

CONCURRENCE ET CONCENTRATION BANCAIRES EN EUROPE

ESTHER JEFFERS *
VALÉRIE OHEIX **

Amorcé au début des années 1990, le mouvement de fusions-acquisitions a été spectaculaire dans le secteur financier entre 1996 et 2000, aux États-Unis comme en Europe, avant de progresser à un rythme bien moins soutenu depuis le dégonflement de la bulle boursière. Pourtant l'industrie des services financiers est considérée comme peu concentrée par rapport à d'autres secteurs (au vu notamment de l'indicateur de part de marché au niveau mondial des trois premiers acteurs de chaque industrie). La plupart des opérations de F&A du secteur financier ont concerné les banques : 60 % des opérations et 70 % de leur valeur. Elles feront l'objet de notre étude. Notre réflexion portera plus particulièrement sur les restructurations bancaires européennes. Après avoir tracé le cadre de ce mouvement, analysé ses fondements théoriques, nous essaierons de caractériser les facteurs d'accélération et les freins avant d'en tirer les conséquences au plan réglementaire.

CONCENTRATION DU SECTEUR BANCAIRE EUROPÉEN : L'ÉTAT DES LIEUX

L'analyse du secteur bancaire dans les principaux pays européens montre que la situation est peu homogène d'un pays à l'autre. Le nombre d'institutions, leur nature, le nombre de succursales, le total des actifs, le nombre de salariés sont autant de critères qui permettent de différencier les secteurs bancaires entre les différents pays européens. L'évolution de la situation mesurée au travers du taux de concentration illustre, elle aussi, l'hétérogénéité des principaux pays européens.

* Université Paris VIII - CEPN-CNRS et LED.

** Université Paris X, MODEM.

Cet article s'intègre dans le cadre d'une recherche menée conjointement avec O. Pastré et N. Rey pour le compte de l'Institut CDC pour la recherche. Cet article a été présenté dans le cadre d'un séminaire consacré aux « restructurations bancaires européennes ». Nos remerciements vont aux participants de ce séminaire pour leurs remarques.

Tableau n° 1
Taux de concentration du secteur bancaire en Europe

	Allemagne	Espagne	France	Italie	Royaume-Uni
1985	-	35,1 %	46,0 %	-	-
1990	13,9 %	34,9 %	42,5 %	29,2 %	-
1995	16,7 %	47,3 %	41,3 %	32,4 %	28,3 %
1999	19,0 %	51,9 %	42,7 %	48,3 %	29,1 %

Source : BCE

Si on utilise comme indicateur de concentration la part des cinq plus grandes banques dans le total des actifs bancaires, deux groupes de pays semblent se dessiner à chaque extrémité : des pays comme l'Italie et l'Allemagne qui sont peu concentrés (les cinq plus grandes banques représentent autour de 20 % de l'actif total) et à l'autre extrémité les Pays-Bas, la Suède, le Danemark et la Finlande qui sont bien plus concentrés (les cinq plus grandes banques représentent près de 90 % de l'actif total).

Si l'on rentre dans le détail des opérations effectuées, les regroupements impliquant au moins un acteur européen peuvent revêtir trois formes : nationale, intra-européenne et enfin extra-européenne. Force est de constater que, jusqu'à aujourd'hui, c'est surtout la première forme qui domine. La majorité des opérations de F&A est concentrée dans quatre pays : Allemagne, Autriche, France et Italie. Mais si certains pays ont d'ores et déjà atteint un certain seuil de concentration sur le marché national, d'autres - comme l'Allemagne - présentent encore un marché bancaire fragmenté. On constate ainsi un lien entre degré de concentration bancaire d'un pays et type de croissance de son industrie bancaire. Ce sont les pays à forte concentration (Scandinavie) qui ont tendance à connaître une croissance internationale alors que les pays à faible concentration connaissent plutôt une croissance domestique (Allemagne, Italie...).

Avant 1999, les opérations étaient surtout nationales (90 % en valeur). Elles ont contribué à l'émergence de mastodontes bancaires à l'échelle nationale (BNP-Paribas, BSCH...) avant de revêtir un caractère plus transnational. Les années 2001 et 2002 ont surtout connu, soit des opérations nationales (les opérations entre les acteurs nationaux ont représenté plus de la moitié du volume des opérations mettant en jeu au moins un acteur européen), soit des opérations transcontinentales (essentiellement des rachats d'établissements américains par des Européens). Ces deux années ont été pauvres en regroupements entre acteurs européens qui se sont essentiellement limités à des prises de contrôle d'établissements en Europe de l'Est et des opérations entre pays proches

géographiquement possédant des liens forts (Belgique/France, Espagne/Portugal, Allemagne/Autriche).

L'analyse des opérations effectuées au cours des dix dernières années montre que, dans un premier temps, l'industrie des services financiers a engagé sa consolidation à l'intérieur des espaces nationaux. Cela a donné naissance à ceux que l'on a qualifiés de « champions nationaux ». Les marges de croissance externe sur le marché domestique semblent, de ce fait, devenir chaque jour plus limitées¹, ce qui devrait *a priori* accélérer le mouvement sur le plan international. Les cadres nationaux semblent, en effet, devenir exigus pour ces « champions nationaux » qui cherchent à se déployer en dehors de leurs frontières d'origine.

Aucune fusion paneuropéenne d'envergure avec des acteurs de premier plan n'a eu lieu à ce jour. *A contrario* les banques européennes se sont développées à l'étranger, notamment aux USA, en Amérique Latine et surtout en Europe de l'Est. Reste à s'interroger pourquoi aucune banque n'est aujourd'hui en mesure de revendiquer un statut véritablement européen. Ainsi aucune institution bancaire ne dispose aujourd'hui véritablement d'une assise européenne, d'une capacité à pratiquer tous les métiers sur une large partie de la zone euro.

Si l'on considère maintenant les logiques industrielles des regroupements, celles-ci peuvent être de deux ordres différents :

- le premier consiste à réunir des acteurs qui pratiquent des activités complémentaires (inter-industries) pour acquérir de nouveaux savoir-faire et être présent sur l'ensemble des lignes de métiers. Ce type d'opération peut se faire entre banques avec des métiers différents, mais il peut aussi englober d'autres secteurs d'activités, en particulier les compagnies d'assurance. Le rachat de Dresdner par Allianz correspond à ce type de motivation et il en est de même pour le rachat de TCW par la Société Générale ;

- le deuxième type de regroupement concerne des acteurs pratiquant les mêmes métiers (intra-industrie) qui visent à agrandir leur échelle d'opération et à se diversifier géographiquement. L'acquisition de Banesto par SCH ou celle d'UCalifornia par BNP-Paribas illustrent ce cas de figure. La recherche de gains d'efficience au sens de baisse des coûts fixes n'apparaît pas être ainsi une explication suffisante des fusions-acquisitions. La recherche de position dominante et de pouvoir de marché peut sembler plus explicative. L'image de marque, la réputation permettent un meilleur positionnement sur le marché. Certains rapprochements peuvent aussi correspondre à une réponse préventive face au poids acquis par des concurrents et une menace éventuelle de rachat. En outre, il faut distinguer selon les métiers car les banques, qu'elles soient de détail ou d'investissement par exemple, ne se comportent pas de la même façon. Certaines activités, notamment dans la banque de détail,

peuvent dégager des économies d'échelle importantes au seul plan national alors que d'autres métiers, comme les activités des banques d'investissement où dominent les acteurs américains, sont poussés à l'internationalisation.

Peut-être alors convient-il de distinguer entre deux stratégies : celle qui repose sur le développement de métiers et celle basée sur l'acquisition de réseaux.

Tableau n° 2
Logiques industrielles de regroupement

	Opérations nationales	Opérations transnationales
Mêmes métiers	Banques bénéficiant de niches locales : Exemple BSCH et BBVA en Espagne (40 % du marché)	Banques spécialisées internationales
Métiers différents	Banques domestiques diversifiées avec une gamme élargie de prestations et de produits	Banques universelles à vocation internationale

Source : BCE et CDC.

LES DÉTERMINANTS THÉORIQUES DE LA CONCENTRATION

Les restructurations bancaires ont généralement été justifiées par l'ouverture progressive du secteur à la concurrence et la nécessité de maîtriser les coûts de production face à la perspective de libre prestation de service bancaire et une concurrence plus vive. Trois types d'économies possibles peuvent être avancés : les économies d'échelle liées à l'élargissement de la taille du marché, les économies de variété induites par la diversité de la gamme de produits offerts et enfin la baisse des coûts liée à l'amélioration de l'efficacité productive (*X-efficiency*).

Économies d'échelle

Traditionnellement, la concentration dans l'industrie bancaire est justifiée par le caractère vertueux des économies d'échelle. Généralement, ces économies d'échelle sont obtenues grâce au regroupement d'entités similaires réalisé afin de bénéficier d'économies de coûts par la mise en commun de fonctions de support, notamment les fonctions de moyen comme de *back-office*, l'informatique et les traitements de masse. D'un point de vue théorique, les notions de taille critique et d'économies d'échelle sont directement liées à une hypothèse de rendements croissants. Les banques, en tant qu'intermédiaires, ont pour rôle central, d'une part, de réduire l'asymétrie d'informations entre prêteurs et emprunteurs et, d'autre part, de gérer les moyens de paiement. Il en

résulte deux possibilités d'économies d'échelle, l'une liée à la collecte des informations et à la réduction des asymétries, l'autre liée à la gestion des risques.

L'asymétrie informationnelle constitue un obstacle à l'accès au marché. En effet, les banques déjà implantées ont un avantage sur les nouveaux entrants en ce qui concerne l'accès aux informations relatives aux clients et leur véracité. L'acquisition des informations et la surveillance des nouveaux clients ont un coût que les nouveaux entrants doivent supporter. Par ailleurs, l'inertie du comportement des consommateurs constitue également un facteur favorable pour les établissements déjà en place. La stabilité ou la fidélité des consommateurs d'une banque lui procure un avantage comparatif appréciable. Dans ses relations avec sa clientèle, une banque parvient à connaître leur situation financière bien mieux que ses concurrentes. Elle peut ainsi leur proposer des produits adaptés à leur situation. Par exemple, les informations recueillies à l'occasion de l'ouverture d'un compte d'épargne peuvent servir dans l'offre à moindre coût d'autres services financiers. Les coûts d'information sont très élevés dans les activités financières. Le niveau particulièrement important des coûts fixes initiaux de la recherche d'information (comme l'équipement et le personnel pour accéder aux informations et les analyser) ne permet pas à cette activité d'être rentable quand elle n'est pas menée sur une grande échelle.

Le débat sur la taille optimale des banques fait l'objet de nombreuses controverses. Les banques se restructurent afin de disposer, sur leur segment d'activité, d'une masse critique et de constituer des entités crédibles dans la compétition internationale. La taille paraît être un atout déterminant, notamment dans la capacité à octroyer des crédits au niveau international ou pour accéder à moindre coût, par rapport à la concurrence, à certaines ressources financières. Les banques de grande taille bénéficient d'une bonne image de marque au niveau mondial, ce qui leur procure un avantage sur les concurrents.

Les premiers travaux empiriques n'ont généralement pas pu démontrer l'existence des économies d'échelle. Certains auteurs pensent que cela est lié au fait que ces travaux portaient pour l'essentiel sur les banques de petite taille, et de taille moyenne aux États-Unis. Ces banques américaines ne semblaient pas, en fusionnant, réaliser des gains d'efficience importants. Les études effectuées par la suite ont porté sur des banques de grande taille, tant américaines qu'étrangères. Elles ont davantage révélé des économies d'échelle dans le secteur des services financiers.

Les études récentes sur les économies d'échelle (O'Brien, Schure et Wagenvoort, 2002)², si l'on inclut toutes les catégories de banques (petites, moyennes et grandes), montrent ainsi que les banques de taille moyenne sont légèrement plus performantes que les autres. Seules les

petites banques semblent avoir le potentiel pour réaliser des gains en augmentant leur taille (les économies réalisées sont de l'ordre de 5 % des coûts). Pour les grandes banques, on constate le maintien des coûts moyens ou de légères déséconomies d'échelle. Ceci montre qu'augmenter la taille de l'établissement au-delà de certaines limites ne permet pas aux grandes banques de réaliser des économies d'échelle globales significatives. En fait, les données laissent penser que des augmentations de taille (pour les grandes banques), peuvent entraîner des déséconomies d'échelle à cause des difficultés liées à la gestion d'une entreprise plus complexe et géographiquement plus dispersée.

D'autres recherches académiques suggèrent que les économies d'échelle se situent presque toujours très en amont. On peut alors penser qu'elles se manifestent plus ou moins selon les différents métiers bancaires.

Économies de gamme

Les économies d'échelle caractérisent la situation dans laquelle l'accroissement de la production diminue le coût moyen alors que les économies de variété sont réalisées quand la production simultanée de plusieurs produits (ou la variation de leurs proportions) conduit à une baisse du coût moyen. Généralement, ces économies de gamme sont obtenues lors de la fusion d'entités complémentaires dont le regroupement permet d'offrir à une base de clientèle élargie une gamme de services plus diversifiés. Elles proviennent de l'étalement des coûts fixes sur une gamme de produits élargie. Cela n'est possible que dans la mesure où la production des différentes catégories de services nécessite pour l'essentiel le même type d'équipements informatiques, de systèmes comptables et de tout autre moyen de production représentant un coût fixe. Là aussi, ces économies peuvent s'exercer différemment selon les métiers. Le regroupement entre une banque commerciale et une banque d'investissement peut permettre d'offrir des services plus diversifiés, sans que la diversité de ces prestations n'engendre des coûts additionnels très élevés, le même réseau informatique, le même système comptable et parfois les mêmes points de vente étant utilisés.

Les économies de gamme jouant grâce à des synergies entre métiers, elles constituent une voie supplémentaire au travers de laquelle les fusions sont susceptibles d'améliorer les performances de la banque. Mais les économies de gamme sont très difficiles à mettre en évidence empiriquement, car les établissements spécialisés étant peu nombreux, il est difficile de les dissocier des économies d'échelle (Berger, Demsetz et Strahan, 1999)³. Pour voir si une banque a atteint sa taille optimale, il faut donc considérer trois axes qui sont : la taille de l'établissement, sa zone géographique et ses métiers. Il semble que plus le métier est pointu, moins la taille est déterminante. Il n'existe pas une, mais plusieurs tailles

optimales, car celle-ci dépend de la structure des coûts de chaque activité et du pouvoir de marché qu'elle confère. Certains métiers se pratiquent efficacement à l'échelle du département ou de la région ; d'autres ne sont rentables qu'au niveau national ; d'autres ont enfin besoin de se déployer au plan international. Dans la banque d'investissement, l'effet de taille est jugé essentiel, mais la taille n'est pas toujours un facteur de succès. Les travaux académiques semblent ainsi indiquer qu'il n'y a pas vraiment de taille optimale dans le secteur bancaire. De nombreuses études empiriques américaines confirment que si cette taille existait, elle serait bien en deçà de la taille des plus grandes banques. La réalité montre que des banques de petite taille peuvent parfaitement coexister avec des groupes financiers multinationaux qui participent au mouvement de concentration auquel on assiste depuis quelques années.

Cette cohabitation entre grands groupes financiers et petites banques paraît normale. Elle est due à l'absence de barrière à l'entrée dans de nombreux métiers de la banque et à l'absence d'économies d'échelle dans bon nombre de segments. En l'occurrence, des banques dites à « niche », dont le développement sera centré autour de métiers bien spécifiques, tels que le crédit à la consommation, le conseil, les activités de marchés de capitaux, devraient aussi continuer à prospérer. Ce qui importe pour elles est de rentabiliser le créneau sur lequel elles se positionnent.

Efficienc e X

Le concept d'*X-efficiency*, introduit par Harvey Leibenstein (1966), est fondé sur l'idée que les organisations n'exploitent pas leurs ressources de façon optimale. Ainsi des entreprises, en apparence, identiques ne parviennent pas aux mêmes résultats en termes de productivité alors même qu'elles disposent de la même technologie et de la même combinaison de facteurs de production. Leibenstein explique ce phénomène par l'existence d'un input X, distinct des facteurs traditionnels, qui reflète la qualité de l'organisation. S'il est difficile de donner le niveau de l'input X, il est possible de situer l'activité de l'entreprise par rapport à la frontière d'efficience. Ainsi pour une combinaison d'input donnée, le degré d'efficience-X est égal au ratio entre le niveau de production observé et le maximum possible.

L'*X-efficiency* intègre non seulement l'inefficacité technique mais aussi l'inefficacité allocative. L'inefficacité technique consiste en l'utilisation excessive de certains *inputs* tandis que l'inefficacité allocative est due à la combinaison des *inputs* dans des proportions sub-optimales par rapport aux prix relatifs. Une combinaison de facteurs est dite allocativement efficace si le taux marginal de substitution technique est égal au rapport des prix des facteurs. Malgré les difficultés de mesure et

l'hétérogénéité des méthodes utilisées, des estimations des effets de l'efficience-X sur le coût moyen ont été réalisées depuis une vingtaine d'années aux États-Unis et en Europe. Ils sont évalués dans une fourchette allant de 12 % à 36 %. D'après O'Brien, Schure et Wagenvoort (2002), l'incapacité du management à maîtriser les coûts est la principale source d'inefficience des banques européennes. De plus, les banques commerciales sont d'autant mieux gérées qu'elles sont de grande taille, car soumises à une plus forte pression concurrentielle.

Faut-il privilégier un type d'hypothèse ou faut-il hiérarchiser une combinaison de différents facteurs selon les métiers, l'existence ou non de surcapacités, le pouvoir de marché ? Ne faut-il pas non plus invoquer des motivations d'ordre moins rationnel qui seraient davantage liées aux comportements des acteurs, au rôle des dirigeants et des pouvoirs publics ou à l'effet de mimétisme observé sur les marchés ?

Il apparaît donc que les économies d'échelle concernent essentiellement les banques de taille moyenne, mais il est très probable que leur importance diffère fortement selon les métiers. Or les travaux empiriques ont jusqu'à présent porté sur les seules banques commerciales. Quant aux économies de gamme, elles s'avèrent très difficiles à évaluer en raison de la difficulté à les isoler des économies d'échelle. On peut cependant penser que le développement des produits joints tend à accroître leur importance. Enfin si les coûts de l'inefficience-X sont statistiquement avérés, il est en revanche plus difficile d'en identifier précisément les causes, ce qui réduit la portée opérationnelle de ce concept.

FACTEURS D'ACCÉLÉRATION ET FREINS À L'INTÉGRATION BANCAIRE

En nous appuyant, entre autres, sur les travaux d'Ugur Muldur (1992) et du Groupe des dix (2001)⁴, nous avons établi une typologie des facteurs d'accélération et des freins à la consolidation du secteur bancaire. Une distinction est effectuée entre la consolidation par création, lors d'une nouvelle implantation *ex nihilo* sur un marché, et la consolidation par acquisition d'établissements déjà présents sur le marché.

En ce qui concerne les facteurs d'accélération, on peut en distinguer cinq principaux qui sont détaillés dans le tableau qui suit.

Tout d'abord, la déréglementation a obligé les gouvernements à lever les barrières réglementaires à l'entrée et a ouvert la voie aux fusions et acquisitions. Mais en plus de ces aspects formels, il convient de ne pas négliger les aspects plus informels, liés par exemple aux interventions de l'État dans le cadre d'objectifs plus larges de politique économique. Les évolutions technologiques jouent aussi un rôle crucial, puisqu'elles permettent notamment la diversification des canaux de distribution, avec le

développement de la banque directe et de la banque en ligne. Quant au phénomène de globalisation, il tend à accroître la concurrence et pousse à compenser l'érosion des marges en réduisant les frais et en augmentant le volume de l'activité. Mais il passe également par les marchés financiers et l'apparition d'une clientèle *corporate* en Europe. Enfin, les facteurs économiques, liés à l'étroitesse des cadres nationaux pour les acteurs d'une certaine taille, et la gouvernance d'entreprise doivent également être pris en compte. Ce dernier facteur apparaît à travers la pression des actionnaires pour améliorer la rentabilité et maximiser la valeur des fonds propres ou la valeur actionnariale. Les F&A sont considérées comme un instrument privilégié pour créer de la valeur, accroître le bénéfice net par action et stabiliser le ROE à un niveau élevé. Il faut toutefois nuancer en distinguant la cible de l'acquéreur.

Au-delà de ces considérants généraux de nature à accélérer la reconfiguration du paysage financier, plusieurs autres facteurs, liés à des évolutions spécifiques dans certains pays, semblent devoir contribuer à la tendance générale à la concentration. Parmi ceux-ci, à titre d'exemple, on peut citer :

- le changement dans le régime fiscal allemand qui exonère depuis le 1^{er} janvier 2002 les revenus tirés des plus-values de cession des participations industrielles ;
- la nouvelle législation en matière de retraite de fonds de pension en Allemagne ;
- le désengagement des fondations bancaires italiennes et le transfert de leurs participations dans des établissements financiers au sein de sociétés de gestion.

En ce qui concerne les obstacles à l'intégration bancaire, les barrières à l'entrée peuvent être présentées en cinq grands groupes : les différences culturelles, les barrières à l'entrée réglementaires, économiques et comptables, technologiques ainsi que la gouvernance d'entreprise. Ces différents freins sont détaillés dans le tableau n° 4.

Au niveau réglementaire, on peut distinguer les aspects légaux des aspects plus informels, liés notamment à l'intervention de l'État. L'activité bancaire étant encore fortement réglementée dans les pays industrialisés, une nouvelle firme qui souhaite entrer sur le marché national doit obtenir un agrément des autorités monétaires, délivré sous certaines conditions. Ces restrictions à l'entrée de nouvelles banques ont été instaurées pour éliminer les firmes à solvabilité douteuse. Le phénomène d'internationalisation des marchés bancaire et financier a entraîné une suppression progressive des barrières à la mobilité nationale, européenne voire mondiale. L'harmonisation des barrières réglementaires est loin d'être achevée, mais au niveau européen les législations nationales réglementant les établissements financiers convergent. Ceci a accentué

Tableau n°3
Facteurs d'accélération de la consolidation du secteur bancaire

Par création	Par acquisition
<ul style="list-style-type: none"> • Libéralisation des mouvements de capitaux • Liberté d'établissement • Liberté de prestation de services (agrément unique dans l'UE) 	<p>Déréglementation</p> <p>1) Aspects légaux et formels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autorisation des fusions (plus d'acceptations) <p>2) Aspects informels et intervention de l'État</p> <ul style="list-style-type: none"> • Privatisations • Minimiser les coûts sociaux des faillites <p>Exemple : États-Unis dans les années 1980 et le début des années 1990</p> <ul style="list-style-type: none"> • Éviter les crises financières <p>Exemple : Japon dans les années 1990</p>
<p>Changements technologiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Évolution des canaux de distribution : <ul style="list-style-type: none"> - NTIC : banque directe, banque en ligne - la présence physique (réseau d'agences) n'est plus toujours nécessaire - stratégie globale possible et non plus nationale (même dans les activités de détail, exemple d'ING Direct) 	<ul style="list-style-type: none"> • Économies d'échelle : <ul style="list-style-type: none"> - élévation de l'échelle de production efficiente (moyens de paiement, gestion d'actifs, <i>back office</i>, recherche...) - en matière de gestion des risques (produits dérivés, hors bilan) • Demande de produits sophistiqués par les clients (dont la production nécessite d'importants investissements technologiques)
<ul style="list-style-type: none"> • Standardisation, voire « marchandisation », de beaucoup de produits et services financiers de gros, d'où : 	<p>Globalisation</p> <p>Constitue, dans une large mesure, un sous-produit de la déréglementation et des changements technologiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquisitions défensives (pour ne pas être pris pour cible) • Économies d'échelle (activités de gros)

<p>- nouveaux entrants non financiers - baisse des marges</p>	<p>Globalisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recherche de financements au meilleur coût : <ul style="list-style-type: none"> - sur les marchés monétaire et obligataire - dans un contexte de recul des dépôts au profit de placements plus rémunérateurs (parts d'OPCVM) • Offre de services adaptés à la clientèle des grandes entreprises de dimension internationale et des investisseurs institutionnels <p>Forces économiques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diversification géographique • Diversification des produits : <ul style="list-style-type: none"> - logique du « <i>one-stop shopping</i> » (Exemple ING) - économies de gamme • Diversification des risques • Politique monétaire unique (marché monétaire intégré) : <ul style="list-style-type: none"> - perte d'avantages antérieurs sur les marchés nationaux - place pour des institutions de grande taille offrant des services de paiement aux institutions plus petites • Augmentation du pouvoir de marché <p>Gouvernance d'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Institutionnalisation de l'épargne • Pression des actionnaires, notamment étrangers (diffusion de certains aspects du modèle <i>shareholder</i>) • Remplacement des dirigeants ou des méthodes de gestion • Maximisation de la satisfaction des dirigeants.
---	---

Tableau n° 4 Freins à la consolidation du secteur bancaire

Par création	Par acquisition
<p>1) entre pays (ou régions) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • langue • styles de communication • besoins des clients • canaux de distribution 	<p>2) entre les cultures d'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> • échange de l'information • poursuite d'objectifs communs • développement d'une identité d'entreprise cohérente
Différences culturelles	
Réglementation	
<p>1) Aspects légaux et formels</p> <p>• Accès aux marchés nationaux et locaux</p> <p>En pratique des barrières subsistent, notamment en Europe (Italie, Royaume-Uni).</p>	
<p>• Segmentation des activités (banque/assurance, banque de détail/banque d'affaires)</p>	<p>• Réglementation des fusions et acquisitions</p> <p>• Politique de la concurrence aux niveaux national et international (implique délais, coûts de mise en conformité et incertitude)</p> <p>• Statuts légaux des entreprises (cas des institutions mutualistes)</p>
<p>2) Aspects informels et intervention de l'État</p>	
<p>• Spécificités des pratiques bancaires nationales, par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Non rémunération des dépôts - Facturation ou pas de certains services - Produits d'épargne aux caractéristiques fixées par l'État 	<p>• Constitution et protection de « champions nationaux »</p> <p>• État actionnaire</p>

Barrières économiques et comptables

- Coûts d'information et de transaction
 - Économies d'échelle et de gamme
 - Inertie des consommateurs
 - Coûts de changement (*switching costs*)
 - Coûts de retrait en cas d'échec
 - Réputation et crédibilité
 - Tendances à l'accroissement du degré de concentration du secteur bancaire
-
- Manque de transparence de l'information et asymétries d'information (évaluation du portefeuille de crédits)
 - Différences dans les principes et les pratiques comptables (manque de comparabilité des rapports comptables)
 - Fiscalité :
 - sur les plus-values en capital (pour dénouer les participations)
 - sur les fusions
 - absence d'accords de double imposition
 - Déséconomies d'échelle (coûts de la complexité)

Barrières technologiques

- Incompatibilité technologique (systèmes informatiques)

Gouvernance d'entreprise

- Opacité
 - Pratiques nationales spécifiques
 - Présence de représentants des salariés dans les conseils
-
- Structures du capital et de financement
 - Structures de propriété
 - Structure et fonctionnement des conseils
 - Mécanismes de défense contre les OPA hostiles :
 - participations croisées
 - pilules empoisonnées
 - actions sans droit de vote ou à droits de vote multiples

l'importance des barrières économiques et technologiques au détriment des restrictions réglementaires. Les facteurs « coût » et « performance » deviennent primordiaux dans les décisions stratégiques des établissements bancaires et financiers concernant leur entrée ou leur sortie d'un nouveau marché. Ils cherchent à renforcer ou à mieux utiliser ces barrières d'ordre économique pour dissuader de nouvelles firmes d'entrer sur le marché. Les plus importantes barrières d'ordre économique et technologique sont les économies d'échelle et de gamme, la taille du marché, la différenciation de produits et l'utilisation de la technologie.

La langue, la réglementation, la fiscalité et le comportement du consommateur sont d'autres obstacles qui empêchent les institutions financières d'offrir les mêmes produits à tous les consommateurs européens, notamment dans la banque de détail. Les produits conçus et distribués dans un cadre national ne peuvent être purement et simplement transférés vers d'autres pays. Par exemple, en France, pour des instruments d'épargne comme le livret A, le Plan d'épargne populaire et le Codévi, la réglementation détermine les canaux ainsi que les conditions de distribution de ces produits et les taux d'intérêt. Par contre, en France les banques ne peuvent pas rémunérer les comptes courants. Pour sa part, le gouvernement britannique impose des frais de gestion annuels qui ne peuvent pas dépasser 1 % sur les pensions. Les ventes pyramidales sont, quant à elles, autorisées en Allemagne mais interdites au Royaume-Uni. À cela viennent s'ajouter des comportements différents qui affectent notamment les activités de la banque de détail. Les fonds mutuels investis en actions sont très populaires au Royaume-Uni alors que ce sont les fonds mutuels obligataires qui ont la préférence des consommateurs en Espagne et en Italie.

LES RÈGLES DE CONTRÔLE DES CONCENTRATIONS BANCAIRES ENTRAVENT-ELLES LA CONCURRENCE ?

Après avoir connu une dégradation sensible de leur rentabilité à la fin des années 1980, les banques britanniques ont vu une nette amélioration de leurs résultats à partir de 1993.

Tableau n° 5
Retour sur fonds propres des grandes banques

En %	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Allemagne	8,2	8,5	7,5	8,4	9,3	8,2	10,8	7,7
États-Unis	13,1	15,6	15,5	15,6	15,7	16,1	15,2	20,2
France	4,5	2,3	1,5	4,0	7,6	9,6	9,5	14,0
Royaume-Uni	9,2	14,7	20,4	18,8	18,3	18,6	18,4	19,0

Sources : *Commission bancaire, BNP PARIBAS.*

Cette excellente rentabilité financière est-elle due à une meilleure efficacité économique, à des pratiques abusives de la part des banques britanniques ou à des relations privilégiées qu'elles entretiennent avec les autorités ? Telle est la question posée et à laquelle a cherché à répondre le rapport Cruickshank, commandé par le gouvernement britannique et rendu public en mars 2000. Ce rapport dénonce l'existence de pratiques abusives de la part des banques britanniques. Il établit que les « privilèges » accordés par les pouvoirs publics aux banques britanniques vont bien au-delà des exigences de stabilité du système bancaire et que le « surprofit » provient de la faible intensité concurrentielle du secteur. La réglementation bancaire est soupçonnée d'ériger des barrières à l'entrée et de freiner l'innovation. Les banques britanniques détiendraient un pouvoir de marché caractérisé par la concentration très forte du marché bancaire, des écarts substantiels de tarifs pour des services identiques et enfin des prix très significativement supérieurs aux coûts de revient. Le rapport tente d'évaluer le surprofit qui en découle, il se serait de l'ordre de 3 à 5 Md£ par an.

Le rapport Cruickshank estime que la concentration génère pouvoir de marché, comportements collusifs et captation du surprofit. Il préconise l'accroissement de l'intensité concurrentielle au sein du secteur bancaire britannique. Que les conclusions et préconisations du rapport soient fondées ou non, l'intérêt réside dans le lien qu'on peut établir ou non entre profitabilité et concentration. En d'autres termes, est-ce que la bonne santé des banques est due aux restructurations, recentrages et rationalisations des réseaux ou plutôt aux conditions de la concurrence bancaire ?

Le concept de contestabilité (Baumol) est une des réponses théoriques proposées parfois comme explication. Un marché est parfaitement contestable s'il est possible d'y entrer et d'en sortir sans supporter de coût. Un marché contestable ne supporte ni barrières à l'entrée, ni coûts irrécupérables à la sortie. L'existence de ces derniers constituerait une barrière à l'arrivée de nouveaux concurrents ; elle empêcherait alors la concurrence et pourrait laisser subsister des profits anormalement élevés.

Les barrières réglementaires à l'entrée, en particulier comme nous l'avons vu l'agrément qu'il faut obtenir de la part des autorités de tutelle, ne revêtent généralement plus en Europe un caractère discriminatoire. Néanmoins les autorités de tutelle possèdent un certain pouvoir d'appréciation et l'exercice de ce pouvoir semble revêtir un caractère différent selon les pays. Le secteur bancaire ne déroge pas aux règles normales du contrôle des concentrations. Les différentes opérations de croissance externe projetées font l'objet d'un contrôle systématique exercé par les autorités nationales de surveillance ainsi que des autorités gardiennes de la concurrence afin d'évaluer leurs effets structurels. La question qui se

pose est : comment s'exerce la surveillance des autorités de tutelle à l'échelle nationale comme à l'échelle communautaire ?

L'OPA de Banco Santander Central Hispano sur les banques du Groupe Champalimaud au Portugal a mis en évidence les contradictions qui peuvent surgir entre les deux types d'autorités (nationales et européennes) ainsi que la volonté de la Commission européenne d'appliquer avec fermeté les règles communautaires de contrôle des concentrations bancaires.

Ce sont donc les règles du droit commun du contrôle communautaire qui s'appliquent au secteur bancaire et financier. Néanmoins certaines dispositions particulières doivent lui être appliquées afin d'adapter le contrôle de la Commission aux spécificités des établissements de crédit. Ces règles concernent essentiellement trois aspects qui illustrent le particularisme du secteur bancaire dans ce domaine :

- le calcul du chiffre d'affaires des établissements de crédit ;
- le cas des acquisitions temporaires ;
- la protection des « intérêts légitimes » nationaux.

Le calcul du chiffre d'affaires des établissements de crédit

Le Règlement ne permet à la Commission européenne d'exercer son contrôle que sur les opérations dites de « dimension communautaire ». C'est pour cette raison qu'en matière de contrôle des concentrations, la notion de « chiffre d'affaires » est essentielle dans la mesure où son calcul permet d'évaluer si les seuils d'applicabilité du Règlement sont franchis. Tenant compte de la nature particulière des activités bancaires, le Règlement comporte des dispositions spécifiques pour le calcul du chiffre d'affaires dans ce secteur. Pour les établissements de crédit, le chiffre d'affaires ne correspond pas aux montants résultant de la vente de produits ou de la prestation de services réalisés par les entreprises. Le produit net bancaire a été considéré comme un critère préférable à celui des actifs parce qu'il reflète de façon plus juste la réalité économique de l'ensemble du secteur (article 5, § 3a tel que modifié par l'article premier du règlement - CE - n° 1310/97). Depuis le 1^{er} mars 1998, le produit bancaire de ces établissements correspond à la somme des cinq postes suivants : « intérêts et produits assimilés », « revenus de titres », « commissions perçues », « bénéfice net provenant d'opérations financières » ainsi que « autres produits d'exploitation » (déduction faite le cas échéant de la TVA et d'autres impôts directement liés à ces produits).

La question de l'affectation géographique du chiffre d'affaires est, depuis mars 1998, non pas le lieu de résidence du client, mais celui de l'établissement ou de la succursale établie dans la communauté ou dans l'État membre. Cela a pour effet de « concentrer » le chiffre d'affaires des établissements de crédit dans le pays de leur siège social.

Le cas des acquisitions temporaires

Il existe une deuxième disposition du Règlement, la « clause bancaire », qui constitue, pour les établissements de crédit, une autre exception à l'application des règles traditionnelles en matière de contrôle des concentrations : elle concerne les acquisitions temporaires. Dans la mesure où l'une des activités courantes de certaines banques consiste précisément à acheter et vendre des actions cotées en Bourse, ce type d'opérations a été exclu du champ d'application du Règlement, selon l'article 3, § 5(a), si elles sont réalisées par des « établissements de crédit, d'autres établissements financiers, ou des sociétés d'assurance dont l'activité normale inclut la transaction et la négociation de titres pour propre compte ou pour compte d'autrui ».

La protection des « intérêts légitimes » nationaux

C'est peut-être à travers ce point qu'apparaît la véritable spécificité du secteur bancaire. La Commission dispose d'une compétence exclusive pour examiner les concentrations de dimension communautaire, ce qui veut dire qu'un État membre ne peut pas, dans certains cas, appliquer sa législation nationale en matière de concurrence à une transaction entrant dans le champ d'application du Règlement. Toutefois, les États membres peuvent prendre « les mesures appropriées » pour protéger des « intérêts légitimes » nationaux (article 21§3), ce qui veut dire qu'un État membre peut bloquer une opération pour assurer la protection d'intérêts tels que la sécurité publique, la pluralité des médias et les règles prudentielles. C'est au nom de ces « intérêts légitimes » que les autorités portugaises se sont opposées à la transaction entre le Groupe Antonio de Sommer Champalimaud et la banque espagnole Banco Santander Central Hispano (BSCH). La Commission a refusé l'application de l'article A21§3 dans ce cas, considérant que les motifs évoqués par le Portugal ne pouvaient constituer des « intérêts légitimes » au sens du Règlement. Cette affaire qui a duré près de six mois est considérée comme une manifestation des résistances qui peuvent se manifester à l'occasion de concentrations transfrontalières et un exemple du « nationalisme » bancaire de gouvernements cherchant à préserver des « champions » bancaires nationaux.

Si l'application au secteur bancaire du Règlement n'a généralement pas soulevé de difficultés majeures à l'exception de quelques affaires comme celle de Champalimaud/BSCH, la Commission ne pourra toutefois pas faire l'économie de la délimitation, tant du marché de services pertinents que de sa dimension géographique. La décision Fortis/CGER permet de mieux comprendre comment la Commission aborde la définition du marché dans ce secteur. La Commission relève

que le secteur bancaire peut être divisé en trois grands secteurs : celui des services bancaires de détail destinés aux particuliers, celui des services bancaires aux entreprises, et celui des marchés financiers. De même, à l'intérieur de chacun des secteurs, on peut poursuivre la délimitation pour définir les marchés en analysant la substituabilité, tant au regard de l'offre que de la demande de produits ou services, leurs caractéristiques, leur prix, les conditions de concurrence. S'agissant de la définition du marché géographique, la Commission considère généralement qu'il est constitué par un territoire sur lequel les entreprises concernées interviennent dans des conditions de concurrence homogène. Aussi, on comprend qu'à terme, l'analyse de la dimension géographique devra nécessairement prendre en considération les métiers, les produits concernés et le comportement des opérateurs sur le marché.

Si l'on examine maintenant le seuil à partir duquel existe un risque de position dominante, on retrouve à nouveau la spécificité du secteur bancaire. Dans ce domaine, la Commission considère qu'il existe une spécificité du secteur bancaire en matière de concurrence, notamment en ce qui concerne les services aux particuliers. Sur ce type de marché, le seuil de part de marché à partir duquel des difficultés concurrentielles peuvent survenir est nettement moins élevé que dans les secteurs de produits industriels et des autres services. Dans le domaine des services bancaires aux particuliers, ce seuil semble se situer autour de 30 %. Les arguments avancés sont que, en règle générale, les clients particuliers entretiennent des relations avec une seule banque. Changer d'établissement engendre des coûts de transaction qui justifient l'attachement du client à une seule banque. On peut considérer qu'avoir des relations commerciales avec plusieurs banques, dans la mesure où cela suppose le partage des actifs, loin d'augmenter les possibilités de financement, au contraire, les limite. Aussi la Commission considère qu'un seuil de part de marché de 30 % et plus constitue un risque de création de position dominante (le cas de BankAustria/Creditanstalt, Décision du 11 mars 1997, M873, point 46).

De plus, l'évaluation de parts de marché pour les concentrations bancaires ne peut s'effectuer avec les mêmes critères que pour les produits industriels et de consommation et pour les autres services. Un des critères utilisés pour les services bancaires consiste à connaître le « rang » de la banque au niveau national, européen et mondial, notamment en termes de bilan, de fonds propres et d'actifs. Là aussi la démarche diffère selon les métiers. Pour les services de banque de détail, le rang lié à la valeur des crédits et des dépôts des parties concernées est pris en compte. Pour les services bancaires aux entreprises, ce sont les *corporate loans* et les *current accounts with corporate clients* qui servent de critères. Enfin pour les banques d'investissement ou les activités sur les

marchés monétaires, ce sont les *league tables* qui sont censées refléter de la meilleure façon la part de marché des participants sur ce marché.

Ainsi la démarche est différente, selon les métiers, pour le calcul des parts de marché. Reste à savoir s'il ne faut pas réfléchir à une réglementation par métier.

Du début des années 1990 et jusqu'en juillet 2000, les fusions acquisitions bancaires en Europe se sont multipliées de façon spectaculaire tant en nombre qu'en valeur. Les mêmes forces, à l'origine de ce mouvement, ont régi la dynamique des différents systèmes bancaires européens : ce sont la déréglementation, la consolidation et l'internationalisation.

Ce mouvement a toutefois des limites. En effet, plus de 80 % des opérations se sont conclues entre acteurs domestiques. L'émergence de champions nationaux ne s'est pas accompagnée de grands mouvements transfrontaliers en Europe même. Pourquoi ?

Une première réponse réside dans le fait que le secteur bancaire européen reste encore très fragmenté. Les marchés bancaires européens sont encore très marqués par des spécificités nationales. Les facteurs - d'accélération ou de freins - à l'œuvre sont différents selon qu'il s'agit de croissance externe ou domestique. Les banques européennes semblent favoriser une stratégie qui consiste à défendre leurs positions sur le marché domestique contre des concurrents étrangers potentiels alors qu'en externe elles semblent préférer, à ce stade, établir des partenariats.

Aucune institution bancaire ne dispose aujourd'hui d'une capacité à pratiquer tous les métiers sur une large partie de la zone euro. Les fusions-acquisitions ou les partenariats semblent se dessiner selon qu'il est possible de réaliser des synergies ou qu'il est plus efficace d'utiliser des réseaux existants. Les économies ou les complémentarités varient selon les métiers. L'analyse par métier est donc indispensable. Elle peut enrichir substantiellement notre analyse. Or les frontières traditionnelles qui délimitaient les métiers semblent elles-mêmes s'effacer, laissant la place à d'autres qu'il nous convient de mieux cerner.

NOTES

1. D'après Corvoisier et Gropp (2002), l'indice Herfindahl et la part de marché des cinq premières banques ont en moyenne progressé de 10 % chaque année dans l'ensemble de l'Union européenne au cours des années 1990.
2. Étude portant sur un échantillon de 2220 banques de l'Union européenne, sur la période 1993-1997.
3. Cet article constitue une synthèse de référence des différents travaux empiriques réalisés sur le sujet.
4. Le Groupe des dix regroupe en fait les 11 pays qui participent aux accords de prêt du FMI : les 10 pays les plus industrialisés (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, France, Belgique, Pays-Bas, Italie, Suède, Canada et Japon) ainsi que la Suisse. Les travaux du Groupe des dix gouverneurs de banques centrales, dont le Rapport sur la consolidation du secteur financier, sont effectués dans le cadre de la Banque des règlements internationaux.

BIBLIOGRAPHIE

- BERGER A., R. DEMSETZ et P. STRAHAN (1999), « The Consolidation of the Financial Services Industry : Causes, Consequences and Implications for the Future », *Journal of Banking and Finance*, Vol. 23.
- CORVOISIER S. et R. GROPP (2002), « Bank Concentration and Retail Interest Rates », *Journal of Banking and Finance*.
- CRUICKSHANK REPORT (2000), « Competition in Banking Services in the U.K. », *Review of Banking Services in the U.K.*
- GROUP OF TEN (2001), *Report on Consolidation in the Financial Sector*, Bank of International Settlements, janvier.
- MULDUR U. (1992), « Towards European Banking Competition policy », Centre for European policy studies.
- O'BRIEN, SCHURE et WAGENVOORT (2002), « The Efficiency and the Conduct of European Banks : Developments after 1992 », Banque européenne d'investissement.