

TARIFICATION DES SERVICES BANCAIRES : OÙ SE SITUE LA FRANCE ?

Didier Néglar *, Dominique Carrel Billiard **

La particularité de la tarification des services bancaires en France réside dans l'interdiction légale de rémunérer les dépôts à vue, en contrepartie de la gratuité des chèques. Cette contrainte réglementaire détermine la tarification des moyens de paiement et influence les pratiques tarifaires sur l'ensemble des produits bancaires. Il en résulte des différences de niveau de prix entre la France et les pays étrangers qui, selon les catégories de produits, sont positives ou négatives. Ces différences révèlent une péréquation entre produits de dépôts et flux et produits de crédit nettement plus forte qu'à l'étranger. Les effets de cette péréquation sur les marges globales dégagées par les banques françaises semblent toutefois négatifs tant la rentabilité du système bancaire français est inférieure à celle de ses homologues européens.

45

Méthode suivie pour la comparaison internationale

Comparer les prix des services bancaires entre pays nécessite de répondre à quelques questions d'ordre méthodologique (graphique 1).

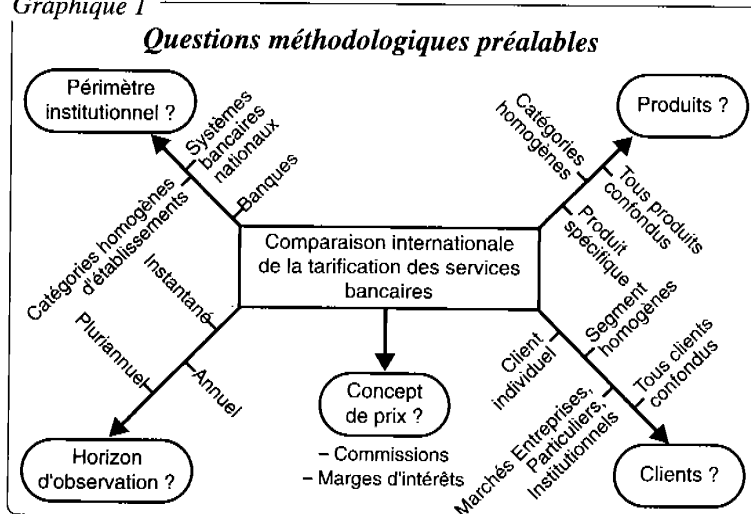
- Qu'est-ce que le prix d'un service bancaire ?
- Peut-on comparer les prix directement ?
- Sur quelle durée est-il nécessaire d'observer les phénomènes de prix pour tirer des conclusions pertinentes (un an, deux ans, dix ans...)?
- Quel est le niveau d'observation et d'analyse adéquat (le produit, la catégorie de produits, le système bancaire dans son ensemble...)?

Le lecteur trouvera en annexe une discussion approfondie des alternatives méthodologiques permettant de répondre à ces questions. Nous exposons ci-après les choix que nous avons effectués pour réaliser notre comparaison.

* Directeur associé, McKinsey.

** Consultant, McKinsey.

Graphique 1



Qu'est-ce qu'un prix ?

46

Pour l'exercice qui nous occupe, nous regroupons les services bancaires en deux familles : ceux qui génèrent une rémunération pour la banque sous forme de commissions (fixes ou proportionnelles au volume des opérations traitées) et ceux qui génèrent une rémunération pour la banque sous forme de marge d'intérêt. Pour ces deux familles de services, nous avons retenu la définition suivante du prix :

- produits générant des commissions : le prix est égal au montant des commissions ; il est exprimé en unités monétaires, si les commissions sont forfaitaires, ou, en pourcentage, si elles sont *ad valorem* ;
- produits générant des marges d'intérêt :
 - pour les produits de crédit, le prix est égal au taux effectif global ;
 - pour les produits de dépôts, le prix est égal au coût d'opportunité pour le client de placer ses fonds dans le produit analysé plutôt que dans un placement de marché de maturité et de risque comparables.

Le prix étant défini et mesuré, la comparaison d'un pays à l'autre ne peut pas pour autant être directe.

Peut-on comparer les prix directement ?

Ici encore, les deux familles de produits définies ci-dessus doivent être traitées séparément.

- Le prix des produits générant des commissions est comparable directement.
- Pour les produits générant des marges d'intérêt pour la banque, les

taux effectifs globaux ne sont pas comparables directement. Il est nécessaire d'effectuer la comparaison sur les taux de marges pour la banque et non plus sur les taux d'intérêt appliqués au client. Des marges d'intérêt notionnelles sont reconstituées par différence entre le TEG relevé sur le marché et un taux de marché pour un emploi de maturité équivalente.

Quel horizon d'observation ?

Le prix ainsi obtenu peut varier dans le temps de façon significative. Pour les produits générant des commissions pour les banques, une observation sur une année suffit. Pour les produits générant des marges d'intérêt, la comparaison, pour être représentative, doit porter sur une durée plus longue afin de lisser les effets du cycle des taux. Nous avons retenu des marges notionnelles moyennes sur quatre à six années.

Quel niveau d'analyse ?

Une fois le prix, sa mesure et la durée d'observation définis, il convient encore de préciser l'entité soumise à l'analyse. Trois paramètres doivent être définis :

- périmètre institutionnel : nous avons privilégié les comparaisons entre systèmes bancaires ;
- finesse de la définition des produits analysés : la comparaison portera sur des catégories définies largement, telles que les crédits hypothécaires ou les prêts à la consommation ;
- segments de clients : nous avons choisi de distinguer les clientèles servies par grande masse : les ménages d'une part, les entreprises et institutionnels d'autre part.

Pour une première approche de la comparaison internationale des prix des services bancaires, nous avons donc retenu dans nos analyses le niveau le plus large possible afin de pouvoir établir un lien entre la tarification et la rentabilité globale des systèmes bancaires. Il est, en effet, impossible d'établir un tel lien sur la base de comparaisons partielles et ponctuelles, qui auraient pourtant été plus précises.

Ces préalables méthodologiques posés, analysons les résultats de la comparaison que nous avons effectuée.

La position de la France par rapport à d'autres pays

Trois conclusions se dégagent de notre comparaison :

- la France se distingue par la tarification des moyens de paiement et comptes à vue ; gratuité du compte à vue, d'une part, et tarification des moyens de paiement essentiellement *ad valorem* sont les deux principales originalités nationales ;

- cette structure tarifaire encourage un phénomène de péréquation entre produits de dépôts et flux et produits de crédits, qui semble plus important que dans les autres pays ;
- enfin, sur certains produits de crédit, les banques françaises dégagent des marges plus faibles, traduisant une guerre des prix que se livrent les établissements financiers français depuis plusieurs années.

Retard dans la tarification des moyens de paiement

La première étape de notre comparaison consiste à identifier les différences et similitudes entre pays, dans les principes selon lesquels les prix des services bancaires sont établis. Si, pour la plupart des services, la tarification est structurée de la même façon dans les pays que nous avons analysés, l'originalité de la France vient de la gratuité du compte à vue, accompagnée de sa non rémunération de son solde créditeur. De plus, les banques françaises ont davantage recours que leurs consœurs européennes aux commissions *ad valorem* (tableau 1).

Cette structure tarifaire française tranche avec les pratiques américaines et britanniques. Dans ces pays, les moyens de paiement sont facturés aux clients en fonction des coûts unitaires de traitement des opérations réalisées. Dans un tel système, les mouvements d'un montant élevé ne subventionnent plus le coût des mouvements de faible montant. La transparence des prix et coûts des services bancaires sur dépôts et flux est d'autant plus grande que les clients sont également rémunérés sur leurs dépôts.

La plupart des pays européens ont entamé la transition qui les mène d'une structure tarifaire « à la française » vers les pratiques anglo-saxonnes. La France est en retard dans cette transition d'autant plus douloureuse à mener qu'elle entraînera, à court terme, une forte baisse du revenu des banques.

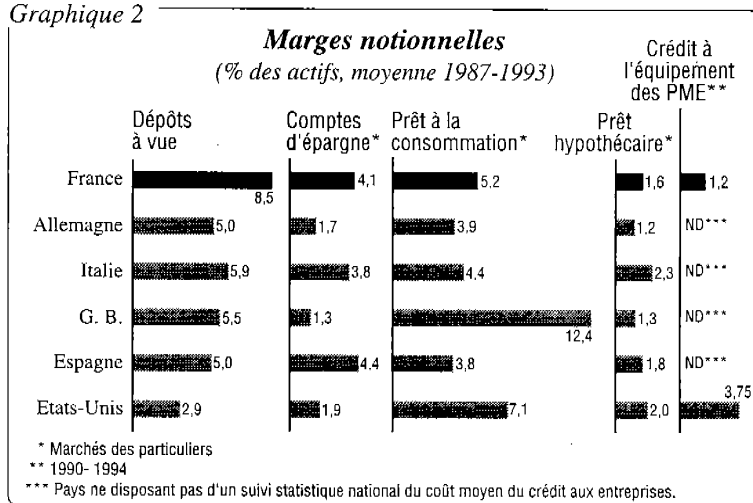
Les marges dégagées par les banques françaises sur ces produits de dépôts et flux sont, en effet, élevées et supérieures à celles constatées à l'étranger.

Une péréquation forte entre produits de dépôts et de crédit

Si les marges dégagées par les banques françaises sur les produits de dépôts et de gestion des moyens de paiement sont très supérieures à celles que l'on observe dans les autres pays étudiés, les marges de crédit y sont parfois inférieures, surtout en ce qui concerne le marché des entreprises. On constate donc une péréquation entre produits de dépôts et produits de crédits, qui ne semble pas intervenir dans les mêmes proportions à l'étranger (graphiques 2 et 3).

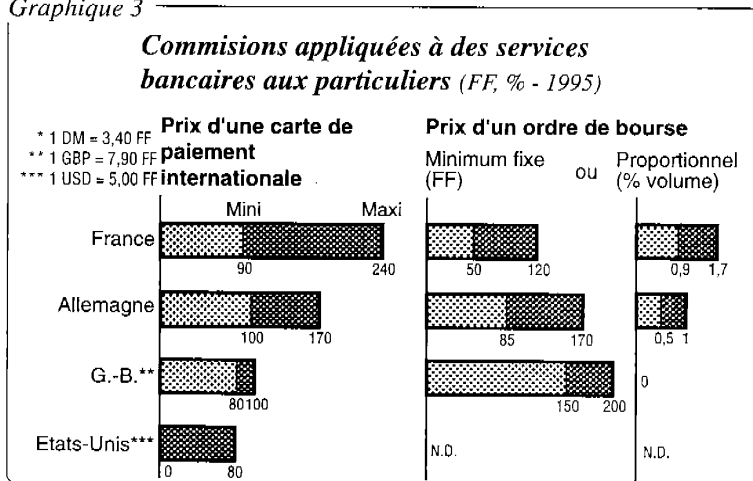
La comparaison avec les États-Unis illustre bien ce phénomène. Alors que, de 1987 à 1993, les banques françaises dégageaient en moyenne des

Graphique 2



Source : Statistiques bancaires nationales, McKinsey.

Graphique 3



Source : McKinsey

marges notionnelles de plus de 8% sur les dépôts à vue et de plus de 4 % sur les comptes d'épargne, leurs concurrents américains ne gagnaient en moyenne que 3 % et 2 % sur ces catégories de produits. Ce déséquilibre est inversé lorsque l'on mesure les marges sur crédit, qui sont nettement supérieures aux États-Unis : 7 % contre 5 % pour le crédit à la consommation, 2 % contre 1,6 % pour les crédits hypothécaires et 3,75 % contre 1,2 % pour le crédit d'équipement aux PME.

Les autres pays présentent un équilibre différent de ce que l'on constate en France et aux États-Unis et semblent avoir choisi une voie moyenne, répartissant mieux les revenus du système bancaire entre ses nombreux produits.

Au delà de ces phénomènes structurels de péréquation, la dynamique de l'évolution des marges révèle une autre caractéristique du marché français : une guerre des prix récente.

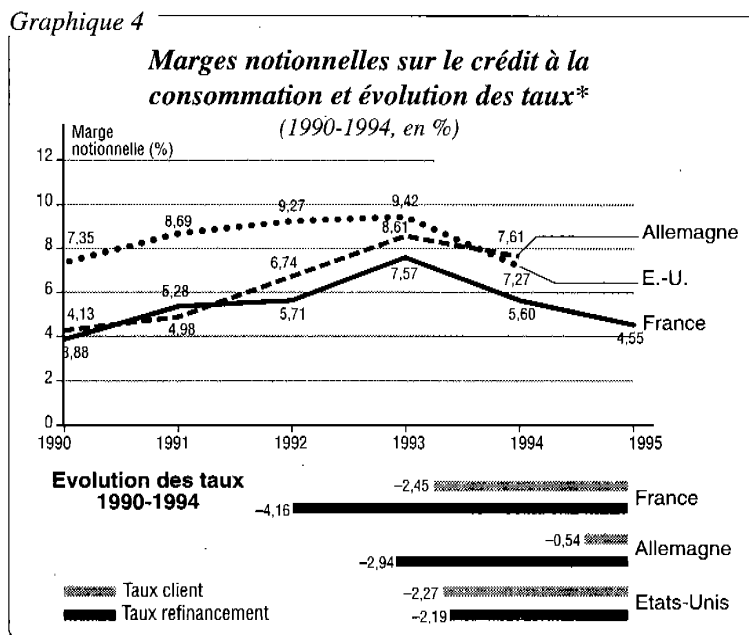
Certaines marges étroites et une guerre des prix récente

Non seulement les marges dégagées par les banques françaises sur les produits de crédit se situent donc dans la fourchette basse observée dans les pays étudiés, mais elles tendent aussi à se dégrader, révélant une guerre des prix récente.

Sur le crédit aux entreprises, les marges moyennes aux États-Unis sont restées stables depuis 1990, alors que dans le même temps, elles ont fortement chuté en France, passant pour une PME de plus de 2 % en 1990 à tout juste 1 % en 1995.

Quant aux prêts personnels, on observe une chute récente des marges dans tous les pays étudiés (graphique 4). Cette baisse reflète, d'une part,

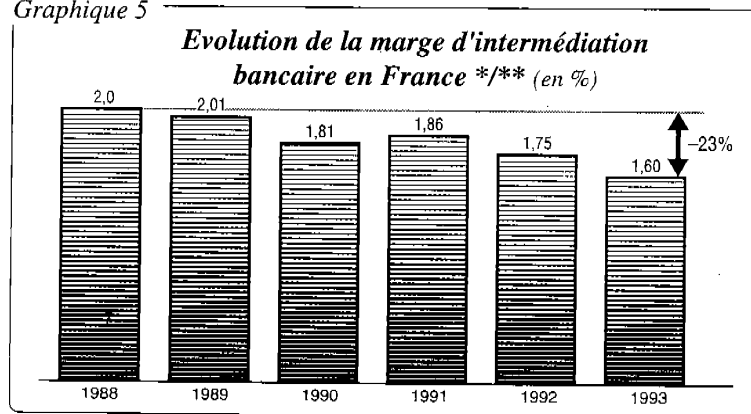
50



les évolutions à la baisse des taux de refinancement et, d'autre part, les conditions de la concurrence locale. Ainsi, pour toute baisse de 100 points de base du taux de refinancement, la répercussion sur le taux client a été de 104 points de base aux États-Unis, contre 59 points de base en France et 18 points de base en Allemagne. L'homothétie parfaite entre taux clients et taux de refinancement sur le marché aux États-Unis ne se retrouve ni en France, ni en Allemagne ; elle est probablement le reflet d'une efficience plus grande du marché domestique américain par rapport aux pays européens. En revanche, le décalage entre la baisse répercutée aux clients français et celle répercutée aux clients allemands révèle une intensité de l'activité concurrentielle en France supérieure à ce que l'on constate en Allemagne.

Les établissements financiers français se livrent, de fait, à une concurrence très vive depuis 1988 qui se traduit par une guerre des prix dont les autorités de marché se sont alarmées à plusieurs reprises. Les effets de cette concurrence se retrouvent dans la forte baisse de la marge d'intermédiation du système bancaire français (graphique 5).

Graphique 5



Source : Banque de France

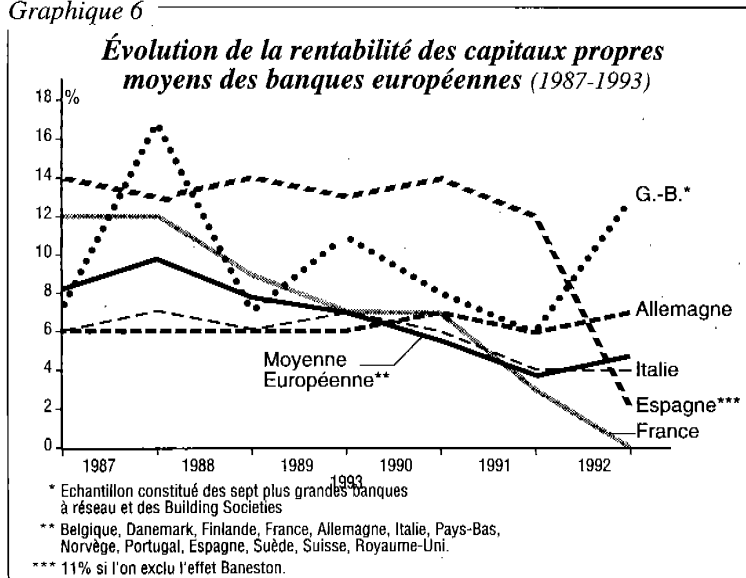
Pour intéressantes qu'elles soient, ces comparaisons tarifaires ont toutefois leurs limites, car les positions relatives entre pays varient d'une catégorie de produits à l'autre selon les années. Les péréquations entre produits existant dans tous les systèmes étudiés, la seule comparaison permettant de tirer des conclusions générales porte sur la rentabilité des différents systèmes bancaires.

Impact sur la rentabilité des banques : la France en mauvaise posture

En ce qui concerne la rentabilité des banques, la comparaison de la France avec l'étranger est très défavorable.

La rentabilité des capitaux propres du secteur est tombée de 12 % en 1987 à 0 % en 1993 (graphique 6). Dans le même temps, les autres systèmes européens conservaient une rentabilité positive plus stable : 6 à 7 % pour l'Allemagne, 7 à 17 % pour la Grande-Bretagne, 4 à 7 % pour l'Italie.

Graphique 6



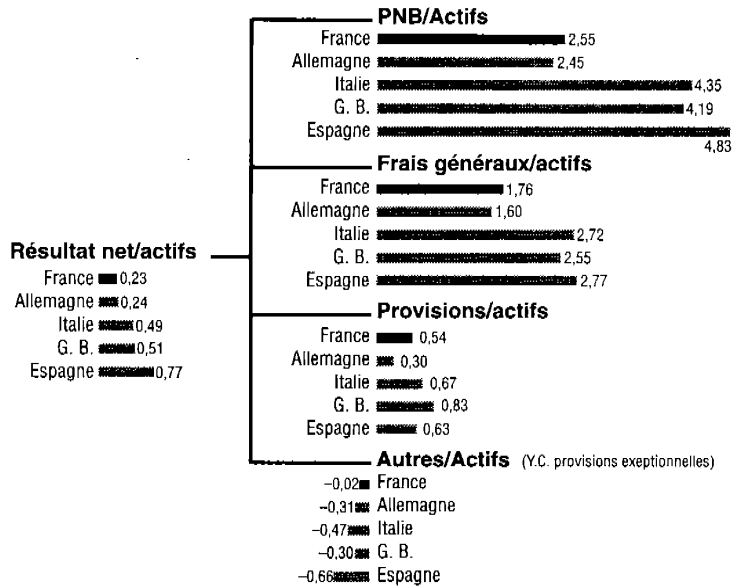
Source : Statistiques bancaires nationales, Analyse McKinsey

Les ratios de rentabilité sur actifs au bilan connaissent les mêmes évolutions. En moyenne, sur la période 1988-1993, la France est le pays européen dont la rentabilité sur actifs est la plus faible : 23 points de base, contre 24 à 77 points de base selon les pays (graphique 7).

Cette faible performance française est due au décalage entre les volumes de PNB dégagés à volume d'actifs gérés comparable, ce qui traduit un niveau de prix trop bas en France. L'essentiel de l'écart de rentabilité sur actifs entre la France et ses voisins européens (graphique 8) se situe au niveau du PNB (160 à 230 points de base de différence) ; les marges dégagées par les banques françaises sont inférieures

Graphique 7

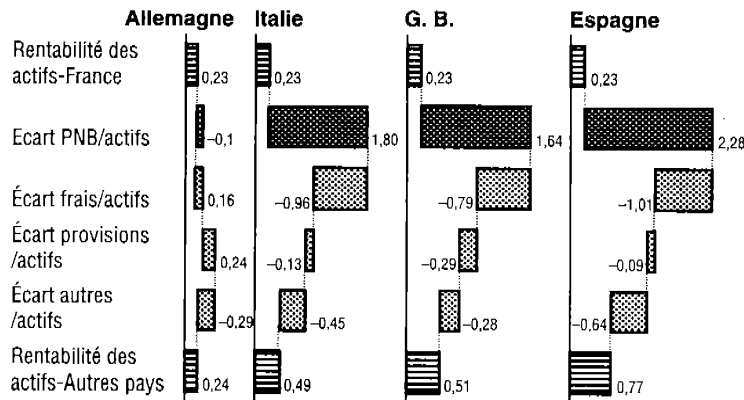
Rentabilité comparée des systèmes bancaires européens (% des actifs moyens au bilan. Moyenne 1988-1993)



Source : Statistiques bancaires nationales, base de données McKinsey

Graphique 8

Écart de rentabilité des systèmes bancaires européens par rapport à la France (% des actifs moyens bilan. Moyenne 1988-1993)

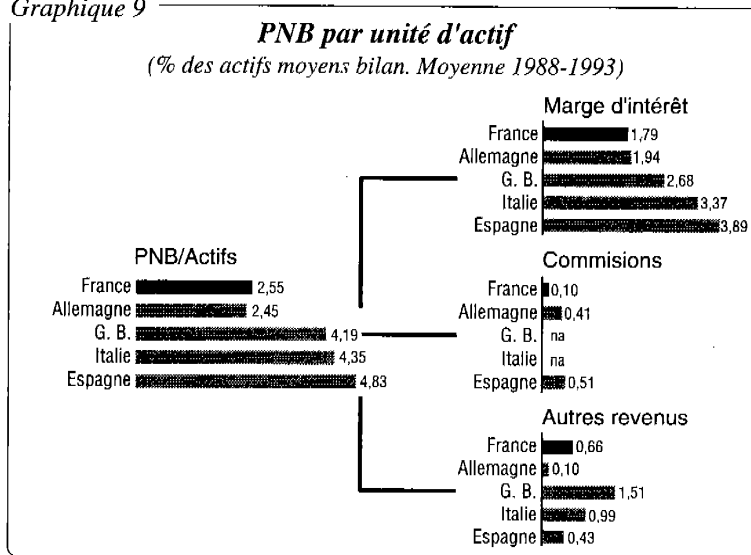


Source : Statistiques bancaires Nationales. Base de données McKinsey

à celles de leurs homologues européennes dans des proportions telles, qu'elles ne peuvent être compensées par l'efficacité supérieure du système français en termes de productivité du travail (frais inférieurs de 80 à 100 points de base) et de gestion des risques (coûts des risques inférieurs de 10 à 30 points de base).

Le décalage entre les niveaux de PNB provient à la fois de marges d'intérêt trop faibles et de commissions insuffisantes (graphique 9). Il pourrait bien s'aggraver compte tenu des évolutions qui se font jour dans le niveau de prix des comptes à vue et des moyens de paiement.

Graphique 9



Source : Statistiques bancaires nationales. Base de données McKinsey

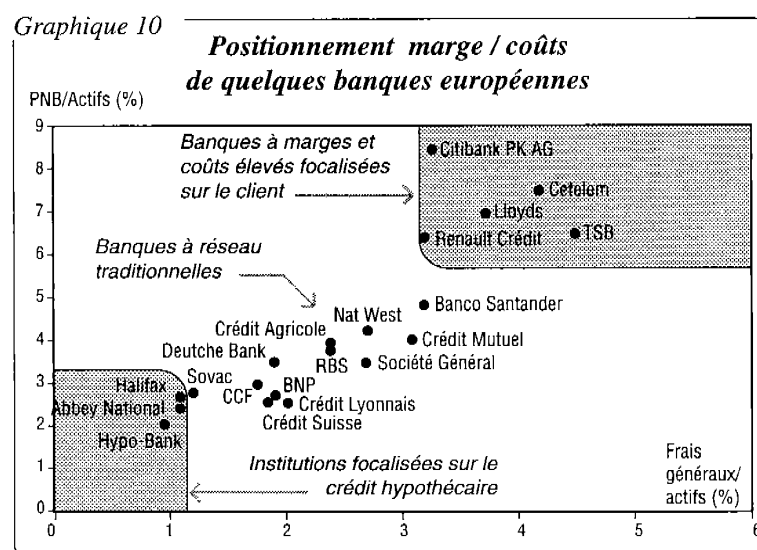
La différenciation sur le service : une autre logique de rentabilité pour l'avenir

La faible rentabilité des banques françaises traduit leur enfermement, quasi général, dans une logique de prix et coûts tirés, qui ignore trop souvent la possibilité de dégager des profits plus élevés en offrant au client un service à plus forte valeur ajoutée perçue, vendu à des prix supérieurs, compensant les coûts supplémentaires nécessaires.

Mais les chiffres globaux présentés ici recouvrent des réalités très disparates et quelques institutions ont déjà compris l'urgence d'un changement d'approche. Si le système bancaire français dans son ensemble n'est pas rentable, certains établissements, tirent en effet leur

épingle du jeu et dégagent des rentabilités sur capitaux propres supérieures à 15%.

Ces établissements, comme leurs confrères européens qui atteignent des rentabilités comparables, ont su sortir du dilemme des banques à réseau traditionnelles, qu'un positionnement stratégique non différencié conduit à appliquer une logique de prix et coûts tirés (graphique 10).



Ces banques montrent que, dans un contexte de marché donné, le niveau des prix résulte de la capacité de différencier les services rendus aux clients. Toute réflexion sur les prix doit donc tenir compte de ces deux paramètres fondamentaux : l'équilibre entre l'offre et la demande de services bancaires d'une part, et le degré de différenciation de ces services d'autre part.

Pour redresser la rentabilité des banques françaises, il paraît donc urgent d'entamer une réflexion approfondie sur les évolutions nécessaires de la tarification des services bancaires en France. Cette réflexion doit être menée en cohérence avec une réflexion plus large sur la nature des services offerts par la profession à ses clients, sur la perception qu'ont ces clients de la valeur des services reçus, et sur le déséquilibre existant, en France, entre l'offre et la demande de services bancaires.

Tableau 1 :
Tarification des principaux moyens de paiement

	France	Etats-Unis	Grande-Bretagne	Allemagne	Italie	Espagne
Rémunération des dépôts à vue	Rare *	Quasiment 100% **	Près de 75 %	50 % des comptes	Près de 75 %	Près de 75 %
Application de jours de valeur	- Entreprises : oui sur tous mouvements et virements de trésorerie - Particuliers : oui sauf certaines banques et opérations sur banques	Néant	- Entreprises : oui sauf certaines opérations, notamment les débits - Particuliers : idem	- Entreprises : oui sur la plupart des opérations d'encaissement et décaissement - Particuliers : oui pour la plupart des opérations sauf sur espèces	- Entreprises : oui sur toutes les opérations sauf espèces - Particuliers : idem	- Entreprises : oui sur certaines opérations (remise de chèque ou virement reçu, encaissement et escompte d'effets - Particuliers : idem
Application de commissions	La plupart du temps <i>ad valorem</i> avec qq comm. à l'unité (ex. LCR, TIP, virements)	A l'acte ou à l'unité uniquement, avec tarif souvent dégressif en fonction du nombre d'opérations	A l'unité uniquement, toutes les opérations étant facturées (y compris le chèque)	Principalement à l'unité, parfois à l'acte (ex. Cartes bancaires) ou <i>ad valorem</i> (chèques débités)	La plupart du temps à l'unité	Combinaison de commissions fixes et <i>ad valorem</i> la plupart du temps

* Evolution en cours, compte tenu d'offensives commerciales récentes telles que Barclays, Banque Directe ou La Poste.

** Théoriquement interdit mais réglementation détournée par des techniques diverses : NOW Account, Last Night Investment...
Source : AFIE, Entretiens.

ANNEXE

Comparer les prix des services bancaires entre pays nécessite de répondre à quelques questions d'ordre méthodologique (voir tableau 1).

- Qu'est-ce que le prix d'un service bancaire ?
- Peut-on comparer les prix directement ?
- Sur quelle durée est-il nécessaire d'observer les phénomènes de prix pour tirer des conclusions pertinentes (un an, deux, trois, dix...) ?
- Quel est le niveau d'observation et d'analyse adéquat (le produit, la catégorie de produits, le système bancaire dans son ensemble...) ?

Qu'est-ce qu'un prix ?

Le prix d'un produit industriel est généralement aisément identifiable : c'est le plus souvent la somme déboursée par un client pour acquérir un bien. A l'inverse, il existe de nombreux exemples de services bancaires dont le prix n'est non seulement pas immédiatement apparent, mais ne correspond pas non plus à une sortie d'argent de la poche du client.

C'est notamment le cas du compte chèque pour lequel, en France, la plupart du temps, la banque ne facture rien pour son service et le client bénéficie, apparemment gratuitement, de chèquiers, de la conservation de ses fonds et de la gestion de la quasi-totalité de ses règlements et encaissements. En fait, la non-rémunération des sommes déposées sur ce compte a un coût d'opportunité pour le client ; c'est le montant des intérêts que le client aurait reçus, eût-il investi ses fonds dans un placement rémunéré de maturité et risque comparables, soit en pratique le taux de l'argent au jour le jour sur le marché monétaire. Au total, le prix du compte chèque est égal à ce coût d'opportunité.

Considérons maintenant le cas d'un crédit. Peut-on dire que le prix du prêt est le taux d'intérêt qui détermine les agios acquittés par le client ? Bien évidemment non. A ce taux, il convient d'ajouter les frais de dossiers, assurances et autres droits que le prêteur peut exiger. La mesure complète du coût du crédit, qu'on appelle le Taux Effectif Global (T.E.G.), est une meilleure approche de la notion de prix.

Comme on le voit, il est nécessaire de convenir d'une définition de ce qu'est le prix d'un service bancaire. Cette définition varie selon la catégorie de produit que l'on analyse. Pour l'exercice qui nous occupe, nous regroupons les services bancaires en deux familles : ceux qui génèrent une rémunération pour la banque sous forme de commission (fixe ou proportionnelle au volume des opérations traitées) et ceux qui génèrent une rémunération pour la banque sous forme de marge d'intérêt. Définissons la notion de prix pour ces deux familles de services.

- Produits générant des commissions : le prix est égal au montant des commissions appliquées ; sa mesure est exprimée en unités monétaires si les commissions sont forfaitaires ou en pourcentage des sommes traitées si les commissions sont *ad valorem*.

- Produits générant des marges d'intérêt : ici encore il est nécessaire de distinguer les produits de crédit des produits de dépôts :

- pour les produits de crédit, le prix, exprimé en pourcentage des sommes empruntées, est égal au taux effectif global ;

- pour les produits de dépôts, le prix, exprimé en pourcentage des sommes déposées, est égal au coût d'opportunité pour le client de placer ses fonds dans le produit analysé plutôt que dans un placement de marché de maturité et de risque comparables. En pratique, le prix sera donc égal à la différence entre une référence de marché (par exemple taux du marché monétaire au jour le jour) et la rémunération des fonds servie par la banque à son client (par exemple, 0% en France dans le cas d'un compte à vue).

Le prix étant défini et mesuré, la comparaison d'un pays à l'autre ne peut pas, pour autant, être directe.

Peut-on comparer les prix directement ?

58

Ici encore, les deux familles de produits définies ci-dessus doivent être traitées séparément.

- Le prix des produits générant des commissions est comparable directement, en utilisant, selon les cas, deux étalons de mesure. Dans le cas de commissions fixes, la comparaison se fera en unités monétaires. Pour les commissions *ad valorem*, il est aisé de comparer directement les taux appliqués.

- Le prix des produits générant des marges d'intérêt pour la banque nécessite un traitement plus complexe. Les taux effectifs globaux ne sont pas comparables directement. En effet, la tarification d'un emprunt hypothécaire au taux de 9% en France reflète un environnement de marché financier et de taux ponctuellement et structurellement différent de celui des États-Unis, où le même crédit pourrait être vendu au taux de 7,5%. Les différences d'environnement entre ces deux pays, qui rendent caduques les comparaisons directes de TEG, sont :

- le niveau des taux sur les marchés financiers ;

- la phase du cycle des taux d'intérêt dans laquelle l'économie se trouve (cf. développement ci-dessous sur l'impact des cycles haussiers ou baissiers des taux d'intérêt sur les marges des banques) ;

- la structure de la courbe des taux selon la maturité des emprunts.

Il est donc nécessaire d'effectuer la comparaison sur les taux de marges pour la banque et non plus sur les taux d'intérêt appliqués au client. Ces marges d'intérêt notionnelles sont reconstituées par diffé-

rence entre le TEG relevé sur le marché et un taux de marché pour un emploi de maturité équivalente. Ce mécanisme d'adossement permet d'estimer la marge d'intérêt dégagée par la banque sur chaque produit de taux. Ces marges sont directement comparables, sous réserve de les observer sur une période suffisamment longue pour gommer les effets du cycle des taux, comme indiqué ci-dessous.

Quel horizon d'observation ?

Le prix ainsi obtenu peut varier dans le temps de façon significative. Si, pour les produits générant des commissions pour les banques, une observation sur une année pourrait suffire, les produits générant des marges d'intérêt appellent une fois encore une analyse approfondie.

Nos travaux de recherche nous ont permis de démontrer la forte corrélation qui existe entre les marges dégagées et le niveau des taux d'intérêt. Ainsi, il est statistiquement prouvé que plus les taux sont bas plus les marges de crédit sont faibles, et qu'inversement, une remontée des taux accroît les marges des banques. Intuitivement, il semble en effet plus facile de faire accepter au client une marge de 500 points de base quand le TEG est à 20% que lorsqu'il est à 8%.

Compte tenu de cette relation entre niveau des marges et niveau des taux, il semble nécessaire, lorsque l'on compare les prix et donc les marges d'intérêt entre pays, de le faire sur une période suffisamment longue pour lisser l'effet des décalages dans le temps entre les cycles des taux des pays comparés. Dans nos analyses, nous avons utilisé des moyennes sur quatre à six années pour évaluer, sur une durée significative, les écarts de marge entre pays.

59

Quel niveau d'analyse ?

Une fois le prix, sa mesure et la durée d'observation définis, il convient encore de préciser l'entité soumise à l'analyse. Doit-on, par exemple, comparer le prix qu'un consommateur paierait pour un même emprunt hypothécaire (durée, montant, apport personnel, garanties...) auprès d'un échantillon de banques ? La comparaison serait certainement très exacte mais sa représentativité et les conclusions que l'on pourrait en tirer seraient limitées.

Trois paramètres doivent être définis à ce stade.

- Périmètre institutionnel : la comparaison doit-elle être réalisée de banque à banque, entre catégories homogènes de banques ou de système bancaire à système bancaire ? Au risque de perdre en précision, nous avons privilégié les comparaisons entre systèmes. Ce niveau d'analyse nous semble plus riche d'enseignements que des comparaisons plus restreintes, notamment pour ce qui est des liens que l'on peut

tenter d'établir entre la tarification des produits bancaires et les rentabilités comparées des systèmes bancaires nationaux.

- Finesse de la définition des produits analysés : la comparaison doit-elle concerner des produits dont les caractéristiques détaillées sont identiques ou des catégories définies largement telles que les crédits hypothécaires ou à la consommation ? Si la première solution permet d'éviter de comparer des pommes et des oranges, les enseignements globaux que l'on peut en tirer sont limités. Que conclure en effet du fait qu'un crédit hypothécaire sur quinze ans à taux fixe procure une marge de 1,8% en France et 0,4% aux États-Unis ? Peu de choses, d'autant plus qu'une telle différence pourrait être compensée par ailleurs sur un autre produit. Ajoutons en outre, que si notre étude devait se limiter à des produits strictement identiques, comme il en existe fort peu, le champ d'étude serait restreint par rapport au marché existant. La seconde solution permet par contre d'identifier les niveaux de prix par grande masse, de comprendre les péréquations globalement pratiquées entre produits et d'en tirer des conclusions générales. Cette méthode que nous avons retenue présente, en revanche, l'inconvénient d'utiliser des catégories d'analyse relativement hétérogènes. En effet, si l'on compare le prix des crédits immobiliers entre la France et la Grande-Bretagne, les caractéristiques moyennes des produits analysés sont très différentes ; la durée des emprunts est ainsi en moyenne de quinze ans en France et supérieure à vingt ans en Angleterre. Une telle différence est de nature à biaiser quelque peu la comparaison entre les pays.

60

- Segments de clients : la comparaison doit-elle distinguer les clientèles servies et avec quel degré de finesse ? Le prix d'un service bancaire est généralement fonction du client, notamment de ses caractéristiques de risque pour les produits de crédit. Pour ne pas inutilement détailler la comparaison, nous avons choisi de distinguer les clientèles servies par grande masse : les ménages d'une part, les entreprises et institutionnels d'autre part.

Pour une première approche de la comparaison internationale des prix des services bancaires, nous avons donc retenu dans nos analyses le niveau d'analyse le plus large possible afin de pouvoir établir un lien entre la tarification et la rentabilité globale des systèmes bancaires, lien qu'il est impossible d'établir sur la base de comparaisons partielles et ponctuelles, qui auraient pourtant été plus précises. Les chiffres que nous avons utilisés sont donc les évaluations du coût moyen d'un service bancaire pour le consommateur d'un pays donné.