

L'AVENIR DE LA BANQUE DE DÉTAIL AUX ÉTATS-UNIS : ENTRE PLURALITÉ ET HYBRIDATION DES MODÈLES INDUSTRIELS

VINCENT JAMET*
ALEXANDRE-PHILIPPE VINEL**

Il s'agit probablement du lot de toute période qui suit les ultimes soubresauts d'une crise financière de l'ampleur de celle qui a secoué l'ensemble des économies mondiales, courant 2007-2009, que de permettre de distinguer, parmi les décombres ou les vestiges de l'ancien monde, ce qui reste et subsistera – le cas échéant sous des formes nouvelles – et ce qui a disparu et ne reviendra pas.

À cet égard, s'interroger sur l'avenir de la banque de détail aux États-Unis (*retail banking*) ne manque pas de piquant dès lors que l'on s'accorde à considérer que c'est précisément au cœur des activités et des pratiques de cette dernière, à laquelle certains observateurs autorisés prédisaient un avenir radieux (Clark *et al.*, 2007), que se situent certains des principaux éléments déclencheurs de la dernière crise financière (notamment à raison du recours massif aux fameux crédits *subprimes*). Ce sont ainsi les banques de détail qui, en 2008, à l'instar des géants Washington Mutual et Wachovia, ont affiché en premier une détresse

113

* Docteur en droit ; représentant à New York, Banque de France.

Contact : vincent.jamet@acpr.banque-france.fr.

** Analyste financier, Direction générale du Trésor ; Service économique de New York, Ambassade de France aux États-Unis. Contact : alexandre-philippe.vinel@dgtresor.gouv.fr.

Les auteurs tiennent à exprimer tous leurs remerciements à Pierre Jaillet (représentant en chef pour les Amériques de la Banque de France) pour sa relecture attentive et ses conseils avisés particulièrement précieux. Les opinions exprimées dans cet article sont celles des auteurs et ne constituent pas celles de la Banque de France ou de la Direction générale du Trésor.

financière. Dès lors, s'il est une composante du système financier dont on peut légitimement s'attendre à ce que, d'une manière ou d'une autre, elle ressorte transformée de cet épisode traumatique, c'est assurément celle-là.

L'activité de banque de détail se définit principalement par ses destinataires, à savoir les particuliers et/ou les PME/PMI (petites et moyennes industries). Elle consiste, pour l'essentiel, à fournir à ces derniers des moyens de paiement et une source de financement qui résulte principalement de la transformation de maturité des fonds remboursables reçus du public (au titre de la collecte des dépôts en particulier) en offre de crédit. Ainsi, la banque de détail constitue un maillon essentiel du financement de l'économie et se distingue, tout à la fois, des marchés financiers, en ce qu'elle repose sur l'intermédiation, de la banque d'investissement en raison des produits et des services qu'elle propose et, bien évidemment, par construction, du secteur financier non bancaire (*shadow banking*) qui tend, quant à lui, à proposer une offre concurrente (ou complémentaire, selon les perceptions), fondée sur d'autres modalités et canaux de refinancement (*originate to distribute versus originate to hold*), et qui est essentiellement placé en dehors du cadre de supervision institutionnel.

114

En tout état de cause, poser la question de l'avenir de la banque de détail revient à s'interroger sur sa raison d'être et sa viabilité à un horizon plus ou moins lointain (son devenir...). C'est aussi interpeller la pertinence de son modèle et, plus fondamentalement encore, sa pérennité (est-il encore adapté ? doit-il et/ou peut-il évoluer ? sous quelle(s) forme(s) ?).

Ces interrogations prennent une dimension particulière dans le contexte postcrise où, en raison des nombreuses réformes qui ont été adoptées, les activités de marché (consubstantielles aux banques d'investissement) tendent à devenir plus difficiles à réaliser pour les établissements bancaires (car plus consommatrices de fonds propres, par exemple), voire tout simplement impossibles (car prohibées au titre de la *Volcker Rule* ou de nature à remettre en cause la capacité de ces entités à faire l'objet d'une résolution rapide et ordonnée). Ce faisant, ces maillons historiques de la chaîne d'intermédiation financière se retrouvent dans une situation moins favorable en comparaison des opérateurs alternatifs.

Appréhender la problématique en prenant les États-Unis pour terrain d'observation implique, de surcroît, de se demander si la question de l'avenir de la banque de détail s'y trouve posée en des termes spécifiques, en raison d'un contexte local particulier, résultant tout à la fois de considérations historiques (la structuration du secteur – cf. annexe 1 –, le rôle joué par l'État fédéral, à travers le soutien

explicite fourni à des pans substantiels de l'activité de banque de détail – garantie fédérale des dépôts, *Small Business Act* ou garantie des *government-sponsored enterprises* – *GSE*), concurrentielles et socioéconomiques (la montée en puissance concomitante de la génération du millénaire¹ et de la *silver wave*, de même que l'amorce d'une normalisation de la politique monétaire, etc.), ou encore de la profonde remise à plat du cadre législatif et réglementaire (notamment la transcription des principes bâlois, de la *Volcker rule*, etc.) et de l'incroyable montée en puissance du risque contentieux². C'est aussi l'opportunité, à partir d'un poste d'observation avancé, de tirer quelques éléments d'enseignement qui permettent d'anticiper certains des futurs mouvements de l'industrie bancaire européenne, voire mondiale.

Finalement, s'interroger sur l'avenir de la banque de détail aux États-Unis invite tout à la fois à prendre en considération les principaux facteurs qui, dans le contexte postcrise, ont substantiellement transformé l'un des principaux canaux du financement de l'économie (première partie), à déterminer en quoi, par réaction, les différents opérateurs, qu'ils soient historiques ou émergents, ont pris la mesure de ce nouvel environnement (deuxième partie), avant d'envisager, enfin, en quoi ces évolutions modifieront ou non les équilibres qui prévalent encore aujourd'hui (troisième partie).

UN ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET TECHNOLOGIQUE SUBSTANTIELLEMENT REFONDU

Si deux séries de facteurs de transformation de l'activité de banque de détail ressortent tout particulièrement dans le contexte postcrise, ce sont assurément ceux qui, procédant directement de cette activité, à l'instar du cadre prudentiel renforcé initialement destiné aux établissements bancaires, se révèlent à tout le moins être spécifiques au secteur financier, d'une part, et ceux qui, sans être précisément liés à la sphère financière, à l'instar des profondes mutations technologiques (*big data*, monnaies virtuelles, etc.) ou démographiques (l'avènement de la génération millénaire ou de l'économie des seniors), trouvent au sein de cette activité une caisse de résonance toute particulière de nature à profondément perturber la chaîne de valeur, d'autre part.

L'activité de banque de détail à l'épreuve d'un cadre législatif et réglementaire renouvelé

Il convient de distinguer ici deux corps de règles spécifiques. Alors qu'une première série de dispositions, de nature prudentielle, d'ores et déjà très largement retranscrites en droit positif, tendent principalement à s'imposer aux établissements qui appartiennent au secteur bancaire, une seconde série de dispositions, liées à la montée en puis-

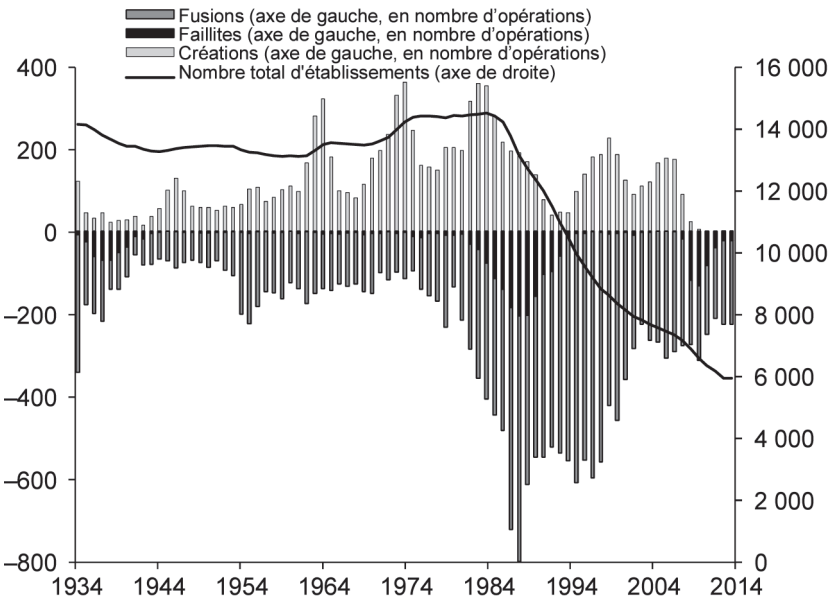
sance de certaines thématiques, telles que la protection du consommateur ou la cybersécurité, tendent, quant à elles, à revêtir une portée beaucoup plus générale, de nature à concerner l'ensemble des prestataires de services bancaires.

Un cadre prudentiel renforcé à l'égard des établissements bancaires

Consécutivement à la récente crise financière, les établissements bancaires qui financent classiquement leurs activités de crédit par la collecte de dépôts ont vu leur modèle économique substantiellement modifié eu égard aux surcoûts générés par les nouvelles règles prudentielles (cf. annexe 2). Ce constat se révèle particulièrement vrai au États-Unis pour les entités supposées être d'importance systémique dès lors que le cadre prudentiel renforcé, transcrit par l'intermédiaire du *Dodd-Frank Act* (DFA) dans l'ordonnancement juridique interne (cf. Sect. 165 DFA), tend prioritairement à viser les établissements dont le total bilan excède 50 Md\$ (soit 38 entités sur un total de 6 500 environ...) ³. Il expliquerait, en tout état de cause, la panne observée en matière d'agrément, alors même que le secteur bancaire des États-Unis se trouve structurellement être en phase de consolidation, et ce, depuis plusieurs décennies (cf. annexe 1 et graphique 1) ⁴.

116

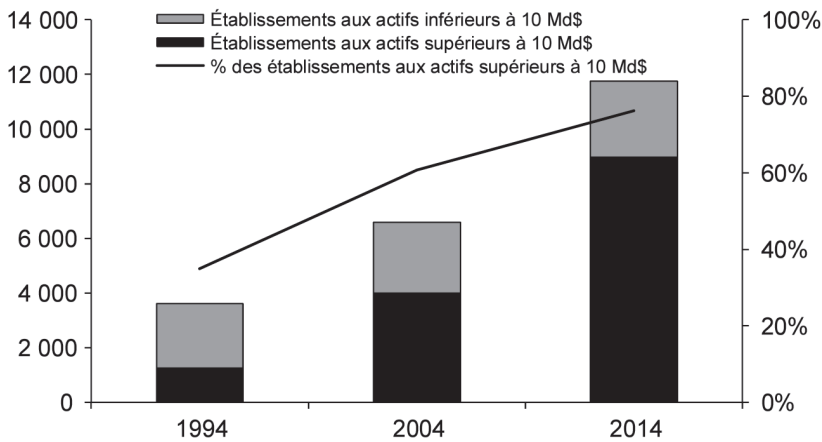
Graphique 1
Consolidation du système bancaire américain



Sources : Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) ; auteurs de l'article.

Les nouvelles contraintes sont pour l'essentiel directes. Elles résultent tout à la fois de la mise en place progressive de nouveaux ratios réglementaires tels que le ratio de liquidité à court terme (LCR – *liquidity coverage ratio*) ou le ratio de levier (renforcé le cas échéant pour les entités de nature systémique), de l'encadrement renforcé des opérations de titrisation (à travers notamment l'introduction de l'obligation de rétention) ou encore de la perspective d'un futur ratio de capacité d'absorption des pertes (TLAC – *total loss absorbing capacity*). De la même manière, l'augmentation du montant global de la contribution au Deposit Insurance Corporation Fund des *insured deposit institutions* (IDI), d'ici à 2020 (ce dernier devra alors couvrir 1,35 % des dépôts)⁵, est de nature à accroître les coûts associés aux dépôts bancaires, dont l'essentiel figure au bilan des plus grands établissements (cf. graphique 2).

Graphique 2
Ventilation de la détention des dépôts bancaires aux États-Unis
(dépôts bancaires en Md\$, axe de gauche ;
pourcentage des établissements, axe de droite)



Sources : FDIC ; auteurs de l'article.

Ces nouvelles contraintes peuvent aussi être indirectes, dès lors que sont également appréhendées les règles qui ont pour objet d'imposer une adaptation structurelle. Il en va ainsi de la *Volcker Rule*⁶ (qui contraint les établissements bancaires à substantiellement limiter leurs opérations pour compte propre, ainsi que tout investissement ou support en direction de véhicules réputés spéculatifs)⁷ ou encore de l'ensemble des adaptations que certains établissements bancaires doivent introduire afin de garantir une résolution rapide et ordonnée⁸, notamment s'agissant de celles des filiales qui, au sein du périmètre de consolidation, ont une activité de dépôt.

Un cadre de protection du consommateur commun pour tous les acteurs

La protection du consommateur de services financiers apparaît également être emblématique des réformes du cadre de supervision post-crise, au point qu'un titre X du DFA a pu lui être intégralement dédié et qu'une nouvelle autorité de supervision a été instituée (le Consumer Financial Protection Bureau – CFPB)⁹. Cet encadrement renforcé est loin d'être neutre pour les entités qui y sont assujetties puisqu'il implique une mise en conformité (c'est notamment le cas pour les prestations de services qui prennent appui ou sont liées à des hypothèques¹⁰). À cet égard, il convient de relever que les efforts attendus tendent à peser davantage sur les entités qui, n'appartenant pas au secteur bancaire, ne supportaient pas jusqu'alors ce type de contraintes¹¹ et, par essence, ne sont pas habituées et préparées à répondre à l'attention toute particulière que le superviseur tend à leur réserver¹².

De la même manière, une thématique nouvelle, destinée à prévenir la montée en puissance d'un risque systémique jusqu'alors évanescant, émerge au travers de ce qu'il est convenu de désigner sous le vocable de « cybersécurité ». Encore très largement embryonnaire sur le plan de la transcription législative et réglementaire, la prise en charge de ce risque, présent à la fois sur le plan prudentiel (à raison du risque opérationnel sous-jacent) et sur le plan de la protection du consommateur (à raison de la menace qu'il constitue ne serait-ce qu'au titre de l'utilisation frauduleuse des données personnelles), revêt une importance majeure pour les autorités de supervision qui, au gré de leurs plus récentes interventions, ont exprimé leurs attentes et formulé ce que pourraient être leurs exigences.

La chaîne de valeur de l'activité de banque de détail est bouleversée par les (r)évolutions technologiques et sociétales

La démocratisation et la sophistication croissante des smartphones au sein d'une population naturellement encline à utiliser et solliciter ce type de supports (la génération du millénaire) accompagnent tout naturellement la progression constante du recours aux services de *mobile banking* par la clientèle des établissements bancaires. Ainsi, en 2014, 39 % des détenteurs de smartphone ont consulté le site internet de leur banque durant l'année, contre seulement 29 % en 2012. Ce phénomène s'accompagne d'une fréquence accrue des consultations, avec une valeur médiane de quatre consultations mensuelles¹³.

Dans ce contexte, les banques de détail doivent répondre à une demande de services dématérialisés et, dans le même temps, faire face à l'émergence d'opérateurs alternatifs qui, en raison de leur base de coûts réduite et de moindres exigences réglementaires, se trouvent en capacité de fournir des services complémentaires, voire favoriser l'ac-

cessibilité aux services bancaires à des populations non bancarisées. De la même manière, le développement de méthodes de paiement alternatives (téléphones portables, portefeuilles virtuels, types Google Wallet, Paypal, etc.) (cf. *infra*), sans compter l'apparition des monnaies virtuelles (dont le fameux Bitcoin), contribue à réduire la place occupée par les espèces (ces dernières représentent encore le moyen de paiement pour près de 40 % des transactions aux États-Unis) et à attirer un nombre toujours plus important de commerçants.

Cette dynamique se trouve par ailleurs renforcée par l'effet couplé de l'apparition des comparateurs en ligne de services bancaires, ainsi que par une transparence et une lisibilité accrue des tarifs, qui favorisent l'accès et la mise en concurrence des différentes offres de services bancaires pour les clients. Cette amélioration renforce le cadre compétitif et aboutit à une pression adverse sur la rentabilité pour ceux des clients qui, par-delà la qualité de service, s'avèrent plus sensibles à la question tarifaire, étant précisé que les récentes initiatives réglementaires favorables à la portabilité des comptes bancaires ont probablement eu un effet amplificateur.

Les opérations bancaires basiques (consultation des soldes, virements, etc.) ne sont pas les seules transactions touchées par cette évolution des modes de consommation ; le conseil financier ou la gestion de fortune commencent aussi à voir l'arrivée de nouveaux acteurs.

119

UN CADRE CONCURRENTIEL PARTAGÉ ENTRE LES ANCIENS ET LES MODERNES

Alors que le concept et l'activité de banque de détail semblent indissociables du statut de l'établissement bancaire, cette perception tend à être remise en cause dans le contexte postcrise, et ce, particulièrement aux États-Unis où, historiquement, la notion de monopole bancaire a toujours été moins prégnante¹⁴.

Si l'activité de banque de détail demeure ainsi, pour partie, l'apanage des IDI, seules entités à pouvoir financer l'octroi de prêts à travers la collecte de dépôts, cette perception monolithique semble cependant être remise en cause. L'avènement des nouvelles exigences prudentielles conduit en effet à accélérer les mutations internes déjà à l'œuvre au sein du secteur bancaire, en accentuant l'écart entre les grands et les petits établissements (à la banque de détail succéderaient plusieurs modèles de banques de détail), tout en stimulant dans le même temps le développement d'une offre de services alternatifs proposée par une myriade d'acteurs nouveaux ou préexistants (aux banques de détail se substitueraient les « détaillants bancaires »).

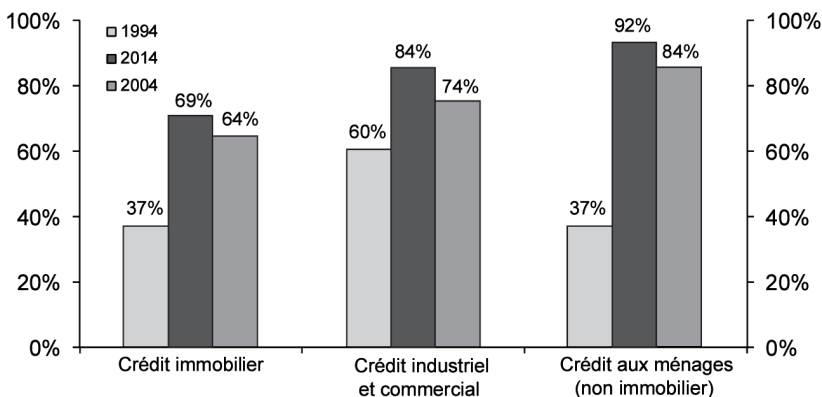
Les acteurs bancaires se segmentent dans un système à deux vitesses

Il s'agit ici de prendre en considération l'activité de banque de détail en distinguant selon la taille ou l'importance du bilan des entités qui l'exercent. Ainsi, les grands établissements, probablement incités dans une certaine mesure par les nouvelles contraintes réglementaires (cf. *supra*), y compris celles relatives aux moyens de paiement¹⁵, tendent à se focaliser tout à la fois sur les zones urbaines et les clients à haut potentiel (les « *affluents* »¹⁶) et, subséquemment, à réduire leur activité dans les zones rurales et/ou défavorisées¹⁷, alors que les plus petits établissements restent focalisés sur une activité de proximité, tournée en direction des ménages et des PME localement implantés.

Les données publiées par la FDIC pour le 4^e trimestre 2014 semblent d'ores et déjà traduire semblable dichotomie. Elles indiquent en effet que dans le contexte de la reprise économique et de la perspective d'une normalisation du *fed funds rate*¹⁸, l'augmentation de l'activité de crédit apparaît plus marquée chez les petits établissements bancaires (+11 % au sein de ces derniers, avec un *return on equity* au plus haut depuis sept ans, contre +7,4 % pour l'ensemble du secteur)¹⁹. Ce chiffre ne saurait cacher cependant les profondes disparités entre les *community banks* (dont le nombre n'a cessé de chuter en raison d'un phénomène de consolidation structurel du secteur, mais aussi des faillites enregistrées dans le contexte postcrise²⁰) et l'importance relative occupée par les grands établissements sur certains segments tels que les prêts à la consommation (cf. graphique 3).

120

Graphique 3
Répartition du marché du crédit entre *big banks* et *small banks*
 (part de marché des *commercial banks* aux actifs consolidés supérieurs à 10 Md\$ dans certains segments de crédit)



Ainsi, sur fond d'appréhension du risque systémique, la distinction au sein du secteur bancaire entre les grands établissements, présumés porteurs de risque pour la stabilité financière, et les établissements de plus faible importance semble s'accroître. Alors que les premiers, à raison du poids des exigences qui leur sont imposées, seraient incités à se recentrer sur les activités réputées les plus rentables de la banque de détail et à privilégier les centres de profit les plus rémunérateurs (les grands centres urbains et les clients les plus aisés), moyennant les contraintes en termes de redéploiement que peut comporter le respect des exigences prescrites aux termes du *Community Reinvestment Act* (CRA)²¹, les seconds, davantage tributaires de leurs implantations locales, se trouveraient en situation de récupérer ou tout simplement conserver une part substantielle du marché de la banque de détail dans les zones précisément délaissées par les établissements les plus importants²². Il convient de relever que semblable mouvement pourrait encore être amplifié en fonction des éventuels allègements consentis sur une base bipartite par le Congrès aux *community banks* (FDIC, 2012) et aux *credit unions* (dont les actifs consolidés ont dépassé 1 000 Md\$ pour la première fois en 2013)²³.

L'activité de banque de détail accentue sa désintermédiation

Portée par les évolutions technologiques et sociétales, autant que par un *corpus* réglementaire moins contraignant, une offre alternative développée par des intervenants extérieurs au secteur bancaire tend à émerger tant au regard de l'activité de crédit que des services de paiement.

121

La montée en puissance d'une offre de crédit alternative

Le financement participatif monte en puissance aux États-Unis : il se divise entre le *peer to peer lending* (destiné le plus souvent à des particuliers) et le *crowdfunding* (pour des projets plus sophistiqués ou des entreprises et des *start-up*). Bénéficiant d'une image positive, liée à sa dimension de prêt communautaire et à la désintermédiation, l'encours des crédits réalisé par des plates-formes spécialisées a ainsi atteint près de 10 Md\$ en 2014, un chiffre à comparer à 1,5 Md\$ réalisés en 2011. Si ces montants peuvent apparaître dérisoires, une estimation récente de Goldman Sachs indique qu'ils pourraient s'élever à près de 1 565 Md\$ dans un futur proche (cf. tableau *infra* ; le seul domaine du *crowdfunding* a doublé son encours de crédits depuis 2011). Ces plates-formes de financement collaboratif affichent en effet une capacité croissante à attirer la confiance des investisseurs potentiels, ainsi qu'à professionnaliser le calcul de la prime de risque des projets à financer. Bénéficiant de coûts significativement plus faibles que les acteurs bancaires traditionnels (Goldman Sachs les estime à seulement 1,7 % d'un

prêt, contre 5,3 % pour une banque traditionnelle), les acteurs du *crowdfunding* explorent des mécanismes nouveaux afin de maximiser l'utilisation des informations disponibles sur les réseaux sociaux (*big data*) pour créer des plates-formes communautaires ou mieux appréhender le risque de crédit des emprunteurs. Ces acteurs bénéficient en outre d'une appétence réelle des jeunes générations (la fameuse génération du millénaire) qui se déclarent dix fois plus intéressées par ce type de solutions que leurs parents²⁴.

Tableau
Perspectives de captation de l'activité de banque de détail
par le *shadow banking* selon le segment d'activité de crédit

	Taille totale du marché (en Md\$)	Part dans le système bancaire	Montant dans le système bancaire (en Md\$)	Part de risque de départ dans le système bancaire	Montant des risques de départ (en Md\$)	Profits sous menace pour l'industrie bancaire (en Md\$)	Pertur- bateur/ nouveaux entrants	Avantages compétitifs
Prêts personnels non garantis	843	81 %	683	31 %	209	4,6	Lending Club, Prosper	Exigences de fonds propres moindres, technologie
Prêts à des PME	186	95 %	177	100 %	177	1,6	OnDeck, Kabbage	Technologie, aisance d'utilisation
Prêts à effet de levier	832	7 %	57	34 %	19	0,9	Alternative AM, BDC	Cadre réglementaire
Prêts étudiants	1 222	5 %	65	100 %	65	0,7	SoFi, Earnest, CommonBond	Cadre réglementaire, technologie, aisance d'utilisation
Prêts hypothécaires	1 169	58 %	678	100 %	678	2,1	Quicken, PFSI, Freedom	Cadre réglementaire, aisance d'utilisation
Services hypothécaires	6 589	73 %	4 810	6 %	300	0,1	OCN, NSM, WAC	Cadre réglementaire, coût
CRE	2 354	56 %	1 322	9 %	118	0,8	Comm. mREITS, alt. lenders	Cadre réglementaire, dislocation des marchés
Total	13 195	59 %	7 792	20 %	1 566	10,8		

Source : Global Investment Research, Goldman Sachs.

N'ayant pas à répondre aux exigences prudentielles des banques traditionnelles, les acteurs du *non-bank lending* ont fortement accru leur rôle dans le financement de l'économie depuis la crise. Ils jouent désormais un rôle quasiment identique aux banques traditionnelles dans l'origination de crédit immobilier (près de 45 % des nouveaux crédits ont été originés par des non-banques en 2014, contre 15 % en 2001), significatif dans la collecte des créances (27 % du *servicing* en 2014, contre 8 % en 2012), et ont commencé une intrusion notable dans le crédit à la consommation aux particuliers où ils représentent déjà près de 2 % du marché. Cette progression s'explique en particulier par une très grande rapidité dans le temps de validation des dossiers (facilitée par des règles de souscriptions moins strictes), des conditions de financement attractives dans un contexte de taux très faibles, ainsi qu'une structure de coût réduite (s'agissant des perspectives de captation, cf. tableau ci-contre).

Par-delà les seuls aspects quantitatifs, il convient toutefois de relever, par comparaison au secteur bancaire traditionnel, un mouvement symétriquement inverse sur le plan qualitatif : alors que les entités du secteur non bancaire se concentrent principalement sur les prêts octroyés à des individus ou des entreprises qui présentent un profil de risque élevé (c'est particulièrement le cas en matière de prêts hypothécaires, de prêts automobiles ou même de prêts étudiants)²⁵, les établissements bancaires, quant à eux, tendent très nettement à conserver à leur bilan, à raison des contraintes réglementaires qui leur sont propres, les crédits de meilleure qualité²⁶.

123

L'avènement de nouveaux moyens et modalités de paiement

Au titre des nouveaux moyens de paiement, il convient de citer le développement des cartes prépayées, instruments par l'intermédiaire desquels les consommateurs ont désormais la possibilité de charger une somme prédéterminée sur un support attaché à un détaillant (comme Starbucks), afin de bénéficier de réductions inédites au titre de leur fidélité. Les commerçants se trouvent alors en capacité de mieux cerner le profil de consommation tout en faisant l'économie des coûts de transaction avec la banque et son terminal de paiement (nonobstant le plafond désormais imposé en la matière). Ces cartes prépayées représentent un montant marginal en 2014, mais l'industrie bancaire observe de près le phénomène qui la contourne et la coupe de données de transactions essentielles qu'elle pourrait utiliser en vue d'alimenter et d'améliorer l'appréciation du profil de risque de sa clientèle.

De la même manière, s'agissant des modalités de paiement, le recours aux téléphones mobiles apparaît comme une évolution significative en ce qu'elle aboutit à ce que les établissements bancaires traditionnels soient privés de certaines données transactionnelles liées à leurs clients et cantonnés à l'exécution purement technique de l'opération sans bénéficier simultanément du détail des transactions, informations pourtant cruciales pour évaluer le profil de crédit du client et constituer des bases de données pertinentes.

HYBRIDATION OU PERSPECTIVE D'UN JEU À SOMME NULLE

La perspective que les mouvements tectoniques observés au sein de l'activité de banque de détail aux États-Unis se révèlent être *in fine* un jeu à somme nulle apparaît assez probable, à raison de la convergence ou à tout le moins de l'hybridation des modèles qui pourraient advenir dans un avenir plus ou moins lointain. Encore balbutiante, cette propension semble à l'examen susceptible d'être observée dans les deux sens, que ce soit à travers le mouvement que font les banques de détail traditionnelles vers les pratiques et les services développés par les opérateurs alternatifs, ou encore par l'intermédiaire du mouvement que font ces derniers acteurs vers le secteur bancaire.

124

Le mouvement des banques traditionnelles vers les offres alternatives

Il convient de relever que les établissements bancaires traditionnels investissent dans les « FinTech » (les entreprises innovantes dans le domaine des services financiers alternatifs)²⁷ et contribuent à l'expansion du secteur (passé de 1 Md\$ en 2008 à 3 Md\$ en 2013, le montant total des investissements devrait doubler pour atteindre 8 Md\$ en 2018). Cette évolution illustre la porosité des frontières entre l'activité de banque de détail traditionnelle et le secteur non bancaire, qui se manifeste à travers de nombreuses initiatives emblématiques d'un mouvement que d'aucuns qualifient d'hybridation.

Ainsi, parmi d'autres, l'initiative engagée par le consortium BancAlliance, qui rassemble près de 200 *community banks*, d'une part, et Lending Club, la plate-forme de crédit entre particuliers, *leader* aux États-Unis, avec plus de 7,5 Md\$ de prêts octroyés depuis 2006 (et récemment introduite en Bourse, pour une valorisation initiale de 870 M\$), d'autre part, en vue de reprendre des parts de marché aux grands établissements bancaires sur le segment des prêts à la consommation, mérite tout particulièrement d'être soulignée. L'offre de services consiste en effet à ce que les membres du consortium renvoient une partie de leur clientèle (principalement celle qui à raison de son *scoring*

ne peut prétendre à un prêt traditionnel) en direction de la plate-forme gérée par Lending Club, par l'intermédiaire de laquelle une offre de crédit est proposée, étant précisé qu'*in fine*, les titres ayant pour sous-jacent les prêts accordés émis par Lending Club à des fins de refinancement se trouvent souscrits par les *community banks* (WSJ, 2015a).

Cette participation des banques à des mécanismes alternatifs se retrouve également, sous d'autres formes, mais avec le même objectif d'arbitrage réglementaire, chez certains établissements plus importants, dont la caractéristique première était précisément, jusqu'alors, de ne pas exercer d'activité prédominante dans le domaine de la banque de détail. À cet égard, le renforcement de Goldman Sachs dans le secteur des *business development companies* (BDC)²⁸ (véhicule d'investissement spécialisé dans les prêts aux PME non cotées ; WSJ, 2015c), à travers l'introduction en Bourse de Goldman Sachs BDC, mérite d'être souligné.

Le mouvement des acteurs alternatifs vers les banques traditionnelles

Pour l'heure, les acteurs du *shadow banking* bénéficient d'une forte progression en raison de l'avantage comparatif qu'ils tirent d'être exemptés de nombre des exigences prudentielles applicables aux établissements bancaires traditionnels. Pour autant, cette croissance exponentielle pose la question de l'adéquation du régime juridique applicable, notamment concernant l'encadrement prudentiel, dès lors qu'en substance, compte tenu précisément de leur activité de crédit, ces acteurs se rapprochent peu ou prou de la catégorie formelle des établissements bancaires. Il suffit pour s'en convaincre de considérer l'importance de l'activité de crédit des filiales spécialisées de certains géants industriels comme Walmart ou Target. Si le second a déjà franchi le pas, en convertissant sa filiale dédiée en établissement bancaire, Walmart apparaît être en revanche toujours hésitant eu égard aux conséquences qu'une telle évolution comporterait, y compris une structure faîtière (on relèvera toutefois le partenariat stratégique récemment noué avec un établissement bancaire, à travers la création de la banque en ligne GoBank ; Journal Sentinel, 2014).

Sur le plan des pratiques commerciales, un certain nombre de dérives identifiées chez les *payday lenders* (établissements spécialisés dans les avances sur salaires) ou les *mortgage servicers* (collecteurs de créances) ont d'ores et déjà suscité des réactions de la part des autorités de supervision, sous la forme de sanctions pécuniaires (première condamnation de *mortgage lenders* ou encore perspectives de sanctions à l'égard de Paypal ; WSJ, 2015e), d'attention accrue comme celle de la part du Superintendent Benjamin Lawsky qui a ouvert une enquête contre OCWEN Financial, voire de projets réglementaires spécifiques (cf. les

initiatives récentes du CFPB vis-à-vis des *payday lenders*)²⁹. Ainsi, le renforcement des exigences relatives à la commercialisation des produits proposés par les *shadow banks*, le développement d'un régime prudentiel *ad hoc* (pour les entités non bancaires qui disposent d'une empreinte systémique de nature à faire peser un risque sur la stabilité financière, mais aussi, plus généralement, pour les *mortgage lenders*, à travers le projet d'un cadre commun conjointement proposé par l'ensemble des régulateurs des États fédérés), voire la montée en puissance des enjeux liés à la cybersécurité pourraient progressivement contribuer à lisser l'avantage concurrentiel dont les *shadow banks* pouvaient se prévaloir.

Subie, la bancarisation des *shadow bankers* pourrait aussi être choisie par certains géants de l'industrie numérique (Apple, Google, Amazon, etc.) ou de la téléphonie (AT & T, T-Mobile, etc.) qui possèdent déjà plusieurs millions de comptes clients ainsi que les données de transaction et de cartes de crédit associées. Ces précieuses informations pourraient constituer une solide plate-forme susceptible de soutenir le déploiement d'une banque en ligne (près de la moitié de la population américaine se déclare prête à recourir aux services bancaires que serait susceptible de fournir ce type d'entités³⁰). À ce titre, le symbole que constitue le débauchage de l'ancienne directrice financière de Morgan Stanley par Google ne peut qu'être relevé. Il est toutefois à souligner que la création de conglomerats intégrant activités financières et industrielles (ou digitales) ne semble pas dans l'air du temps, comme l'atteste la récente scission de GE Capital annoncée par General Electric en avril 2015. Il est vrai que l'intrusion dans l'activité bancaire traditionnelle pourrait coûter aux sociétés disruptives de chaîne de valeur l'avantage compétitif qu'elle retire de leurs services inédits et/ou de leur qualité d'entités non régulées.

126

CONCLUSION

Considéré comme un pôle d'activité bancaire aux revenus stables, le modèle industriel traditionnel de la banque de détail amorce une mutation profonde aux États-Unis, sous l'influence croisée de la réforme du cadre de régulation et des évolutions rapides observées tant sur le plan technologique que démographique.

Les bouleversements sont d'abord internes au secteur bancaire, avec une dichotomie de plus en plus marquée entre les grands établissements systémiques, incités à recentrer leur activité de détail sur les services à forte valeur ajoutée et à cibler les clients à haut potentiel, d'une part, et la myriade d'établissements de petite taille qui, localement implantés, se replient sur une clientèle plus captive, d'autre part. Les facteurs d'évolution sont ensuite externes, du fait de l'essor de l'offre concur-

rentielle des prestataires alternatifs (cf. les *mortgage lenders*, etc.) et surtout de l'apparition de nouveaux acteurs (*shadow banks*, structures communautaires de crédit ou purs prestataires de technologies financières) déterminés à capter une partie de la chaîne de valeur du secteur bancaire traditionnel, voire de certaines activités historiques comme le crédit. Bénéficiant de l'agilité procurée par leur taille réduite et un cadre réglementaire allégé ou embryonnaire, ces nouveaux acteurs, à la fois trublions et aiguillons, semblent s'installer dans le paysage industriel de la prestation de services bancaires de détail, sans qu'il soit encore possible de déterminer s'ils ont vocation à se substituer aux banques ou, au contraire, par voie de capillarité et d'émulation, à inciter ces dernières à redéployer leurs activités.

L'impact de cette recomposition apparaît ambivalent. Sur le plan microéconomique, tout d'abord, elle peut aussi bien favoriser l'inclusion bancaire (les évolutions technologiques et la concurrence accrue qui semble transparaître sont autant d'éléments de nature à permettre un accès aux services bancaires, quels que soient le profil de risque et/ou la localisation géographique) que générer des phénomènes d'exclusion (car les prestataires de services, en privilégiant les cibles à forte valeur ajoutée, créent un risque accru de segmentation de la clientèle, voire de discrimination). Sur le plan macroéconomique, par suite, le développement d'une nouvelle offre concurrentielle est *a priori* favorable à la réduction des rentes et à l'allocation efficace des ressources, mais peut dans le même temps tout aussi bien contribuer à renforcer une intermédiation qui, à la différence du modèle européen, ne reposerait pas quasi exclusivement sur le système bancaire *stricto sensu*. Enfin, du point de vue de la stabilité financière et de la prévention du risque systémique, il n'est pas indifférent que ces mutations tendent à évincer le risque de crédit du secteur bancaire traditionnel vers des acteurs moins strictement encadrés qui ne disposent pas nécessairement de l'expérience et de l'expertise dans la sélection et le suivi du crédit.

D'une crise à l'autre, il serait certainement regrettable que toutes les leçons ne soient pas tirées et que l'Histoire puisse se répéter. Ainsi, poser la question de l'avenir de la banque de détail conduit à s'interroger sur l'adéquation du périmètre de supervision à un domaine en rapide mutation. À cet égard, la réforme du cadre institutionnel apparaît encore très embryonnaire aux États-Unis (cet aspect est quasiment absent du DFA) et par-delà les règles matérielles, une réflexion sur le maillage des autorités de supervision reste très certainement à mener, comme l'appelle du reste de ses vœux Paul Volcker à travers une récente proposition de réforme particulièrement ambitieuse (*Reshaping the Financial Regulatory System*)³¹.

NOTES

1. Soit la génération regroupant les individus nés entre 1980 et 2000 (également dénommée « génération Y ») qui, à compter de 2016, avec environ 84 millions d'individus, représentera plus du tiers de la population adulte des États-Unis. Sur cette dernière et les éléments qui la caractérisent, voir notamment Howe et Strauss (2000).
2. Le montant des sommes collectées par le Department of Justice s'élevait à près de 40 Md\$ au 1^{er} trimestre 2015 (sur un total de 127 Md\$ de frais judiciaires associés au contexte postcrise).
3. Remarque : les entités dont le total bilan est inférieur à 500 M\$ ne sont pas soumises à ce *corpus* prudentiel.
4. Seuls deux nouveaux établissements ont reçu un agrément depuis l'adoption du DFA (Bank of Bird-in-Hand et plus récemment encore Primary Bank of New Hampshire) (WSJ, 2015d).
5. Dans le contexte postcrise, le ratio de couverture du Deposit Insurance Corporation Fund a été porté à 1,35 %. Pour rappel, ce dernier a vocation à couvrir les dépôts éligibles, à raison d'un montant de 250 000 dollars par compte (soit, au 31 décembre 2013, un montant total de 6 000 Md\$ répartis au sein du milliard de comptes tenus par les 6 900 IDI ; FDIC, 2014).
6. Cf. Sect. 619 DFA et 79 Fed. Reg., p. 5536 et suivantes.
7. Pour rappel, la *Volcker Rule* s'impose aux établissements de dépôt bénéficiant d'une garantie fédérale (IDI), à toute holding qui contrôle une IDI ou à toute société considérée comme une *bank holding company* (ainsi qu'à leurs filiales).
8. Soit ceux des établissements bancaires astreints à l'élaboration d'un *resolution plan* (c'est-à-dire les *bank holding companies* dont le total bilan excède 50 Md\$).
9. Pour rappel, le CFPB a vocation à superviser les pratiques commerciales des IDI (et des entités qui intègrent leur périmètre de consolidation), pour autant que leur bilan dépasse 10 Md\$ (à charge pour les superviseurs prudentiels primaires des entités bancaires qui n'y sont pas soumises d'assurer directement cette mission de surveillance), ainsi que les différents prestataires externes sur lesquels ces derniers peuvent avoir recours et, plus généralement, tous les prestataires de services financiers (*non-depository consumer financial service companies*) dont les activités ont été préalablement identifiées par le CFPB (sont notamment assujettis les sociétés et les individus qui proposent des services prenant appui sur des garanties hypothécaires).
10. Mise en application du *Truth in Lending Act (Regulation Z)*, lui-même substantiellement modifié par le Congrès, dans le prolongement du DFA, ces dernières imposent aux *mortgage servicers*, qu'ils soient établissements bancaires ou non (moyennant des conditions liées à l'importance des prestations), de constituer des comptes d'affectations (*escrow accounts*) pour certaines catégories de prêts hypothécaires (*higher-priced mortgage loans*) ou encore de s'assurer que les emprunteurs disposent bien de la capacité de rembourser l'emprunt souscrit (*ability-to-repay rule*).
11. Ces dernières pouvaient toutefois être assujetties, le cas échéant, à la réglementation locale applicable au sein de chaque État fédéré considéré.
12. Au gré des récentes sanctions, il s'avère que ce sont les *non-depository consumer financial service companies* qui se trouvent principalement visées.
13. Sur ce point, on se reportera avec intérêt à la dernière étude annuelle réalisée par NYFRB (2015).
14. Sur l'évolution récemment observée au sein de cette dernière, qui tend à attester d'un recul de la prévalence des établissements bancaires et d'une diversification de ses composantes, voir notamment Cetorelli (2012a et 2012b).
15. Aux termes de la section 1 075 du DFA (*Durbin Amendment*) et de la Regulation II (*Debit Card Interchange Fees and Routing*), il revient désormais au FRB de fixer le plafond des frais interbancaires que les établissements membres des réseaux de cartes bancaires refacturent aux commerçants, au titre des coûts de transactions électroniques (ces frais s'élevaient jusqu'alors à 44 cents en moyenne). Fixée à 21 cents, cette limite ne s'impose cependant pas aux entités dont le montant total des actifs sur base consolidée n'excède pas 10 Md\$ (soit les *community banks* et les *credit unions*).
16. Ces derniers correspondent aux 67,5 millions d'individus (+8 % entre 2013 et 2014), âgés de plus de dix-huit ans (81 % se situent au-delà de quarante ans), dont les revenus annuels sont supérieurs à 100 000 dollars (soit 23 % des ménages aux États-Unis pour un total d'actifs estimé à 34 000 Md\$) selon *2014 Ipsos Affluent Survey USA*.

17. Les signes de cette tendance postcrise se retrouvent très partiellement dans les dernières analyses dédiées à l'implantation des établissements bancaires aux États-Unis. Voir notamment sur ce point la dernière étude réalisée par la FDIC (2015). Ces analyses indiquent en effet que depuis 2009 apparaît une réduction encore toute relative du nombre total d'agences (94 725, soit une baisse de 4,7 %, à comparer à l'expansion quasi exponentielle – 244 % – qui avait pu être observée depuis 1935 et qui était principalement liée, à tout le moins pour ce qui concerne la période, à l'assouplissement du cadre réglementaire qui antérieurement entravait significativement les implantations transfrontières entre les différents États fédérés), tout en mettant en exergue l'intensité des redéploiements stratégiques majoritairement constatés au sein des grands centres urbains (une infime proportion des opérations est liée à des faillites, des concentrations et *a fortiori* des créations pures ; FDIC, 2015, p. 10). Le maillage constitué par le réseau des banques traditionnelles conserve ainsi indubitablement un intérêt, les agences tendant à devenir des « lieux d'expérience » pour une clientèle orientée vers des produits et/ou des services plus spécialisés et/ou complexes, à forte commission et haute valeur ajoutée.

18. Il convient de relever que la remontée du *fed funds rate* est de nature à améliorer la rentabilité des plus petits établissements dont l'activité repose principalement sur l'octroi de crédits.

19. Le 4^e rapport trimestriel 2014 de la FDIC est accessible en ligne : <https://www2.fdic.gov/qbp>. Comme le souligne le président de la FDIC, Martin Gruenberg, dans le communiqué de presse qui a suivi la publication des données trimestrielles : « *Community banks performed especially well during the quarter. Their earnings were up 28 percent from the previous year, their net interest margin and rate of loan growth were appreciably higher than the industry, and they increased their small loans to businesses.* »

20. Données statistiques accessibles sur le site internet de la FDIC : <https://www2.fdic.gov/hsob/>.

21. Adopté en 1977 (cf. 12 USC 2 901 et Regulations 12 CFR parts 25, 228, 345 and 195), ce dispositif vise à prévenir les mouvements de désinvestissement observés dans les zones rurales et/ou défavorisées, en astreignant les établissements bancaires américains à rendre compte périodiquement de la manière dont ils exercent localement leurs activités. Sous le contrôle du superviseur, les établissements peuvent être invités, au terme d'un processus itératif d'évaluation, à modifier leurs pratiques, voire être soumis, dans certains cas les plus graves (très rares en pratique), à des restrictions temporaires concernant leurs opérations de croissance externe ou leurs projets de réorganisations structurelles, ou encore, de manière plus radicale, perdre le support de la garantie fédérale des dépôts ou l'accès aux différentes facilités de refinancement offertes par le *Federal Reserve System*. Pour une présentation plus détaillée du CRA, voir notamment Hudson (2009).

129

22. Ce point a été particulièrement mis en exergue dans le cadre des débats relatifs à la charge réglementaire qui pèse sur les plus petits établissements bancaires. Ainsi, à l'occasion d'une série d'auditions sollicitées par l'US Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs, les 10 et 12 février 2015 (« *Regulatory Relief for Community Banks and Credit Unions* »), l'importance des *community banks* et des *credit unions* a tout particulièrement été rappelée, s'agissant de l'accès au crédit dans certaines zones rurales (629 comtés, sur un total d'environ 3 144, ne comptent ainsi qu'une *community bank* et 6 millions de citoyens des États-Unis dépendraient exclusivement de cette présence locale pour accéder aux services bancaires de base), ou encore du financement des PME/PMI (41 % des prêts aux petites entreprises sont octroyés par des *community banks* ou des *credit unions*, ce montant atteignant 52 % dans les zones rurales).

23. Cf. Federal Reserve Statistical Release, Z.1 (document accessible en ligne sur le site internet du FRB : www.federalreserve.gov/releases/z1/Current/accessible/l114.htm).

24. Cette attraction résulte tout à la fois d'une très haute connectivité (nombre des offres alternatives prennent appui sur Internet et les réseaux sociaux) et d'une certaine défiance vis-à-vis des établissements bancaires traditionnels (parmi les dix marques les moins appréciées figurent les quatre plus grandes banques américaines ; Accenture, 2014).

25. Sur ce segment particulier, Social Finance se démarque avec un volume de près de 350 M\$ au 3^e trimestre 2014, soit une progression de 503 % en un an (à rapprocher cependant aux 1 300 Md\$ d'encours total...). La *start-up*, créée en 2011, envisage de lever près de 500 M\$ à travers sa prochaine introduction en Bourse.

26. Voir en ce sens l'annonce faite par Citigroup concernant la cession de sa filiale dédiée aux crédits *subprimes* (OneMain Financial) à l'opérateur alternatif Springleaf Holdings (WSJ, 2015b).

27. Une étude récente (Statista, 2015) laisse ainsi apparaître que parmi les établissements les plus importants (au sein desquels figurent bien évidemment les géants du secteur américain), 43 % se trouvent impliqués dans des programmes d'incubation, 20 % dans des fonds de capital-risque, 20 % ont conclu des contrats de partenariat, 10 % ont réalisé des acquisitions et 7 % ont même franchi le pas consistant à constituer *ex nihilo* leurs propres filiales FinTech.

28. Catégorie d'entités soumises à l'*Investment Company Act* de 1940 qui, à l'instar des *registred investment companies* – peu ou prou l'équivalent des OPCVM –, échappent aux restrictions imposées par la *Volcker Rule* (les établissements bancaires peuvent donc investir ou garantir au sein de ces dernières sans restriction sous réserve toutefois de ne pas dépasser 25 %, seuil à partir duquel les BDC sont reconnues comme affiliées et se trouvent alors elles-mêmes soumises à la *Volcker Rule*). Assujetties au contrôle de la SEC (Securities and Exchange Commission), les BDC n'en doivent pas moins respecter un certain nombre de contraintes minimales (l'effet de levier est limité puisque l'encours de dette ne doit pas excéder les capitaux propres).

29. Voir Harlan (2015).

30. Cette proportion passe à 72 % pour les 18-34 ans.

31. Le rapport est accessible en ligne sur le site de l'Alliance Volcker : <https://volckeralliance.org/resources/reshaping-financial-regulatory-system>.

BIBLIOGRAPHIE

ACCENTURE (2014), *The Digital Disruption in Banking*.

CETORELLI N. (2012a), « Hybrid Intermediaries », *Liberty Street Economics*, 12 janvier, <http://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2015/01/hybrid-intermediaries.html#.VWxaeakZp0dU>.

CETORELLI N. (2012b), « Introducing a Series on the Evolution of Banks and Financial Intermediation », *Liberty Street Economics*, 16 juillet, <http://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2012/07/introducing-a-series-on-the-evolution-of-banks-and-financial-intermediation.html#.VWxdpkZp0dU>.

CLARK T., DICK A., HIRTLE B., STIROH K. J. et WILLIAMS R. (2007), « The Role of Retail Banking in the US Banking Industry: Risk, Return and Industry Structure », *Economic Policy Review*, décembre.

FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation) (2012), *Community Banking Study*, décembre, <https://fdic.gov/regulations/resources/cbi/report/cbi-full.pdf>.

FDIC (2014), *2014 Annual Performance Plan*, www.fdic.gov/about/strategic/performance/2014annualplan.pdf.

FDIC (2015), « Brick-and-Mortar Banking Remains Prevalent in an Increasingly Virtual World », *FDIC Quarterly*, vol. 9, n° 1, février.

FISHER S. (2015), « The Importance of the Nonbank Financial Sector », discours, 27 mars.

HARLAN C. (2015), « Consumer Protection Agency, for First Time, Takes Aim at Payday Lenders », *Washington Post*, 26 mars.

HOWE N. et STRAUSS W. (2000), *Millennials Rising: the Next Great Generation*, 3^e éd., Vintage, septembre.

HUDSON K. (2009), « Banques et territoires », *En temps réel*, cahiers n° 41, décembre.

JOURNAL SENTINEL (2014), « Walmart's New GoBank Has Bankers on Edge », 26 octobre.

NYFRB (New York Federal Reserve Bank) (2015), *Consumers and Mobile Financial Services 2015*, www.federalreserve.gov/conresdata/consumers-and-mobile-financial-services-report-201503.pdf.

STATISTA (2015), « Reaction of Banks to Development of FinTech Companies Worldwide », février.

WSJ (Wall Street Journal) (2015a), « Lending Club, Small US Banks Plan New Consumer-Loan Program », 9 février.

WSJ (2015b), « Citigroup Deal Shrinks the Bank's Umbrella », 3 mars.

WSJ (2015c), « Wall Street Turns to Specialty Lenders to Counter Tighter Rules », 18 mars.

WSJ (2015d), « A Local Bank in Amish Country Flourishes Amid Dearth of Small Lenders », 29 mars.

WSJ (2015e), « PayPal Says It May Face US Lawsuit by June », 11 avril.

ANNEXE 1

CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES DU SECTEUR BANCAIRE DES ÉTATS-UNIS

De manière très schématique, le secteur bancaire outre-Atlantique, pour sa partie commerciale, peut être décomposé en trois blocs : les 38 grandes banques (dont le total bilan dépasse le seuil de 50 Md\$, avec au sein de ces dernières les *global of systemically important banks* ou G-SIB, dont le total bilan est supérieur à 250 Md\$), une soixantaine de banques régionales (dont le total bilan est compris entre 50 Md€ et 10 Md\$) et près de 6 500 *community banks* (dont le total bilan est inférieur à 10 Md\$, étant précisé qu'environ 90 % des entités qui relèvent de cette catégorie ne dépassent pas 1 Md\$). À ces trois blocs, il convient également d'ajouter 1 000 *saving institutions*, ainsi que 6 500 *credit unions* (catégorie d'établissements bancaires coopératifs à but non lucratif dont près de 80 % ne dépassent pas le seuil de 1 Md\$).

La liste actualisée des groupes bancaires des États-Unis dont le total bilan dépasse 10 Md\$ est disponible sur le site du National Information Center (NIC), le répertoire central de données placé sous l'égide du Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC), organisme interagences qui rassemble l'ensemble des superviseurs fédéraux en charge du secteur bancaire (soit le Board of Governors du Federal Reserve System – FRB –, la FDIC, la National Credit Union Administration – NCUA –, l'Office of the Comptroller of the Currency – OCC – et le CFPB) : www.ffiec.gov/nicpubweb/nicweb/top50form.aspx. Cet ensemble, constitué d'une centaine d'entités, concentre plus de 75 % des actifs (contre environ 14 % pour les *community banks* et 6,5 % pour les *credit unions*), étant précisé que les dix entités les plus importantes pèsent à elles seules près de 50 % ; il atteste du profond mouvement de concentration observé depuis le début des années 1980 (le nombre total d'établissements appartenant au secteur commercial est en effet passé de 14 000 à un peu plus de 6 500), consécutivement à l'assouplissement des restrictions imposées en matière d'implantations sur le territoire des États-Unis (*Interstate Branching Act*), d'une part, et à la suppression du principe de séparation des activités (banque de détail *versus* banque d'investissement) défini aux termes du *Glass-Steagall Act* de 1933 (*Gramm-Leach-Bliley Act*, en 1999), d'autre part.

Si l'écrasante majorité (99 %) des entités appartenant au secteur bancaire conserve un modèle d'activité principalement dominé par l'activité de détail, il convient de souligner à quel point l'importance de la banque de détail diffère par comparaison au Vieux Continent. Son rôle de réceptacle de la richesse des ménages est tout d'abord moindre :

les ménages américains placent, en effet, seulement 13 % de leur richesse dans des dépôts bancaires, contre plus du tiers dans la zone euro (le taux de bancarisation est par ailleurs beaucoup moins important puisque par comparaison à la France, où 99 % de la population dispose d'un compte bancaire, selon la Fédération bancaire française, ce taux tombe à environ 92 % aux États-Unis, selon une étude réalisée par la FDIC en 2013, soit 9,6 millions de ménages). La part contributive dans le financement de l'économie est très différente, par suite, puisque le crédit bancaire ne contribue qu'à 30 % au financement des entreprises (contre environ 70 % en Europe)ⁱ. Si les banques de détail restent néanmoins des prestataires de services essentiels aux PME/PMI, elles évoluent dans un environnement de financement de l'économie profondément désintermédié.

ⁱ Voir en ce sens Fisher (2015) : « Sur un total de 37 900 Md\$ d'encours de crédits, en 2014, 25 100 Md\$ se trouvaient dans le secteur non bancaire et 12 800 Md\$ dans le secteur bancaire. »

ANNEXE 2

PRÉSENTATION DES PRINCIPALES RÈGLES PRUDENTIELLES DE NATURE À PESER SUR L'ACTIVITÉ DE BANQUE DE DÉTAIL

LCR (*liquidity coverage ratio*) : ce ratio vise à imposer aux établissements bancaires assujettis (soit la quinzaine d'établissements bancaires dont le total bilan dépasse 250 Md\$ d'actifs sur base consolidée pour la version pure, et la quinzaine d'établissements intermédiaires dont le total bilan dépasse 50 Md\$ d'actifs sur base consolidée pour la version modifiée – *modified LCR*) la détention d'un niveau suffisant d'actifs liquides (le numérateur) répondant à des critères de haute qualité (*high quality liquid assets* – HQLA), de telle sorte que puisse être prévenu le risque de liquidité à court terme généré par la computation des flux entrants et sortants estimés à trente jours. Les comptes à vue ou équivalents, en ce qu'ils sont par définition dénués de termes, sont intégrés dans le calcul du dénominateur en tant que source potentielle de décaissement et pénalisent dès lors à ce titre l'activité de crédit qui repose sur cette source de refinancement (à l'inverse, il convient de relever que ces mêmes dépôts bancaires sont inscrits au numérateur pour le calcul du ratio de liquidité à long terme, le NSFR – *net stable funding ratio* –, qui vise, quant à lui, à garantir la stabilité des sources de financement des établissements à échéance d'un an).

133

Ratio de levier : ce ratio a pour objet d'imposer aux établissements bancaires la détention d'un niveau de fonds propres minimum (3 %), au regard de l'exposition totale au risque non pondéré porté à l'actif et en hors-bilan.

Obligation de rétention (*retention rule*) : adopté en octobre 2014, ce dispositif tend à aligner l'intérêt des sponsors (ou, le cas échéant, des originateurs) sur celui des investisseurs en imposant à ces derniers de conserver à leur bilan 5 % du risque associé à l'opération. Par comparaison à la version applicable depuis 2011 au sein de l'Union européenne, la transcription américaine apparaît cependant plus modérée puisque, outre une mise en œuvre tardive (seules les opérations réalisées à compter d'octobre 2016 y seront assujetties), un certain nombre d'exceptions ont été aménagées, notamment vis-à-vis des opérations de titrisation de prêts hypothécaires garanties par les agences fédérales Fannie Mae ou Freddie Mac.

Ratio de capacité d'absorption des pertes (*total loss absorbing capacity* – TLAC) : conformément au document consultatif publié par le FSB (Financial Stability Board), en novembre 2014, le TLAC imposera aux seuls établissements d'importance systémique de détenir un niveau d'instruments de capital ou de dette, susceptibles d'être liquidés pour contribuer à une résolution ordonnée, compris entre 16 % et 20 % de leurs actifs pondérés.

