

LES SURCAPACITÉS BANCAIRES EN FRANCE

MICHEL DIETSCH*

Pour de nombreux observateurs, le nombre de guichets bancaires serait trop élevé, les banques seraient en sureffectif et certaines d'entre elles trop petites aujourd'hui pour être efficaces. Il existerait donc une situation de surcapacité dans la banque. L'objet de cette étude est de vérifier l'existence d'une telle situation.

Les surcapacités bancaires sont les capacités que les banques regrettent d'avoir installées. Dans une approche classique de cette notion, une surcapacité existe lorsque les capacités de production d'une entreprise ou d'une industrie, telles qu'elles résultent de l'état des facteurs fixes existants, sont supérieures à celles qui garantissent une production efficace. Celles-ci sont les capacités de long terme qui seraient installées si les entreprises devaient démarrer leur activité aujourd'hui dans des conditions normales de fonctionnement des marchés. Les capacités de production excédentaires doivent disparaître en longue période. Elles ne sont excédentaires qu'à court terme. Une situation de surcapacité est une situation de déséquilibre temporaire.

Si les producteurs sont rationnels et bien informés, ils ne peuvent décider *ex ante* d'installer des capacités excédentaires. Par contre, des événements imprévus ou des changements de l'environnement peuvent les conduire *ex post* à juger que les capacités existantes sont trop importantes. Si des capacités excédentaires existent, c'est, en règle générale, que les conditions de fonctionnement du marché ont changé. Or, la banque a été soumise au cours des années 1980 à des chocs de demande qui ont dérivé vers les marchés une partie de la demande qui auparavant s'adressait aux banques. On a vu entrer de nouveaux concurrents, notamment des «non-banques», sur certains marchés auparavant réservés aux banques. La taille des marchés bancaires paraît donc avoir diminué. Mais cette réduction n'a pas été suivie d'un ralentissement de la progression de l'activité bancaire¹. L'industrie bancaire a continué de croître, provoquant l'apparition de surcapacités.

169

* Centre d'Etudes des Politiques Financières I.E.P. Strasbourg.

¹ De 1987 à 1990, la progression des crédits consentis par les établissements de crédit équivalait à 10 points de PIB.

L'industrie bancaire a également été soumise à des chocs technologiques : les innovations financières ont sans doute déterminé une situation de coûts décroissants à court terme et favorisé, comme c'est le cas lorsque l'industrie est également caractérisée par un nombre important d'offres et par des coûts fixes importants, l'apparition de surcapacités.

Enfin, pendant longtemps, le contrôle des taux d'intérêt a limité la concurrence par les prix et favorisé la concurrence par la proximité ou par la qualité. Avec la déréglementation, des capacités de production existantes sont sans doute devenues excédentaires, en raison du renforcement de la concurrence par les prix. Pourtant, pour des raisons diverses, parmi lesquelles figurent notamment des raisons stratégiques, ces capacités n'ont pas toutes été éliminées par les banques.

Trois indicateurs ont permis de juger de l'existence d'une situation de surcapacité dans la banque en France. Ces indicateurs sont fondés sur deux critères, l'un général, l'autre spécifique de l'existence d'une situation de surcapacité. Après avoir défini ces critères et montré pourquoi les surcapacités ne peuvent être rapidement réduites dans la banque, nous présenterons trois indicateurs de surcapacité : le suréquipement en guichets, la sous-efficacité des banques et, enfin, l'excès de risque.

170 *Deux critères de surcapacité*

L'existence d'une situation de surcapacité dans la banque peut être déterminée en utilisant un critère classique : l'existence de coûts décroissants. Mais, en limitant l'analyse à l'étude des propriétés de la fonction de coûts, on tend à considérer l'industrie bancaire comme une industrie comme les autres. On néglige en particulier le rôle des banques dans la prise en charge du risque. Il est donc aussi nécessaire de construire des indicateurs de surcapacité en termes de risque, à côté des indicateurs classiques en termes de coûts. Dans la banque, minimiser les coûts revient aussi à minimiser les pertes probables attendues sur les actifs financiers. Aussi, présenterons-nous dans ce qui suit deux types de critères de surcapacités : un critère de coût et un critère de risque.

Les coûts décroissants : des économies d'échelle sont inexploitées

De manière conventionnelle, une situation de surcapacité est une situation dans laquelle les entreprises présentes sur un marché sont trop nombreuses ou produisent des quantités trop faibles pour tirer complètement avantage des économies d'échelle associées à l'existence des facteurs fixes. Dans cette situation de marché, les coûts de court terme sont décroissants, le court terme étant ici la période au cours de laquelle l'entreprise utilise la capacité de production existante.

Les raisons pour lesquelles les coûts sont décroissants sont bien identifiées. Nous les rappelons rapidement : les capacités de production sont construites pour permettre d'atteindre un niveau de production auquel les coûts monétaires sont minimisés. A mesure que la production croit vers ce point, les coûts fixes sont répartis sur une quantité de plus en plus importante d'unités produites et, de plus, au moins jusqu'à un certain point, les coûts variables diminuent eux aussi avec la production, ces évolutions entraînant une diminution des coûts unitaires. Ceci vaut dans le court terme. Le progrès technique entraîne en effet dans le long terme une réduction des coûts. Une situation de surcapacité est une situation dans laquelle les coûts sont décroissants de façon statique, et non décroissants de façon dynamique en raison des innovations.

Des économies d'échelle inexploitées constituent donc une condition nécessaire pour qu'existent des surcapacités. Mais ce n'est pas une condition suffisante. Des économies d'échelle inexploitées peuvent exister sans que cela corresponde à une situation de surcapacité. En particulier, une situation de coûts décroissants peut correspondre à une situation dans laquelle les entreprises offrent des biens différenciés, non substituables. Dans ce cas, qui est celui de la concurrence monopolistique, on ne peut parler réellement de capacité excédentaire. Les entreprises sont bien en situation de coûts décroissants, mais cette situation est le résultat des préférences des consommateurs qui n'effectuent pas leurs choix exclusivement sur la base du prix mais tiennent compte des caractéristiques non marchandes des biens et ont, de plus, des préférences diverses en ce qui concerne ces caractéristiques. Les entreprises peuvent alors tarifier au dessus du minimum du coût moyen. Cette situation peut durer. Dans ce cas, la surcapacité est valorisée par les consommateurs. Il faut donc distinguer surcapacité involontaire et surcapacité voulue ou valorisée correctement par les consommateurs.

171

On s'intéresse ici principalement à une situation de surcapacité « involontaire », une situation dans laquelle les offreurs produisent des quantités supérieures à ce que seraient les quantités d'équilibre dans des conditions normales de fonctionnement du marché².

Dans une industrie en surcapacité, la rentabilité est insuffisante pour couvrir l'ensemble des coûts fixes. Le rendement du capital est inférieur à son coût de long terme. Les entreprises peuvent réaliser des profits positifs, notamment si elles bénéficient d'un pouvoir de marché suffisant

² Certaines industries ne peuvent fonctionner normalement sans capacités excédentaires. Les raisons en sont diverses : « pointes » de consommation, externalités négatives, attachement des consommateurs à la différenciation des produits, par exemple. Une situation de surcapacité est alors une situation dans laquelle les capacités de production existantes sont supérieures aux capacités « excédentaires » jugées nécessaires au fonctionnement normal de l'industrie.

ou si les caractéristiques technologiques le permettent. Cependant, leurs profits seraient plus élevés si elles réduisaient leurs capacités. Les capacités excédentaires sont alors celles que les entreprises regrettent à un instant donné d'avoir installées : elles placent le système bancaire en situation de sous-efficacité. Cette sous-efficacité caractérise toutes les banques ou certaines d'entre elles seulement. Déterminer l'existence de surcapacités revient donc en grande partie à déterminer l'importance du nombre de banques sous-éfficaces.

L'excès de risque comme critère de surcapacité

Pour appréhender une situation de surcapacité, il importe de définir un niveau efficace ou «normal» de production auquel est associé une quantité optimale de facteurs. Dans la banque, ce niveau efficace ne peut être défini indépendamment du risque.

Dans l'industrie bancaire, les combinaisons productives sont des combinaisons d'actifs risqués. La théorie du portefeuille fournit un cadre d'analyse permettant de déterminer les combinaisons rendement-risque optimales. Le modèle moyenne-variance appliqué au portefeuille d'actifs et de dettes peut être utilisé pour déterminer le niveau de production efficace d'une banque donnée ou celui de l'industrie bancaire dans son ensemble. Suivant cette approche, une situation de surcapacité bancaire peut être identifiée au moyen d'un critère simple : il y a «surcapacité» si le niveau de risque global du portefeuille d'actifs d'une banque ou celui du système bancaire dans son ensemble augmente de façon sensible relativement à son niveau de rentabilité. L'excès de risque constitue alors un critère essentiel d'une situation de surproduction. Une situation de surcapacité correspond alors à une situation de développement «excessif» des crédits, au sens où ce développement s'accompagne d'une augmentation du risque sans augmentation correspondante de la rentabilité. La combinaison productive se déplace : à rendement donné, le niveau du risque augmente.

L'observation suggère qu'un tel déplacement s'est produit au cours des dernières années. A la fin des années 1980, la demande de crédits émanant des entreprises a diminué. Ceci a entraîné une modification de la composition du portefeuille des banques, accompagnée d'une diminution des rendements et d'une augmentation des provisions. On observe en effet que le rendement moyen des crédits a diminué sur la période, alors même que le risque des crédits augmentait, entraînant un déplacement de la frontière rendement-risque du portefeuille de crédits des banques.

En définitive, dans une approche financière, on appelle surcapacité une situation dans laquelle les banques disposent d'un volume de fonds supérieur à celui qu'elles peuvent prêter (un volume de fonds supérieur à

celui des opportunités de prêts) de façon rentable sans accroître le risque. Elles ne peuvent remplacer les opportunités de prêt perdues sans accroître le risque.

Pourquoi les surcapacités demeurent-elles ?

Dans la banque, les chocs technologiques et réglementaires des années quatre-vingt semblent bien avoir rendu obsolètes des investissements effectués auparavant, dans une période où l'industrie était réglementée.

Ces chocs ont tout d'abord réduit la demande des produits bancaires classiques. Cette réduction paraît nette en ce qui concerne les produits d'épargne, les investisseurs ayant substitué la détention directe ou indirecte d'actions, obligations et autres titres de marché aux produits sur livrets et autres formes de dépôts bancaires. Or, la gestion de ces nouveaux produits par les Opcvm paraît moins exigeante en personnel et en capital que celle des produits traditionnels. Par ailleurs, on observe également une réduction de la part des crédits bancaires par rapport aux autres formes de financement dans les passifs des agents non financiers. Le taux d'endettement bancaire des entreprises a régressé partout en Europe. En France, le recours des agents non financiers à l'intermédiation financière a considérablement changé au cours des années 1980 : la part des crédits dans le total des engagements des agents non financiers est passée de 58.4% en 1982 à 47.9% en 1992. Et la plus grande partie de la progression de l'activité d'intermédiation financière a été le fait des entreprises d'assurance et des Opcvm³. Les marchés bancaires classiques paraissent donc avoir atteint durant les années 1980 une phase de maturité, voire de déclin, rendant excédentaire le nombre de guichets ou les moyens utilisés par les banques.

173

La réglementation bancaire peut également avoir déterminé l'apparition de surcapacités. Chiappori, Perez-Castillo et Verdier (19972) montrent ainsi que la localisation et la densité du réseau des guichets sont déterminées par les contrôles des taux créditeurs.

Mais il faut aussi comprendre pourquoi les capacités excédentaires demeurent. En principe, les surcapacités devraient être éliminées par le jeu de la concurrence. Pourtant, l'observation montre que les forces du marché ne suffisent pas toujours pour produire ce résultat et que des surcapacités semblent subsister durablement. Après avoir présenté les critères de surcapacités, nous exposerons les principales raisons pour lesquelles des capacités excédentaires demeurent dans l'industrie bancaire.

3 Voir l'étude de Boutillier et Cordier (1993) réalisée à partir du modèle Mephisto.

En réalité, une surcapacité peut persister si les coûts induits par l'élimination des capacités excédentaires sont importants. Si une banque doit supporter des coûts élevés en cas de réduction des capacités et si elle ne peut récupérer une partie suffisante du capital excédentaire, il est préférable pour elle de maintenir ses capacités en l'état plutôt que d'éliminer les capacités excédentaires⁴.

On peut distinguer trois grands types de coûts :

- 1°) les coûts non récupérables en cas de sortie de l'industrie,
- 2°) les coûts de contrôle, résultant notamment des imperfections des mécanismes de fusions et acquisitions dans la banque,
- 3°) les coûts stratégiques, qui correspondent au fait que les surcapacités peuvent être utilisées à des fins stratégiques.

Nous examinerons ici successivement ces trois types de coûts⁵.

Les coûts non récupérables

L'existence des coûts non récupérables fournit une raison fondamentale de la persistance de surcapacités⁶. Si les coûts non récupérables sont faibles, l'industrie tend à réduire ses capacités. Les surcapacités seront faibles. Par contre, si les coûts non récupérables sont importants, les surcapacités tendent à être importantes, en cas de choc affectant la demande adressée à l'industrie. Ces surcapacités ne sont pas inefficentes. Elles correspondent au meilleur choix que les entreprises peuvent faire dans de telles circonstances. Cependant, le niveau effectif du capital étant supérieur à son niveau optimal de long terme, le rendement du capital investi est inférieur au rendement du marché.

Dans la banque, les coûts non récupérables peuvent être tout d'abord de nature technologique. Ils sont en ce cas généralement associés à des équipements spécifiques qui ne peuvent être utilisés que dans les activités bancaires.

⁴ Pour une présentation formelle du modèle, voir M. Dietsch -*Les surcapacités bancaires en France*, Cahiers CEPPF Strasbourg, octobre 1993.

⁵ Une situation de surcapacité peut aussi durer parce que les mécanismes habituels de sortie de l'industrie sont bloqués par la réglementation. Ce facteur paraît avoir joué aux États-Unis. Gorton et Rosen (1992) montrent par exemple que le taux de croissance du total des actifs bancaires ne diminue pas, en règle générale, après une fusion. Les fusions n'ont donc pas contribué à réduire l'activité bancaire.

⁶ Le coût non récupérable d'un investissement est mesuré par la différence entre le coût d'opportunité ex ante de l'investissement et la valeur réalisée ex post en cas de revente. Ainsi, un investissement dans un outil informatique de transfert de fonds n'est pas récupérable s'il ne peut être revendu d'occasion ou affecté à d'autres fonctions à l'intérieur de la banque. Si cet équipement peut être reconverti dans un autre usage, son coût est récupérable. En d'autres termes, des coûts non récupérables élevés équivalent à une valeur de réalisation nette faible. Inversement, des coûts non récupérables faibles équivalent à une valeur de réalisation nette élevée. Pour une présentation de la notion de coûts non récupérables dans la banque, voir Dietsch 1992.

Mais, dans la banque, la notion de coût non récupérable s'étend également aux actifs financiers. Des coûts de sortie existent également pour ces derniers. Certains de ces actifs, les crédits en particulier, constituent des engagements à long terme pour la banque. Négocier ces actifs avant leur échéance comporte des coûts. On peut donc distinguer les actifs bancaires facilement négociables sur un marché secondaire et qui comportent un risque de moins-value faible et ceux qui ne possèdent pas cette caractéristique⁷.

La valeur de réalisation des titres de marché dépend de la liquidité et du degré d'efficacité de leur marché. Elle dépend aussi de l'évolution des taux d'intérêt et autres «fondamentaux», de l'autre. Ainsi, l'existence d'un marché d'occasion liquide rend la valeur des titres de marché à revenu fixe relativement indépendante du temps. Si l'on admet que les marchés sont efficaces, cette valeur dépend alors en grande partie du niveau des taux d'intérêt. Le degré de récupération de la valeur des titres dépend de ce fait principalement de l'importance du risque de taux. A un instant donné du temps, le coût non récupérable du portefeuille de titres de la banque consiste donc dans le coût de la couverture du risque de taux. De même, les activités des banques en matière de participations peuvent être caractérisées par la faiblesse des coûts non récupérables, sauf si les prises de participation concernent des titres non cotés, auquel cas elles s'apparentent à des crédits.

175

Les crédits bancaires ne sont pas négociables, sauf en cas de titrisation, ce qui rend leur valeur de réalisation incertaine. Les crédits sont des actifs d'une nature «spéciale». Le contrat de crédit constitue un arrangement optimal limitant l'incitation à prendre des risques de la part d'un emprunteur qui dispose d'une information privilégiée⁸. Pour que le contrat de crédit bancaire joue un tel rôle incitatif, il faut que la banque «s'engage» à long terme auprès de l'emprunteur. Le crédit bancaire peut donc être considéré comme un contrat à long terme qui engage la banque pour une longue durée. Les coûts non récupérables du crédit découlent de ce caractère.

En effet, les relations de long terme qui s'instaurent entre les banques et leurs clients donnent à la banque des informations qui sont indisponibles pour les autres prêteurs. Ces informations n'ont de valeur que pour la banque elle-même. Elles lui permettent d'estimer le risque de crédit et de

⁷ Pour mesurer de tels coûts non récupérables, il faut adopter une définition économique et non comptable des coûts. Il est en effet nécessaire, en raison de la dimension intertemporelle des actifs financiers, de raisonner en termes de valeur de marché ou de valeur de liquidation plutôt qu'en termes de valeur comptable.

⁸ Voir Townsend (1979), Diamond (1984) et Gale et Hellwig (1985), en particulier, pour la démonstration du caractère optimal des crédits bancaires.

fixer au mieux les primes de risque. Faut de disposer de telles informations, les autres banques évaluent à un niveau plus élevé les primes de risque. En conséquence, elles n'accepteront de racheter les crédits d'une autre banque qu'avec un rabais leur permettant de couvrir les risques supplémentaires que, faute de pouvoir vérifier l'information, elles estiment prendre en achetant de telles créances. L'observation montre que ce rabais est élevé, malgré l'apport de clientèle qu'entraîne l'acquisition des créances. La cession des crédits comporte des coûts non récupérables dont le niveau, difficile à mesurer de manière précise, peut cependant être jugé relativement élevé. Dans le cas de la banque, on peut donc douter du caractère récupérable des coûts engagés dans les activités classiques de production des dépôts et des crédits. Par contre, les activités de marché peuvent être davantage caractérisées par l'absence de coûts non récupérables.

En résumé, des capacités excédentaires peuvent donc subsister si une proportion importante des coûts fixes est non récupérable. Pour l'essentiel, les coûts non récupérables proviennent des investissements spécifiques dans l'information et les relations de clientèle : ces investissements déterminent en particulier la valeur résiduelle de l'entreprise. Il est, certes, difficile de déterminer la valeur de ces actifs spécifiques, puisqu'ils n'apparaissent pas dans les bilans, cependant, plus la part des crédits et des dépôts stables dans le bilan est importante, plus la valeur de ces actifs doit être importante.

On peut également avancer l'hypothèse que les capacités excédentaires peuvent subsister dans la banque dans la mesure où celles-ci ont la possibilité d'ajuster la production à la demande en réduisant certains actifs dont les coûts non récupérables sont faibles, en particulier les actifs liquides ou négociables. Les banques pourraient alors réduire leur activité rapidement mais pas leur capacité. Mais cette politique entraîne une augmentation du risque de transformation, le montant des actifs de réserves devenant trop faible, celui des facteurs fixes trop élevé.

Les imperfections du contrôle

Les imperfections du contrôle constituent une seconde raison expliquant que les banques puissent maintenir des capacités excédentaires. L'objectif du contrôle exercé par le marché (autrement dit, par des investisseurs extérieurs) est, comme l'on sait, de contraindre les équipes dirigeantes à maximiser la valeur de la banque. Toutefois, l'exercice du contrôle peut être coûteux pour des investisseurs extérieurs. En d'autres termes, il peut s'avérer difficile pour ces derniers de détecter des situations dans lesquelles les équipes dirigeantes choisissent des utilisations sous-optimales des fonds. Si les coûts de contrôle sont trop élevés, le contrôle restera aux

équipes en place. Or celles-ci tirent certains avantages du contrôle qui peuvent être contraires à l'objectif de maximisation de la valeur de la banque. Les surcapacités peuvent, dans cette optique, être le résultat de coûts de contrôle trop élevés.

L'évaluation de la politique suivie par les équipes dirigeantes est certainement plus difficile dans la banque que dans d'autres secteurs d'activité. La raison est, comme on l'a vu plus haut, que les crédits bancaires ne sont pas négociables ou le sont difficilement. Il est donc relativement coûteux pour un investisseur extérieur de déterminer la valeur du portefeuille d'une banque, en raison du caractère privé de l'information que celle-ci possède sur ses clients. Cette évaluation semble d'autant plus difficile que la banque connaît des difficultés. Les éventuels repreneurs peuvent hésiter à prendre le contrôle, faute d'être parfaitement capables de mesurer correctement la valeur des actifs. Ces coûts rendent donc l'élimination des surcapacités par cession d'actifs ou fusion plus difficile dans la banque que dans d'autres secteurs d'activité. En revanche, ces coûts de contrôle protègent les équipes dirigeantes en place et leur permettent de privilégier leurs propres objectifs par rapport à ceux des actionnaires. Mais en quoi les surcapacités servent-elles ces objectifs ? Pourquoi les équipes dirigeantes trouvent-elles avantage à effectuer des choix plus risqués ? En première analyse, on peut plutôt penser que les managers n'ont aucun avantage à prendre des risques excessifs. Si leur principal objectif est d'être maintenu à leur poste, il privilégieront plutôt la prudence. Ce comportement a d'autant plus de chances de l'emporter que le contrôle est dispersé sur un grand nombre d'actionnaires. A mesure que le contrôle devient plus concentré dans les mains de quelques actionnaires, les managers ont plus de peine à imposer leurs choix ; les objectifs des actionnaires tendent à l'emporter sur ceux des managers. Le niveau de risque bancaire varie donc selon l'importance du capital détenu par les équipes dirigeantes.

177

La capacité des actionnaires à contraindre les managers à prendre des décisions conformes à l'objectif de maximisation de la valeur de la banque dépend donc des pouvoirs respectifs des «insiders» (les managers) et des «outsiders» (les actionnaires). Si la part du capital détenue par les managers est faible, les managers privilégient les avantages privés qu'ils peuvent extraire de leur situation. Et leur capacité à extraire ces avantages dépend de l'importance de leur part. Puis, à un certain niveau de propriété, les managers contrôlent assez la banque pour être relativement assurés de leur emploi, tout en poursuivant leurs objectifs propres, sans être tenu d'aligner les objectifs des prêteurs et ceux des emprunteurs. Enfin, lorsque la part des managers dans le capital est encore plus importante, les objectifs des managers et ceux des actionnaires convergent naturellement. Accroître le rendement de la propriété devient plus important que d'ex-

traire des avantages non monétaires des fonctions dirigeantes. L'analyse théorique prévoit en conséquence une relation non linéaire entre le risque bancaire et l'importance de la part du capital détenue par les managers. Si les managers sont adverses au risque de perdre leur emploi ou leurs avantages non monétaires, ils souhaiteront limiter la prise de risque lorsque leur part du capital est faible, mais, passé un certain niveau, ils tendront à accepter davantage de risque, leurs intérêts d'actionnaires prenant le dessus sur leurs intérêts de managers. De plus, lorsque les managers détiennent une part relativement appréciable du capital de leur banque, le contrôle des actionnaires extérieurs devient plus coûteux pour ces derniers.

Cette explication de l'augmentation de la prise de risque dans la banque est relativement récente. Mais les premiers travaux empiriques en ce domaine confirment les prédictions de cette approche. Saunders, Strock et Travlos (1990) montrent que la fusion de banques peut être motivée par le désir des managers de réduire le risque. L'augmentation des risques bancaires s'expliquerait alors, soit par la faiblesse du nombre de fusions effectives, soit par la faiblesse relative du pouvoir des managers dans la banque. De leur côté, Gorton et Rosen (1992) vérifient clairement l'existence d'une relation non linéaire (représentée par une courbe en U) entre le risque bancaire et la part du capital détenue par les «insiders» dans les banques américaines.

178

La réglementation bancaire peut aussi réduire le contrôle exercé par le marché sur les activités des équipes dirigeantes et inciter en conséquence celles-ci à ne pas éliminer les surcapacités. La plupart des réglementations bancaires limitent en effet les prises de contrôle des banques par des entreprises non financières, ce qui est sans doute nécessaire à la stabilité de l'industrie bancaire mais diminue l'intensité du contrôle exercé par le marché. De plus, la réglementation peut même conduire les actionnaires à développer des activités plus risquées et à collecter un volume de fonds supérieur à celui qui peut être prêté de façon rentable sans accroissement du risque. C'est le cas, en particulier, quand les banques ont intérêt à maximiser la valeur de l'assurance des dépôts publique : aux Etats-Unis, par exemple, la collecte de dépôts «assurés» a incontestablement favorisé la prise de risque dans certaines institutions financières et les a conduit à maintenir des capacités excédentaires en acceptant des demandes de crédit de faible valeur. C'est également le cas si les autorités publiques favorisent les grandes banques, les considérant comme «too big to fail».

Les surcapacités stratégiques

Le maintien, voire l'installation, de capacités excédentaires peut être utilisée comme une arme stratégique. En certaines circonstances, aucun

offreur n'a intérêt à réduire le premier ses capacités, car cela profiterait aux autres offreurs davantage qu'à lui-même : les producteurs s'engagent alors dans une «guerre d'usure».

Les surcapacités sont alors de nature stratégique. Elles proviennent de ce que les entreprises du secteur, agissant selon leur intérêt propre, choisissent des niveaux de capacité différents de ceux qui prévaudraient à l'optimum. En réalité, les surcapacités stratégiques peuvent être de deux types. Dans une situation de surcapacités stratégiques du premier type, les économies d'échelle à court terme. A long terme, les surcapacités devraient être éliminées. Les surcapacités demeurent parce que, comme on l'a dit il est plus coûteux de quitter le marché le premier. Elles bloquent la sortie de l'industrie.

Dans une situation de surcapacités stratégiques du second type, les économies d'échelle sont à long terme. Elles confèrent aux entreprises existantes un avantage en termes de coûts qu'elles peuvent notamment exploiter à des fins stratégiques. Un secteur d'activité peut être, par exemple, caractérisé par une guerre de quantités dans laquelle les entreprises surinvestissent pour bloquer l'entrée de l'industrie.

Nous considérerons ici plus spécialement les situations du premier type, qui nous paraissent davantage s'appliquer à la banque. De telles situations peuvent apparaître sur des marchés bancaires classiques, et notamment sur les marchés de proximité (ou «locaux»), lorsque le nombre de guichets bancaires est trop important par rapport à la taille du marché. Si cette taille diminue ou, ce qui revient au même, si la productivité des guichets augmente rapidement, les banques présentes ne peuvent plus continuer d'opérer à la même échelle qu'auparavant. Dans la mesure où la réduction des capacités par une banque bénéficie à l'ensemble des banques en permettant une augmentation des prix ou des volumes traités par les autres banques, aucune banque n'a intérêt à réduire la première ses capacités. Il en résulte une «guerre d'usure».

Nous présenterons à présent trois indicateurs de surcapacité.

Le surdimensionnement des réseaux

Le suréquipement en guichets constitue un indicateur classique de surcapacité bancaire, conforme au critère d'efficience en termes de coût. Si le nombre de guichets bancaires est excessif, des économies d'échelle restent inexploitées, et les guichets existants (certains d'entre eux, au moins) sont sous-efficients. Cependant, aucune banque ne semble avoir intérêt à fermer des guichets, dans la mesure où l'accessibilité des guichets est un élément essentiel de la concurrence entre banques. Longtemps, l'accessibilité a même été la principale forme de différenciation des servi-

ces offerts par les banques, les opportunités de concurrence par les prix et les quantités étant largement réduites par la réglementation bancaire⁹. Les chocs technologiques (le développement des GAB, par exemple) et l'évolution des comportements de placement et d'endettement au cours des années 1980 ont cependant très certainement rendu moins nécessaire de disposer d'un vaste réseau de guichets.

Ce n'est pas pour autant que le nombre de guichets a diminué. En France, la réduction du nombre de guichets permanents ne date que de 1990. La réduction n'a pas été très importante depuis cette date, puisque le nombre de guichets passe de 25965 en 1990 à 25690 en 1992. Dans plus du tiers des départements hors région Ile-de-France (34 départements sur 90), le nombre de guichets a augmenté en 1991 et dans plus du quart des départements (27 sur 90), il a augmenté en 1992.

Dans 17 départements hors Ile-de-France, le nombre de guichets n'a cessé d'augmenter sur la période 1988-1992. Ces pourcentages sont encore plus élevés si l'on inclut dans l'analyse les départements de l'Ile-de-France, où la croissance du nombre de guichets a été forte sur la période étudiée. Peut-on cependant voir dans ces évolutions une preuve de surcapacités ?

Pour vérifier l'hypothèse selon laquelle il y a suréquipement en guichets, il importe de vérifier :

180

1°) que la création de nouveaux guichets continue d'être déterminée par des motifs d'accessibilité plutôt que d'efficacité,

2°) que l'augmentation du nombre de guichets ne s'accompagne pas d'une augmentation de l'activité de l'ensemble des guichets, mais plutôt d'une réduction de l'activité moyenne par guichet,

3°) que l'augmentation du nombre des guichets s'explique par des raisons stratégiques plus que strictement économiques.

Notre analyse empirique porte sur les statistiques départementales de guichets, dépôts et crédits sur la période 1988-1992¹⁰. Les données concernent la collecte de dépôts et autres formes de placements¹¹ et la distribution de crédit, selon la nature des crédits distribués (habitat, équipement, exportation,...) et la qualité du bénéficiaire (particuliers, entreprises individuelles, sociétés, autres).

9 Cela a donné lieu à ce que l'on a nommé la «course aux guichets». La réglementation imposait notamment des contrôles très stricts en matière de taux créditeurs et débiteurs jusqu'au milieu des années 1980.

10 Les Statistiques publiées dans les documents annuels «Situation Financière des Régions» édités par la Direction Générale de la Conjoncture de la Banque de France.

11 A l'exception toutefois des placements en Sicav et Fcp qui ne sont pas ventilés par région ou département.

Création de guichets et accessibilité

L'amélioration du service rendu à la clientèle est l'une des justifications principales de l'ouverture d'un guichet bancaire. Un élément important du service est en effet sa proximité. Celle-ci réduit les coûts de transaction supportés par les clients - les coûts d'allées et venues à la banque. Elle tend donc à accroître la demande des produits bancaires. Il existe donc une relation entre l'implantation des guichets et l'accessibilité - la proximité - des services offerts par les banques.

L'accessibilité des services bancaires est déterminée par des facteurs démographiques et par la densité de population. Mais on peut également supposer que les banques augmentent l'accessibilité des services dans la mesure où elles y trouvent avantage. Une relation positive doit exister entre l'accessibilité et la rentabilité des guichets. Si cette relation n'est pas vérifiée, c'est une preuve indirecte de l'existence de surcapacités.

Pour vérifier cette hypothèse, avons estimé le modèle explicatif de l'accessibilité suivant :

$$\ln \text{ACCESS} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln \text{POP} + \alpha_2 \ln \text{DENSITE} + \alpha_3 \ln \text{RICHESSSE} + \alpha_4 \ln \text{CAPACITE} + \varepsilon$$

L'accessibilité des services bancaires (ACCESS) est mesurée par le nombre de guichets au km². Les valeurs de cette variable sont comprises entre plus de 1 (en région parisienne) et 0.007 (en Lozère), suivant les départements. Cette mesure de l'accessibilité est préférable à d'autres, tels le nombre de guichets ou le nombre de guichets par habitant. Elle tient compte en effet de la distance, du temps et des coûts correspondants supportés par les clients. Les variables POP, la population du département en 1990, DENS, la densité de population et RICHESSE, le montant total des dépôts par habitant dans le département, mesurent les caractéristiques de la demande. Une relation positive et significative est attendue entre la variable d'accessibilité et chacune de ces trois variables, si l'implantation des guichets est déterminée par des facteurs de demande.

La variable CAPA, le total de l'activité de crédit et de collecte des dépôts par guichet, est prise ici comme un indicateur de la rentabilité potentielle des guichets. Plus la capacité de production des guichets est élevée, plus la productivité moyenne des guichets devrait également être élevée et plus le nombre de guichets devrait être important. Une relation positive et significative est donc attendue entre la variable d'accessibilité et celle de capacité, si l'implantation des guichets répond à un motif de rentabilité. Une relation négative ou non significative signifie que l'implantation est liée à d'autres considérations, du côté de l'offre bancaire, et notamment à des considérations stratégiques.

Une limite de cette analyse, qui tient à la disponibilité des données, est que l'activité de collecte des parts de Sicav et Fcp n'est pas prise en compte

dans le total des activités des guichets et ne figure donc pas dans la mesure de la capacité des guichets. On peut néanmoins penser que la prise en compte de cette activité ne modifierait pas les signes des coefficients. Il semble en effet exister une corrélation relativement forte dans certains départements tests (en Alsace ou dans le Nord-Pas-de-Calais, par exemple) entre la détention des produits offerts par les Opcvm et celle des comptes sur livrets ou dépôts à terme. Cette corrélation reflète simplement l'effet de la richesse sur le niveau de l'épargne financière. Toutefois, on ne peut être sûr de l'existence de cette corrélation pour l'ensemble des départements analysés. C'est pourquoi, pour éviter un biais tenant à l'existence d'un degré de substitution dépôts-titres d'Opcvm différent d'un département à l'autre, nous avons aussi réalisé une estimation de la fonction précédente en ne retenant que les crédits comme seule variable d'activité des guichets. Les résultats obtenus sont proches de ceux que l'on obtient avec une variable cumulant crédits et dépôts classiques.

Les résultats des estimations économétriques figurent sur le tableau 1. Les coefficients des variables de demande ont les signes positifs attendus, ce qui vérifie l'importance des facteurs de demande dans l'implantation des guichets. Par contre, le coefficient de la variable d'offre, la capacité de production, a un signe négatif, ce qui tend à montrer que les banques maintiennent des implantations pour d'autres raisons que la rentabilité ou l'accroissement de l'activité.

182

Tableau 1. *Estimation d'un modèle d'accessibilité des services bancaires*

Variables explicatives C	Coefficients (et t de Student)	coefficients (et t de Student)
Constante	-8.657 (-39.48)	-5.935 (-13.658)
lnPOPULATION	0.057 (3.20)	0.109 (4.262)
lnDENSITE	0.983 (68.42)	0.894 (50.908)
ln RICHESSE	-0.536 (-15.08)	0.843 (12.373)
lnCAPACITE Capacité= crédits+dépôts		-0.989 (-13.252)
lnCAPACITE Capacité=crédits	-0.536 (-15.08)	
R2	0.976	0.987

Au total, il ne semble pas exister de relation étroite entre l'accessibilité et les performances des guichets bancaires. Les départements où l'accessibilité est la meilleure ne sont pas nécessairement ceux où les performances des guichets sont les plus élevées. Pour aller plus loin dans les investigations sur ce point, nous avons rangé les départements (hors Ile-de-France) en quatre classes, selon le degré d'accessibilité et nous avons calculé les valeurs moyennes des variables de productivité dans chaque classe. Les résultats (tableau 2) montrent que les performances des guichets (sauf en matière de crédits, nous y reviendrons) sont en moyenne plus élevées dans les départements où l'accessibilité est moyenne, voire faible. Cette observation est compatible avec l'hypothèse de surcapacité, dans la mesure où elle tend à montrer qu'il existe une relation inverse entre la productivité des guichets et leur nombre.

Tableau 2. *Degré d'accessibilité et productivité des guichets*
(chiffres en millions de francs)

Classes d'accessibilité	Nombre de départements	Capacité des guichets	total des dépôts par guichets	Plac. liquides par guichets	Crédits par guichet
Faible	20	232	133	84	99
Moyenne	24	235	128	81	107
Forte	26	220	118	72	102
Très Forte	21	221	120	68	111

183

La création de guichets s'accompagne-t-elle d'une augmentation de l'activité moyenne par guichet ?

Pour répondre à cette question, il est utile au préalable de déterminer les facteurs explicatifs de l'utilisation des guichets. La demande de produits bancaires a changé au cours des années 1980. L'ouverture de nouveaux guichets devrait donc refléter un effort d'adaptation des banques à ce changement, et notamment au changement des caractéristiques de la demande émanant des entreprises.

L'indicateur d'utilisation des capacités construit à cette fin est le montant total des dépôts collectés et des crédits distribués par guichet¹². Nous avons regroupé les départements en deux classes suivant la valeur - forte ou faible - de ce ratio et cherché à mettre en évidence les principaux facteurs explicatifs de cette répartition en deux classes, à l'aide d'une régression logistique.

¹² Il s'agit en fait d'un ratio moyen par département.

Dans le modèle logistique estimé, la variable qualitative expliquée prend la valeur 1 si ce ratio est fort (supérieur à 230 millions de francs) et la valeur 0 si ce ratio est faible. Le modèle estimé a un bon pouvoir explicatif puisqu'il permet de reclasser 92,4% des départements dans leur classe d'origine. Les coefficients sont tous significatifs au seuil de 1% (tableau 3).

Tableau 3

Un modèle logistique du taux d'utilisation des capacités en guichets

Variables explicatives	Coefficients
Constante	-16.065
Richesse (dépôts par habitant)	0.209
Accessibilité (guichets au km ²)	-152.0
Densité (habitants au km ²)	0.065
Total des crédits par habitant	0.104
Part des dépôts des sociétés	0.034
Taux de concordance	92.4 %

Deux enseignements majeurs peuvent être retirés de l'estimation :

184

1°) Le taux d'utilisation des capacités est lié positivement au montant des dépôts par habitant, qui reflète la richesse moyenne par habitant. Mais il est aussi lié positivement à l'activité tournée vers les entreprises et vers le crédit. En d'autres termes, plus le département a un potentiel élevé en termes d'entreprises et de crédits, plus le taux d'utilisation des capacités en guichets est élevé.

2°) L'activité des guichets est liée de manière positive à la densité de population, mais elle est liée de façon négative à l'accessibilité des guichets (mesurée par le nombre de guichets au km²). Cela tend à traduire l'existence de rendements décroissants dans l'implantation des guichets.

Une analyse identique, prenant comme variable expliquée, non le niveau mais l'accroissement du taux d'utilisation des capacités en guichets sur la période 1988-1992, montre qu'au cours de la période récente l'augmentation du taux d'utilisation des capacités a été principalement déterminée par une augmentation des activités tournées vers les entreprises et par l'augmentation des opérations de crédit. Cette augmentation apparaît négativement liée à l'augmentation de l'accessibilité des guichets, ce qui tend à vérifier l'hypothèse de rendements décroissants des guichets.

On en vient à présent à la question de l'évolution de l'activité des guichets après l'implantation de nouveaux guichets. Pour traiter cette question, nous avons comparé les performances moyennes des guichets

dans les départements dans lesquels le nombre de guichets a augmenté en permanence de 1988 à 1990 à celles des guichets des départements dans lesquels le nombre de guichets n'a pas augmenté sur cette même période. L'année 1990 est prise comme année charnière. Ce n'est qu'à partir de cette date que le nombre de guichets a diminué.

Les départements dans lesquels cette croissance est observée avant 1990 (et se poursuit souvent après cette date) sont les suivants : Côte d'or, Drôme, Gard, Garonne, Loire, Deux-Sèvres, Morbihan, Puy-de-Dôme, Pyrénées orientales, Seine-Maritime, Vaucluse, ainsi que tous les départements d'Ile-de-France. On remarquera que ces départements sont en majorité caractérisés par la présence d'une ville de moyenne-grande importance, sans être nécessairement des départements où la concentration urbaine est forte, et que le dynamisme démographique tend à y être supérieur à la moyenne des autres départements.

La comparaison des valeurs moyennes des grands indicateurs de performances des guichets dans les deux groupes de départements (tableau 4) montre cependant que les performances des guichets ne sont pas plus élevées dans les départements où le nombre de guichets a augmenté.

Elles semblent même plus faibles en matière de crédits et d'utilisation globale des capacités¹³.

Tableau 4
Performances moyennes comparées des guichets sur la période 1990-1992 après l'implantation de nouveaux guichets (données en %)

Variables de taux de croissance	Départements où le nombre de guichets a augmenté de 1988 à 1990	Départements où le nombre de guichets n'a pas augmenté de 1988 à 1990
Δ Dépôts	3.59 (1.86)	3.55 (2.04)
Δ Crédits	3.96 (2.11)	3.45 (2.62)
Δ Dépôts par guichet	3.52 (3.17)	4.13 (3.16)
Δ Crédits par guichet	3.89 (3.2)	4.02 (3.44)
Δ Taux d'utilisation capacités*	3.67 (2.89)	4.07 (2.96)
Δ Accessibilité	0.13 (1.9)	0.53 (1.73)
Δ Part dépôts des sociétés	-5.39 (4.66)	-5.68 (5.41)

* total des dépôts et des crédits par guichet

13 Les valeurs relativement élevées des écarts-types empêchent cependant de tirer des conclusions définitives. Mais au moins peut-on affirmer que les performances ne sont pas significativement différentes d'un groupe à l'autre.

Une analyse discriminante, destinée à isoler les meilleures variables explicatives a priori de cette opposition entre départements à croissance et départements sans croissance des guichets, confirme l'absence de différences significatives entre les deux groupes. En effet, les seules variables explicatives qui ressortent de cette analyse sont la variation de la densité et la variation de l'accessibilité, deux variables décrivant l'état des structures bancaires et non les performances des guichets.

L'implantation de nouveaux guichets ne semble donc pas avoir été accompagnée sur la période récente d'une augmentation de l'activité moyenne des guichets ou du taux d'utilisation de leurs capacités. Elle paraît déterminée par d'autres facteurs que des facteurs de performances, parmi lesquels des facteurs stratégiques.

Facteurs économiques, facteurs stratégiques et surcapacités

On cherche ici à mesurer le poids des facteurs économiques et celui des facteurs stratégiques dans la politique d'implantation des guichets.

Sur la période 1988-1992, le nombre de guichets a augmenté au cours de trois années ou plus dans 17 départements (hors Ile-de-France), au cours de deux années (successives ou non) dans 19 départements, au cours d'une seule année dans 33 départements n'a jamais augmenté dans 22 départements. Les départements peuvent donc être regroupés en deux catégories : les départements dans lesquels le nombre des guichets a diminué ou est resté stable, et les départements dans lesquels il a augmenté au moins deux années¹⁴. Cette distinction permet de construire une nouvelle variable qualitative (qui prend la valeur 1 si, dans le département, le nombre de guichets a augmenté au moins deux années - successives ou non - et la valeur 0 si le nombre de guichets n'a pas augmenté ou a diminué). Cette variable traduit la politique suivie par les banques en matière d'implantation des guichets dans chaque département. Une régression logistique permet d'expliquer cette variable qualitative.

Dans le modèle logistique estimé, la variable Δ GUICHETS est cette variable qualitative, la variable $1/N$ représente l'inverse du nombre de guichets dans le département et mesure par conséquent la capacité potentielle d'un nouveau guichet, et les autres variables ont la même définition que dans les modèles précédents. Le modèle est le suivant :

¹⁴ Notons que la croissance du nombre de guichets se mesure généralement en un petit nombre d'unités supplémentaires. Comme on l'a dit, les départements dans lesquels la croissance des guichets est permanente sur la période étudiée sont, en règle générale, des départements situés dans des régions où la croissance économique ou démographique est plus forte qu'ailleurs (vallée du Rhône, Ile-de-France, certains départements de l'Ouest, notamment) et dans lesquels une ville de plus de 100.000 habitants joue souvent un rôle d'attraction.

$$\Delta \text{GUICHETS} = \beta_0 + \beta_1 \Delta \text{CAPACITE} - \beta_2 \Delta \text{ACCESSIBILITE} \\ + \beta_3 \text{DENSITE} + \beta_5 \Delta \text{CREDITS} - \beta_6 1/N + \beta_7 \text{DATE} + \varepsilon$$

Si les motifs d'implantation des guichets sont des motifs classiques de rentabilité ou de productivité, et si les banques adoptent un comportement concurrentiel, l'implantation de guichets supplémentaires est une fonction croissante du taux de croissance des crédits sur la période qui précède la création de nouveaux guichets ($\Delta \text{CREDITS}$). Elle est également une fonction croissante de la densité de la population et du taux d'utilisation des capacités en guichets (total des dépôts et des crédits par guichet), ainsi que de la variation de ce dernier taux ($\Delta \text{CAPACITE}$). Les implantations nouvelles doivent également être encouragées par une augmentation du potentiel offert par chaque guichet supplémentaire, mesuré par $1/N$: le signe sur cette variable doit donc être négatif. Si les banques n'adoptent pas un comportement stratégique visant à bloquer l'entrée ou la sortie du marché, on attend un signe négatif sur la variable d'accessibilité (ACCESSIBILITE). En ce cas, en effet, plus le nombre de guichets au km² est élevé, plus les banques hésiteront à implanter de nouveaux guichets, la probabilité d'entrer dans un zone de rendements décroissants étant plus forte.

Deux types d'estimations de ce modèle ont été réalisées. Les premières portent sur les données des 90 départements hors Ile-de-France empilées sur les quatre années 1989 à 1992. Les seconds introduisent un décalage temporel. La variable qualitative expliquée prend alors la valeur 1 si le nombre de guichets dans le département augmente en 1992, et la valeur 0 si ce nombre diminue ou reste stable. Les valeurs des variables explicatives sont les valeurs moyennes au cours des trois années 1989 à 1991 précédant l'implantation de nouveaux guichets. Les résultats des estimations figurent sur le tableau 5. Ils montrent que les variables d'accroissement des capacités et d'accessibilité, ainsi que la variable $1/N$, ont un signe contraire à celui qui est attendu. L'implantation de nouveaux guichets semble donc avoir été réalisée sans l'augmentation attendue de l'activité ou de la productivité des implantations.

Les résultats de ces estimations économétriques montrent à nouveau que les banques semblent avoir implanté des guichets sans que cette politique s'accompagne d'une augmentation de l'activité ou du taux d'utilisation des guichets. Tout semble s'être passé comme si les banques avaient soutenu une politique d'implantation pour gagner des parts de marché en matière de crédits (les implantations nouvelles sont corrélées positivement avec l'augmentation des crédits sur la période), notamment dans les départements où les capacités sont plus élevées (les implantations nouvelles sont corrélées positivement avec le taux de capacité et avec la densité), sans être pour autant assurées d'accroître les capacités (les

implantations nouvelles sont corrélées négativement avec la croissance du taux de capacité, notamment en termes de crédits, et positivement avec le ratio 1/N). Les banques semblent aussi avoir poursuivi une politique tournée vers l'accessibilité des services, recherchant un maillage plus serré de leur réseau de guichets. Cette politique rend sans doute plus difficile l'élimination des surcapacités. Ces résultats tendent donc à vérifier l'existence de comportements stratégiques en matière d'implantations de guichets au cours des années récentes.

Tableau 5 : *Un modèle logistique de l'implantation des guichets : les signes des coefficients*

	implantations nouvelles au cours de trois années au moins, données empilées sur 1989-1992	implantations nouvelles en 1992, valeurs moyennes des variables explicatives sur 1989-1991
	Coefficients*	Coefficients**
Constante	- 12.377	- 4.204
ΔCAPACITE	+ 0.012	+ 0.0104
ΔCAPACITE	- 0.339	- 0.302
ΔCREDITS	+ 0.266	+ 0.055
ACCESSIBILITE	+ 41.681	+ 40.131
1/N	- 58.268	- 18.031
DENSITE	- 0.011	- 0.008
DATE	+ 0.0008	-
Taux de concordance	81.4%	80.2%

* tous les coefficients sont significatifs au seuil de 1%, à l'exception de ceux de 1/N et date, significatifs à 5%

** tous les coefficients sont significatifs au seuil de 1%, à l'exception de ceux de ΔCREDITS et CAPA

La sous-efficience des banques

Le renforcement de la concurrence dans le système bancaire ne touche pas toutes les banques de la même manière. La capacité de résistance d'une banque confrontée à une pression concurrentielle dépend en partie du niveau et de la structure de ses coûts. Ceux-ci sont partiellement dépendants de la taille des banques. Il semble en effet exister, globalement, des économies d'échelle (modérées) dans l'industrie bancaire en France (*Dietsch (1992a)*). Mais l'observation montre également que la dispersion des coûts bancaires est très importante à l'intérieur des classes

de banques de taille identique¹⁵. La taille n'est donc pas le seul facteur qui détermine le niveau relatif des coûts et la capacité de résistance d'une banque à la pression concurrentielle. Cette capacité est d'autant plus forte que le niveau initial des coûts est faible. La surcapacité est synonyme de sous-efficience.

Pour vérifier l'existence de surcapacités en suivant cette perspective d'analyse, nous mesurons, dans un premier temps, la fréquence des situations de coûts élevés à l'aide de la dispersion des coûts. Dans un deuxième temps, nous vérifions que les situations de coûts élevés correspondent en règle générale à des situations d'inefficience productive.

La dispersion des coûts des banques françaises

L'observation montre que la dispersion des coûts bancaires est importante et qu'elle n'est pas seulement fonction de la dimension des banques (tableau 6). La dispersion des coûts à l'intérieur de chaque classe de taille est en effet aussi grande, voire plus grande, que la dispersion des coûts en fonction de la taille. Et ce phénomène peut être observé tant en ce qui concerne le seul coût opératoire moyen qu'en ce qui concerne le coût total moyen¹⁶.

Tableau 6

Dispersion des coûts moyens dans les banques de dépôts françaises en 1991

189

a/ Coûts opératoires moyens

Classes de taille	quartile inférieur	médiane	moyenne	quartile supérieur
de 0,5 à 1	3.3	6.0	6.6	8.6
de 1 à 2,5	4.7	6.6	7.0	8.9
de 2,5 à 5	4.4	5.7	6.8	7.2
de 5 à 10	3.8	4.5	4.9	6.1
de 10 à 25	3.5	4.0	4.9	4.9
de 25 à 50	3.9	5.0	5.9	7.7
plus de 50	2.8	4.4	5.6	7.8

¹⁵ Voir aussi pour les Etats-Unis, Berger et Humphrey (1991).

¹⁶ Le coût opératoire moyen rapporte les frais généraux et autres charges d'exploitation, hors impôts sur les sociétés, participation et provisions, mais y compris les amortissements, au total des capitaux empruntés (approximativement égal au total du passif hors fonds propres). Pour calculer le coût total moyen, on ajoute aux coûts opératoires précédents les charges financières, c'est-à-dire les intérêts versés par les banques à la clientèle et aux autres créanciers (détenteurs de certificats de dépôts, d'obligations émises par les banques, etc....) et on rapporte cet ensemble au montant des capitaux empruntés.

b/ Coûts totaux moyens

Classes de taille (milliards de frs)	quartile inférieur	médiane	moyenne	quartile supérieur
de 0.5 à 1	12.6	14.2	15.0	17.8
de 1 à 2.5	11.9	15.2	15.9	19.5
de 2.5 à 5	11.3	12.6	15.0	14.2
de 5 à 10	11.2	11.9	13.0	13.4
de 10 à 25	10.8	11.6	12.6	12.5
de 25 à 50	11.7	12.9	13.4	14.1
plus de 50	10.9	11.4	13.4	16.2

Dispersion des coûts et sous-efficience

Pour expliquer cette dispersion importante des coûts, il est possible de distinguer deux grands types de facteurs : des facteurs tenant à l'organisation et aux structures des marchés bancaires et des facteurs tenant à l'organisation interne des banques elles-mêmes. On montre que des derniers facteurs jouent un rôle important dans l'explication.

190

Les coûts opératoires et les coûts totaux des banques de dimension identique peuvent varier, en premier lieu, en raison de différences dans la forme et le degré de la concurrence sur les marchés bancaires ou de différences des caractéristiques de la demande et en fonction de la composition des ressources bancaires, de la structure de leur portefeuille d'actifs et de leur portefeuille de crédits. Ces différences sont largement déterminées par les caractéristiques de la clientèle, les conditions de marché et la réglementation financière. On nommera ces facteurs les facteurs de structure.

Les coûts bancaires sont déterminés, en second lieu, par la capacité des banques à maîtriser les coûts et autres facteurs de contrôle interne. Le même volume de produits, la même combinaison d'actifs et dettes peuvent être offerts par des banques différentes à des niveaux de coûts opératoires ou financiers très différents. En d'autres termes, l'organisation interne des activités peut être à l'origine d'inefficiences. On parle alors de sous-efficience productive.

On cherche ici à déterminer l'importance relative des facteurs d'efficience productive et des facteurs de structure dans l'explication de la dispersion des coûts entre banques. A cette fin, nous supposons que les banques situées dans le quartile inférieur des coûts opératoires moyens sont les banques les plus efficaces. A l'inverse, les banques situées dans le quartile supérieur sont considérées comme les moins efficaces. L'analyse statistique sert alors à mesurer l'influence relative des variables d'effi-

ciences et des variables de structure sur les différences de coûts entre les deux populations de banques. Si l'impact des variables d'efficacité est important, on en tire la conclusion que les banques situées dans le quartile supérieur se trouvent dans cette situation essentiellement pour des raisons qui tiennent à un contrôle insuffisant des coûts de production ou à tout autre facteur tenant à leur organisation interne. Elles devront donc être considérées comme des banques sous-éfficaces.

Pour vérifier cette hypothèse, nous avons effectué une analyse discriminante linéaire en opposant deux populations de banques : celles qui appartiennent au quartile supérieur des coûts opératoires moyens et celles qui appartiennent au quartile inférieur. Cette méthode permet de déterminer la probabilité d'appartenance au groupe des banques moins éfficaces (celles du quartile supérieur des coûts). Malgré les limites connues de la méthode¹⁷, son principal intérêt est d'autoriser une mesure précise du poids relatif des variables d'efficacité productive et des variables de structure dans l'explication de la répartition des banques selon le niveau de leurs coûts opératoires moyens.

Six variables ont été retenues en raison de leur grand pouvoir discriminant : le coût moyen des capitaux empruntés (COUFIN), le ratio du résultat brut d'exploitation rapporté au total des charges de facteurs mesuré par le total des frais généraux et des amortissements (RBEXCH), le ratio des charges de personnel rapporté aux capitaux empruntés (EFFCAP), le poids des crédits dans le total de l'actif (CREDITS), le poids des ressources non stables ou volatiles (les ressources empruntées sur les marchés par opposition à celles qui sont collectées auprès de la clientèle (RESNSTA) et le ratio des provisions sur actifs (PROV). Dans ce modèle, les variables EFFCAP et RBEXCH sont des variables d'efficacité productive, reflétant l'organisation interne des banques. Les autres variables sont des variables de structure : leur niveau est déterminé par les structures et conditions de marché. Le meilleur modèle discriminant est un modèle à quatre variables EFFCAP, RBEXCH, COUFIN, CREDITS.

L'analyse des pondérations montre que le poids des variables d'efficacité est dominant puisque les deux variables EFFCAP et RBEXCH contribuent à elles seules à hauteur de 66.7% à expliquer l'opposition

17 Cette technique suppose que les variables caractérisant les individus suivent des lois multinormales et que les matrices de variance-covariance soient identiques dans les deux sous-populations, ce qui est rarement le cas. Une autre limite de l'ADL tient à l'impossibilité de vérifier le caractère significatif des coefficients des variables, les tests de significativité n'étant pas pertinents lorsque l'hypothèse de normalité n'est pas respectée. C'est pourquoi il est utile de recourir à d'autres techniques statistiques, et notamment à la régression logistique, qui ne supposent pas de telles conditions, et de comparer les résultats fournis par les différentes techniques pour choisir le modèle définitif. C'est ce que nous avons fait pour cette étude. Nous ne présenterons cependant pas les résultats de ces diverses étapes.

entre les banques sous-efficientes et les autres. On soulignera le fait que la variable EFFCAP explique à elle seule 46.8% de cette opposition. La situation de sous-efficacité est donc largement le résultat de facteurs d'organisation interne plutôt que de facteurs externes.

Surcapacité et croissance du risque

La surcapacité peut être également mesurée par la part des crédits inefficients dans le portefeuille des banques. On entend par crédits inefficients des crédits dont le risque est trop élevé pour tout niveau attendu du rendement. La part des crédits inefficients augmente si, toutes choses égales par ailleurs, le taux de rendement sur les prêts ne peut être maintenu sans accroissement du risque. On a vu qu'à la fin des années 1980 l'augmentation du montant des provisions coïncide avec une diminution de la rentabilité moyenne des crédits bancaires. Cette section est consacrée à une vérification plus complète de l'idée que la surcapacité est synonyme d'excès de risque.

L'augmentation du risque de crédit peut être déterminée par des événements indépendants du comportement des banques. Elle peut résulter, en particulier, de l'évolution de la conjoncture ou de changements structurels. Mais le risque de crédit peut aussi être déterminé par les choix stratégiques des banques. Les banques ayant effectué des choix plus risqués sont généralement touchées les premières par une évolution défavorable de la conjoncture économique.

Avant de vérifier que la part des crédits inefficients a augmenté dans la période récente, nous montrons que l'augmentation du risque résulte bien d'une interaction entre les décisions stratégiques et l'évolution des conditions économiques.

Risque de crédit et prise de risque dans les banques

Le risque de crédit est ici mesuré de façon conventionnelle par le taux des créances douteuses et litigieuses (CDL) sur les crédits. Ce taux est supposé croître quand les conditions économiques générales se dégradent. Il est supposé dépendre aussi des décisions stratégiques des banques en matière de choix de portefeuille. On peut mesurer l'impact de ces décisions à travers les éléments suivants : performances antérieures du portefeuille de crédits, composition du portefeuille, division des risques, attitude à l'égard du risque, etc...

L'augmentation de la prise de risque constitue, en particulier, une stratégie permettant d'accroître le taux de rendement attendu ex ante du portefeuille de crédit. Si cette politique est appliquée par les banques, l'observation devrait faire apparaître une relation positive entre le taux de

CDL et la rentabilité brute du portefeuille de crédits. Une attitude favorable au risque peut également être appréhendée à travers une augmentation de la part des crédits dans le total du bilan et une augmentation de la part des ressources (plus instables) empruntées sur le marché par rapport à celles (plus stables) qui proviennent de la collecte auprès de la clientèle. A l'inverse, une augmentation du poids des fonds propres dans le total du bilan traduit une politique financière différente.

Pour vérifier l'existence de ces relations et mesurer l'impact de l'interaction entre les conditions économiques générales et l'attitude à l'égard du risque, nous avons réalisé une régression du taux de CDL par rapport aux indicateurs précédents.

Le modèle économétrique estimé tente de mesurer l'impact de l'interaction des facteurs externes (les conditions économiques générales, qui déterminent l'importance du risque dit systématique du portefeuille) et des facteurs internes (les stratégies favorables à la prise de risque) sur le taux de créances douteuses et litigieuses (CDLCRE). Le modèle estimé est de la forme :

$$\ln \text{CDLCRE} = \gamma_0 + \gamma_1 \cdot \ln \text{RENCRE} + \gamma_2 \cdot \ln \text{CREDITS} + \gamma_3 \cdot \ln \text{RESNSTA} - \gamma_4 \cdot \ln \text{CAPITAL} + \gamma_5 \cdot \ln \text{BILAN} + \varepsilon$$

où la variable RENCRE représente la rentabilité brute des crédits, CREDITS, la part des crédits dans le total du bilan, BILAN, le total du bilan, RESNSTA, la part des ressources empruntées sur les marchés monétaires et financiers (ressources moins stables que les dépôts et autres placements de la clientèle) et CAPITAL, le ratio des fonds propres dans le total du passif. Les signes attendus sont tous positifs, à l'exception du signe sur le ratio de fonds propres, un niveau plus élevé de fonds propres étant généralement associé à une politique plus prudente.

Les estimations ont été réalisées sur les valeurs empilées des variables au cours de la période 1988-1991. L'utilisation des données en pool permet de tenir compte à la fois de la dimension temporelle des variables et de leur dimension individuelle (les différences de comportement). Deux estimations ont été réalisées : la première sur les banques et caisses d'épargne, la seconde sur les établissements financiers spécialisés dans le crédit à la consommation et au logement des particuliers (hors établissements de crédits aux promoteurs immobiliers).

Les résultats (tableau 7) montrent tout d'abord que l'augmentation des CDL est bien liée à un niveau plus élevé de la rentabilité attendue des crédits, dans les banques à vocation générale comme dans les établissements financiers spécialisés dans le crédit aux particuliers. L'augmentation du risque paraît également être le résultat des décisions stratégiques favorables au risque. On observe en effet que, dans les banques à vocation générale, le taux de CDL croît lorsque la proportion des crédits dans l'actif

augmente ou lorsque les banques recourent davantage aux ressources (plus volatiles et plus coûteuses) empruntées sur le marché pour financer leurs emplois. A l'inverse, une politique plus prudente, traduite ici par un ratio de fonds propres plus élevé, s'accompagne d'une tendance à la baisse du taux de créances douteuses. De plus, dans les banques à vocation générale, la grande taille n'est pas un facteur tendant à accroître le risque. Par contre, dans les établissements spécialisés, le taux de créances douteuses est corrélé positivement à la taille.

Tableau 7 : *Estimation d'un modèle explicatif du risque de crédit dans les banques*
(variable dépendante : taux de créances douteuses sur les crédits)

Variables explicatives	Banques Coefficients (et <i>t</i> de Student)	Etablissements financiers spécialisés dans le crédit au logement et à la consommation Coefficients (et <i>t</i> de Student)
Constante	-2 339 (-1.88)	1.904 (2.23)
lnRENCRE	0.550 (2.06)	1.141 (4.91)
lnCREDITS	0.736 (6.96)	-0.917 (-6.87) ¹⁸
lnRESNSTA	0.069 (2.45)	nd
lnCAPITAL	-0.248 (-2.18)	-2.058 (-2.06)
lnBILAN	-0.11 (-0.24)	0.119 (2.22)
r ²	0.217	0.302
nombre d'établissements	187	228

194

L'augmentation de la part des crédits inefficients dans les portefeuilles des banques au cours de la période récente

L'observation montre que la part des crédits bancaires dans le financement des entreprises a eu tendance à diminuer depuis la fin des années 1980. Ce déclin se remarque tant en ce qui concerne la part des crédits bancaires dans le financement à court terme, qu'en ce qui concerne les financements longs. Pour compenser cette diminution de leurs parts de marché, les banques ont développé les engagements de hors-bilan et les crédits aux autres secteurs de l'activité économique, notamment l'immobi-

¹⁸ Le signe négatif tient au fait que le montant des crédits par établissement est plus élevé dans les établissements spécialisés dans le crédit au logement, pour lequel le taux de CDL est plus faible.

lier. Mais ces changements dans la composition du portefeuille n'ont pas ralenti la baisse des marges sur les crédits. Les stratégies correspondantes semblent plutôt avoir contribué à accroître la part des crédits inefficients dans le portefeuille des banques.

Comme on l'a dit, la part des crédits inefficients augmente si la banque ne réussit pas, au moment où elle prend la décision d'accorder un crédit, à maintenir constant le taux de rendement sur les prêts sans accroître le risque de crédit.

Vérifier l'hypothèse d'augmentation des crédits inefficients revient en réalité à montrer que les choix des banques ont conduit à une sous-rémunération des crédits, et que la frontière rendement-risque du portefeuille des crédits s'est déplacée dans le temps. Vérifier cette hypothèse à l'aide des données comptables des banques, qui retracent les résultats effectifs des banques et non les résultats anticipés au moment où les décisions de crédit sont prises, revient à vérifier l'existence d'une relation positive entre la rentabilité et le risque et celle d'une relation négative entre le rendement des crédits et le trend temporel.

Pour mettre en évidence ces relations, nous avons estimé un modèle explicatif de la rentabilité des crédits dans lequel le risque, mesuré par le taux de provisions, et le trend temporel (mesuré ici par la date d'arrêtés des comptes), interviennent comme l'un des facteurs explicatifs.

La relation estimée est de la forme :

$$\ln \text{RENCRE} = \delta_0 + \delta_1 \cdot \ln \text{PROVCRE} + \delta_2 \cdot \ln \text{CREDITS} + \delta_3 \cdot \ln \text{RESNSTA} - \delta_4 \cdot \ln \text{CREDSOC} - \delta_5 \cdot \text{DATE} + \omega$$

où la variable RENCRE représente la rentabilité brute des crédits, PROVCRE est le taux de provisions sur les crédits, CREDITS, la part des crédits dans le total du bilan, RESNSTA, la part des ressources empruntées sur les marchés monétaires et financiers (ressources moins stables que les dépôts et autres placements de la clientèle), CREDSOC, le poids des crédits aux sociétés et DATE, l'année. Le taux de provisions sur crédits constitue une mesure habituelle du risque des crédits dans les banques. Son augmentation provient, comme on l'a vu, de l'interaction des conditions économiques générales et des comportements favorables à la prise de risque dans les banques.

Conformément à l'hypothèse de sous-efficacité, on attend un signe positif sur le coefficient de la variable de provisions et un signe négatif sur le coefficient de la variable de trend temporel (DATE).

Les estimations ont été effectuées sur les données empilées sur la période 1988-1991 pour les banques de dépôts (hors caisses d'épargne) et pour les établissements financiers spécialisés dans le crédit à la consommation et au logement. Les résultats des estimations figurent sur le tableau

8 suivant. Ils confirment les prévisions : le coefficient de la variable de risque est positif, celui de la variable de trend temporel est négatif. On observe également une influence négative du poids relatif des crédits aux sociétés sur la rentabilité moyenne des crédits. De même, la rentabilité moyenne est liée négativement au poids des crédits dans le total du bilan.

Tableau 8 : *Estimation de la relation rendement-risque du portefeuille de crédit dans les banques*
(variable dépendante : taux de provisions sur les crédits)

Variables explicatives	Coefficients (t de Student)
Constante	4.027 (8.61)
lnPROVCRE	0.054 (5.64)
lnRESNSTA	0.034 (7.81)
lnCREDITS	4.027 (8.61)
lnCREDSOC	0.054 (5.64)
DATE	-0.010 (-2.58)
R ²	0.350

196

Les résultats de cette estimation montrent que, dans les banques à vocation générale comme dans les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation et au logement des ménages, la rentabilité des crédits est liée de façon positive et significative au risque et que le coefficient de la variable temps est négatif. La part des crédits sous-éfficients paraît donc bien avoir augmenté dans les banques à la fin des années récentes.

En résumé, au cours des dernières années, les banques ont vu leur poids dans le financement de l'économie, et notamment dans le financement des entreprises, diminuer. Dans le même temps, les marges d'intérêt se sont réduites, sous l'effet d'une augmentation de la concurrence, même imparfaite, et le risque des crédits a augmenté. On aurait pu attendre que les banques, confrontées à ces évolutions défavorables, réduisent la taille de leur portefeuille. La logique économique voudrait, en effet, que toute augmentation du risque non accompagnée par une augmentation correspondante de la rentabilité incite les banques à réduire le volume de l'activité bancaire. Cela ne semble pourtant pas avoir été le cas. Au contraire, les volumes ont continué à croître à la fin de la dernière décennie, entraînant une augmentation des crédits sous-éfficients (parce que trop risqués pour le rendement qu'ils procurent), ce qui constitue le signe de l'existence d'une situation de surcapacité dans l'industrie bancaire.

Conclusion

L'objet de cette étude était de déterminer l'existence d'une situation de surcapacité dans l'industrie bancaire française. Deux critères de surcapacité ont été retenus : un critère général classique, selon lequel une surcapacité est une situation dans laquelle existent des économies d'échelle inexploitées, et un critère spécifique à l'industrie bancaire, selon lequel une surcapacité est une situation dans laquelle le maintien ou l'augmentation du volume des crédits se traduit par une augmentation du risque, à niveau de rentabilité inchangé, ou par une baisse de la rentabilité des crédits, à niveau de risque donné.

Le recours à ces critères nous a permis de définir trois indicateurs de surcapacité et de tenter de mesurer l'importance de cette situation : le suréquipement en guichets, l'existence de banques sous-efficientes et l'augmentation de la part des crédits sous-efficients, parce que trop risqués.

Cette étude a vérifié l'existence de surcapacités dans l'industrie bancaire en France. Les analyses économétriques que nous avons effectuées montrent, en premier lieu, que, dans la période récente, la création de nouveaux guichets a été déterminée par des motifs d'accessibilité et des motifs stratégiques plutôt que par de simples motifs d'efficacité, l'augmentation des capacités en guichets ne s'étant pas accompagnée d'une réelle augmentation de l'activité par guichet, mais plutôt d'une réduction de l'activité moyenne par guichet. En second lieu, nous montrons que l'importance de la dispersion des coûts bancaires s'explique davantage par des différences d'efficacité entre banques que par des différences des caractéristiques des marchés sur lesquels les banques opèrent. Il semble donc exister des situations de sous-efficacité dans la banque. Enfin, nos résultats montrent qu'au cours des dernières années la combinaison rendement-risque du portefeuille de crédits des banques s'est déplacée, entraînant une augmentation de la part des crédits inefficients dans le portefeuille de crédits des banques.

Les caractéristiques de l'industrie bancaire sont telles que les surcapacités ne peuvent être rapidement éliminées. Dans la banque, en effet, les coûts de sortie sont relativement importants, de sorte qu'il peut être préférable de maintenir les moyens existants plutôt que de réduire les capacités. Diverses causes expliquent cette situation : l'importance des coûts non récupérables, les imperfections du contrôle par les propriétaires, l'importance des facteurs stratégiques, en particulier. Cela explique que les mécanismes classiques d'ajustement, les fusions et concentrations notamment, ne jouent pas dans la banque un rôle aussi important que celui qu'ils jouent dans d'autres secteurs d'activité. En conséquence, l'élimination des

surcapacités constitue l'issue principale permettant d'ajuster les capacités bancaires au niveau de l'activité.

Ces conditions particulières à la banque sont propices à l'apparition de «guerres d'usure». Si des surcapacités existent, une réduction des capacités doit, tôt ou tard, être opérée. Cependant, s'il est coûteux de quitter le marché, aucune banque n'est incitée à réduire la première ses surcapacités. De plus, cette réduction a de fortes chances de bénéficier avant tout aux banques qui n'auront pas réduit les capacités, puisque celles-ci verront leur part de marché augmenter en raison de la réduction des capacités opérée par les premières. Si des surcapacités existent, comme nous avons pu le montrer dans cette étude, la question qui se pose à présent est donc de savoir quelles sont les banques qui réduiront les premières les surcapacités. En théorie, ce devraient être les grandes banques. En effet, si les grandes banques sont bien celles qui détiennent les surcapacités les plus importantes, elles sont moins armées que les autres banques pour résister à une guerre d'usure et elles gagneront plus, en conséquence, à réduire les premières leurs surcapacités. Mais, en va-t-il réellement ainsi en pratique? La réponse se trouve dans une analyse approfondie de la structure des coûts et des risques bancaires.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BERGER A. et HUMPHREY D. (1991) «The Dominance of Inefficiencies over Scale and Product Mix Economies in Banking», *Journal of Monetary Economics*, 1991 pp 117-148.
- CHIAPPORI, P-A., PEREZ-CASTILLO, D. et T. VERDIER, «Spatial competition in the banking system : localization, cross subsidies and the regulation of deposits rates» Delta-CNRS, mai 1992.
- DIAMOND, D. «Financial Intermediation as delegated monitoring» *Review of Economic Studies*, July 1984, 353-414
- DIETSCH, M. «Quel modèle de concurrence pour l'industrie bancaire», *Revue Economique*, mars 1992.
- DIETSCH, M. «Coûts et concurrence dans l'industrie bancaire», *Conseil National du Crédit*, mars 1992.
- GALE, D. et M. HELLWIG, «Incentive-Compatible Debt Contracts : The One-Period Problem», *Review of Economics Studies*, octobre 1985, 647-663.
- GORTON, G. et R. ROSEN «NBER working paper n°», 1992
- SAUNDERS, A., STROCK, E. et N. TRAVLOS «Ownership Structure, Deregulation and Bank-Risk Taking», Salomon Brothers Center, working paper n°434.
- TOWNSEND, R., «Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification», *Journal of Economic Theory*, octobre 1979, 265-293.