

LA TAILLE OPTIMALE DE L'ACTIVITÉ BANCAIRE

APPROCHES THÉORIQUES ET RÉSULTATS EMPIRIQUES

VITTORIO CONTI, MAURO MACCARINELLI *

SERVICE DES ÉTUDES, BANCA COMMERCIALE ITALIANA

Ces dernières années, les systèmes bancaires des principaux pays industriels ont subi un processus de mutation rapide dû à un environnement de marché de plus en plus complexe et aux ajustements réglementaires, déjà réalisés ou à mettre en place dans les années 1990. Le besoin de changer la manière « d'être banquier » a été ressenti surtout dans les pays de la CEE, où les banques s'équipent dans la perspective de l'établissement formel du Grand marché unique. Toutefois, des mutations ont lieu également à l'intérieur de l'EFTA, où la politique communautaire entraîne des conséquences directes en raison du commerce et des liens financiers ainsi qu'aux États-Unis, où l'extension de la crise des Caisses d'épargne (*Savings and Loans*) aux banques commerciales et à quelques centres monétaires importants a conduit à repenser complètement certaines des composantes du système, comme le *Glass-Steagall Act* et la réglementation des réseaux inter-États, (*l'interstate branching regulation*). De plus, l'interdépendance croissante des économies nationales et l'extension du rôle joué par les institutions supranationales dans la régulation et le contrôle des marchés financiers ont même eu un impact sur le marché japonais, caractérisé par un développement soigneusement planifié.

Tous ces changements sont menés à partir d'une nouvelle approche stratégique du management bancaire, qui tient compte de plus en plus des aspects liés à l'offre, rejetant une opinion couramment répandue au cours des années quatre-vingts, selon laquelle « la demande prime et l'offre supposée suivre efficacement » (*Abraham et Lierman, 1990*).

L'échec partiel de cette approche dans les pays principaux de l'OCDE, centrée principalement sur la demande, conduit maintenant les banques à

* Nous voudrions remercier A. Resti pour ses commentaires et ses suggestions, C. Govino pour la gestion des données informatiques et M.V. Buscicchio pour la relecture de la version anglaise.

réorganiser leurs structures afin de rationaliser l'exploitation de leurs ressources internes. Ainsi, parallèlement à une réduction des dépenses, l'objectif est de rendre les structures de production plus flexibles afin de mettre en place un contrôle du marché en adéquation aux changements rapides de l'environnement. En conséquence, la question de la définition de la taille optimale apparaît à nouveau, et de manière encore plus accentuée.

Cette préoccupation relative aux objectifs de taille, une des priorités pour des nombreuses banques des pays CEE, va de pair avec des efforts de recherche orientés davantage sur les manières d'accroître les dimensions (croissance interne ou externe) que sur la rationalité sous-jacente de ce choix.

La littérature a essayé d'expliquer l'influence de la taille des banques en leur appliquant les outils analytiques (i.e. économies d'échelle et les économies d'envergure) habituellement appliqués dans le domaine industriel. Malheureusement, comme nous le verrons dans la seconde partie, les difficultés théoriques et empiriques empêchent les études quantitatives basées sur cette approche d'aboutir à des réponses sans équivoque.

Dans la troisième partie nous étudierons quelques preuves empiriques supplémentaires en examinant un échantillon de huit cents banques dans neuf pays de l'OCDE. Des données statistiques suggèrent que le rôle de la dimension dans les efforts de restructuration des banques ne peut pas être perçu uniquement en analysant les relations de la dimension avec les coûts et la rentabilité.

La dernière partie illustrera les motifs qui font de l'identification d'une dimension optimale de la banque une question-clé, malgré les difficultés à établir si des coûts unitaires inférieurs ou supérieurs, ou encore des résultats stables, proviennent automatiquement d'un accroissement de taille.

*Les bénéfices liés à la taille :
économies d'échelle et d'envergure*

Les études empiriques sur les économies d'échelle ont consisté à construire des courbes de dépenses associées à différents types de banques, et/ou à une gamme différente de produits pour évaluer jusqu'à quel degré une augmentation de taille peut entraîner une réduction des coûts totaux. La plupart des études ont été effectuées ces dernières années aux USA¹, mais ces efforts ne sont pas parvenus à aboutir à des données sans équivoque ou alors ils ont fourni des résultats qui ne peuvent être interprétés qu'à partir de faits qui s'excluent mutuellement. En particulier, tandis que les études sur les fonctions mono-produit ont révélé l'existence d'économies d'échelle significatives, une enquête plus récente basée sur les fonctions de produits

¹ Voir Clark, 1988, pour un examen plus complet.

multiples a montré qu'une rentabilité croissante existe seulement pour de faibles niveaux de production (par exemple pour des petites banques) tandis qu'une croissance supplémentaire dans l'échelle de production provoquerait des déséconomies. De plus, la définition d'une dimension optimale semble très difficile en raison du caractère extrêmement plat des courbes de coût moyen estimées dans ces études.

Pourtant l'étude de Kasuya, 1986, sur les banques japonaises fournit des preuves plus évidentes — quoique réduites — de l'existence d'économies d'échelle.

En revanche, les études sur les banques européennes confirment les données ambiguës des observations américaines. Par exemple, Muldur et Pacolet, 1990, enquêtant sur le système bancaire belge, sont parvenus à la conclusion que « les plus grandes institutions financières étaient caractérisées par des déséconomies d'échelle », tandis que leur recherche sur les banques françaises leur a permis de constater que « pour les institutions financières il n'y a pas de progression linéaire et prédéterminée entre les différents niveaux de taille (dimension) et de diversification. En d'autres termes, nous ne pensons pas qu'il existe dans le système bancaire français une taille unique optimale ou un mélange de produit unique optimal ».

Des données tout aussi contradictoires ont été révélées par l'étude des banques italiennes. Cossutta & al., 1988, ont découvert des économies d'échelle importantes associées à une courbe de coûts monotone décroissante lorsque la production augmente, l'échelle de production optimale semblant se situer au-delà de la dimension actuelle des plus grandes banques italiennes. D'autres études, qui mettent l'accent sur la distinction entre les économies d'installation (*plant economies*)² et les économies d'entreprise (*firm economies*) ont établi l'existence de rendements croissants pour les banques sauf si l'augmentation de la production résulte d'un accroissement du nombre des filiales. Au contraire, en considérant un nombre variable de filiales, les économies d'échelle pourraient être atteintes seulement par des banques de taille moyenne ou petite³. Il semble que le réseau des filiales bancaire italiennes serait actuellement sous-exploité.

² Cf. Ciocca & al., 1974 ; Conighani, 1983 ; Lanciotti et Raganelli, 1990 ; Landi, 1990, et Baldini et Landi, 1990.

³ Ces données sur la politique actuelle des banques italiennes semblent très intéressantes. Toutefois elles devraient être traitées avec prudence. Car si l'augmentation du nombre des filiales entraînait une augmentation de la pénétration du marché intérieur de plus grandes banques, elle provoquerait un changement radical dans les conditions structurelles du marché italien, dont la segmentation se réduirait considérablement. Tandis que pour les banques locales l'espace de manœuvre actuel sur les coûts se réduirait, pour les banques nationales majeures des dépenses d'intérêt seraient économisées. En fait, les auteurs susnommés ont omis d'inclure des dépôts des clients parmi les inputs. Le fait que les intérêts des dépôts ne sont pas compris dans les coûts montre un parti pris dans leurs conclusions. En fait, ces conclusions présentent une composante majeure d'économie, dont les grandes banques pourraient bénéficier, comme un résultat de l'expansion du business liée à une multiplication des filiales. Cette dernière considération illustre l'impact crucial que peuvent exercer des définitions différentes de l'« input » et « output » sur la lecture des données empiriques.

Lorsque l'on considère la littérature sur les économies d'échelle à la lumière de constats empiriques aussi incertains, on peut soupçonner — sans parler des difficultés à identifier et à mesurer input et output — que la recherche d'économies d'échelle dans les opérations bancaires n'est pas entièrement adaptée. Ce soupçon semble justifié par l'absence de preuves empiriques claires d'économies d'échelle importantes, sauf dans le cas de bas niveaux de production.

En fait, dans le secteur industriel des rendements d'échelle croissants vont de pair avec des coûts d'établissement élevés (*set up costs*) ou bien avec l'apparition d'inputs invisibles. De plus, des bénéfices associés à une plus grande taille de l'entreprise en ce qui concerne la production de biens peut provenir d'un management plus efficace du processus de production, des économies dans l'acquisition des inputs à large échelle, et enfin, de l'intégration du progrès technologique⁴.

Une partie de ces arguments concerne aussi les banques, quoi qu'il ne faut pas oublier que l'activité bancaire est caractérisée par une faible influence des coûts fixes en raison de la nature très intensive en travail des processus de production. Ceci accroît considérablement les coûts variables comparés aux industries manufacturières⁵. Même les propositions concernant les économies dans l'acquisition à grande échelle d'inputs industriels ne concernent pratiquement pas le financement des banques.

Il reste donc très peu de place pour la mise en place d'économies d'échelle. En conséquence, il semble que les bénéfices qui devraient résulter d'une augmentation de la taille de la banque, devraient être plutôt recherchés en dehors d'une approche conventionnelle en termes de coûts moyens.

L'attention que de nombreux auteurs ont porté sur les économies d'envergure est plus en accord avec la nature de l'activité bancaire.

La présence de frais complémentaires importants dans la production des services bancaires semble justifier l'effort d'estimer si la gamme de produits (*product mix*) plus différenciée permet d'utiliser les inputs plus efficacement, entraînant ainsi une baisse des coûts.

En fait, lorsqu'on considère la possibilité d'élargir la gamme des produits, certains coûts variables se comportent comme s'il s'agissait de frais fixes. Ceci concerne par exemple les frais venant des relations de traitement avec la clientèle, le *monotoring* des transactions courantes, l'acquisition d'informa-

⁴ Cf. Scherer, 1990 et Panzar, 1989, pour un examen des déterminants possibles des économies d'échelle.

⁵ Selon certains chercheurs, le fait que l'industrie bancaire demande une forte main-d'œuvre ne suffit pas à écarter les indivisibilités. Par exemple, Kolari et Zardkoobi, 1987, maintiennent que la main-d'œuvre devrait être traitée en partie comme un input fixe. L'indivisibilité dans les opérations bancaires peut être attribuée à plusieurs facteurs, en incluant, par exemple, les coûts de personnel pour le senior management, les bâtiments et équipement, le développement de procédures nouvelles et la technologie.

tions utilisables dans plusieurs segments de l'intermédiation bancaire⁶. Ceci s'applique aussi aux coûts relatifs au réseau des filiales et au moins partiellement aux technologies d'information et au système informatique.

Certains ont souligné que de nombreux produits financiers peuvent être considérés comme des substituts; par conséquent une banque plus diversifiée peut optimiser l'utilisation de ses ressources disponibles par le biais d'une redistribution interne, qui pourrait s'aligner rapidement sur tout changement de la demande de services financiers.

Même si l'association entre la taille des banques et des économies d'envergure est moins directe qu'avec les économies d'échelle, elle paraît importante si l'on considère que des petites banques pourraient avoir beaucoup de difficultés à fournir une gamme complète de services.

Ces réflexions ont conduit à l'idée que, lorsque des économies d'envergure significatives existent, les banques multifonctions sont protégées suffisamment de la concurrence d'institutions spécialisées, qui peuvent quasiment être exclues du marché, sur le moyen et le long terme. Autre résultat: le modèle de référence dans la réorganisation du système bancaire sera la banque universelle, i.e. une banque qui opère dans tous les secteurs de l'intermédiation de crédit et financière, organisée comme une structure multidivisionnelle avec une fonction de management très centralisée.

Quand bien même ces arguments paraissent *a priori* plus communément partagés que ceux habituellement avancés au sujet des économies d'échelle, jusqu'ici ils n'ont pas été confirmés par des preuves empiriques importantes. En conséquence, la même remarque s'applique sur les économies d'échelle, même si dans ce cas, l'échec est dû largement à l'obstacle de savoir définir (et mesurer) les variables appropriées et identifier des groupes bancaires aux gammes de produits homogènes.

En effet, aux Etats-Unis l'évidence empirique est loin d'être concluante, au Japon, son importance statistique concerne juste quelques banques et seulement pour des périodes données, en France et en Belgique elle est incertaine ou faible, enfin en Italie elle est ambiguë⁷.

L'état de l'art de la recherche dans ce domaine est résumé clairement par Steinherr et Huveneers, 1991. Dans leur discussion sur l'activité bancaire universelle ils soutiennent que: « On ne saurait conclure qu'il n'y a définitivement pas d'économies d'envergure. Mais on ne devrait pas négliger

⁶ Cette proposition semble indiquer l'existence de désavantages concurrentiels pour des systèmes bancaires comme en Italie et au Japon, caractérisés par une distinction stricte entre prêts à court terme et à moyen-long terme qui aboutit à des duplications entre la collection d'information et le monitoring (surveillance) pour évaluer la solvabilité des emprunteurs.

⁷ Kasuya, 1986; Humpfrey, 1987; Pacolet, 1987; Clark, 1988; Muldur-Sassenou, 1988; Tachibanaki & al., 1990, et Conighani & al., 1991.

le message de ces études empiriques qui soulignent que la preuve en faveur de l'universalité de l'activité bancaire est encore à faire. »

Le thème de l'universalité bancaire complète la revue des effets de diversification, en faisant référence à un autre facteur connu dans la littérature comme une conséquence positive d'une gamme de produits plus différenciée : la plus grande stabilité estimée pouvant apparaître au niveau des cycles de profit⁸.

*Taille, coûts et rentabilité
dans neuf pays de l'OCDE*

Pour compléter les arguments présentés jusqu'ici, cette partie traite quelques preuves statistiques, permettant d'établir si les niveaux de coût et de rentabilité dépendent de la différence de taille entre banques.

Structure de l'échantillon

Les chiffres ont été tirés du bilan d'un échantillon de banques⁹ opérant dans les principaux pays CEE (France, Allemagne, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni et Espagne), la Suisse, le Japon et les USA. Elles figurent parmi les deux mille premières mondiales¹⁰.

Le tableau 1 résume les fréquences d'échantillon, les moyennes¹¹ de 1988-1989 des variables et des coefficients de variation. Le total des actifs est exprimé en US \$ (à la moyenne des taux de change à la fin de l'année 1988-1989), et par conséquent les comparaisons entre les pays peuvent être déformées par un « effet taux de change »¹². Ce problème n'affecte pas les autres variables, qui se présentent comme des pourcentages du total des avoirs, même si des pratiques comptables différentes peuvent rendre la comparaison entre différents pays quelque peu dépourvue de sens.

8 Steinberr et Gilbert, 1988, pensent que les institutions spécialisées sont exposées à des changements soudains dans les préférences des consommateurs qui résulteraient des nouvelles réglementations, une modification des incitations fiscales, des coûts transactionnels ou d'autres chocs exogènes.

9 Les banques appartiennent à divers intermédiaires bancaires inscrits dans la seconde directive CEE. En conséquence, des institutions fonctionnellement différentes ont été prises en considération : banques commerciales, banques (Caisse) d'épargne, et banques d'investissement. De plus l'échantillon comprend les banques publiques et privées.

10 Le manque de chiffres financiers disponibles explique que certains chiffres ont été écartés pour quelques banques, sans toutefois que cela porte préjudice à la signification statistique de l'échantillon ni aux différentes séries de taille. Des tailles inférieures ont été ajoutées pour les banques des Pays-Bas, afin de créer un échantillon contenant un nombre suffisant d'observations. Pour le Royaume-Uni ont été ajoutés des sociétés de construction majeures, qui d'habitude ne figurent pas au classement international.

11 Les chiffres de 1989 et de 1990 ont été pris en compte uniquement pour le Japon. Notons toutefois, que les banques japonaises terminent l'année financière le 31 mars.

12 Des distorsions, comme celles qui proviennent des différents taux d'inflation, pourrait être révélatrices dans une étude comparant la (performance de taille) des systèmes bancaires à travers le temps. Par contre, elles ne semblent pas affecter beaucoup cet examen qui vise à représenter leur structure à toute époque historique.

Au sein des échantillons nationaux, le nombre de petites banques qui opèrent sur les marchés locaux est largement supérieur à celui des plus grandes institutions. Cette situation est clairement démontrée dans le tableau 2, où les banques sont groupées en dix classes¹³. Notons que dans chaque pays européen le mode statistique apparaît dans les trois premières classes, qui comportent en règle générale plus de 50 % des banques appartenant à chaque système national — cette proportion étant de plus de 80 % en Suisse, et juste de 47 % en Espagne.

En général, il faut souligner que l'on peut rarement trouver des modèles de taille bancaire valable universellement. Néanmoins, dans les années à venir, la série de choix offerts aux banques lorsqu'elles choisissent leur stratégie ira en diminuant, d'une part à cause de l'harmonisation graduelle prévue des réglementations des systèmes nationaux, d'autre part en raison de l'accroissement des interconnexions du marché. De ce fait, les marchés intérieurs seront plus contestables et les institutions financières présenteront plus de points communs.

Les différences dans le tableau sont dues à plusieurs raisons. Elles peuvent provenir du rôle de l'intermédiation bancaire, du poids spécifique des clients principaux, du degré d'internationalisation des affaires, du développement économique du pays et enfin du système de réglementation en vigueur.

Schématiquement, les modèles sous-dimensionnés des banques italiennes et américaines peuvent être expliqués par des systèmes réglementaires qui pénalisent fortement des banques les plus importantes. La position japonaise reflète la position médiane (*centrality*) de l'industrie bancaire. Les modèles suisse et hollandais, très polarisés, montrent la stature internationale de leurs banques les plus importantes. De plus la France, l'Allemagne, l'Espagne et le Royaume-Uni se caractérisent par une structure de taille bancaire quasiment continue, avec des classes modales situées dans le tiers inférieur, bien en adéquation avec leur poids économique.

Tout ceci justifie pleinement le choix d'observer dans chaque pays séparément les relations de la taille au coût et à la rentabilité. Néanmoins les « manières d'être banquier » peuvent aussi diverger fortement à l'intérieur d'un même pays et parfois même au sein de chaque classe de taille, en raison de facteurs micro-économiques.

Notre discussion s'appliquera maintenant à estimer si on peut tirer des grands axes communs concernant l'impact de la taille en tant que variable affectant le coût et le profit des institutions financières analysées.

¹³ La première classe inclut des banques avec des avoirs jusqu'à \$ 500 mln. Chaque classe consécutive a été déterminée en doublant l'ampleur de la classe à l'étape successive.

Taille et coûts

Cette partie examine les relations entre la taille et les coûts. A cette fin, corrélations et élasticité ont été mesurées sur la base des informations disponibles et de deux échantillons obtenus après avoir séparé les banques de taille en dessous de la moyenne des autres¹⁴.

Les coefficients de corrélation de l'ensemble de l'échantillon (*tableau 3A*) suggèrent les commentaires suivants :

a) Concernant les relations entre taille et coûts unitaires totaux (coûts d'exploitation¹⁵ + charges d'intérêt) aucune régularité statistique n'a été établie. Il apparaît seulement une corrélation négative significative (Suisse), alors que l'on trouve des corrélations positives au Japon, au Royaume-Uni¹⁶ et aux USA.

En départageant les échantillons des pays selon les moyennes d'actif total, on découvre que les signes négatifs ont tendance à se concentrer dans les banques en dessous de la moyenne, alors que les corrélations positives les plus importantes se placent au-dessus de la moyenne.

Toutefois, les contributions des deux composantes de coût ne sont nullement univoques.

b) En analysant les charges d'intérêt, on peut écarter l'existence de bénéfices spéciaux associés à la taille. Les coefficients de corrélation entre les charges d'intérêt et les avoirs totaux sont en général positifs, parfois même très importants. Ils sont dus aux coûts de financement élevés pour les grandes banques, forcées d'opérer sur des marchés intérieurs et internationaux plus concurrentiels. L'incidence croissante des dépenses d'intérêt lorsque la taille augmente est particulièrement sensible dans le cas du Japon.

Un examen des coefficients de corrélation, nous montre une incidence décroissante des charges d'intérêt au-delà du seuil de taille moyenne, uniquement en France¹⁷ et au Royaume-Uni.

Enfin, nous soulignons le rôle crucial, joué par les charges d'intérêt qui compensent les bénéfices liés à la taille des découverts lorsque nous nous référons aux coûts d'exploitation.

14 Le nombre de classes de taille a été étendu de deux classes parmi celles montrées dans le tableau 2 pour obtenir un nombre d'observations significatif. Notons que de ce fait chaque classe est plus large de 33 % que la précédente (et non pas de 100 % comme dans le tableau 2).

15 Définis comme la somme des frais de personnel, frais généraux, commissions, provisions et amortissements.

16 Pour le Royaume-Uni, nous disposons de chiffres des coûts de trente-quatre banques seulement. La moyenne des sommes et les coefficients de variations dans le tableau 2 s'en trouvent affectés, ainsi que les corrélations montrées dans les tableaux suivants.

17 Ceci doit être dû aux positions des « prêteurs net » des trois banques majeures dans le marché interbancaire. Le bilan de 1988 des actifs interbancaires et des passifs engagements en termes unitaires était de cinq points pour ces banques.

c) En effet, si l'on considère les coûts d'exploitation, on peut identifier quelques corrélations négatives considérables (Italie, Allemagne, Suisse et Japon). Mais il s'agit là d'un résultat dû à la fois à la segmentation des marchés intérieurs individuels et aux différences remarquables entre les marchés sur lesquels interviennent les différentes classes de taille des banques, plutôt que de bénéfices réels survenant de structures de production dont la taille aurait augmenté.

Lorsque l'on examine les coefficients estimés pour les banques qui ont des actifs inférieurs à la moyenne, les signes négatifs semblent l'emporter largement, ce qui peut souligner l'existence de bénéfices associés à la taille pour des intermédiaires de moyenne à petite taille. Par contre, les corrélations positives l'emportent pour les grandes banques (à la seule exception de l'Italie). De plus les chiffres confirment que le champ d'action pour des comportements hautement différenciés est très étroit pour les grandes banques.

Une autre découverte intéressante est que la variabilité à l'intérieur de chaque classe de taille a souvent tendance à dépasser la variabilité entre les différentes classes. Ceci prouve qu'une incidence de coût différente engage aussi des *peer banks* et ne peut pas être associée uniquement à la taille. Une analyse des variances démontre que parmi les échantillons de tous les pays soumis au test « Bartlett » (nécessaire afin de valider pleinement le test F sur des variances), pour l'Allemagne seule nous pouvons réfuter l'hypothèse que la variance entre les classes n'explique pas celle de l'ensemble. Le contraire est valable pour la France, l'Espagne, les Pays-Bas, les USA, le Royaume-Uni et pour l'Italie avec un certain degré d'incertitude (*tableau 4*).

259

Jusqu'ici l'analyse conduite sur les coûts unitaires aux volumes d'affaires relève qu'aucun bénéfice spécifique peut être associé à une grande taille, même quand on considère des banques « standard » (*voir note 18*).

Taille, rentabilité et capitalisation

Afin de compléter l'analyse des bénéfices susceptibles d'être en relation avec la taille, la réflexion se concentrera désormais sur les relations liant taille et rentabilité — représentées alternativement par les taux des profits nets aux actifs totaux et par les taux de profits nets aux capitaux.

18 Une approche alternative pour évaluer cette donnée et pour apprécier sa portée, consiste à mesurer les élasticités des coûts par rapport aux actifs totaux par des fonctions logarithmiques. Les données principales sont compatibles avec les précédentes. En fait les corrélations négatives significatives vont avec des élasticités inférieures à un, tandis que des valeurs supérieures à un correspondent aux corrélations positives. Cette approche indique des élasticités largement variables dans les chiffres des coûts d'exploitation, qui accentuent les différences — soulignées précédemment — entre les banques en dessous de la moyenne (avec des élasticités inférieures à un) et des banques plus grandes (avec des élasticités supérieures à un).

Ce dernier indicateur (ROE) mesure la rentabilité de manière plus fiable parce que le Ratio des profits sur les Avoirs Totaux (ROA) peut placer les institutions bancaires majeures (par tradition engagées plus profondément dans des transactions) de gros dans une position relativement désavantageuse, résultant des grandes différences entre ces banques et les petites en termes de comportements et de marché servis. Néanmoins, il est jugé utile de calculer les chiffres de rentabilité des actifs en raison de l'utilisation répandue que les analystes font de ROA.

Les coefficients de corrélation du tableau 3B entraînent le constat suivant : des coefficients significatifs existent dans quelques pays. Une profitabilité plus grande (en termes de ROE) pour des dimensions croissantes apparaît seulement au Japon et en Espagne.

Quand les banques sont réparties en termes d'actifs totaux moyens, les coefficients importants ont tendance à se rassembler plus étroitement au voisinage des plus grandes institutions (où les signes positifs prédominent), tandis que les observations en dessous de la moyenne se produisent fondamentalement au hasard.

Il est juste de constater que les conclusions divergentes qui pourraient être tirées semblent être en accord avec le fait que les grandes banques mettent davantage l'accent sur des objectifs de rentabilité exprimés en termes de ROE, en partie suite aux pressions d'une base d'actionnaires plus large et mieux informée.

Ces considérations semblent justifier le constat selon lequel la taille ne peut que partiellement expliquer le taux de rentabilité. Ceci pouvait d'ailleurs être facilement prévu, puisque les profits des institutions bancaires dépendent largement d'un nombre de facteurs, qui peuvent varier beaucoup non seulement d'un système bancaire à un autre mais aussi entre différentes banques¹⁹.

Une discussion plus détaillée sur ce sujet dépasserait l'objectif de cet article, mais il est tout de même intéressant de souligner qu'un degré différent de capitalisation (une variable cruciale dans le choix d'une politique concernant la taille) est en corrélation étroite avec les profits unitaires²⁰. En effet, des coefficients de corrélation positifs cohérents et significatifs prédominent entre les profits unitaires et les capitaux (*tier 1*) pour l'ensemble de la population (*tableau 3C*). Les seules exceptions sont l'Italie

19 Voir Conti, 1991, pour une analyse empirique de l'impact différent des variables réglementaires, institutionnelles, micro-économiques et de marché sur la rentabilité des plus grandes banques dans les pays majeurs de l'OCDE.

20 En partie, parce que les banques sont obligées de rémunérer de façon adéquate participations en capital. De plus il faut souligner que pour chaque montant donné d'immobilisations, un degré supérieur de capitalisation implique aussi des engagements moins productifs d'intérêts.

(probablement une conséquence de la prépondérance de la propriété publique, par tradition moins intéressée aux objectifs de rentabilité).

Il semble donc que des rendements élevés peuvent provenir de volumes d'affaires de toutes les tailles, tandis que le degré de capitalisation du marché est un facteur critique déterminant.

Le rôle stratégique de la taille

Si aucune économie d'échelle et d'envergure n'existe dans l'activité bancaire et qu'aucune analyse statistique des plus grands systèmes bancaires ne met en évidence ni des coûts décroissants ni une profitabilité croissante lorsque l'échelle de production augmente, alors la question est : « La taille importe-t-elle vraiment ? » (*Siglienti, 1989*)

En vérité, quelques avantages vont de pair avec une grande taille, mais ils échappent d'habitude à une approche formelle. En fait, des approches strictement quantitatives réduisent généralement le facteur de la taille à des chiffres d'actif total, sans se soucier des politiques stratégiques des banques individuelles.

Par contre, il convient de souligner qu'une grande taille d'entreprise fournit un meilleur pouvoir de placement sur les marchés internationaux et, en général, a un impact favorable sur la « réputation » d'une banque, encourageant ainsi l'expansion des relations avec les clientèles de la banque. Encore plus significatif est la réduction du risque effectif d'insolvabilité (*too big to fail*).

De plus, l'introduction de nouveaux produits et le développement de transactions financières plus sophistiquées semblent plus faciles pour les grandes banques, en partie à cause de leur forte réputation.

Une dimension plus large peut aussi pourvoir la banque d'une base de relation plus étendue avec la clientèle. Elle aide ainsi à protéger des parts de marché là où le processus d'intégration financière implique une « contestabilité » accrue du marché intérieur de la banque. Ceci peut être encore plus vrai dans le cas de systèmes comportant une faible séparation entre secteurs industriel et bancaire.

Enfin, comme le constatait Dermine, 1990, « les économies financières d'échelle et d'envergure proviennent de la diversification du portefeuille de prêts et du nombre des déposants... Une base étendue de dépôt large réduit l'incertitude des retraits de dépôts... La diversification des risques de crédit stabilise le revenu... ». De plus « ... le fait de fournir des services variés — comme des prêts et des participations en capital — aide à résoudre des problèmes d'information asymétrique entre les prêteurs et les emprunteurs ».

A proprement considérer ces indéniables facteurs de succès, dus à une

expansion de l'échelle de production, il conviendrait de traiter le problème de la taille optimale dans une perspective plus large.

Nous pensons que le concept de taille optimale ne peut pas être formulé en des termes absolus. En accord avec le nouveau courant du côté de l'offre (*supply side approach*) relatifs aux stratégies bancaires, le choix d'une échelle de production appropriée devrait être considérée comme une conséquence de stratégies plus complexes, visant à établir un contrôle sur des marchés ciblés.

En fait, la première vraie question pour les banques au stade d'une vaste restructuration, c'est de définir le type de banque (universelle, commerciale, d'investissement ou spécialisée) qui se rapportera à leur politique d'affaires.

Une fois qu'un tel modèle est choisi et le terrain d'action géographique identifié (mondial, paneuropéen, national, régional, local), la prochaine étape réside dans le choix de la taille capable d'obtenir le contrôle le plus large du marché. A cet égard, l'optimalité devrait se rapporter plutôt à la masse critique d'unité d'affaires individuelles qu'aux chiffres d'avoirs globaux.

Sur le marché bancaire, caractérisé par un degré de concentration relativement bas, il semble irréaliste de poursuivre uniquement des objectifs de dimension qui sont même susceptibles de se heurter à des vetos explicites de la part des autorités réglementaires.

En revanche, une fois le modèle bancaire approprié sélectionné, l'accent devrait être mis sur la mise en place d'une structure flexible capable d'interaction avec le marché. D'autant plus dans l'environnement actuel, exposé à des changements rapides tant au niveau des provisions réglementaires qu'à celui des pressions concurrentielles.

Le risque pour les institutions financières qui gardent un concept absolu de taille est de créer des organisations rigides susceptibles d'être chassées du marché rapidement.

Ces considérations suggèrent qu'il n'y a pas de taille optimale unique pour les banques et qu'il existe très peu de place pour des comportements d'imitation, surtout lorsque le modèle de référence est étranger, en raison de différences encore très grandes entre les pays.

Dans un cadre où aucun modèle ne peut être exporté catégoriquement, ni aucune stratégie imitée facilement, chaque banque se verra obligée de chercher le meilleur positionnement fondé sur une optimisation de ses ressources internes, consciente de son héritage passé et de sa culture, ainsi que des contraintes imposées par les réglementations en vigueur.

Comme l'identification d'un objectif de taille commune pour toutes les institutions bancaires paraît irréalisable, la manière de continuer le processus de croissance ne peut être basée sur un seul modèle. Les opinions

alternatives sont connues depuis longtemps : croissance interne ou externe à travers des opérations de fusions-acquisitions.

Le rapport de ces stratégies avec l'environnement actuel de systèmes bancaires en rapide évolution est si important qu'il justifie un bref commentaire.

Traditionnellement la croissance interne a été associée à de l'attentisme et de la protection, tandis que la croissance externe était considérée comme révélant des qualités de rapidité et d'agressivité²¹.

Nous pensons que cette approche doit être révisée, du moins partiellement. Aucune croissance interne ne peut progresser suffisamment rapidement, ne serait-ce qu'à cause des contraintes imposées par la nécessité de rémunérer les actionnaires de la firme. Pourtant, même des processus de fusion et d'acquisition doivent cheminer longtemps avant que les objectifs projetés ne soient atteints.

En particulier, aucun processus connu n'est susceptible de générer des économies de coûts, comme le résultat spontané d'une augmentation de la taille de l'entreprise. Des réductions de coûts peuvent, en effet, provenir d'opportunités d'expansion de la gamme des services offerts par la banque ou de la rationalisation de sa structure de production — par exemple en supprimant les branches marginales ou faisant double emploi — mais cela prend quand même du temps à être mis en œuvre effectivement.

Aussi le fait d'identifier l'accroissement interne avec une attitude défensive et l'accroissement externe avec une politique agressive donne lieu à des doutes bien fondés.

Par exemple, considérons que le choix de la première approche en faveur de l'expansion n'empêche nullement une banque d'introduire des politiques de concurrence (qualité/prix) très agressives. En revanche, quelques-uns des plus récents exemples de fusions et d'acquisitions, notamment la fusion des deux plus grandes banques hollandaises (AMRO et ABN), et la vague de concentration répandue qui affecte actuellement les marchés nordiques, apparaissent en partie comme des mouvements défensifs pour préserver des structures de propriété actuelles d'une incursion des concurrents étrangers.

L'opinion, selon laquelle l'intégration des marchés financiers européens apportera des bénéfices aux banques en engendrant des processus d'accroissement spontanés dans l'activité bancaire, reste très douteuse.

En effet, un simple accroissement de taille qui ne serait pas appuyé par des stratégies d'ensemble clairement identifiées provoquerait plutôt des déséconomies, aggravant ainsi la condition actuelle d'instabilité dans plusieurs systèmes bancaires.

21 Voir Abraham et Lierman, 1990, pour une analyse des coûts-bénéfices des différents modèles de croissance.

En particulier, considérons les effets défavorables de la concurrence pour l'acquisition de volumes de financement croissants, qui se manifestent de nos jours dans quelques principaux pays de l'OCDE. De plus, tous les tests empiriques montrent que la courbe des coûts moyens de l'industrie bancaire n'est en aucune manière monotone décroissante, et qu'aucun profit structurellement plus élevé n'est associé à une plus grande taille, sauf à de rares exceptions.

La conscience des difficultés résultant des processus de croissance conduits le management bancaire à repenser son approche précédente, à favoriser avant tout les politiques centrées sur l'exploitation efficace de ressources disponibles et ensuite de poursuivre des sentiers de croissance basés sur une approche au cas par cas, puisqu'aucun modèle optimal unique n'est fiable.

Le constat empirique avancé plus haut dans cet article nous a montré que des résultats satisfaisants peuvent être compatibles avec toutes les tailles d'entreprise et que le problème de réduction des coûts concerne les banques de toutes les classes. Cette conclusion est renforcée par le fait que les différences dans les structures de coût ou des niveaux de rentabilité peuvent souvent être plus grandes entre les banques de même taille qu'entre institutions bancaires de tailles distinctes, gérant des volumes d'affaires différents.

Il s'ensuit que l'attention portée dans des études récentes sur l'accroissement de la taille comme un facteur-clé permettant de faire face à des marchés plus larges demande à être appuyée par des solutions plus larges rapportées à autre chose que la simple existence d'économies d'échelle.

En effet, la taille ne semble pas une variable appropriée pour établir une distinction entre différents niveaux de coût et de rentabilité. Par conséquent le constat empirique disponible ne renforce pas l'opinion selon laquelle la solution des problèmes d'efficacité ne dépend que d'une politique de taille. Par exemple, les effets de la segmentation du marché (verticale et horizontale) ne peuvent pas être ignorés, comme tel est le cas lorsque les économies d'échelle sont appréhendées par l'estimation des courbes de coût moyen à partir d'analyses d'échantillons représentatifs de différentes banques.

En d'autres termes, le contrôle de la structure de coût semble un objectif entièrement différent de celui de la taille. La transition vers un nouvel environnement concurrentiel, caractérisé par un élargissement du marché, et par le démantèlement de segmentations résiduelles imposera à toutes les banques une recherche prudente d'efficacité et de rentabilité.

Si d'un côté, comme nous l'avons vu, un accroissement de taille peut faciliter la réalisation de ces objectifs pour des banques petites ou moyennes, de l'autre côté, des grandes banques aussi peuvent s'intéresser aux politiques

d'expansion (de taille) afin d'augmenter leur contrôle du marché, indépendamment de profits éventuels liés aux économies d'échelle et d'envergure. En particulier, le besoin de poursuivre des objectifs de taille sera plus important pour les institutions qui ont choisi d'être universelles et paneuropéennes. En effet, dans ce cas, la taille a un impact positif sur l'internationalisation de l'activité et de la réputation de la banque, comme nous l'avons vu dans le paragraphe précédent.

Nous sommes au commencement d'une nouvelle ère de la pensée stratégique bancaire. Il est certainement inadéquat d'essayer de comprendre ce qui se passe, ou de suggérer des développements souhaitables, si la taille n'est pas considérée dans une perspective élargie. En effet, de nombreux avantages associés à une grande taille échappent à une approche formelle basée sur des techniques strictement quantitatives réduisant le facteur de taille à des chiffres d'actifs totaux.

Aussi bien le refus de considérer la taille comme un objectif absolu que l'impossibilité d'associer des options stratégiques univoques avec un modèle unique de croissance semblent suggérer que dans les années à venir les banques adopteront des stratégies pratiquement similaires en termes d'objectifs ultimes (rentabilité, contrôle du marché et économies de coûts) mais largement divergentes en termes d'approche des problèmes liés à la taille ou des meilleures manières de parvenir à une taille optimale²². Seul le temps peut nous aider à distinguer les choix gagnants des choix perdants.

22 Cette opinion semble renforcée par l'idée que l'expansion des banques individuelles sera bientôt restreinte par les conditions requises (exigences) de conformité introduites par la BRI qui va subordonner la croissance d'une banque à ses capitaux et à la qualité de ses actifs.

Tableau 1

STRUCTURE DE L'ÉCHANTILLON (1)

Pays	N	TA		IE		OE		OI		NP		KI		K2	
		\bar{m}	CV	\bar{m}	CV	\bar{m}	CV	\bar{m}	CV	\bar{m}	CV	\bar{m}	CV	\bar{m}	CV
Italie	126	8,749	201	5,0	17	3,6	35	1,2	86	0,6	152	6,4	48	6,4	48
France	97	14,645	268	6,5	73	4,7	66	0,5	250	0,4	245	4,3	66	4,8	67
Allemagne	121	14,341	203	4,4	25	2,3	65	0,5	102	0,3	142	4,4	54	4,5	52
Royaume-Uni (2)	121	10,365	280	7,9	17	2,1	69	1,1	170	0,6	209	8,3	70	10,3	61
Espagne	47	9,549	137	6,1	20	4,3	28	0,6	179	0,9	9	6,2	32	6,8	29
Pays-Bas	38	11,854	215	na	na	1,9	67	0,5	71	0,4	65	5,2	56	6,2	44
Suisse	119	4,048	386	3,9	56	4,6	71	1,3	99	1,0	92	13,5	64	13,6	62
Etats-Unis	154	9,216	195	5,3	18	4,0	37	0,9	118	0,6	180	6,1	26	6,5	22
Japon	106	57,399	155	3,4	28	1,6	26	0,4	52	0,3	29	3,5	28	3,7	27

(1) N = number of banks; TA = total assets (mln. US\$); IE = interest expenses as a % of TA; OE = operating costs as a % of TA; OI = commissions paid, provisions and depreciation included; NP = profits before tax and extraordinary items as a % of TA; NP = net profits as a % of TA; KI = capital and reserves as a % of TA; K2 = KI + subordinated loans as a % of TA; \bar{m} = mean; CV = coefficient of variation; na = not available.

(2) See footnote 16.

LA TAILLE OPTIMALE DE L'ACTIVITÉ BANCAIRE

Tableau 2

DISTRIBUTION DE LA TAILLE DE L'ÉCHANTILLON (*)

Size Class	Italie		France		Allemagne		Royaume-Uni		Espagne		Pays-Bas		Suisse		USA		Japon	
	TĀ	%	TĀ	%	TĀ	%	TĀ	%	TĀ	%	TĀ	%	TĀ	%	TĀ	%	TĀ	%
I < 500	348	11,9	267	20,6	284	14,1	229	28,1	481	2,1	309	7,9	220	44,6	—	—	—	—
II 500-1 500	1 001	27,0	921	24,7	876	19,8	888	17,4	977	12,8	936	28,9	762	31,1	1 041	19,4	—	—
III 1 500-3 500	2 420	22,2	2 149	17,5	2 364	22,3	2 328	19,8	2 521	11,9	2 247	26,3	2 447	10,9	2 607	25,3	3 483	0,9
IV 3 500-7 500	4 979	16,7	5 779	14,4	5 794	9,1	5 371	14,9	5 765	25,5	4 586	18,4	5 510	6,7	4 946	26,0	6 289	7,6
V 7 500-15 500	9 889	7,9	10 345	9,3	11 278	11,6	10 937	8,3	10 220	8,5	13 467	5,3	8 482	2,5	10 027	17,5	11 272	35,8
VI 15 500-31 500	20 746	7,1	20 485	2,1	21 444	13,2	20 997	3,3	23 949	10,7	16 251	2,6	24 166	1,7	20 522	5,8	20 918	22,6
VII 31 500-63 500	53 668	3,2	47 181	5,2	42 253	2,5	45 727	4,1	36 278	6,4	—	—	—	—	48 702	3,3	48 709	10,4
VIII 63 500-127 500	78 102	4,0	71 932	2,1	89 470	5,8	87 217	2,5	66 008	2,1	85 365	10,6	97 388	2,5	78 818	2,0	97 753	10,4
IX 127 500-255 500	—	—	190 460	4,1	163 903	1,6	195 754	1,6	—	—	—	—	—	—	156 115	0,7	194 525	6,6
X > 255 500	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	354 562	5,7

(*) TĀ = Average Total Assets.
Size class as described in footnote 13.

Tableau 3A

CORRÉLATIONS TAILLE ET COÛTS

Coûts	IT	FR	DE	UK	ES	NL	CH	US	JA
OE + IE									
TA									
Sample	(- 0,09)	(- 0,03)	(- 0,02)	0,42	(- 0,01)	na	- 0,16	- 0,33	- 0,49
below TA	- 0,14	(0,08)	(- 0,10)	(0,20)	(- 0,02)	na	- 0,35	(- 0,10)	(0,11)
above TA	(0,10)	(- 0,28)	0,35	0,41	(0,15)	na	0,74	0,66	(0,10)
IE/TA									
Sample	0,25	(0,03)	0,32	- 0,24	(- 0,02)	na	(0,06)	0,56	0,68
below TA	(- 0,01)	0,15	0,23	(0,06)	(- 0,04)	na	0,17	(0,08)	0,39
above TA	34	- 0,48	(- 0,19)	- 0,39	(0,08)	na	0,88	0,67	(0,20)
Sample	0,27	(- 0,10)	- 0,22	0,55	(0,00)	(0,11)	- 0,20	(0,01)	- 0,37
below TA	- 0,14	(- 0,08)	- 0,26	(- 0,13)	(0,02)	(0,07)	- 0,46	(- 0,14)	- 0,42
above TA	- 0,31	(0,05)	0,53	0,63	(0,14)	(- 0,48)	0,36	(0,22)	(- 0,24)

Tableau 3B

CORRÉLATIONS TAILLE ET PROFITABILITÉ

Profitabilité	IT	FR	DE	UK	ES	NL	CH	US	JA
NP/TA									
Sample	(- 0,08)	(- 0,05)	(- 0,08)	(- 0,03)	(- 0,03)	(- 0,01)	- 0,14	(- 0,04)	(0,03)
below TA	(- 0,06)	(- 0,08)	(- 0,12)	(0,00)	(- 0,12)	(0,07)	- 0,34	(0,08)	0,16
above TA	- 0,38	(- 0,15)	0,37	(- 0,28)	(0,34)	0,94	0,48	(- 0,07)	(0,09)
NP/KI									
Sample	(- 0,08)	(0,07)	(0,08)	(0,06)	0,21	(0,16)	(0,01)	(0,02)	- 0,38
below TA	(- 0,05)	(- 0,01)	(0,11)	0,17	(0,03)	0,25	(- 0,01)	(0,04)	(0,06)
above TA	- 0,46	(0,24)	(0,29)	(- 0,28)	(0,24)	(0,07)	(0,35)	(0,00)	0,41

Tableau 3C

CORRÉLATIONS PROFITABILITÉ (NP/TA) ET CAPITAL (K1/TA)

	IT	FR	DE	UK	ES	NL	CH	US	JA
Sample	(0,04)	0,39	0,43	0,40	0,56	0,59	0,62	0,44	0,64
below TA	(0,11)	0,38	0,41	0,41	0,56	0,57	0,59	0,45	0,68
above TA	0,89	0,99	0,73	(0,16)	0,66	0,97	0,60	0,40	0,62

— OE, IE, NP, K1 : see Tab. 2 ; ITK = total assets averages for each country, na = not available ;
 — IT = Italy, FR = France, DE = Germany, UK = United Kingdom, ES = Spain, NL = Netherlands, CH = Switzerland, US = United States, JA = Japan ;
 — significance level : en italique > 0,99 ; 0,90 + 0,95 ; () < 0,90.

Tableau 4

ANALYSE DE LA VARIANCE

F	X ²	H ₀ : classes are homoscedastical
	$\alpha < 2,5$ (reject H ₀)	$\alpha > 2,5$ (accept H ₀)
H ₀ : deviance among classes = 0	$\alpha < 2,5$ (accept H ₀)	Germany
	Switzerland Japan	
	Italy	France Spain Netherlands United States United Kingdom
	$\alpha > 2,5$ (reject H ₀)	

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Abraham J.P., Lierman F., 1990, « European banking strategies in the nineties. A supply side approach », *Revue de la banque*, oct./nov. pp. 415-436.
- Baldini D., Landini A., 1990, « Economie di scala e complementarità di costo nell'industria bancaria italiana », *L'Industria*, gen./mar., pp. 25-45.
- Ciocca P., Giussani C.A., Lanciotti G., 1974, *Sportelli, dimensioni e costi : uno studio sulla struttura del sistema bancario italiano*, Ente Luigi Einaudi, Quaderni di ricerche, n. 15.
- Clark J.A., 1988, « Economies of Scale and Scope at Depository Financial Institutions : a Review of the Literature », *Economic Review Federal Reserve Bank of Kansas City*, sep./oct., pp. 16-30.
- Conigliani C., 1983, *Dimensioni aziendali, costi ed efficienza nel sistema bancario italiano*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 20.
- Conigliani C., De Bonis R., Motta G., Parigi G., 1991, *Economie di scala e di diversificazione nel sistema bancario italiano*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 151.
- Conti V., 1991, *Profitability in Banking : an International Comparison*, forthcoming in Research Papers in Banking and Finance, Institute of European Finance, Bangor.
- Cossutta D., Di Battista M.L., Giannini C., Urga G., 1988, « Processo produttivo e struttura dei costi nell'industria bancaria italiana », in Banca Commerciale Italiana (ed.), *Banca e mercato. Riflessioni su evoluzione e prospettive dell'industria bancaria in Italia*, pp. 303-377, Il Mulino, Bologna.
- Dermine J., 1990, « The Gains from European Banking Integration », *Research Report, CEPS Financial Market Units*.
- Humphrey D.B., 1987, Cost Dispersion and the Measurement of Economies in Banking, *Economic Review Federal Reserve Bank of Richmond*, may/jun, pp. 24-38.
- Kasuya M., 1986, « Economies of Scope : Theory and Application to Banking, *BOJ Monetary and Economic Studies*, oct., pp. 59-104.
- Kolari J., Zardkoohi A., 1987, *Bank Costs, Structure, and Performance*, Lexington Books, Lexington.
- Lanciotti G., Raganelli T., 1988, *Funzioni di costo e obiettivi di efficienza nella produzione bancaria*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 99.
- Landi A., 1990, *Dimensioni, costi e profitti delle banche italiane*, Il Mulino, Bologna.
- Muldur U., Pacolet J., 1991, *Economies of Scale in European Financial Institutions*, mimeo.
- Muldur U., Sassenou M., 1989, « Structure des coûts et efficacité des banques françaises », *Analyse financière*, n. 4.
- Panzar J.C., 1989, « Technological Determinants of Firm and Industry Structure », in

- Schmalensee R., Willig R. (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, vol. I, pp. 3-59, North Holland, Amsterdam.
- Revell J., 1987, *Mergers and the Role of Large Banks*, Institute of European Finance Research Monographs in « Banking and Finance », n. 2, Bangor, Institute of European Finance.
- Scherer F.M., 1980, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand McNally College Publishing Compagny, Chicago.
- Siglienti S., 1989, *Nature, dimensions and activities of banks in the '90s*, ABI, Documenti ufficiali, n. 4.
- Steinherr A., Gilbert P.L., 1988, « The Impact of Freeing Trade in Financial Services and Capital Movements on the European Banking Industry », *EIB Papers*, aug.
- Steinherr A., Huveneers C., 1990, *Universal Banks : The Prototype of Successful Banks in the Integrated European Market ? A view inspired by German experience*, CEPS, Brussels.
- Tachibanaki T., Mitsui K., Kitagawa H., 1990, *Economies of Scope and Intercorporate Share Ownership in the Japanese Banking Industries*, mimeo.