal à 0 sinon.

**BAF<sub>ij</sub>** représente le nombre de banques affiliées de la banque (i) dans le pays d'accueil (j). Il est égal à 1 si la banque (i) possède au moins une banque affiliée dans le pays d'accueil (j) et est égal à 0 sinon.

**FIL<sub>ij</sub>** représente le nombre de filiales de la banque (i) dans le pays d'accueil (j). Il est égal à 1 si la banque (i) possède au moins une filiale dans le pays d'accueil (j) et est égal à 0 sinon.

---

<sup>6</sup> La banque Belgolaise est une filiale de *Fortis Bank*, qui détient des filiales ou des banques affiliées dans huit pays africains (le Burundi, la RDC, la cote d'ivoire, le Ghana, le Niger, le Rwanda, la Tanzanie et le Togo).

**SUC<sub>ij</sub>** représente le nombre de succursales de la banque (i) dans le pays d'accueil (j). Il est égal à 1 si la banque (i) possède au moins une succursale dans le pays d'accueil (j) et est égal à 0 sinon.

**IMPO** : cette variable est mesurée par le taux d'imposition appliqué sur les sociétés dans le pays d'accueil.

**RISQ** : il s'agit du risque pays. L'OCDE classe les pays sur une échelle variant de 0 (risque faible) à 7 (risque élevé)<sup>7</sup>. A partir des données de cet organisme, nous avons estimé le risque-pays comme suit : à l'échelle 7, le risque est jugé très élevé et correspond à une probabilité de réalisation égale à 1 ; à une autre échelle, 3 par exemple, la probabilité de réalisation est de 42% ; etc.

**ACTI** : l'activité de banque de détail est caractérisée par une prépondérance de l'intermédiation financière (collecte de dépôts et octroi de crédits), de l'activité de banque de gros. Nous avons mesuré cette variable, à l'instar de Ursacki et Vertinsky (1992), par le rapport entre les crédits et les dépôts figurant au bilan de la banque-mère. Cette variable mesure le taux de couverture des prêts par les dépôts (Viola et Sabourin, 1996). Elle constitue donc une estimation de la capacité d'intermédiation de la banque.

**REHU** : cette variable mesure la capacité en ressources humaines de la banque-mère. Il est important de souligner, qu'en matière d'internationalisation bancaire, le fait de disposer d'un personnel « en quantité » constitue un atout non négligeable. Nous avons calculé cette variable par le logarithme népérien du total effectif du personnel<sup>8</sup>.

**INTE** : elle désigne le degré d'internationalisation de la banque-mère. Cette variable est calculée par le logarithme népérien du nombre de pays dans lesquels elle est implantée.

**DIST** : il s'agit du logarithme népérien de la distance entre le pays d'origine et le pays d'accueil.

**DSBO** : cette variable mesure le niveau de développement du secteur bancaire d'origine. Pour la déterminer, nous avons considéré la proportion de banques que chaque pays d'origine de notre échantillon possède dans le top 50 des grandes banques du monde d'après un classement de *Bankers' almanac* en 2006. Une fois ce travail effectué, nous avons calculé le nombre moyen de banques top 50 par pays. A partir cette donnée, la variable DSBO prend la valeur 1 si un pays donné possède un nombre de banques supérieur à la moyenne et 0 sinon.

---

<sup>7</sup> Par exemple, pour le Nigeria, le risque pays est égal à 7, c'est-à-dire que ce pays présente un risque élevé. En revanche, pour Singapour, le risque pays est égal à 0, autrement dit ce pays présente un risque pays inexistant.

<sup>8</sup> L'utilisation du logarithme népérien permet d'éviter qu'un problème d'échelle résulte dans l'énorme écart entre les montants des actifs totaux et les mesures des autres variables du modèle.



**DSBA** : il s'agit du niveau de développement du secteur bancaire du pays d'accueil. Cette variable a été mesurée par le rapport entre les dépôts bancaires (en dollar US) et le PIB (en dollar US) [Données recueillies auprès du FMI]. Etant donné qu'une banque peut être implantée dans plusieurs pays, nous avons calculé la moyenne du niveau de développement des pays où elle est implantée.

**REGL** : il s'agit d'un indice dont la construction a été inspirée de Caprio et Levine (2003). La valeur de cet indice est égale à la somme des valeurs binaires associées à ses trois composantes que sont « l'interdiction d'exercer sous une forme », « l'interdiction de pratiquer un type d'activité » et « l'exigence de documents écrits ». Ainsi, pour un pays donné, la composante « l'interdiction d'exercer sous une forme » est égale à 1 si les banques étrangères sont interdites de s'établir sous une quelconque forme d'implantation parmi les quatre et 0 sinon. Idem pour les deux autres composantes de l'indice.

**LANG** : est une variable binaire qui est égale à 1 si le pays d'origine et le pays d'accueil ont la même langue officielle et 0 sinon.

### 3.3 Le modèle

Dans le modèle ci-dessous, nous étudions les déterminants de quatre formes d'implantation bancaire à l'étranger : le bureau de représentation (BUR), la banque affiliée (BAF), la filiale (FIL) et la succursale (SUC). Il se traduit par un système de quatre équations où (BUR), (BAF), (FIL) et (SUC) sont les variables à expliquer par les mêmes variables explicatives.

$$\begin{aligned} BUR_{ij} = & \alpha_0 + \alpha_1 IMPO_j + \alpha_2 RISQ_j + \alpha_3 ACTI_i + \alpha_4 REHU_i + \alpha_5 INTE_i + \alpha_6 DIST_{ij} \\ & + \alpha_7 DSBO_i + \alpha_8 DSBA_j + \alpha_9 REGL_j + \alpha_{10} LANG_j + \varepsilon_{1ij} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} BAF_{ij} = & \beta_0 + \beta_1 IMPO_j + \beta_2 RISQ_j + \beta_3 ACTI_i + \beta_4 REHU_i + \beta_5 INTE_i + \beta_6 DIST_{ij} \\ & + \beta_7 DSBO_i + \beta_8 DSBA_j + \beta_9 REGL_j + \beta_{10} LANG_j + \varepsilon_{2ij} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} FIL_{ij} = & \lambda_0 + \lambda_1 IMPO_j + \lambda_2 RISQ_j + \lambda_3 ACTI_i + \lambda_4 REHU_i + \lambda_5 INTE_i + \lambda_6 DIST_{ij} \\ & + \lambda_7 DSBO_i + \lambda_8 DSBA_j + \lambda_9 REGL_j + \lambda_{10} LANG_j + \varepsilon_{3ij} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} SUC_{ij} = & \gamma_0 + \gamma_1 IMPO_j + \gamma_2 RISQ_j + \gamma_3 ACTI_i + \gamma_4 REHU_i + \gamma_5 INTE_i + \gamma_6 DIST_{ij} \\ & + \gamma_7 DSBO_i + \gamma_8 DSBA_j + \gamma_9 REGL_j + \gamma_{10} LANG_j + \varepsilon_{4ij} \end{aligned}$$

Avec :

$i = 1, 2, 3, \dots, 63$  banques-mères ;

$j = 1, 2, 3, \dots, 25$  pays d'accueil ;

$\varepsilon_1, \varepsilon_2, \varepsilon_3$  et  $\varepsilon_4$  : termes d'erreurs correspondant respectivement à la première, à la deuxième, à la troisième et à la quatrième équations ;

$\alpha_1, \dots, \alpha_{10}, \beta_1, \dots, \beta_{10}, \lambda_1, \dots, \lambda_{10}$  et  $\gamma_1, \dots, \gamma_{10}$  sont les paramètres représentatifs du poids de chaque variable explicative sur la variable à expliquer BUR, BAF, FIL et SUC.

## 4. Résultats et Interprétation

Avant d'interpréter les résultats, nous procédons à l'analyse des variables utilisées dans chaque modèle. Tout d'abord, nous commentons les caractéristiques statistiques (moyennes, médianes, écarts types, etc.) des variables utilisées dans l'étude des déterminants du choix de la forme d'implantation bancaire à l'étranger (Tableau 1) et Les résultats des tests statistiques montrent que les moyennes calculées sont dans leur majorité significatives. Sur la base de ces seules statistiques, nous pouvons affirmer que nos variables ne présentent pas de problèmes pouvant altérer la qualité des estimations dans lesquelles elles seront utilisées.

**Tableau 1 : Statistiques descriptives des variables**

	<b>Echantillon total (n = 503)</b>				
	Moy	Mé	$\sigma$	Min	Max
<i>Variables endogènes</i>					
BUR	0,481	0,000	0,500	0,000	1,000
BAF	0,715	0,000	0,258	0,000	1,000
FIL	0,282	0,000	0,450	0,000	1,000
SUC	0,499	0,000	0,500	0,000	1,000
<i>Variables exogènes</i>					
IMPO	0,273	0,300	0,090	0,000	0,400
RISQ	0,496	0,429	0,295	0,000	1,000
ACTI	0,749	0,574	0,994	0,030	5,855
REHU	10,667	10,691	1,156	7,367	12,911
INTE	3,188	3,258	0,825	1,609	4,418
DIST	8,686	9,072	0,909	5,433	9,818
DSBO	0,763	1,000	0,425	0,000	1,000
DSBA	5,977	0,059	16,699	0,010	60,495
REGL	0,155	0,000	0,362	0,000	1,000
LANG	0,099	0,000	0,299	0,000	1,000

Dans ce qui suit, nous interpréterons les résultats du tableau 2 en suivant une démarche classique qui consiste à respecter l'ordre des variables explicatives du modèle.

Ainsi, l'accent sera mis principalement sur le lien entre les sens nos résultats et ceux de la littérature, afin de tirer les enseignements qui s'imposent. Dans le tableau ci-dessous, sont réunis les résultats obtenus dans le cadre de cette étude.

**Tableau 2 : Déterminants du choix de la forme d'implantation bancaire à l'étranger**

Régression	BUR	BAF	FIL	SUC
IMPO	-0,256 (-0,88)	-0,023 (-0,15)	-0,019 (-0,07)	0,178 (0,63)
RISQ	0,326*** (3,67)	0,014 (0,3)	0,207*** (2,56)	-0,549*** (-6,4)
ACTI	-0,041* (-1,86)	-0,004 (-0,4)	0,055*** (2,79)	-0,051*** (-2,41)
REHU	-0,006 (-0,33)	0,006 (0,67)	0,004 (0,28)	0,028* (1,56)
INTE	-0,061** (-2,28)	0,014 (1,03)	0,046* (1,88)	0,090*** (3,45)
DIST	0,021 (0,88)	-0,047*** (-3,62)	-0,067*** (-3,04)	0,085*** (3,63)
DSBO	-0,142*** (-2,80)	0,007 (0,26)	-0,033 (-0,72)	0,122*** (2,49)
DSBA	0,000 (0,3)	0,000 (0,64)	-0,001 (-1,35)	0,002** (2,11)
REGL	0,181*** (2,83)	0,012 (0,35)	-0,075 (-1,3)	-0,166*** (-2,69)
LANG	-0,258*** (-3,53)	0,114*** (2,94)	0,209*** (3,16)	0,074 (1,05)
CONST	0,600** (2,18)	0,342** (2,33)	0,557** (2,22)	-0,668*** (-2,50)
R <sup>2</sup>	9,72%	4,17%	8,08%	15,60%

(.) Test de Student

\* : Significatif au seuil de 10%

\*\* : Significatif au seuil de 5%

\*\*\* : Significatif au seuil de 1%

Le risque-pays affecte d'une part, positivement le choix de la filiale et du bureau de représentation et d'autre part, il influe négativement sur le choix de la succursale. Ceci corrobore en partie l'hypothèse 2 de notre recherche selon laquelle, lorsqu'un pays présente des risques élevés, les banques étrangères préfèrent la filiale et la banque affiliée à l'installation d'un bureau de représentation et à l'ouverture d'une succursale. Les résultats de notre recherche montrent un effet négatif de -0,549 qu'exerce le risque-pays sur le choix de la succursale et un impact positif de 0,326 et de 0,207 respectivement sur le choix du bureau de représentation et sur celui de la filiale. S'agissant de l'influence défavorable de ce risque sur la mise en place d'une succursale, notre étude confirme les résultats trouvés par Spremann et *al.* (2000). En effet, selon ces auteurs, l'instabilité politique n'incite pas les banques

multinationales à s'établir à l'étranger par le biais des succursales. De même, nos résultats coïncident avec ceux de Di Antonio *et al.* (2002) qui soutiennent que dans les pays stables sur le plan politique et économique, les banques italiennes préfèrent la succursale à la filiale. A noter aussi que le signe positif liant la variable « RISQ » et la variable « FIL » n'est pas surprenant. Cela signifie dans un contexte d'instabilité politique et économique où la prudence est de mise, les banques multinationales choisissent de s'associer à d'autres établissements pour exercer à l'étranger ; ce qui conduit notamment à la création de la filiale. Enfin, concernant le bureau de représentation, vu le rôle mineur qu'il est appelé à jouer, il n'implique pas un enjeu important en termes de risque pour la banque, d'où une possible explication de l'impact positif du risque-pays.

En matière d'internationalisation bancaire, deux grandes lignes de métiers sont pratiquées : la banque de détail et la banque de gros. Partant de là, nous avons voulu savoir comment l'orientation de la banque-mère en termes d'activité peut l'amener à opter pour une forme bien précise d'implantation à l'étranger. La variable « ACTI » reflète ici la capacité d'intermédiation de la maison-mère. Nos résultats montrent que celle-ci affecte négativement le choix du bureau de représentation et de la succursale et exerce un effet opposé sur le choix de la filiale ; ce qui confirme en partie notre hypothèse 3. A l'instar de Cerutti *et al.* (2005), nous sommes en mesure d'affirmer que les banques multinationales qui présentent une capacité d'intermédiation élevée sont davantage incitées à exercer le métier de banque de détail à l'étranger par le biais d'une filiale. Il est important de souligner que le choix de la filiale s'explique par le fait que la bonne conduite d'un tel métier nécessite que la banque étrangère dispose d'un réseau important de clients dans le pays d'accueil. Or, de toutes les quatre formes que nous étudions, la filiale et la banque affiliée sont les deux modes d'implantation qui permettent à la maison-mère de se constituer rapidement un tel réseau. S'agissant de l'effet négatif exercé par la variable « ACTI » sur le choix de la succursale, nos résultats corroborent ceux de Cerutti *et al.* (2005) qui soulignent que la succursale est plutôt réservée à l'intervention sur les marchés financiers où le pôle d'activité dominant est celui du financement et de l'investissement. L'effet négatif de -0,041, représentant la sensibilité de la variable « BUR » par rapport à la variable « ACTI » est tout à fait attendu dans la mesure où cette forme ne permet pas à la banque-mère de mener des activités bancaires à l'étranger.

Dans la plupart des travaux consacrés à l'étude des déterminants des formes d'implantation bancaire à l'étranger, la taille est mesurée, par le montant du total actif, à l'exception de

Mutinelli et Piscitello (2001) qui la mesurent de diverses manières. A l'instar de ces auteurs, nous avons mesuré la taille par l'effectif du personnel de la banque. Nous trouvons comme eux, que la taille affecte positivement le choix de la succursale (confirmation partielle de l'hypothèse 4). Ce résultat nous permet de dire que les banques qui disposent de ressources humaines suffisantes sont plus aptes d'ouvrir des succursales à l'étranger. Par ailleurs, notre étude montre que l'expérience en matière d'internationalisation affecte négativement le choix du bureau de représentation et exerce un impact positif aussi bien sur le choix de la filiale que sur celui de la succursale. Notre hypothèse 5 est donc confirmée. Nous commentons les effets des variables « REHU » et « INTE » en même temps compte tenu de l'interaction entre leurs significations. En effet, le capital humain constitue pour la banque multinationale, une source d'avantages compétitifs de telle sorte que, toute banque qui envisage d'internationaliser ses activités doit disposer d'un personnel compétent capable d'être expatrié dans le pays d'accueil pour diriger la nouvelle entité. Le besoin d'expatriation est surtout explicite dans la succursale et, dans une certaine mesure, dans la filiale aussi. Nos résultats confirment dans ce sens, cette affirmation de Merrett (2002 ; p. 391) : « *l'expatriation du capital humain dans les banques australiennes stimule le transfert de l'information et du savoir-faire* »<sup>9</sup>. Or, il se trouve que si la création d'une succursale nécessite du personnel susceptible d'être expatrié, il faudrait tout de même que les banques disposent d'une expérience en la matière. Notre étude montre, à cet effet, que les banques qui ont une présence internationale assez répandue choisissent la filiale et la succursale pour s'implanter à l'étranger.

Pour les banques de notre échantillon, le recours à la succursale comme mode d'implantation à l'étranger peut être expliqué à la fois par leur connaissance de l'international et par l'existence de ressources humaines en quantité et en qualité suffisantes. Ces banques peuvent, *via* la succursale et la filiale, transférer des connaissances grâce aux compétences des acteurs individuels impliqués dans le processus de transfert, dans la mesure où ils sont, en même temps, sources et destinataires de la connaissance véhiculée. Notons à ce propos qu'un des rôles du personnel expatrié est d'être le canal par lequel, la banque-mère transfère ses expertises vers son pays d'accueil. Selon Huber (1991), l'expatriation des managers constitue un moyen efficace pour les filiales d'accroître rapidement leurs stocks de connaissances. Abondant dans le même sens, Tsang (2001) indique que, lorsque la connaissance est tacite ou

---

<sup>9</sup> Selon Hsieh et al. (2000), des employés qualifiés et expérimentés constituent un actif stratégique et une source rare d'avantages compétitifs durables pour la multinationale. De même, les ressources humaines expatriées jouent un rôle de premier plan dans le transfert de connaissances de la maison-mère vers les implantations étrangères et y veillent à la bonne application des politiques.

lorsque son transfert vise à changer les schémas mentaux des destinataires, il ne peut y avoir d'apprentissage bien ancré sans la présence des managers expatriés. Le choix de la succursale et de la filiale permet à l'entreprise multinationale de déployer la connaissance acquise à domicile sur les marchés étrangers (Kogut et Zander, 1996). En ce sens, nous expliquons la préférence des banques pour ces deux formes par le fait que l'une ou l'autre constitue un moyen d'exploiter la connaissance accumulée à domicile et d'acquérir aussi des nouvelles connaissances sur les marchés étrangers. Selon Kogut et Zander (1992), l'établissement d'une filiale requiert un transfert de connaissances et un investissement important en ressources humaines.

La création par BNP Paribas d'un Centre de Développement des Compétences<sup>10</sup> au sein de sa filiale d'El Djazaïr en Algérie est un exemple concret, illustrant la relation positive qui existe entre la détention d'une filiale ou d'une succursale à l'étranger et la capacité de la maison-mère à subvenir aux besoins de ses implantations à l'étranger en personnel qualifié. Cette réalité conforte la signification de nos résultats qui stipulent qu'en matière d'internationalisation bancaire, l'expérience constitue un atout pour la détention d'une filiale ou d'une succursale à l'étranger. Avec l'ouverture de ce centre de formation, BNP Paribas<sup>11</sup> procède ainsi à un transfert de connaissances, ce qui permet de « *développer la qualité des ressources humaines et de poursuivre l'amélioration des services au profit de sa clientèle* »<sup>12</sup> au sein de sa filiale créée en 2002 en Algérie. Selon le directeur général de la filiale algérienne de BNP Paribas, cité par le communiqué du 09/03/2006, ce centre permet au personnel de BNP Paribas d'El Djazaïr, « *d'acquérir la formation d'une grande banque internationale et de devenir un centre d'excellence en matière de perfectionnement bancaire, afin de contribuer à offrir aux clients le meilleur service* ». L'expérience et les compétences du siège sont nécessaires pour mieux développer les filiales et les succursales dans les secteurs bancaires qui sont à un stade de développement embryonnaire ou émergent, comme c'est le cas des 25 pays d'accueil de notre échantillon.

Si l'expérience des marchés étrangers constitue un atout majeur dans la gestion des activités bancaires à l'international, il est à noter que les banques multinationales sont aussi confrontées à un problème de supervision liée à la distance qui les sépare de leurs entités

---

<sup>10</sup> Ce centre est inauguré le 9 mars 2006 par Michel Pébereau, Président de BNP Paribas, Pierre Mariani, Membre du Comité Exécutif de BNP Paribas, Responsable du pôle Services Financiers et Banque de Détail à l'International (SFDI) et Jean-Jacques Santini, Responsable de la Banque de Détail dans les Marchés Emergents et Outre Mer.

<sup>11</sup> Présente dans 79 pays, elle constitue avec HSBC, les banques le plus internationalisées de notre échantillon.

<sup>12</sup> Communiqué de Presse de BNP Paribas du 09 mars 2006 ([www.bnpparibas.com](http://www.bnpparibas.com)).

implantées à l'étranger. Notre étude a permis de montrer que la variable « DIST » affecte positivement le choix de la succursale et influe négativement sur celui de la banque affiliée et de la filiale. Ce résultat bien que contraire à celui que nous attendons (hypothèse n° 6) n'est pas surprenant, dans la mesure où la distance constitue un obstacle au contrôle de l'entité à l'étranger. Or, les besoins de contrôle sont sans doute plus importants dans la filiale et la banque affiliée que dans la succursale. En effet, avec les deux premières formes, la banque-mère peut être confrontée à un véritable problème de contrôle à cause de la présence d'autres parties prenantes au capital et sur lesquelles elle n'a pas une emprise totale. Les effets négatifs de -0,047 et de -0,067 et significatifs au seuil de 1% de la distance, respectivement sur le choix de la banque affiliée et de la filiale, indiquent que l'éloignement n'incite pas les banques à prendre des participations dans des banques étrangères. La distance crée, selon Berger et DeYoung (2001), une asymétrie d'information entre la filiale et la banque-mère dès lors que les intérêts des dirigeants de la filiale sont souvent opposés à ceux des responsables de la maison-mère. En effet, les responsables de la filiale pourraient poursuivre des objectifs secondaires qui ne vont pas le sens des intérêts économiques propres de la filiale (Mishra et Gobeli, 1998). Ceci provient du fait que la maison-mère peut se trouver dans l'incapacité de contrôler les comportements opportunistes des dirigeants de la filiale à cause des coûts élevés qu'engendrerait un tel contrôle.

Nos résultats indiquent que la distance qui sépare le pays d'origine du pays d'accueil exerce un effet positif de 0,085 et significatif au seuil de 1% sur le choix de la succursale. Au sein de cette forme de représentation à l'étranger, la gestion est de nature centralisée et donc elle implique des problèmes de contrôle moins aigus que dans la filiale par exemple. Dans la succursale, la banque-mère détient principalement tous les pouvoirs de décision et en profite pour diffuser ses valeurs et ses méthodes de gestion. Les décisions stratégiques concernant la succursale sont établies en fonction des objectifs et des intérêts de la maison-mère (Meier et Schier, 2005). La banque-mère exerce un contrôle permanent sur les succursales, de sorte que ces dernières ne disposent que d'une faible autonomie. Pour renforcer la mainmise du siège sur les activités des succursales, les postes clés de celles-ci sont tenus essentiellement par le personnel de la banque-mère depuis le pays d'origine ou expatriés dans les succursales à l'étranger. Dans les succursales bancaires à l'étranger, les cadres locaux n'occupent que peu de postes et de moindre importance et l'expatriation se fait de la maison-mère vers les succursales pour y transférer les valeurs et attentes du groupe. Tous les individus travaillant

dans la banque doivent s'unir autour des idéaux de la banque-mère, d'où le besoin moins important en termes de contrôle.

L'étude montre que la variable « DSBO » qui a un effet négatif de -0,142 et significatif au seuil de 1% sur le choix du bureau de représentation, exerce par ailleurs un impact positif de 0,122 et significatif au seuil de 1% sur le choix de la succursale. Ce résultat s'inscrit dans la continuité de ceux trouvés par Heinkel et Levi (1992). En effet, d'après ces auteurs, les banques étrangères originaires des pays à marchés des capitaux très développés choisissent de s'implanter aux Etats-Unis par le biais de la succursale. Cependant, nos résultats permettent de conclure que l'établissement du bureau de représentation n'est pas sensible au fait que la banque-mère provienne d'un pays à secteur bancaire développé. Ce mode d'implantation à l'étranger, qui permet de prospector les opportunités du marché d'accueil, est surtout choisi par les banques multinationales lorsque leurs pays d'origine entretiennent des relations commerciales importantes avec les pays d'accueil (Heinkel et Levi, 1992). De même, nous trouvons que la variable « DSBA » affecte positivement le choix de la succursale. Cela implique que dans les 25 pays d'accueil disposant d'un secteur bancaire développé, les banques étrangères choisissent la succursale pour y opérer. Nos résultats confirment les conclusions de l'étude de Di Antonio et *al.* (2002), selon lesquelles, les banques italiennes s'implantent dans les pays ayant un secteur bancaire développé par le biais de la succursale. Aussi, d'après Miller et Parkhe (1998), le niveau de développement du marché bancaire d'accueil (mesuré par le total des dépôts bancaires) a un effet positif et significatif sur le choix de la filiale et de la succursale dans les pays industrialisés. Dans une certaine mesure, nos résultats vont dans le même sens que ceux de Miller et Parkhe (1998) dès lors que nous trouvons une relation positive et statistiquement significative entre la variable « DSBA » et le choix de la succursale. En effet, dans des pays comme le Singapour ou la Malaisie, le choix de la succursale s'explique par le fait que les banques étrangères souhaitent exploiter pleinement toutes les opportunités d'affaires qu'offrent ces pays émergents aux perspectives économiques très prometteuses.

La réglementation bancaire du pays d'accueil exerce d'une part, un impact positif de 0,181 et significatif au seuil de 1% sur le choix du bureau de représentation. D'autre part, la variable « REGL » affecte négativement et significativement au seuil de 1%, l'implantation des banques étrangères dans les 25 pays d'accueil, par le biais de la succursale. S'agissant de l'effet dissuasif de la réglementation sur le choix de la succursale, nos résultats corroborent



ceux de Cerutti et *al.* (2005). Cela peut s'expliquer par le fait qu'en Afrique du Sud par exemple, la loi bancaire restreint les conditions d'exercice par les banques étrangères sous forme de succursale. De même, au Mexique, le secrétariat chargé des finances et des crédits publics (organe régulateur) ne peut autoriser l'établissement de succursales par des banques dont les activités d'emprunt et de prêts sont menées uniquement avec des résidents hors du Mexique. Enfin au Maroc, d'après Bank Al-Maghrib (Banque Centrale du Maroc), lorsque *« la demande d'agrément émane d'un établissement de crédit ayant son siège à l'étranger, soit pour la création d'une filiale, soit pour l'ouverture d'une succursale au Maroc, cette demande doit être accompagnée de l'avis de l'autorité du pays d'origine habilitée à délivrer un tel avis »*. La Banque Centrale du Maroc s'assure également que les dispositions législatives et réglementaires qui sont applicables aux établissements de crédit du pays d'origine ne sont pas de nature à entraver la surveillance de la filiale ou de la succursale dont la création est envisagée au Maroc. Notre étude montre un effet positif et significatif de la variable « REGL » sur le choix du bureau de représentation. Cet impact s'explique par le fait que ce mode d'implantation n'autorise pas la banque-mère à exercer les activités bancaires traditionnelles telles que la collecte de dépôts et l'octroi de crédits et d'autres métiers dédiés aux marchés financiers par exemple. Sa mission consiste simplement à faciliter les transactions commerciales pour les clients de la banque étrangère.

En dehors de la réglementation, l'internationalisation bancaire peut se heurter aux barrières linguistiques. En intégrant une variable binaire<sup>13</sup> dans notre modèle, l'objectif est de mettre en relief l'effet des similitudes et des différences culturelles sur le choix des modes d'implantation bancaire à l'étranger. Ce qui revient à poser la question suivante : une banque française comme la Société Générale, choisit-elle de s'installer de la même façon en Cote d'Ivoire qu'en Malaisie ? Les résultats de notre recherche indiquent que lorsque le pays d'origine et le pays d'accueil partagent les mêmes valeurs linguistiques, l'internationalisation bancaire se fait davantage par l'intermédiaire de la banque affiliée et de la filiale sans passer nécessairement par l'établissement d'un bureau de représentation. En fait, les pays qui partagent la même langue officielle sont dans la plupart des cas, liés par des liens historiques telle que la colonisation, ce qui explique par ailleurs le partage de certaines valeurs culturelles pouvant être des facteurs favorisant l'acquisition d'une banque du pays colonisé (pays d'accueil) par une banque du pays colonisateur (pays d'origine). Notre étude vient confirmer

---

<sup>13</sup> Prend la valeur 1 si le pays d'origine et le pays d'accueil partagent la même langue officielle et la valeur 0 sinon.

les résultats de la recherche de Focarelli et Pozzolo (2005), selon lesquels, les banques multinationales ont une préférence pour la filiale au détriment de la succursale lorsqu'il s'agit de s'implanter dans des pays pratiquant la langue du pays d'origine comme langue de travail. Le signe négatif et statistiquement significatif de l'effet de la variable « LANG » sur le mode d'implantation « BUR » confirme le fait que l'établissement d'un bureau de représentation n'est pas une nécessité lorsqu'une même langue est utilisée dans les deux pays d'origine et d'accueil. Le bureau de représentation, dont la mission est de servir de relais entre la banque-mère et ses clients (des pays d'origine et d'accueil) et d'un observatoire avant de s'installer véritablement dans le pays d'accueil, peut ne pas devenir indispensable si les deux pays partagent les mêmes valeurs linguistiques.

## **Conclusion**

Ces dernières décennies, les banques multinationales se sont engagées dans des mouvements transnationaux sans précédent, caractérisés par des fusions et des acquisitions bancaires. Ce phénomène a retenu l'attention de nombreux chercheurs qui ont apporté des réponses à des questions relatives aux causes de la multinationalisation bancaire (Grubel, 1977 ; Gray et Gray, 1981 ; Aliber, 1984) et ont parfois tenté d'élucider les questions relatives aux déterminants du choix de la forme d'implantation bancaire à l'étranger (Heinkel et Levi, 1992 ; Blandon, 1998 ; Bain et *al.*, 2003). Dans ces études, le champ d'analyse retenu est macroéconomique, accordant peu d'intérêt à une approche micro-économique pourtant complémentaire. Ainsi, dans notre travail, nous avons reconnu que d'autres facteurs sont à prendre en compte dans l'explication du choix des formes d'implantation bancaire à l'étranger. La considération de ces facteurs nous conduit à recourir à certains courants théoriques tels que la théorie de l'agence, jusqu'ici quasiment pas ou peu utilisés pour traiter de l'internationalisation bancaire, objet de notre recherche. Une raison principale de l'internationalisation d'une banque est sans doute, l'accroissement de ses parts de marché, gage d'une amélioration de sa performance. Un bon positionnement à l'étranger passe nécessairement par une meilleure connaissance des marchés d'accueil ; ce qui revient à accorder un grand intérêt au choix du mode d'implantation dans la mesure où la forme organisationnelle choisie est un facteur déterminant du degré d'implication de la banque-mère dans le secteur bancaire du pays d'accueil. Notre recherche aura permis de montrer qu'en matière d'internationalisation bancaire, les caractéristiques propres à la maison-mère jouent un rôle de premier plan.

## Bibliographie

- Anderson E. et Gatignon H. (1986), « Modes of foreign entry: a transaction cost analysis and propositions », *Journal of International Business Studies*, Vol. 17 n° 3, pp. 1-26.
- Bain E.A., Fung J.G., et Harper I.R. (1999), « Multinational banking: Historical, empirical and case perspectives », Working Paper n° 5, Melbourne Business School, Australia.
- Berger A.N. et DeYoung R. (2001), « The effects of geographic expansion on bank efficiency », *Journal of Financial Services Research*, Vol. 19, n° 2-3, pp. 163-184.
- Blandon J.G. (1998), « The choice of the form of representation in multinational banking: Evidence from Spain », Working Paper n° 271, University Pompeu Fabra, Spain.
- Blandon, J.G. (2000), « Cross-border banking in Europe: An empirical investigation », Working Paper n° 509, University Pompeu Fabra, Spain.
- Bonin J.P. et Abel I. (2000), « Retail banking in Hungary: A foreign affair? », Working Paper n° 356, Wesleyan University.
- Calzolari G. et Loranth G. (2005), « Regulation of multinational banks: A theoretical Inquiry », Working Paper, University of Bologna and University of London.
- Cardenas J., Graf J. P. et O'Dogherty (2003), « Foreign banks entry in emerging economics: a host country perspective », Working Paper, Analysis Division of Banco de México.
- Casson M. (1990), Evolution of multinational banks: a theoretical perspective, In G. Jones (ed.), *Banks as Multinational*, (14-29) London: Routledge Publishing.
- Cerutti E., Dell'Araccia G. et Martinez Peria M.S. (2005), « How banks go abroad. Branches or subsidiaries ? », Working Paper n°3753, World Bank.
- Dalen D.M., et Olsen T.E. (2003) « Regulatory competition and multinational banking », CES<sub>IFO</sub> Working Paper n° 971, Norway.
- Davidson W.H. (1982), *Global strategic management*, New York, McGraw-Hill.
- Di Antonio P., Mariotti S. et Piscitello L. (2002), « Multinational banks in the global economy: Evidence from Italian case », 28th Conference of The European International Business Academy, December 8-10, 2002.
- Erramilli M.K. et Rao C.P. (1991), « The experience factor in the foreign entry behaviour of service firms », *Journal of International Business Studies*, Vol. 15, n° 2, pp. 479-502.
- Focarelli D. et Pozzolo A.F. (2005), « Where do banks expand abroad? An empirical analysis », *Journal of Business*, Vol. 78, n° 6, pp.
- Goldberg L.G. et Saunders A. (1981), « The growth of organizational forms of foreign banks in the US », *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 13, pp. 365-374
- Gray J.M. et Gray H.P. (1981), « The multinational bank: a financial MNC? », *Journal of Banking and Finance*, Vol. 5, pp. 33-63.
- Guillen M.F. et Tschoegl A.E. (1999), « At last the internationalisation of retail banking: the case of Spanish banks in Latin America », Working Paper n° 99-41, Wharton Financial Institutions Center, University of Pennsylvania.
- Harr T. et Ronde T. (2005), « Branch or Subsidiary? Capital Regulation of Multinational Banks », Working Paper CEBR, CEPR University of Copenhagen.

- Heinkel R.L. et Levi M.D. (1992), « The structure of international banking », *Journal of International Money and Finance*, Vol. 11, pp. 251-272.
- Marois B. (1979), *Internationalisation des banques*, Economica.
- Marois B. (1986), « Les relations maison-mère / implantations étrangères dans les groupes bancaires », *Revue Banque*, n° 461, pp. 442-446.
- Marois B. et Abdessemed T. (1996), «Cross-border alliances in the French banking sector», *International Studies of Management and Organization*, Vol. 26, pp.35-58.
- Merrett D.T. (2002), « The internationalization of Australian banks », *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 12, pp. 377-397.
- Miller S.R. et Parkhe, A. (1998), « Patterns in the expansion of U.S. banks' foreign operations», *Journal of International Business Studies*, Vol 29, n° 2, pp. 359-389.
- Mutinelli M. et Piscitello L. (2001), « Foreign direct investment in the banking sector: the case of Italian banks in the '90s », *International Business Review*, Vol. 10, n° 6, pp. 661-685.
- Parkhe A. et Miller S.R. (1998), « Foreign operations of U.S. banks: Impact of environmental differences and ownership advantages on organizational form preferences », *Journal of International Management*, Vol. 4, n° 1, pp. 59-83.
- Portes R. et Rey H. (2005), «The determinants of cross-border equity flows», *Journal of International Economics*, Vol. 65, pp. 269-296.
- Roth K. et O'Donnell S. (1996), « Foreign subsidiary compensation strategy: an agency theory perspective », Working Paper, The university of south California.
- Sarmet M. (1974), « Les banques multinationales », *Banque*, n° 335, pp. 1139-1149.
- Tschoegl A.E. (2004), « Who owns the major US subsidiaries of foreign banks? A note », *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 14, pp. 255-266.
- Ursacki T. et Vertinsky I. (1992), « Choice of entry timing and scale by foreign banks in Japan and Korea », *Journal of Banking and Finance*, Vol. 16, pp. 405-421.
- Williams B. (1997), « Positive theories of multinational banking: Eclectic theory versus internalisation theory », *Journal of Economic Surveys*, Vol. 11, n° 1, pp. 71-100.