

LES BARRIÈRES À L'ENTRÉE

DANS LE MARCHÉ BANCAIRE FRANÇAIS

UGUR MULDER*

Les barrières à l'entrée et à la sortie, sont des concepts d'économie industrielle. Leur usage dans les métiers de banque se fait pourtant fréquemment sans aucune référence implicite ou explicite aux diverses théories anciennes ou modernes d'économie industrielle ou d'organisation des marchés. Dans le langage courant des acteurs financiers, les barrières à l'entrée représentent toute une série de facteurs qui rendent difficile l'entrée effective de nouvelles firmes dans un segment particulier du marché financier. Comprises dans ce sens, les barrières à l'entrée deviennent un concept flou exprimant les obstacles divers rencontrés par les agents non financiers souhaitant opérer sur les marchés bancaires et financiers ; difficultés d'investissement, d'obtention du statut, de maîtrise des techniques bancaires, coûts d'entrés, etc.

Notre objectif ici est double ; contribuer à la construction d'une taxinomie des barrières à l'entrée spécifiques au secteur bancaire tout en respectant le sens économique et l'origine théorique de ce concept et analyser leur évolution au cours des deux décennies pour évaluer leur impact dans l'accélération de l'entrée de nouveaux établissements dans le marché bancaire français. Ce qui revient à s'aventurer dans un domaine de recherche épineux et peu traditionnel que constitue l'économie industrielle de la banque.

75

1. Les barrières à l'entrée dans l'économie industrielle

Un survol de la littérature spécialisée nous permet d'observer la présence de deux approches principales pour définir le concept de barrière à l'entrée¹. La première que l'on peut qualifier de normative est celle développée par J. S. Bain. La seconde, d'ordre comparatif semble être proposée pour la première fois par G. Stigler.

* Economiste à la Commission Européenne

¹ On soulignera, ici, le peu d'intérêt accordé à ce concept par les auteurs français. Présentées parmi les éléments des structures des marchés ou au détour d'une présentation des travaux de Bain ou de la théorie des marchés contestables, les barrières à l'entrée semblent avoir fait rarement l'objet de recherches analytiques en France. Il est intéressant de remarquer que dans l'impressionnant «Traité d'Economie Industrielle» (sous la direction de Arena, Benzoni, De Bandt et Romani; Economica, 1988) ne figure aucun chapitre consacré à l'analyse des barrières à l'entrée.

L'approche normative

L'importance stratégique des barrières à l'entrée dans la détermination des structures et des performances des marchés a été révélée et mise en évidence par les travaux pionniers de J.S. Bain. Cet auteur, cité souvent parmi les principaux fondateurs de la théorie classique de l'économie industrielle (approche S-C-P ; structure-comportement-performance) s'intéressait à l'étude des «conditions d'entrée» pouvant être alourdies par la présence d'une multitude de barrières à l'entrée spécifiques à chaque industrie, celles-ci avaient, en générale, trois sources principales, à savoir les économies d'échelle, la différenciation des produits et les avantages de coût absolus.

Dans sa contribution intitulée «*Conditions of Entry and The Emergence of Monopoly*» et publié dans un ouvrage collectif édité par E.H. Chamberlin (1954) et dans son article qui a paru l'année suivante dans *The American Economic Review* avec le titre «*Economies of Scale, Concentration and The Condition of Entry in Twenty Manufacturing industries*», il écrit ; «*In general, «the condition of entry» measured by the extent to which established firms can raise price above a competitive level without inducing further entry - becomes «more difficult» as the ratio of the output of the optimal firms to industry output increases*» (p 16). Dans ses ouvrages ultérieurs, notamment dans «*Barriers to new competition*» (1956), et «*Industrial Organisation*» (1968), sa définition des conditions d'entrée devient plus précise et complète ; «*The extent to which, in the long run, established firms can elevate their selling prices above the minimal costs of production and distribution (those costs associated with operation at optimal scales) without inducing potential entrants to enter the industry*» (p. 252)

La préoccupation théorique amenant Bain à définir de cette manière les conditions d'entrée, se focalise sur la question du pouvoir de marché ou de monopole. La notion du pouvoir de marché exprime la capacité des firmes établies à fixer leurs prix de vente au-dessus du seuil de formation des prix d'équilibre dans un marché parfaitement concurrentiel. Mais comme Chamberlin (1933) l'avait fait observer très tôt, le pouvoir de marché n'implique pas forcément que les firmes peuvent enregistrer des profits monopolistiques. En leur interdisant de fixer les prix au-delà du seuil concurrentiel, l'entrée effective, voire même potentielle, de nouvelles firmes pourrait, en effet, empêcher les firmes dominantes de jouir pleinement de leur pouvoir de marché et de réaliser des profits excessifs.

En introduisant les barrières à l'entrée, dans ce schéma théorique, Bain montrera que le pouvoir de marché qu'induit la concentration en faveur des grandes firmes, pourrait déboucher sur des profits supranormaux ou excessifs en cas de conditions d'entrée difficiles. Dans son travail empiri-

que couvrant la période de 1947-1951, il démontre que dans les marchés américains à fortes barrières à l'entrée, les taux de concentration et les taux de profit sont plus élevés que dans ceux à faibles barrières à l'entrée (1956, p. 45). Les économies d'échelle, la différenciation des produits et les avantages de coût absolu représentent les trois sources de difficultés majeures pour les nouveaux entrants potentiels. Si les investissements de départ de nouvelles firmes ne sont pas conformes à l'échelle minimale d'efficacité, les firmes déjà établies sur le marché pourront alors pratiquer une stratégie de *limit-pricing* conduisant les entrants à enregistrer des pertes substantielles. En cas de présence des économies de production ou de distribution, les firmes souhaitant opérer sur ces marchés, sont obligées d'y entrer sur une base intégrée horizontalement et/ou verticalement. En cas de différenciation des produits, les nouvelles firmes sont également pénalisées puisqu'elles sont contraintes, soit à dépenser davantage que les firmes établies pour promouvoir leurs ventes, soit à pratiquer des prix inférieurs pour attirer une partie de la clientèle. Les entrants ne peuvent pas aussi profiter des avantages de coût absolus. Les firmes dominantes peuvent, en effet, contrôler l'offre de certains *inputs* ou avoir des rapports étroits avec les fournisseurs se traduisant par des ristournes ou des délais de paiement avantageux. Enfin, toute nouvelle firme est désavantagée par les marchés bancaires et financiers qui leur imposent une «prime de risque» alourdissant leur financement. Faisant face à des charges financières plus élevées, les nouvelles firmes sont alors dans l'impossibilité de dégager des profits d'un niveau équivalent à celui des firmes déjà présentes sur le marché.

Les barrières à l'entrée occupent donc une place charnière dans l'analyse de Bain. La présence de fortes barrières à l'entrée dans un marché influence à la fois les comportements des firmes établies (incitation à la collusion), la structure du marché (maintien de la concentration) et les performances (facilité d'obtention des profits supranormaux). On constate aussi que dans les travaux de Bain, les barrières à l'entrée sont définies d'une manière *normative*; tout facteur limitant la capacité des firmes établies à fixer leur prix de vente au-dessus du niveau concurrentiel (c'est à dire supérieur au coût marginal) est une barrière à l'entrée; autrement dit les barrières à l'entrée significatives n'existent que si, et seulement si, les firmes établies enregistrent des profits supranormaux. Dans le cas contraire, l'entrée effective des firmes attirées par les perspectives d'un profit élevé, ou tout simplement la menace qu'exercerait l'entrée potentielle de nouvelles firmes, devraient normalement amener les firmes établies à pratiquer des prix concurrentiels, c'est à dire ne plus abuser de leur pouvoir de marché et, par conséquent, ne plus enregistrer des profits excessifs.

L'approche comparative

Contrairement à l'approche normative qui définit les barrières à l'entrée par rapport à une norme prédéfinie (par exemple le niveau du taux de profit ou l'efficacité économique) l'approche comparative ne prédétermine aucune condition économique. Elle se borne à étudier les avantages de coût relatifs aux firmes établies par rapport aux nouveaux entrants. Selon cette approche, tout facteur induisant un coût supplémentaire supporté exclusivement par les nouveaux entrants, est une barrière à l'entrée.

Le premier auteur privilégiant l'approche comparative est G.J. Stigler, selon qui «*Barrier to entry may be defined as a cost of producing (at some or every rate of output) which must be born by a firm which already in the industry*» (1968, p. 67). Le choix d'une définition comparative des barrières à l'entrée s'explique par rapport à la théorie de l'oligopole développée par Stigler. La présence des barrières à l'entrée dans ce cadre se résume à une situation de rente qu'elles procurent aux firmes dominantes du marché. Toutefois, leurs impacts sont cruciaux au niveau de la formation des prix et de la détermination des comportements stratégiques des firmes.

Les fondateurs de la théorie des marchés contestables adoptent aussi cette définition basée sur l'asymétrie des coûts supportés par les anciennes et nouvelles firmes. Baumol et Willig (1981, p. 408), ainsi que Baumol, Panzar et Willig (1982, p. 282, Définition 10A3), écrivent : «*An entry is anything that requires an expenditure by a new entrant into an industry, but imposes no equivalent cost upon an incumbent*». L'adoption de cette définition comparative par ces auteurs s'explique par la volonté de rendre cohérente la théorie des marchés contestables. Celle-ci que l'on peut assimiler comme le suggère W.G. Shepperd (1984, p. 572-73), à une théorie de l'entrée *ultra-libre*, repose entre autres, sur la condition de la reproductibilité parfaite de l'activité des firmes établies par les nouvelles firmes : «*Entrants can, without restriction, serve the same market demands and use the same productive techniques as those available to the incumbents firms*» (Baumol, Panzar et Willig, 1982, p. 5). Comme le notent ces auteurs, l'approche comparative a l'avantage d'exclure les économies d'échelle et en particulier les coûts fixes de la liste des barrières à l'entrée traditionnelles généralement admises depuis J.S. Bain. Selon cette théorie, du moment que les coûts fixes sont supportés aussi bien par les firmes établies et les entrants, ils ne doivent pas avoir de conséquences notables sur les performances optimales de l'industrie et doivent être, par conséquent, dissociées des barrières à l'entrée interdisant l'obtention d'un équilibre optimal².

² *La proposition de Baumol, Panzar et Willig est justement* «Fixed costs are not, and do not raise entry barriers. Fixed costs, unlike entry barriers, do not prevent optimal welfare performance by industry» (idem, p. 289).

Dans le cadre de la théorie des marchés contestables, le statut théorique des barrières à l'entrée diffère aussi sensiblement de celui qu'elles occupent dans l'approche S-C-P traditionnelle. Dans cette dernière, les effets des barrières à l'entrée sur les performances sont intermédiés par la structure du marché. En rendant difficiles les conditions d'entrée, les barrières à l'entrée permettent de renforcer ou de maintenir le niveau élevé de la concentration du marché qui détermine, en dernier ressort, les performances.

Dans la théorie des marchés contestables, la structure du marché n'est pas considérée comme un déterminant exogène (ou indépendant) de la compétition et des performances des firmes. Elle est déterminée par les caractéristiques inhérentes à chaque industrie. Les barrières à l'entrée déterminent, en revanche, directement le niveau des performances. En l'absence totale des barrières à l'entrée (parmi lesquelles figurent aussi les coûts irrécupérables) les performances des firmes dans un marché oligopolistique sont similaires à celles obtenues dans un marché parfaitement concurrentiel.

Une approche intermédiaire

Il est difficile de répartir tous les spécialistes de l'économie industrielle dans l'une ou l'autre de ces deux approches. Certains économistes adoptent une définition des barrières à l'entrée, quelque peu intermédiaire entre l'approche normative et l'approche comparative. Les travaux de Von Weizsacker (1980) et Gilbert (1989) sont représentatifs de cette troisième catégorie de définition qui impose une double conditionnalité à la présence des barrières à l'entrée dans une industrie. Parallèlement à l'asymétrie nécessaire des coûts supportés par les firmes établies et les entrants, l'existence des barrières à l'entrée devient tributaire aussi du respect d'une norme économique prédéfinie par les auteurs.

79

Selon, par exemple, Von Weizsacker, tout facteur générant un coût supplémentaire supporté exclusivement par les firmes entrant et créant une distorsion dans l'allocation optimale des ressources du point de vue social, est une barrière à l'entrée : «*A cost of producing, which must be born by a firm which seeks to enter an industry but is not born by firms already in the industry and which implies a distortion in the allocation of resources from the social point of view*» (1980, p. 400).

Pour Gilbert, une barrière à l'entrée est une rente procurée par le fait d'être déjà établie dans une industrie : «*A barrier entry is a rent that is derived from incumbency. It is the additionnal profit that firm can earn as a sole consequence of being established in an industry*» (1989, p. 478, voir aussi ; Geroski, Gilbert, Jacquemin, 1990).

Dans les deux cas, la définition "stiglierienne" des barrières à l'entrée,

fondée sur l'asymétrie des coûts supportés par les firmes établies et non établies, est acceptée, mais elle est accompagnée d'une condition supplémentaire ; celle de la modification des performances macroéconomiques (allocation des ressources) ou des performances microéconomiques (profit additionnel pour les firmes établies). En revanche, l'appréciation de l'impact des barrières à l'entrée sur les performances tant macro que microéconomiques, se fait dans les deux cas par rapport à une norme théorique, c'est à dire par rapport aux performances qu'auraient engendré un marché plus concurrentiel.

II. Les barrières à l'entrée dans l'économie industrielle de la banque

Ces différences observées dans la définition des barrières à l'entrée et qui peuvent apparaître dans un premier temps comme une sophistication théorique d'une utilité douteuse, ont en réalité des implications majeures aussi bien dans la détermination des barrières à l'entrée spécifiques à chaque secteur que dans l'évaluation de leurs impacts sur les structures et les performances des marchés. En cas d'adoption d'une démarche conventionnelle comme celle de Bain, deux problèmes majeurs se posent.

80

Le premier est celui de l'introduction de la notion du pouvoir de marché dans l'analyse bancaire. La validité de cette notion qui est déjà fortement critiquée dans le cas des marchés industriels (*Brozen 1982*) est encore plus sujette à caution dans le secteur bancaire. Même en cas de collusion, la faculté des banques à déterminer les niveaux des taux d'intérêts débiteurs et créditeurs est plus que discutable. La principale différence par rapport aux secteurs industriels se situe dans le fait qu'il existe un acteur spécial dans les marchés bancaires ; la Banque centrale. Celle-ci dispose d'une panoplie de moyens économique-réglementaires pour orienter les prix pratiqués sur le marché bancaire. Comme l'avait noté Meltzer (1969), si le pouvoir de marché existe dans ce secteur, c'est sans doute celui de la Banque centrale; celui des banques étant largement subordonné à ce dernier.

La présence d'une multitude de facteurs influençant simultanément la profitabilité des banques ne permet pas de spécifier les barrières à l'entrée susceptibles de conférer à celles-ci un pouvoir de marché. Compte tenu de la variabilité du taux de profit dans le temps et d'une banque à l'autre, il est pratiquement impossible de séparer les effets de chaque obstacle susceptible d'influencer le niveau du taux de profit des banques. Or, ceci est nécessaire pour déterminer les barrières à l'entrée contribuant à l'obtention des profits excessifs indépendamment des facteurs macroéconomiques et financiers et de ceux relatifs à la différence d'efficacité microéconomique. Il devient ainsi extrêmement compliqué de soutenir

par une évidence empirique que tel facteur est une barrière à l'entrée et tel autre ne l'est pas. Quand certains auteurs avancent qu'une barrière à l'entrée confère un pouvoir de marché aux banques dominantes, il s'agit dans la plupart des cas d'une affirmation hypothétique, rarement prouvée.

Dans les travaux empiriques, la portée de l'approche S-C-P a été considérablement réduite par la disparition *de facto* des barrières à l'entrée - à travers leur assimilation à un taux élevé de concentration - du champ d'investigation des spécialistes. Osborne et Wendel tracent cette évolution dans leur critique de l'analyse traditionnelle de la compétition bancaire : *«Thus the structure Conduct-Performance trio soon evolved into a Structure-Profit duo. During this evolution, Structure underwent a similar transformation into Concentration, while entry conditions were not forgotten in the thinking about structure, they tendent to be proxied by their putative effects on the structure instead of being measured directly. Many honorable exceptions aside, the most influential line of research followed the assumption that the amount of successful entry into an industry would vary in versely with the height of its entry barriers. Hence an industry in which sales remained highly concentrated for a long time was, a fortiori, protected by high entry barriers. on such grounds it seemed possible to avoid the separate investigation of entry conditions and thus to represent an industry's structure solely by a measure of its concentration»* (1978, p.6).

81

C'est principalement pour ces raisons que les travaux empiriques de l'économie industrielle de la banque se sont concentrés dans l'analyse de la vérification des effets de la concentration sur les profits³. Dans la littérature spécialisée, on retrouve très peu d'études consacrées à l'analyse des barrières à l'entrée et de leurs effets sur les performances. Par ailleurs, une grande majorité de celles-ci se portent sur la relation concentration/profits, mais en utilisant des variables *dummy*, elles procurent des informations sur l'impact des restrictions réglementaires relatives à l'ouverture des banques et/ou des guichets (Vernon, 1971; Rhoades et Rutz, 1979). Mais les études qui cherchent à évaluer directement les effets des barrières à l'entrée sont bien moins nombreuses (Hannan, 1979; Rhoades et Schweitzer, 1983; Evanoff, 1988; Amel et Liang, 1991).

Les difficultés d'estimation des effets des barrières à l'entrée sont réelles

³ Dans son survey de 44 études empiriques menée sur la validité de l'hypothèse de l'impact de la structure du marché sur les performances des banques, R.A. Gilbert (1984) trouve que 32 études déclarent apporter une certaine évidence dans ce domaine. Toutefois 7 de ces 32 études empiriques présentent des coefficients statistiquement non significatifs et certaines ont des problèmes de mesure ou de définition scientifiques des variables. Par ailleurs, les indicateurs retenus pour mesurer les taux de concentration et de profits bancaires ainsi que les techniques d'estimation retenues, varient pratiquement chaque fois.

quelles que soient la définition et la catégorie des barrières à l'entrée prise en compte. Que l'on privilégie la définition normative, comparative ou intermédiaire, on fait toujours face aux mêmes difficultés majeures d'évaluation quantitative des barrières à l'entrée et de spécification et de mesure de leurs effets tant sur la structure du marché que sur les performances des banques.

Si le choix d'une des deux définitions affecte peu les difficultés que l'on rencontre dans l'évaluation empirique de leurs effets, il n'en est pas de même à propos de la détermination des barrières à l'entrée propres à chaque secteur.

En cas d'adoption de la définition normative, on est obligé d'étudier les implications de chaque difficulté ou restriction par rapport à une norme pour savoir s'il s'agit d'une véritable barrière à l'entrée. Dans une étude récente consacrée à l'analyse de la concurrence sur les marchés bancaires locaux, Michel Dietsch (1993) semble avoir adopté cette définition puisque certaines barrières à l'entrée y sont assimilées aux facteurs du pouvoir de marché des banques. En revanche, la définition comparative ne nécessite pas la vérification de leurs effets par rapport à une norme pour distinguer les véritables barrières à l'entrée des difficultés générales d'opérer dans une activité nouvelle. On peut établir une liste des barrières à l'entrée en étudiant minutieusement l'asymétrie des coûts, c'est à dire en déterminant les coûts supplémentaires supportés exclusivement par les nouveaux concurrents. Il va sans dire que la définition comparative est plus restrictive parce que tous les coûts occasionnés lors de l'entrée d'une nouvelle firme ne peuvent être associés aux barrières à l'entrée. Il faut en plus que ces coûts ne soient pas supportés par les firmes établies ni au moment de l'entrée de nouveaux concurrents ni dans le passé. De ce point de vue la remarque de Baumol, Panzar et Willig (1982) est pertinente pour ce qui concerne les coûts fixes qui sont souvent supportés par les firmes établies ou l'ont été nécessairement au moment de leur établissement. Si entre le moment d'entrée initiale des firmes déjà établies et celui de nouvelles concurrentes, on n'observe pas une augmentation substantielle et exceptionnelle du niveau minimum nécessaire des coûts fixes, on ne pourrait prétendre que les nouveaux entrants sont pénalisés par rapport aux firmes établies.

Ce point est crucial dans le secteur de banques à réseau, nécessitant d'importants investissements immobiliers. Notons pour le moment que l'application de ce critère, à savoir l'asymétrie des coûts, change radicalement la notion de barrières à l'entrée par rapport à celle que l'on peut qualifier de difficultés générales d'entrée (c'est à dire tout facteur alourdissant le coût d'entrée ou rendant difficile l'opérabilité immédiate d'une nouvelle firme dans un marché donné).

III. La mutation des barrières à l'entrée dans la banque française ⁴

Les barrières à l'entrée (*Bain, 1956*) et à la sortie (*Caves et Porter, 1976*) dans la banque sont aussi nombreuses, sinon plus que dans l'industrie (*Comanor et Wilson 1979 et Scherer 1980, Geroski, Gilbert et Jacquemin, 1990*). Le tableau suivant dresse la liste des barrières à l'entrée par implantation et/ou par acquisition dans l'industrie des services financiers. A celles-ci, il conviendrait aussi d'ajouter des barrières à la sortie dont la présence peut dissuader les nouveaux établissements à développer des stratégies d'entrée et de sortie rapide en vue d'un écrémage des profits. Les barrières à la sortie dans la banque française ont été étudiées par Michel Dietsch (1990, 1993). Elles peuvent être présentées en trois groupes ; barrières à la sortie réglementaires, les coûts irrécupérables et la spécificité des actifs bancaires.

Tableau 1

Barrières à l'entrée par implantation et par acquisition dans l'industrie des services financiers.

Par implantation	Par acquisition
Barrières réglementaires relatives	
- à l'accès au marché national	- aux investissements directs étrangers
- à l'accès aux marchés locaux	- à la législation des OPA/OPE
- à la politique monétaire	- aux droits des employés
- aux conditions bancaires	- aux droits des actionnaires
- aux frontières internes du système financier	- aux droits des dirigeants
	- aux statuts juridiques des firmes
	- à l'utilisation des «pilules empoisonnées»
Barrières économiques relatives	
- aux économies d'échelle	- à la transparence de l'information
- à l'inertie des consommateurs	- aux pratiques comptables
- aux switching costs	- à la structure de propriété du capital
- à la différenciation des produits	- aux pratiques bancaires spécifiques
- à l'information asymétrique	
- aux coûts de transaction et d'information	
Barrières technologiques relatives	
- à l'accès aux réseaux de distribution électronique	Barrières fiscales sur
- à l'incompatibilité technologique	- les fusions
	- les holdings
	- les plus-values

Source : U. Muldur, 1991 (b).

⁴ Ce chapitre représente une version résumée et légèrement remaniée d'un rapport publié par le Center for European Policy Studies en 1991.

Il est vrai toutefois qu'en cas d'adoption de la définition comparative, l'ensemble de ces facteurs restrictifs ne peut être appréhendé comme de véritables barrières à l'entrée et à la sortie. Par exemple, les barrières fiscales à l'entrée ou les barrières à la sortie ne génèrent pas toujours des coûts exclusivement supportés par les entrants et les sortants. Il en va de même pour les barrières à l'entrée par acquisition ; une grande majorité de celles-ci entrave l'acquisition des banques établies aussi bien par d'autres banques établies que non établies (CEE, 1989). La liste des barrières à l'entrée et à la sortie dans la banque peut être allongée ou réduite selon la définition prise en compte.

D'autre part, les barrières à l'entrée et à la sortie évoluent dans le temps. Il n'est pas de barrières à l'entrée immuables ou permanentes comme l'avait déjà souligné Stigler : *"There are no permanent barriers to invention of substitute products the discovery of alternate resource and the like ... (these facts) suggest that we should not seek for permanent barriers to the entry of rival firms; the fundamental problem is how entry is retarded"* (1952, p. 222) Les réformes réglementaires, les changements des conditions économiques et de politique monétaire et l'introduction des innovations technologiques et financières peuvent être à l'origine de la suppression de certaines barrières et de l'émergence d'autres de nature différente. C'est la raison pour laquelle, il est nécessaire d'étudier leur mutation dans une longue perspective.

Notons aussi que la nature des barrières à l'entrée peut changer sensiblement d'un pays à l'autre ; les barrières, autres que celles qui sont présentes dans la Banque française, peuvent jouer un rôle déterminant dans l'entrée de nouvelles banques dans les systèmes étrangers.

Compte tenu de ces remarques, on se limitera ici à l'analyse de la mutation récente d'une partie des barrières à l'entrée que l'on observe généralement dans les marchés bancaires et financiers.

1. Les barrières à l'entrée réglementaires

L'activité bancaire est une industrie fortement réglementée depuis la Grande crise dans l'ensemble des pays occidentaux. Contrairement à la plupart des activités industrielles, une nouvelle firme désireuse d'opérer sur le marché bancaire doit nécessairement obtenir un agrément des autorités monétaires, délivré sous certaines conditions. Comme l'avait fait observer Peltzman (1965), les restrictions à l'entrée de nouvelles banques ont été instaurées pour répondre à un taux élevé de faillites bancaires expérimentées dans la période de l'Entre-deux guerres. Ces restrictions permettaient d'éliminer en premier lieu les firmes à solvabilité douteuse. En réduisant la compétition interbancaire et en assurant, par conséquent,

une distribution des taux de profits plus élevés aux banques existantes, elles diminuait également la probabilité des faillites bancaires.

Les barrières à l'entrée et les restrictions à la compétition ont été longtemps présentées conventionnellement comme la contrepartie de la stabilité des systèmes bancaires. Des études récentes ont contesté cette approche en mettant l'accent sur les coûts de cette réglementation bancaire. Des auteurs comme Fama (1980) ou Rolnick et Weber (1983) ont mis l'accent sur les effets négatifs de la réglementation de l'entrée ; instabilité du système bancaire, tarification non optimale de l'assurance-dépôt, etc. Les autorités réglementaires ont progressivement assoupli leur position en permettant de nombreuses entrées durant ces deux dernières décennies. Les faits leur ont donné raison puisque celles-ci n'ont pas été à l'origine d'une instabilité particulière du système ou d'une baisse notable de la rentabilité des banques existantes.

La réglementation influence non seulement la structure de marché et les performances bancaires, mais aussi, d'une manière directe, le comportement des banques (*Artus et Pollin, 1989*). En cas de présence importante de barrières législatives, la question de savoir s'il existe en plus des barrières économiques et technologiques perd tout son sens. L'entrée étant interdite d'une manière régalienne, quelle que soit l'importance de ces dernières, les nouvelles firmes ne peuvent accéder à ce marché. Les barrières réglementaires sont donc les plus importantes et, comme nous le verrons, il en existe de nombreuses catégories dans le secteur bancaire.

85

Les barrières d'accès au marché national

Avant la Seconde guerre mondiale, le secteur bancaire français était un marché à entrée libre ; la loi de 1941 a institué, pour la première fois, un contrôle de l'entrée de nouvelles sociétés dans ce secteur. En reprenant l'approche comparative, on peut affirmer que ces restrictions réglementaires ont constitué des barrières à l'entrée pour les banques créées dans la période de l'après-guerre. Par rapport aux banques établies antérieurement, les banques de création postérieure à 1941 ont donc supporté en plus les coûts et les délais occasionnés par les diverses formalités administratives nécessaires pour l'obtention d'un agrément bancaire.

L'inscription d'une nouvelle banque dans l'une des différentes catégories bancaires avait été soumise à l'autorité compétente de l'époque, le Conseil National du Crédit (CNC)⁵. Parmi les différentes barrières réglementaires à l'entrée, celles concernant la qualité des dirigeants et des actionnaires ou les exigences en termes de statut et de capital minimum nécessaire semblent avoir formé des obstacles mineurs par rapport aux

⁵ Actuellement, l'autorité compétente en la matière est le Comité des Etablissements de Crédit.

contraintes relatives à la justification de la demande par les besoins économiques ou locaux. Le CNC de l'époque semble avoir surtout eu recours à l'usage de ce dernier argument pour refuser ou retarder l'entrée de nouvelles institutions dans l'une ou l'autre des catégories. L'ouverture de nombreuses agences, toute modification du capital et des statuts, ainsi que les opérations de fusion et acquisition avaient été strictement réglementées.

Vers la fin des années soixante, un véritable changement a eu lieu dans l'attitude générale des autorités bancaires ; l'adéquation de l'offre bancaire aux besoins économiques nationaux ou locaux a été remplacée par l'ajustement nécessaire des fonds propres aux risques encourus. La signification de celle-ci est fondamentale ; elle démontre que les craintes des autorités relatives à un excès d'offre des services bancaires, pouvant notamment être préjudiciable aux banques existantes en raison d'une compétition excessive, ont disparu. Les autorités bancaires considèrent maintenant que, du moment que les nouvelles banques possèdent une bonne couverture des risques, leur entrée dans la compétition peut être bénéfique au système bancaire et à l'économie dans son ensemble. Notons par ailleurs que les conditions d'accès à l'activité bancaire ont été largement harmonisées au niveau européen à travers les première et seconde directives européennes adoptées respectivement en 1977 et en 1989. La seconde directive européenne, instaurant l'*agrément bancaire unique*, est susceptible d'accélérer davantage l'entrée des nouvelles banques de l'Union économique. Il semble donc très difficile d'affirmer aujourd'hui que cette catégorie de barrières réglementaires alourdissent les conditions d'entrée des nouveaux établissements dans le secteur bancaire. Soutenir une telle thèse nécessiterait en tout état de cause de démontrer que les établissements désireux d'entrer supportent aujourd'hui des coûts disproportionnés par rapport aux banques établies.

Or, une analyse de l'évolution des dispositions réglementaires plus récentes relatives aux conditions d'agrément (les décrets de 1966-67, la loi de 1984 et le règlement n° 88-06) permet de souligner que, dans sa grande majorité, les changements intervenus ne sont pas de nature à affecter profondément les conditions d'entrée. Le changement du niveau du capital minimum exigé entre 1966 et 1984, calculé en francs constants, indique une légère augmentation pour les banques de dépôts, mais une baisse relative ou une stabilité pour les banques d'affaires, selon leur statut juridique. De même, les conditions relatives à l'honorabilité et à l'expérience des dirigeants ou des actionnaires ou celles portant sur la forme juridique des firmes sont restées globalement identiques. *Au total, ces conditions visent à vérifier que les actionnaires pourront assurer la pérennité de l'établissement de crédit au cas où des difficultés majeures*

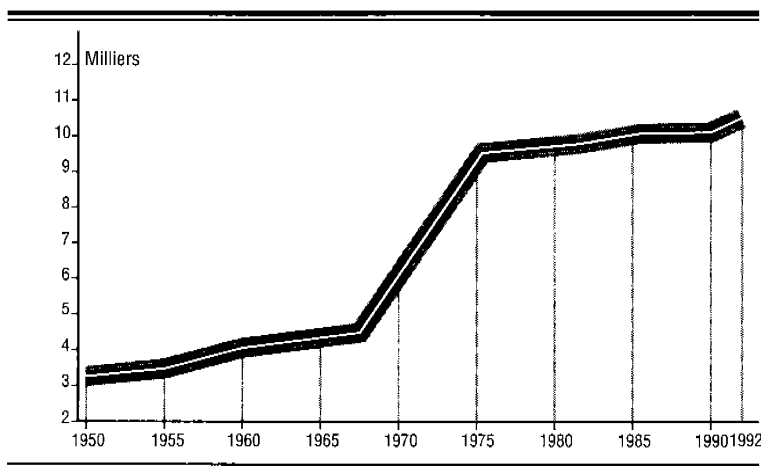
surviendraient (De Coussergues, 1994). En somme, on pourrait conclure que l'obtention d'un agrément bancaire ne constitue plus désormais une véritable barrière à l'entrée tant pour les banques étrangères que pour les établissements non-bancaires français souhaitant opérer sur le marché bancaire français.

Les barrières d'accès aux marchés locaux

Dans une activité industrielle, une nouvelle firme peut écouler sa production dans l'ensemble du marché national soit en créant son propre réseau de vente, soit en collaborant avec les réseaux commerciaux indépendants. Dans la banque de détail, compte tenu de la simultanéité de la production et de la distribution des services financiers, les nouvelles banques souhaitant accéder aux marchés domestiques locaux sont obligées de créer leur propre réseau de guichets. Mais la création ou l'extension des réseaux de guichet bancaires est parfois entravée par des restrictions réglementaires. Cette situation peut favoriser le développement de monopoles locaux, empêcher les banques d'acquérir une taille optimale et interdire le fonctionnement efficace de la compétition interbancaire.

Comme on l'observe sur le graphique 1, l'impact des changements réglementaires sur l'évolution de l'ouverture des guichets est évident en France. Dès la dérégulation de 1966, on a assisté à une croissance exponentielle du nombre de guichets bancaires, permettant de corriger la sous-

Graphique 1
Evolution du nombre de guichets bancaires en France



bancarisation due aux restrictions réglementaires. Cette période de course aux guichets s'achève en 1975, l'ouverture des guichets se stabilise et les banques françaises, dont certaines sont désormais placées parmi les grandes banques mondiales, commencent à sentir les effets négatifs d'une croissance extensive rapide sur les frais généraux et la productivité bancaire.

L'instauration d'un contrôle souple entre 1982 et 1986 ne semble avoir aucun effet notable sur l'évolution du nombre de guichets de banque. Le règlement du 24 novembre 1986 a rétabli la liberté totale d'implantation des guichets pour les réseaux ne disposant d'aucun privilège fiscal. Néanmoins, le nombre de guichets bancaires est demeuré stable tout au long de la décennie précédente, ce qui démontre que l'ouverture des guichets bancaires est désormais plus sensible aux conditions économiques et financières qu'aux modifications réglementaires⁶. Cette stabilité du nombre des guichets masque une évolution contrastée selon le statut des banques. Tandis que le nombre de guichets appartenant aux banques étrangères augmente, celui des grandes banques nationales a tendance à baisser. Au-delà des effets de l'automatisation et de l'internationalisation bancaires, cette évolution peut être aussi le signe d'une modification probable de l'échelle d'efficacité des banques françaises dans la dernière moitié de la décennie 80.

88

Les barrières à l'entrée d'ordre politique monétaire

De nombreuses mesures d'ordre politique monétaire, comme les réserves obligatoires, l'encadrement du crédit, les règles prudentielles et les règles relatives au contrôle de change, peuvent dans certains cas constituer des barrières à l'entrée dans l'activité bancaire.

Les réserves obligatoires et l'encadrement des crédits peuvent empêcher le développement rapide des banques nouvellement créées et souhaitant atteindre rapidement un seuil de rentabilité. L'institution de réserves obligatoires en 1967, en remplacement du coefficient de trésorerie ne semble pas avoir eu un effet notable. En revanche, les conséquences de l'encadrement du crédit sur la structure du marché bancaire paraissent plus évidentes. Non seulement ces mesures pénalisent les banques entrantes, mais, en pétrifiant d'une manière durable et régaliennne la structure du système bancaire, interdisent toute possibilité de compétition interbancaire dans l'octroi de crédits.

Les mesures de rationnement du crédit instaurées provisoirement en 1958, puis en 1963, ont été suspendues en 1965 et abandonnées en 1967.

⁶ Sur le problème de surcapacité bancaire, voir l'article de M. Dietsch dans ce numéro.

En revanche, à l'exception de 1970 à 1973, elles ont été permanentes tout au long de la décennie 70. Leur abandon est intervenu en 1984. On peut en effet penser que l'abandon de l'encadrement a joué un rôle certain dans l'endogénéisation relative de la structure du marché et dans l'adoption d'un comportement plus compétitif, sinon agressif, des banques nouvellement créées.

Dans le modèle de banque français d'après-guerre, les taux d'intérêts créditeurs et débiteurs étaient réglementés. Les autorités bancaires, pouvaient également réguler les fluctuations des taux bancaires par le biais du taux de réescompte. Durant les périodes d'encadrement du crédit, cette réglementation des tarifs bancaires engendrait des structures de marchés de crédit surdéterminées. Ces mesures produisaient des effets négatifs sur le niveau de concurrence prévalant entre les banques établies. Dans les périodes d'accroissement de la liquidité bancaire, les planchers réglementaires introduits pour les divers types de crédit (prêt, escompte, découvert) entraient aussi une baisse éventuelle des taux d'intérêts à court terme qu'une compétition interbancaire aurait été capable de déclencher.

Les réglementations relatives aux conditions bancaires réduisaient donc non seulement la compétition interne, mais aussi la compétition potentielle en constituant des barrières à l'entrée fortement dissuasives pour les nouvelles banques ou les banques étrangères souhaitant entrer dans le marché bancaire français. Ces dernières n'avaient aucune possibilité de proposer des tarifs compétitifs par rapport à leurs concurrentes, même si ces mesures empêchaient également l'adoption d'un comportement stratégique tel que *limit pricing* par les banques établies. Les tarifs bancaires ont été déréglementés pour la première fois en 1967. Néanmoins, cette déréglementation n'a concerné que les taux créditeurs, tout en maintenant un plafond défini par le taux de l'usure.

D'autres entraves à la libre tarification des services bancaires (dépôts à terme, dépôts en devises, etc) seront supprimées plus tard⁷. La seule réglementation subsistant encore aujourd'hui, et paradoxalement instaurée par un décret de 1967, concerne l'interdiction de la rémunération des dépôts à vue et de la libre tarification des services de paiements, notamment scripturaux. Il existe encore une controverse théorique sur les effets pro- et anti-compétitifs de cette mesure. Notons simplement que cette réglementation ne nous paraît pas de nature à empêcher l'entrée de

⁷ Compte tenu de sa complexité, nous n'analysons pas ici une autre barrière à l'entrée qui est la tarification stratégique (*strategic pricing*). Celle-ci est fondamentale dans les marchés bancaires et s'exprime à travers la péréquation des tarifs. Les banques établies peuvent en effet jouer sur cette dernière pour diminuer les prix des services sur lesquels elles sont concurrencées par les banques étrangères. On sait néanmoins que cela pourrait engendrer une distorsion des coûts qui pourrait leur être fatale.

nouvelles banques dans le système bancaire français. La seconde directive bancaire européenne permettant aux banques européennes la libre prestation de services bancaires, il serait difficile d'interdire aux banques étrangères de proposer des comptes chèques rémunérés. On peut penser au contraire que cette réglementation devienne une incitation à l'entrée pour les banques étrangères souhaitant accéder aux fonds peu rémunérés.

Une grande majorité des mesures de politique monétaire, comme les règles prudentielles, ne constitue pas en revanche de vraies barrières à l'entrée puisque celles-ci s'imposent à l'ensemble des banques qu'elles soient anciennes ou nouvelles.

Dans le contexte international ou européen, ces différences réglementaires peuvent néanmoins intervenir en tant que barrières à l'entrée réciproque des banques étrangères. Il est vrai qu'aujourd'hui, nous assistons à un processus d'harmonisation de ces règles (les ratios Cooke, les directives européennes sur les mouvements de capitaux, etc.), mais, par le passé, ces différences ont sans doute davantage pesé dans la décision d'implantation des banques étrangères.

Les restrictions relatives au contrôle de change ont eu par exemple longtemps un effet dissuasif dans l'entrée des banques étrangères en France. La libération des relations financières entre la France et l'étranger, intervenue le 31 janvier 1967, a permis aux banques résidentes en France de convertir en francs, en euro-devises ou inversement, le produit de leurs emprunts et d'effectuer des placements à l'étranger, tant pour leur compte propre que pour celui de leur clientèle. L'impact de cette mesure, à laquelle d'autres se sont ajoutées progressivement, a été fondamental, aussi bien sur l'accélération de l'arrivée des banques étrangères en France, que sur l'internationalisation des banques françaises dans les années 70. Donc, là encore, on peut observer pour ce qui concerne le marché français qu'il n'y a plus de véritables barrières à l'entrée d'ordre politique monétaire susceptibles de pénaliser davantage les entrants par rapport aux banques anciennement établies.

90

2. Les barrières à l'entrée économiques et technologiques

La suppression progressive des barrières à la mobilité à l'échelle nationale et européenne accentue l'importance des barrières économiques et technologiques. Les facteurs «coûts et performances» deviennent fondamentaux dans les décisions stratégiques des établissements bancaires et financiers concernant leur entrée (ou leur sortie) dans un nouveau marché. D'un autre côté, les établissements existant qui observent la disparition de la protection réglementaire de leur activité, sont aujourd'hui plus enclins à renforcer ou à mieux utiliser ces barrières d'ordre économique

pour entraver la compétition potentielle de nouvelles firmes.

La théorie d'économie industrielle a mis en évidence l'existence de nombreuses barrières économiques, à savoir ; la taille du marché, les économies d'échelle, les économies pécuniaires, la différenciation des produits, R&D et les brevets, la spécificité des actifs, etc.

La théorie des barrières à l'entrée développée au regard des activités industrielles nécessite toutefois quelques réaménagements en vue de leur adaptation à l'industrie des services financiers. Parallèlement aux barrières communes avec le domaine industriel, d'autres formes de situations de rente existent pour les firmes établies dans le secteur bancaire. Nous ne pouvons les étudier toutes dans cet article. Nous insisterons sur les quatre barrières qui nous paraissent fondamentales ; les économies d'échelle et de gamme; la différenciation de produits; les coûts de transaction; les barrières technologiques.

• *Economies d'échelle et de gamme comme barrières à l'entrée*

Les économies d'échelle ont toujours occupé une place importante dans les études d'économie industrielle. Leur présence constitue non seulement un handicap majeur dans l'entrée de nouvelles firmes, mais détermine également leurs performances dans la période de post-entrée. Elles sont aussi directement liées à l'analyse de l'efficience productive ou technique des entreprises d'un secteur économique.

91

L'efficience productive peut être définie par une technique de production optimale qui permet à une firme de produire un niveau d'output donné avec un niveau minimal d'inputs, c'est à dire un coût moyen minimum interdisant toute possibilité de gaspillage ou d'inefficience dans l'utilisation des inputs. Toutefois, certaines techniques de production peuvent requérir des échelles de production élevées permettant aux coûts de production de décroître à partir d'un seuil. Ainsi, la non-proportionnalité de l'évolution des coûts avec celle du niveau de la production génère ce que nous appelons les économies ou les déséconomies d'échelle.

Les économies d'échelle doivent être distinguées des *économies pécuniaires* ou des avantages de coûts absolus relatifs à la taille et à l'expérience qui permettent aux banques établies d'acquérir les inputs à un prix moins élevé. Les économies d'échelle fournissent des avantages comparatifs à ceux des banques qui se trouvent sur la même courbe de coût en forme de U. En revanche, les économies pécuniaires n'existent que pour les banques qui sont sur une autre courbe de coût. Par exemple, les grandes banques ont plus de facilités pour attirer les jeunes spécialistes, tandis que les petites ou les nouvelles banques doivent engager davantage de coûts (de recherche ou de publicité) pour les engager. On peut citer aussi l'exemple des banques ayant des filiales de services informatiques ou

des participations dans les entreprises d'équipement informatique et qui bénéficient d'un rapport prix/qualité favorable dans leurs investissements informatiques.

Dans les firmes multiproduits, les économies de gamme (autre forme d'économies de coût) existent quand le coût de production joint de plusieurs produits est inférieur à l'addition des coûts de production séparée de chaque produit⁸. Quand ces économies sont observées dans une industrie, la taille et le niveau de diversification des firmes deviennent alors des variables stratégiques et par conséquent la structure de marché se transforme en une variable endogène en l'absence de contraintes réglementaires.

On sait que dans le cas de la définition normative des barrières à l'entrée, l'existence de fortes économies d'échelle et de gamme rend difficile l'entrée de nouvelles firmes puisque celles-ci sont obligées de démarrer leur activité à une échelle de production équivalente à celle des firmes établies et avec une gamme de produits aussi diversifiée que celle de leurs concurrents déjà actifs sur le même marché. Si cette condition n'est pas remplie, les entrants peuvent se trouver alors dans l'impossibilité d'avoir une structure de coûts optimale et de proposer des prix compétitifs leur permettant de survivre.

92

La définition comparative des barrières à l'entrée assouplit légèrement cette condition en mettant l'accent sur les coûts supplémentaires qui ne sont supportés que par les entrants. De ce point de vue on peut observer que les coûts liés à l'augmentation de la taille et à la diversification sont (ou ont été) également supportés par les firmes établies. La seule différence majeure réside dans le fait que les coûts supportés par les firmes anciennement établies ont été étalés dans le temps tandis que les nouveaux entrants sont obligés de démarrer avec une taille et une gamme de produit équivalentes. Etant donné que l'augmentation de la taille de la banque et de la diversification de ses activités requièrent un savoir faire supplémentaire, acquis à travers un processus cumulatif de *learning by doing*, on peut penser que les entrants qui sont contraints à commencer leurs activités à la même échelle de production et avec une gamme de produits similaires, feront face à des surcoûts par rapport aux banques anciennement établies.

S'il ne fait aucun doute que la présence des économies de coûts constitue une barrière à l'entrée, quelle que soit la définition de celle-ci, il est clair que l'on ne fait face ni à des catégories de coûts similaires, ni à des niveaux semblables de charges financières supplémentaires.

⁸ Notons que, contrairement à une idée répandue, elles sont distinctes de ce qu'on appelle la « sous-additivité » des coûts pour l'existence de laquelle la présence des économies d'échelle et de gamme ne représente pas une condition suffisante.

Il est important, par conséquent, de connaître s'il existe des économies d'échelle et de gamme dans les marchés bancaires et financiers. Les différents *surveys* réalisés tant aux Etats-Unis qu'en Europe montrent toutefois qu'aucune évidence incontestée et incontestable n'a pu être encore apportée pour affirmer leur absence ou leur présence (*R.A. Gilbert, 1984 ; Clark, 1988 ; Muldur, 1991 (a) ; voir aussi l'article de Berger et Humphrey dans ce numéro spécial*).

Ainsi, les travaux récents effectués en France par M. Dietsch (1990) et par Muldur et Sassenou (1989) débouchent sur des résultats contrastés. Selon le premier il y aurait des économies d'échelle tandis que pour les seconds, on assisterait à un épuisement de celles-ci au cours de la dernière décennie. En l'absence de travaux académiques concordant, l'observation de l'entrée de nouveaux établissements dans le marché français, incite à penser que les économies d'échelle et de gamme ne constituent plus une importante barrière à l'entrée dans le secteur bancaire français. Au cours de ces dernières années, un nombre élevé d'établissements à capitaux aussi bien français, qu'étrangers, ont réussi à pénétrer le marché français et concurrencer les établissements de grande taille et/ou diversifiés.

Il faut néanmoins affiner cette observation selon les différents compartiments du marché de services bancaires. Dans l'activité de banque de dépôts, les petites banques de création récente souffrent d'un désavantage indéniable en termes de coûts opératoires. Dans ce marché, l'échelle minimale d'efficacité demeure encore élevée et peut être évalué à 30/40 agences géographiquement bien réparties. L'accélération récente des rachats de petits réseaux de guichets par les nouvelles banques étrangères confirme la présence d'un seuil critique dans l'implantation des guichets bancaires.

93

Dans les marchés de gros, l'échelle minimale d'efficacité semble se situer également à un niveau assez élevé que l'on peut évaluer, non pas en termes d'agences mais en termes de fonds propres nécessaires pour mener une activité rentable. En revanche, dans certaines activités de conseil et d'ingénering ou trésorerie, cette échelle semble être extrêmement réduite, comme en témoigne l'entrée de nombreuses firmes de taille modeste qui ont réussi à survivre et à rester profitable sur ces marchés très compétitifs.

Il nous paraît en tout cas certain que les économies d'échelle et de gamme ne constituent plus une barrière à l'entrée importante, comme cela semble avoir été le cas au cours des décennies précédentes.

- *La différenciation des produits dans la banque*

L'existence de la différenciation des produits est une des conditions

nécessaires (mais non suffisante) pour que les firmes dominantes puissent gagner des profits supranormaux. Quand les produits similaires ne sont pas perçus par les consommateurs comme des substituts parfaits, les économistes industriels soulignent l'existence potentielle d'une différenciation des produits dans ce secteur. Les brevets, la promotion publicitaire, l'inertie des consommateurs ou leur incapacité à apprécier la qualité des produits, l'influence des recommandations des distributeurs détaillants représentent les moyens les plus connus de la différenciation des produits (*Bain, 1956*). Dans l'industrie, celle-ci est considérée uniquement comme une barrière à l'entrée puisqu'elle impose aux nouveaux producteurs des coûts supplémentaires pour démontrer aux consommateurs que le rapport qualité/prix de leurs produits est au moins équivalent à ceux des produits présents sur le marché.

Si les brevets n'existent pas dans le domaine des services financiers, l'inertie des consommateurs et la promotion publicitaire jouent un rôle certain. Mais il nous faudra définir auparavant ce qu'on entend par différenciation des produits dans la banque.

a. La différenciation des produits : un facteur incitatif à la concurrence entre les banques et les non-banques

94

A notre connaissance, la différenciation des produits n'a pas encore été étudiée suivant cette optique dans l'industrie financière. Dans cette dernière, qui traverse depuis le milieu de la décennie une période d'élargissement extraordinaire de ses produits, les travaux ont été plutôt concentrés sur l'élaboration d'une théorie de l'innovation spécifique aux services financiers. Aujourd'hui, l'approche dominante est la théorie de la contrainte développée notamment par W. Silber (1983) et E. Kane (1981) aux États-Unis et C. de Boissieu (1982) en France. Brièvement, cette théorie indique que les intermédiaires financiers innoveront pour contourner les contraintes réglementaires. Devant l'obsolescence rapide des dispositifs réglementaires existants, les autorités de régulation cherchent à l'adapter aux nouvelles conditions. Ainsi, un procès de dérégulation-rerégulation se déclencherait à travers les innovations financières.

Cette approche séduisante basée sur la dialectique réglementaire contribue en effet à expliquer l'accélération des innovations financières au cours de ces dernières années. On peut, néanmoins formuler trois critiques principales à l'égard de cette approche. La première concerne son champ d'application qui reste principalement limité aux marchés financiers anglo-saxons. Dans les pays d'Europe continentale, le comportement des banques vis-à-vis des réglementations est souvent différent de celui de leurs homologues américains et parfois, comme en France et en Italie, ce sont les pouvoirs publics qui sont à l'origine des innovations financières

(*Métais et Szymczak, 1987*). Si cette dialectique réglementaire reste valable dans ces pays, elle a néanmoins besoin d'être complétée par d'autres approches explicatives.

La seconde remarque concerne le statut et la définition de l'innovation dans les services financiers. Du point de vue de l'approche industrielle et de la théorie de l'innovation, l'utilisation du terme innovation pour décrire parfois le changement d'une caractéristique d'un service financier paraît quelque peu abusive⁹. Par exemple, on parle d'innovation financière quand un compte-chèque, habituellement non rémunéré, devient rémunéré, ou quand une même formule de crédit, octroyée à taux fixe, commence à être commercialisée à taux variable. Or, le changement d'une technique de tarification d'un produit n'a jamais justifié à lui seul l'attribution du terme "innovation", même si l'on adopte la définition la plus large, c'est-à-dire l'innovation schumpéterienne. Dans une étude récente, nous avons soutenu que l'approche lancastérienne est plus judicieuse pour analyser les services et les produits financiers (*U. Muldur, 1990*). Une grande majorité des dites innovations financières résulte en effet des changements dans la combinaison des caractéristiques des services financiers (sa rentabilité, son risque, sa disponibilité ou sa proximité) mis en œuvre par les institutions pour mieux répondre à la demande de nouvelles caractéristiques exprimée par les épargnants et les investisseurs. Une meilleure distinction devrait donc être introduite dans l'analyse des services financiers réellement nouveaux et de ceux qui relèvent de la différenciation des caractéristiques des produits.

95

Dans la littérature sur les innovations financières, on rencontre fréquemment une autre confusion. Il est toujours question d'«innovations financières» quand une banque commerciale commence à distribuer des services d'assurance ou de valeurs mobilières qui lui étaient auparavant interdits par la réglementation. Or nous sommes dans ce cas en face d'une opération de diversification rendue possible par la suppression des barrières réglementaires.

Enfin, la troisième remarque est relative au statut de la compétition prévalante dans le système financier. L'approche «dialectique réglementaire» met au centre de la dynamique financière la compétition entre les autorités de régulation et les institutions financières. La compétition effective entre les institutions financières ainsi que les conditions externes de la compétition potentielle exercée par les firmes non établies sur le marché en question, ont tendance à être ignorées ou sous-estimées par cette approche.

⁹ Notons par ailleurs que certaines des dites innovations financières existaient déjà au début du siècle : les junk bonds, les obligations à taux variable, les actions à droit de vote multiple ou les comptes à vue rémunérés en sont quelques exemples.

Pour ces raisons, il nous paraît nécessaire de compléter cette dialectique réglementaire par une autre que l'on peut nommer la *dialectique d'entrée*.

Dans les industries très réglementées, comme les marchés bancaires, les outsiders potentiels repèrent plus facilement l'apparition de nouveaux créneaux résultant du changement de la demande exprimée par les consommateurs. Ils peuvent alors ajuster librement les caractéristiques des services financiers conformément aux préférences des consommateurs. En revanche, les banques établies ne peuvent réagir rapidement à ces changements puisqu'elles sont tenues de respecter les contraintes de la réglementation limitant la libre combinaison des caractéristiques des services financiers. La différenciation des produits devient donc, contrairement à certaines industries, un facteur d'incitation à l'entrée de nouvelles firmes. Les banques établies réagissent à cette nouvelle forme de concurrence, soit par la mise en place de nouveaux produits mieux adaptés aux comportements de leur clientèle, soit en faisant une pression sur les autorités de régulation pour qu'elles leur permettent la commercialisation des nouveaux services distribués par les nouveaux entrants. L'impossibilité de protéger les nouveaux services à travers les brevets et l'affaiblissement progressif des avantages de départ amènent les entrants à procéder à une fuite en avant en accroissant la rémunération de leurs produits. La compétition engagée entre les non- et quasi-banques et les banques américaines autour des nouveaux produits comme *Now Accounts*, *ATS*, *Super Nows*, *MMDAs*, illustre l'importance de cette dialectique d'entrée, déclenchée par le biais de la différenciation (Calem, 1986).

En France, une grande majorité des innovations financières a également permis l'entrée des différentes catégories d'institutions financières dans leurs marchés respectifs, protégés jusqu'alors. Mais compte tenu du comportement différent des banques française vis-à-vis de la réglementation et du niveau de cloisonnement, hérité du système de l'après-guerre, l'ouverture des marchés a été organisée par les pouvoirs publics à travers la mise au point de nouveaux produits financiers, dont la distribution a été ouverte aussi bien aux différentes catégories de banques commerciales qu'aux mutualistes et aux caisses d'épargne. Certains nouveaux services mis au point dans le domaine d'épargne-retraite ont mis également en concurrence les banques et les compagnies d'assurance. En France, la politique publique d'innovation s'est confondue en quelque sorte avec une *politique publique d'ouverture à l'entrée mutuelle* des établissements dans leurs marchés protégés.

b. L'élargissement de la gamme des produits : un frein à l'entrée et à la compétition par les prix via l'inertie des consommateurs

Les banques établies et diversifiées possèdent des avantages comparatifs (autre que les économies de gamme) par rapport aux nouvelles banques, qui commencent souvent leur activité en proposant un nombre peu élevé de produits, mais très spécialisés. Ces avantages s'expliquent par le comportement spécifique de la clientèle des établissements bancaires et financiers.

La diversité de la demande dans l'espace

Un des critères d'appréciation de la qualité des services bancaires est l'adéquation de l'offre bancaire à la demande exprimée par les différents consommateurs. La qualité de la prestation d'une banque peut être aussi appréciée par sa capacité à proposer des services dont les caractéristiques (délai et modalités de remboursement, profitabilité, disponibilité, fiscalité, etc.) répondent parfaitement aux besoins de leur clientèle. Dans un espace géographique donné, les préférences des consommateurs varient sensiblement. Il se pourrait qu'un client préfère un emprunt à taux variable à celui à taux fixe ou un autre pourrait avoir une aversion au risque plus forte qu'un autre et préférer un service peu rémunéré, mais disponible et sûr. Quand le consommateur n'a pas un investissement important à réaliser dans le court terme, la proximité de la banque devient la caractéristique que celui-ci maximise en général. Certains consommateurs se montrent prêts à payer des tarifs plus élevés pour disposer des produits multiples dans une même agence afin de pouvoir économiser leurs propres coûts de transport et leur temps. Nous sommes alors en présence de ce qu'on peut appeler *la différenciation des produits par la localisation*, en ce sens que les services offerts par une banque de proximité ne sont alors plus substituables à ceux de même qualité, mais offerts par une banque géographiquement lointaine. Pourtant, quand le consommateur compte réaliser un investissement financier d'un montant élevé ou un prêt hypothécaire à contracter, les autres caractéristiques, telles que la fiscalité du produit ou sa profitabilité priment sur la proximité du service bancaire. Pour répondre à la demande de ces consommateurs possédant des préférences diverses, les banques sont incitées à multiplier leur point de vente, mais aussi à élargir leur gamme de produits financiers offerts par le biais de la différenciation ou de la diversification.

97

La diversité de la demande dans le temps

Suivant la phase de leurs cycles de vie dans laquelle ils se trouvent, les particuliers et les entreprises ont des besoins de services financiers diffé-

rents du point de vue de la quantité et de la qualité des prestations bancaires. Les besoins financiers d'un jeune couple ou d'une PME sont nettement différents de ceux d'un couple retraité ou d'une grande entreprise en voie d'internationalisation. La solvabilité à terme de ses clients ou leurs perspectives de développement sont des facteurs majeurs pris en considération par les banques. Il y a donc une dimension de long terme implicite dans les contrats qu'établissent les banques avec leur clientèle.

Les banques sont attentives à cette dimension. Souvenons-nous de la concurrence acharnée à laquelle elles se sont livrées pour proposer aux jeunes de moins de 18 ans des services bancaires divers. Pourtant, un jeune étudiant ou une nouvelle petite entreprise ne représente pas pour la banque une clientèle à rentabilité immédiate, mais les banquiers savent que la réussite à terme d'une partie de cette clientèle est susceptible de permettre à leur banque de couvrir la totalité des dépenses engagées dans leur financement. Ceci a pour corollaire la nécessité de la fidélisation de la clientèle bancaire. Le système de tarification des banques reflète cette dimension. En effet, les banques tarifient certains services bancaires en dessous de leurs coûts marginaux sachant qu'elles se couvriront sur d'autres services dont leur clientèle aura besoin tout le long de son cycle de vie. Cela incite les banques à diversifier leur gamme de produits pour répondre à ces variations de demande dans le temps et à ne maximiser le profit qu'à moyen terme et sur l'ensemble des services offerts au client pendant cette période (*Hodgman, 1963, Revell, 1983*).

98

Ce phénomène explique aussi l'inertie des consommateurs des services financiers quand ils sont en face d'une offre spécialisée de banques nouvellement créées. Notamment pour la clientèle des particuliers, faire son shopping dans une multitude de «boutiques spécialisées» de services financiers a une utilité peu évidente. Les particuliers n'ont pas un comportement de maximisation à court terme de leurs profits puisque celui-ci engendre des pertes de temps et des coûts élevés de substitution ou de changement de banque.

c. Conséquences sur la compétition interne et potentielle

Ces deux phénomènes, à savoir la diversité dans l'espace et dans le temps de la demande, conduisent donc les banques à différencier et à diversifier leur panoplie de services offerts. Ce comportement stratégique fournit aux banques des avantages autres que ceux des économies de gamme potentielles, étudiées dans les chapitres précédents. Ces nouveaux avantages proviennent de la stabilité ou de l'inertie de la clientèle de chaque banque.

En couvrant l'ensemble des besoins de leur clientèle en services bancaires et financiers, les banques établies procurent à leur clientèle une

commodité justifiant leur peu de sensibilité vis-à-vis des différences de prix. Ces relations «banque-clientèle» constituent souvent une barrière à l'entrée pour les nouveaux entrants, mais aussi un obstacle à la compétition par les prix entre les banques établies. La différenciation des produits par la localisation ou l'engagement à long terme des banques rend la demande adressée à chaque banque inélastique et réduit la rivalité potentielle entre les banques établies. Les banques diversifiées arrivent à mieux fidéliser leur clientèle qui devient plus sensible à la continuité de la prestation des services bancaires qu'aux légères variations de leurs prix. Autrement dit, les consommateurs des services bancaires peuvent aussi préférer le comportement de maximisation à long terme des bénéfices attendus de la prestation des services bancaires à celui privilégiant le court terme. Dans ces conditions, la compétition par les prix ne joue plus efficacement et l'entrée de nouvelles banques dans ces marchés devient très difficile. La structure de marché est alors régie par ce type de relations «banque-clientèle». Les parts de marché des banques varient peu dans le court et moyen terme. L'inertie des consommateurs aboutit ainsi pratiquement aux mêmes résultats que l'encadrement des crédits.

Le niveau de développement de cette logique de fidélité réciproque varie toutefois d'un système bancaire à l'autre. La seule volonté des agents économiques ne permet pas d'instaurer cette logique, fruit d'une longue histoire complexe. Le modèle de banque universelle est fondé sur ce type de relations à long terme établies entre la banque et sa clientèle et non pas sur les économies de gamme que la diversification pourrait engendrer, comme on a pu le croire parfois en France ou en Angleterre¹⁰. Dans ce modèle, ni les consommateurs des services financiers, ni les établissements bancaires ne maximisent leur utilité immédiate. Les consommateurs ne choisissent pas leurs établissements bancaires en fonction du prix de chaque service bancaire offert et les banques ne tarifient pas chaque service en fonction de son coût marginal et pratique ainsi une importante péréquation des taux. Les consommateurs opèrent un *trade-off* entre leur profit à court terme et l'assurance d'avoir en permanence une banque partenaire couvrant l'ensemble de ses besoins. Les banques, sachant qu'elles peuvent compter sur la fidélité de leur clientèle, tarifient leurs services en fonction du coût moyen de l'ensemble des services offerts sur une longue période. Chacun maximise donc le long terme et minimise les variations de prix à court terme. Un autre avantage fondamental du modèle de Banque universelle réside dans sa capacité à réduire les coûts de transactions et d'information auxquels nous consacrerons le chapitre suivant.

¹⁰ Les avantages et les inconvénients de ce modèle de banque universelle pour les banques et leurs clientèles ont été largement discutés (Steinherr et Huveneers, 1989 et Revell, 1990).

Ces relations de «banque-clientèle» sont également complétées par des relations de «banque-industrie» structurées. Les grandes firmes industrielles possédant un département financier, peuvent être tentées par une multibancarisation et par la mise en concurrence des banques ou par l'utilisation de sources de financement alternatives.

L'établissement des relations organiques (participations minoritaires, présence dans les conseils d'administration) entre les banques et les firmes industrielles permet d'étouffer à l'origine le déclenchement d'un excessif prix de compétition entre les banques ou des pressions que la désintermédiation pourrait exercer sur les taux débiteurs pratiqués par celles-ci. Le contrôle de la structure de propriété du capital des firmes par les banques permet en quelque sorte d'institutionnaliser ces relations de fidélité «banque-industrie».

Nous pensons donc que la prise en charge globale et à long terme des besoins de la clientèle en termes de services financiers divers constitue donc à la fois une barrière à l'entrée et une barrière à la sortie pour les entrants et un obstacle à la compétition par les prix entre les banques établies, en diminuant la sensibilité des clients aux variations des prix à court terme. Cette forme particulière de barrière économique-organisationnelle existe surtout en Allemagne, pays naturel de la banque universelle. Les difficultés rencontrées par les banques étrangères pour accéder à une masse critique et à une clientèle rentable témoignent de l'existence de ce type de barrières à l'entrée économiques dans ce pays.

d. La différenciation par la publicité ou les effets de réputation

Peut-on créer une différenciation artificielle des produits bancaires par le biais de la publicité ? On sait que si la réponse est positive, elle est alors susceptible d'avoir des effets anti-compétitifs vis-à-vis des nouvelles banques. Dans certaines industries, les firmes établies peuvent mettre en œuvre une stratégie de dissuasion à l'entrée en différenciant leurs produits dans la perception de la clientèle à travers des promotions publicitaires adaptées et ciblées. Une telle stratégie ne nous paraît pas facile à appliquer dans la banque pour plusieurs raisons.

Il se trouve que les services financiers sont nettement différents des lessives ou des voitures. Ils n'ont d'abord pas de qualités intrinsèques physiques. En dehors des différences de prix adaptées au terme et au risque, la qualité d'un crédit octroyé par une banque est identique à celle d'un montant équivalent offert par une autre banque du point de vue des consommateurs. La qualité des services bancaires financiers ne se juge donc pas par leurs valeurs intrinsèques ou leurs fonctions.

Elle s'apprécie d'abord par la solvabilité des producteurs de ces services financiers. En dernière instance, c'est la capacité des banques à respecter

leurs engagements vis-à-vis de leurs clients qui détermine la qualité des produits financiers. La solidité financière de l'institution est par conséquent le facteur prépondérant dans la détermination de la qualité de la prestation financière.

Or, comme l'ont fait remarquer Dermine et Balstenberger (1990), les clients des banques sont très peu informés à la fois sur la solidité de leurs institutions et sur les réglementations concernant l'assurance-dépôt. D'autre part, et pour des raisons évidentes, les banques ne pourraient se mettre à faire de la publicité comparative sur leur propre solvabilité. Une situation permanente d'information asymétrique sur la qualité des services financiers existe entre les banques et les consommateurs. Ces derniers ne peuvent apprécier précisément la qualité des produits financiers qui évolue par ailleurs sensiblement dans le temps. D'autant plus qu'une grande majorité des services bancaires et financiers fait partie des «*credence goods*» et seulement une faible minorité appartient à la catégorie (cartes de paiement, conseils financiers) des *experience goods* conformément à la typologie décrite par Tirole (1988). Ce qui implique que la promotion publicitaire ne peut se focaliser sur la qualité des caractéristiques des produits offerts. Il est intéressant d'ailleurs de noter que la publicité des banques se rattache, en général à instaurer une image de marque générale pour la banque. Dans les campagnes publicitaires l'image de la banque dans son ensemble prime sur les qualités de différents produits que celle-ci conçoit ou distribue.

101

N'accédant pas aux informations nécessaires pour comparer la qualité des services financiers offerts par les banques, les consommateurs définissent souvent leur choix en fonction de l'image globale ou de la réputation des banques. Toutefois, la longue tradition de banque publique et la quasi-absence de faillites bancaires durant la période d'après-guerre ont instauré, auprès du public français, une confiance collective vis-à-vis du système bancaire dans son ensemble. Il nous paraît difficile de soutenir, du moins pour la France, que les petites banques privées ou étrangères sont handicapées sur ce plan par rapport aux grandes banques publiques. Nous ne pensons donc pas que la publicité puisse donner lieu à un comportement stratégique capable d'entraver l'entrée de nouvelles banques en France. Cela pourrait néanmoins avoir des répercussions dans d'autres pays où le comportement des agents économiques diffère de celui des français (Vives, 1990).

Il existe, en revanche, une autre forme de barrière, qualifiée de «notoriété» par S. de Coussergues (1994). La notoriété de place ne peut être obtenue ni par le biais des campagnes de promotion, ni par un effet mécanique de la taille ou de la nature du capital de l'entreprise. Élément essentiel du *goodwill* des établissements bancaires, la notoriété de place

repose sur deux piliers ; l'ancienneté et la respectabilité. Les établissements anciens ayant veillé scrupuleusement à la bonne conduite de leurs affaires jouissent du crédit de leurs concurrents. De tels établissements sont évidemment avantagés par rapport aux nouvelles banques, ce sont eux qui sont invités à prendre part aux opérations publiques ou privées nécessitant un certain prestige mais aussi générant des profits substantiels. Il s'agit là d'une barrière à l'entrée qui ne peut être ni abolie par décret, ni contournée facilement par les banques de création récente. Du moment que ces effets de notoriété ne sont pas utilisés par un groupe de banques en vue de contrôler un segment particulier du marché bancaire, leurs effets anti-compétitifs nous semblent être largement compensés par les externalités positives qu'elles procurent à la solidité du système bancaire dans son ensemble.

• *Les coûts de transaction dans le secteur bancaire*

L'analyse des coûts de transaction est centrale dans la théorie de l'intermédiation financière. Benston et Smith soulignent que «*La raison d'être for this industry is the existence of transaction costs*» (1976, p. 215). Les niveaux élevés des coûts de transaction et du risque associés à la finance directe (Diamond, 1984) et la diversité intra et inter temporel des besoins de financement des agents économiques dispersés géographiquement sont les fondations sur lesquelles les intermédiaires financiers se reposent. Toujours selon ces auteurs, «*in a perfect market, a market with no frictions such as transactions costs, information or indivisibilities, financial intermediaries would not exist*». Un des objectifs des intermédiaires financiers a toujours été de chercher à réduire les coûts de transaction dans la distribution des services financiers. C'est la raison pour laquelle les banques de dépôts et de crédit et les banques d'affaires ont développé respectivement des réseaux d'agences et des réseaux formels ou informels de relations financières.

Dans les marchés bancaires déréglementés d'aujourd'hui, ces coûts de transaction et d'information peuvent être encore à l'origine d'une situation de rente et peuvent constituer à la fois une barrière à l'entrée économique pour les nouvelles banques et un obstacle à la compétition par les prix entre les banques établies. Nous avons trois arguments majeurs pour soutenir cette hypothèse.

a. La dimension spatiale

La dimension spatiale influence sensiblement les coûts de transaction. Les contrats établis entre un client et une banque géographiquement lointaine comportent des inconvénients qui sont traduits en termes de coût

supplémentaire. Nous avons déjà vu dans le chapitre précédent que les relations de proximité étaient importantes dans l'orientation de la demande des consommateurs des services financiers. Notamment dans la clientèle des particuliers maximisant, la proximité de l'offre était souvent peu sensible aux différences de prix relativement faibles. Par conséquent, cette forme de différenciation des produits engendre l'inertie des consommateurs quand ils sont en face d'une offre spécialisée des banques de création récente.

Ce qu'il faut ajouter à cet argument, c'est que, même quand les banques peuvent offrir les mêmes services bancaires et à proximité équivalente, il existe des coûts supplémentaires qui n'incitent pas les consommateurs à changer de banque. Quand, par exemple, les consommateurs font face à une offre de services de compte-chèque identiques, clôturer son compte dans une banque et en ouvrir un autre auprès d'une concurrente comporte des coûts de transaction élevés. Par ailleurs, changer de banquier est une activité *time-consuming* pour le consommateur et génère également des coûts de substitution (*switching costs*) souvent élevés.

L'importance des coûts de substitution dans l'activité bancaire a été très rarement soulignée dans les études bancaires¹¹ (Neven, 1990; Vives, 1990 et Sharpe, 1990). Or des coûts substantiels peuvent émerger pour les consommateurs souhaitant changer de banque. Trouver d'abord une autre banque proposant des conditions meilleures coûte du temps et de l'argent aux consommateurs. Ensuite, certains contrats bancaires peuvent prévoir des pénalités en cas de remboursements anticipés, les frais d'hypothèque ou de notaire peuvent excéder les avantages d'un changement de banque. Seules les entreprises dotées d'un service financier ou de trésorerie peuvent passer outre ces coûts de changement ou de substitution, puisqu'elles disposent de personnel spécialisé et rémunéré et ont des coûts d'opportunité bien plus élevés compte tenu des montants en jeu. Mais pour la clientèle de particuliers et des PME, cette catégorie de coût les empêche de changer de banque aussi souvent que les différences de prix le nécessiteraient. Notons aussi que les nouveaux modes de distribution des services financiers (réseaux télématiques ou vente par correspondance) ont contribué à diminuer l'inertie des consommateurs et sont susceptibles de réduire les avantages des banques de proximité.

Les écarts du prix des services financiers d'une banque lointaine et d'une banque de proximité doivent être suffisamment importants pour couvrir les coûts de transaction et les coûts d'opportunité qui seraient supportés par les clients pour les détourner de leur banque de proximité. En revanche, dans le marché des valeurs mobilières, les coûts de substitu-

11 Sur les *switching costs*, voir Schmalensee (1982), Weizsäcker (1984), Klemperec (1987).

tion sont très faibles ; le consommateur peut facilement varier ses achats de valeurs mobilières ou son agent de change par un simple appel téléphonique. Selon la catégorie de clientèle ou de produits financiers, l'importance et l'impact des coûts de substitution ou de changement de l'établissement bancaire, varie donc sensiblement.

b. L'information asymétrique

Le second argument réside dans la présence de l'information asymétrique dans les activités d'intermédiation bancaire. Cette relative stabilité ou fidélité des consommateurs d'une banque procure à cette dernière un avantage comparatif appréciable. Dans ses relations avec sa clientèle, une banque parvient à connaître leur situation financière bien mieux que ses concurrentes. Elle peut ainsi mieux apprécier le risque que lui fait courir sa clientèle et ajuster le prix de ses services financiers. Les banques concurrentes n'ayant pas d'accès à ces informations internes, couvriront entre autres le risque d'attirer la clientèle la moins rentable de la banque. Ces avantages informationnels sont susceptibles de créer des distorsions majeures dans le fonctionnement de la compétition par les prix.

L'information asymétrique existant entre les banques établies et les nouveaux entrants est bien plus importante. Ne connaissant pas toutes les informations nécessaires pour évaluer la solvabilité des clients, les nouvelles banques ne peuvent adapter adéquatement leur tarification aux risques encourus. Pour les acquérir, elles sont obligées d'engager des dépenses supplémentaires pour l'obtention et l'analyse de ces informations¹².

Ces coûts d'information seront d'autant plus élevés pour les nouvelles banques étrangères, que les banques établies ont un accès plus facile aux sources officielles ou officieuses d'informations privées ou publiques. La conséquence fondamentale de ces situations d'information asymétrique est la création d'un pouvoir de monopole *ex-post* ou temporaire sur ces marchés. Selon Sharpe (1990), cette situation d'inefficience pourrait être éliminée si des contrats appropriés et complets sont établis entre les banques et leurs clients. Il indique également que les engagements implicites des banques basés sur leur réputation peuvent remplacer ces contrats dont la réalisation est souvent coûteuse pour les deux parties.

En cas d'information asymétrique entre les banques établies et celles souhaitant démarrer leurs activités, nous sommes donc en présence d'une forme de barrière à l'entrée qui répond parfaitement aux impératifs de la définition comparative. Il s'agit, en effet des coûts supplémentaires qui ne

¹² Par ailleurs, si l'entrant fait appel au marché financier, une autre forme d'information asymétrique imposera un coût de capital supérieur lui interdisant une politique de "bit and run" (Martin, 1989).

sont supportés que par les entrants souhaitant obtenir des performances similaires à celles des banques établies.

c. Les coûts d'information

Enfin, la taille et la diversification des banques interviennent dans l'exploitation des rentes induites par la stabilité de la clientèle et de l'information asymétrique. La recherche et le traitement de l'information sont des activités à coûts moyen et marginal décroissants. Benston et Smith (1976) ont mis l'accent sur la présence de plusieurs avantages comparatifs relatifs aux coûts d'information.

On sait que les coûts d'information sont très élevés dans les activités financières. Une grande majorité du personnel et d'équipement matériel est affectée à la réception, la diffusion, au stock et à l'analyse des informations financières et économiques. Le niveau élevé des coûts fixes initiaux (comme l'équipement et le personnel spécialisé pour accéder et analyser les informations) ne permet pas à cette activité d'être rentable quand elle n'est pas menée sur une grande échelle. Les grandes banques ont donc un avantage comparatif évident.

Par ailleurs, les informations obtenues à l'occasion de l'ouverture d'un compte d'épargne peuvent servir dans l'offre à moindre coût d'autres services financiers. Des informations obtenues dans l'établissement d'une assurance-vie peuvent être utilisées pour l'octroi de crédits à la même clientèle. Les banques diversifiées ou les groupes financiers menant différentes activités de dépôts, de crédits, d'affaires, de conseils ou d'assurance sont susceptibles de compléter et de recouper les informations diverses sur leur clientèle. Ces avantages des grandes banques diversifiées en termes du coût de l'information et du coût de monitoring ont été mis en avant par Steinherr et Gilibert (1989) pour expliquer la supériorité informationnelle des banques universelles. La comparaison internationale des coûts et des performances des banques pourrait effectivement appuyer cette constatation. Il faut également admettre que dans ce cas l'efficacité supérieure des banques universelles n'est due ni à une compétition par les prix, ni à une compétition potentielle. Ces avantages absolus de coût d'information génèrent une situation de rente au profit des banques établies et au détriment de la compétition de nouveaux entrants¹³. Les barrières à l'entrée qui semblent être plus fortes dans ces systèmes bancaires dominés par la Banque universelle sont susceptibles de créer une certaine inégalité de chance dans l'entrée réciproque des banques

13 Notons que ces avantages comparatifs peuvent ne pas être visibles dans une analyse des coûts bancaires. Une information plus ample et meilleure pourrait amener les banques à réduire leur risque ou à sélectionner une clientèle plus rentable avec un même niveau de coût de prospection.

européennes dans leurs marchés domestiques respectifs.

Ces facteurs transactionnels et informationnels jouent aussi un rôle important en France. Il n'est secret pour personne du milieu professionnel que l'accès aux fichiers clients et aux informations stratégiques stimule l'entrée des banques et des chaînes de distribution dans les marchés du crédit à la consommation et de cartes de paiement. Dans l'entrée réciproque des banques, des compagnies d'assurance et des sociétés de bourse dans leur marchés respectifs, les coûts de transaction et d'information occupent également une place stratégique. Une nouvelle compagnie d'assurance affiliée à une banque à réseau possède un avantage comparatif important sur les autres compagnies d'assurance, ses dépenses de marketing et de distribution des produits d'assurance étant inférieures à celles de ses concurrentes.

Le même phénomène joue également dans l'entrée massive des banques commerciales dans les marchés de fusions et acquisitions (F&A) ou de capital à risque. Les opportunités sont repérées plus facilement et à moindre coût dans le cas ou des banques à réseau actif. Les nouvelles banques d'affaires ou sociétés de capital à risque indépendantes ne peuvent accéder à ces informations privilégiées qu'au prix d'importants coûts de transaction et d'information. Les filiales ou les départements de F&A des banques à réseau ou les banques d'affaires possédant un réseau de participation important possèdent un avantage comparatif sur les autres. Ainsi, au-delà des barrières à la mobilité qu'ils créent, ces coûts de transaction peuvent constituer des obstacles majeurs à une compétition saine dans certains marchés bancaires. Ils peuvent être utilisés par les banques à la fois comme une stratégie de dissuasion à l'entrée et comme un moyen stratégique d'entrée et de concurrence abusive.

106

- *Les nouvelles technologies dans la banque*

L'analyse conventionnelle de l'introduction de nouvelles technologies dans les activités bancaires et financières consiste à souligner les effets positifs du changement technologique sur la productivité et les coûts bancaires. S'il paraît indéniable que l'automatisation de quelques activités dans des départements de la banque aboutit, à moyen terme, à une réduction des coûts opératoires, il n'est pas tout à fait certain que l'on puisse en tirer la conclusion sur l'amélioration de l'efficacité des coûts et de la productivité au fur et à mesure que les banques investissent dans les nouvelles technologies. L'exemple le plus évident de l'absence de relation directe entre la technologie et la productivité nous vient des États-Unis. Les banques américaines ont été sans doute parmi celles qui ont le plus investi dans les technologies d'information et ce dès la fin des années 70. Or,

selon les statistiques du Bureau of Labor Statistics, la productivité du travail, qui augmentait auparavant de 11,1% par an dans la banque, a chuté à 1,2% par an pour la période de 1977-1986.

L'analyse des effets du changement technologique dans cette industrie particulière qu'est la banque est une tâche complexe et difficile. Cela provient d'abord de la difficulté de mesurer adéquatement les outputs et la productivité dans les activités bancaires (*cf sur ce point P. Petit, 1989*). Ensuite, l'introduction des nouvelles technologies se fait dans un environnement mouvant qui ne permet pas de discerner facilement ce qui est imputable aux changements technologiques et aux autres changements (réglementaires ou macroéconomiques). Humphrey (1990) donne une explication satisfaisante de l'effet négatif du changement technologique dans la banque américaine observé au cours de ces dernières années. Il montre, en effet, que celui-ci est imputable à la dérégulation bancaire mise en œuvre au début des années 80 qui a eu un effet négatif substantiel sur les coûts bancaires. Contentons nous d'observer qu'il existe une controverse importante sur les effets de la technologie et qu'aucune évidence empirique n'a pu être encore apportée, à ce jour, pour soutenir l'affirmation de bon sens qu'est «l'automatisation améliore l'efficacité des banques en termes de coût et de productivité».

Cette absence d'évidence empirique ne doit toutefois pas masquer les effets puissants qu'exerce la technologie sur la structure du marché bancaire. La technologie bancaire est génératrice des économies d'échelle et de gamme. La banque peut tirer profit des rendements d'échelle inhérents à l'utilisation de l'informatique qui accroît sensiblement sa capacité de traitement. Le coût d'installation élevé de l'équipement informatique se traduit par un coût moyen décroissant en fonction du niveau d'output traité. De même, l'installation d'un système informatique partagé entre plusieurs services de la banque génère des économies de gamme. Un même ordinateur peut traiter à la fois les dépôts, les crédits et les comptes titres.

L'introduction des technologies de l'information stimule également la différenciation et la diversification des produits bancaires. En effet, une fois le réseau informatique ou télématique installé, le coût marginal d'un nouveau service additionnel est très faible. Le traitement ou la distribution *via* le réseau informatique de plusieurs services permet à la banque de mieux rentabiliser son équipement productif.

Les technologies de l'information constituent aussi un moyen de réduction des coûts de transaction dans l'activité bancaire. Elles se présentent comme un nouveau mode de distribution alternative au réseau de guichet. Elles diminuent l'effet-proximité et entrave, comme on l'a vu, le fonctionnement de la compétition par les prix dans le secteur bancaire. En

permettant la mise en relation directe et instantanée des banques avec les clients, quelle que soit la distance géographique qui les sépare, les nouvelles technologies d'information et de communication réduisent l'importance des réseaux de guichet ou des réseaux de relations privilégiées.

A travers leur connexion à des banques de données, elles permettent aux banques d'accéder et de traiter à moindre coût les informations financières et, par conséquent, d'améliorer la qualité de leurs placements. Une banque peut être ainsi opérationnelle à travers ces réseaux sur l'ensemble des marchés, même si elle n'y est pas implantée.

Le développement de l'automatisation des activités bancaires peut donc détruire ou du moins réduire les barrières géographiques et accroître la compétition dans les marchés bancaires. Il s'agit là toutefois des effets potentiels des nouvelles technologies bancaires. Tout dépend en effet de leur mise en œuvre, de leur utilisation comme arme de concurrence ou de défense.

La technologie comme barrière à l'entrée

La diffusion des automatismes avancés du traitement de l'information et de la distribution des services peut introduire deux catégories de barrières à l'entrée pour les nouvelles banques.

108

La première, plus connue, réside dans le coût élevé de l'informatisation d'une banque. Comme Kaufmann, Mote et Rosenblum (1982) l'ont souligné, *«It may be that not only new banks but also many other financial institutions incapable of casting aside all methods of financial service production and delivery will be «shaken out» of the industry by organisations large enough to invest in the latest capital equipment and technical expertise»*. Cela a sans doute influencé l'entrée et la compétitivité des petites banques dans les années 70. Toutefois, cet argument est aujourd'hui de moins en moins valable. Les petites banques peuvent effectuer entre elles des accords de centralisation et de *time-sharing*. Metzker (1982) observe, en effet, que la divisibilité continue et la disponibilité croissante des technologies de l'information empêche leur effet-prix d'opérer comme une barrière à l'entrée de nouvelles banques ou comme un danger à la survie de petits établissements bancaires.

La seconde catégorie de barrières technologiques résulte du fait que le transfert électronique de fonds et les nouveaux systèmes de distribution peuvent segmenter le marché et les fermer aux nouveaux concurrents. Par exemple, quand les banques installent leurs réseaux privés de DAB/GAB de TPV ou de banque à domicile et quand les technologies utilisées sont incompatibles entre elles, la clientèle de chaque réseau ne peut accéder librement aux services distribués par d'autres réseaux. Compte

tenu de l'importance des économies d'échelle existantes dans ces technologies, les nouvelles ou petites banques incapables de construire des réseaux compétitifs vis-à-vis de ceux opérationnels à l'échelle de la nation ou du monde ne peuvent alors distribuer leurs services et élargir leur clientèle.

Dans le cas du développement des nouvelles technologies bancaires sur une base privée, la compétition des marchés bancaires est certes plus importante, mais il est également évident que les banques, membres d'un réseau, ont un avantage comparatif incontestable sur les nouvelles banques non encore membres d'un réseau quelconque.

Un autre mode de diffusion de ces technologies est de créer, comme en France, un système national auquel participent toutes les banques établies. Si ce système a l'avantage de ne pas créer une segmentation du marché, il ne favorise pas non plus la compétition entre les banques. Les coûts et les bénéfices de la diffusion de nouvelles technologies sont répartis collectivement et les banques ne peuvent se différencier entre elles par leur comportement vis-à-vis de la technologie. Cette collectivisation des coûts et des performances du développement de la monétique peut être par contre susceptible d'entraîner à long terme une certaine déresponsabilisation individuelle des banques.

L'autre inconvénient du système national unique pour les banques résidentes se trouve dans la quasi-impossibilité de réaliser une réciprocité avec les banques étrangères ; puisque chaque banque étrangère remplit les conditions d'adhésion, elle peut librement profiter des avantages du système national français.

109

En revanche, dans d'autres pays européens, le caractère privé des réseaux partagés de DAB/GAB ou de TPV ou de transmission de données fait que les banques françaises souhaitant y accéder devront faire face à des barrières commerciales et technologiques difficilement surmontables. La réciprocité entre un service valable sur l'ensemble du territoire et un service privé géographiquement limité nous paraît difficile à atteindre. Une inégalité entre les banques en matière d'accès à la clientèle européenne pourrait s'instaurer dans le marché européen à travers ces différents réseaux électroniques de services bancaires.

IV. L'entrée dans le système bancaire français

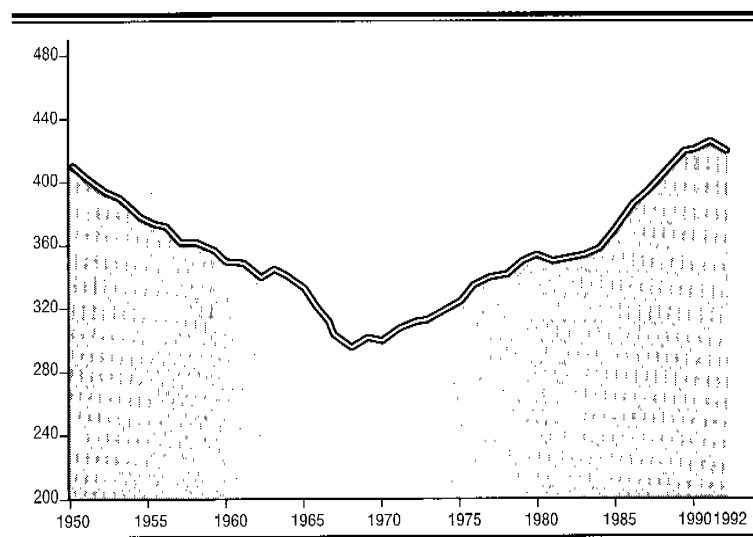
La fréquence et l'intensité de l'entrée dans un marché prouvent l'attraction qu'exerce celle-ci sur les agents économiques et démontrent son ouverture progressive à la compétition. Elle permet aussi de dynamiser les vieilles structures industrielles et finit par transformer les conditions de compétition interne en incitant les firmes établies à élaborer des réponses

stratégiques à la nouvelle compétition. En l'absence de l'entrée de nouvelles firmes, les incitations pour une compétition accrue diminuent, les innovations se raréfient, la tendance à la concentration s'intensifie et la cartellisation des structures et des comportements se développe progressivement. De ce point de vue, la structure oligopolistique du marché bancaire français d'après-guerre est exemplaire. L'entrée de nouvelles banques y était insignifiante, et en outre le nombre de sorties, dues notamment au processus de concentration en œuvre, était supérieur à celui des entrées.

On peut remarquer sur le graphique 2 la rupture fondamentale intervenue dans le processus d'entrée et de sortie dans le système bancaire français à la suite des réformes bancaires de 1965-1967. Après avoir enregistré une sortie nette de 133 banques inscrites entre 1946 et 1968, le mouvement se renverse dès 1969 et les entrées dépassent pour la première fois les sorties. Grâce à ce mouvement d'entrée positive, ininterrompu pendant vingt ans, le nombre total des banques en France retrouvera en 1988 son niveau de 1950.

Étudiée de près, on s'aperçoit que l'évolution, uniforme à première vue, des entrées et des sorties dans le système bancaire cache des périodes bien

110

*Graphique 2***Evolution du nombre de banques en France**

Données corrigées des changements de statut.

distinctes dans lesquelles différents stimulants et barrières semblent opérer.

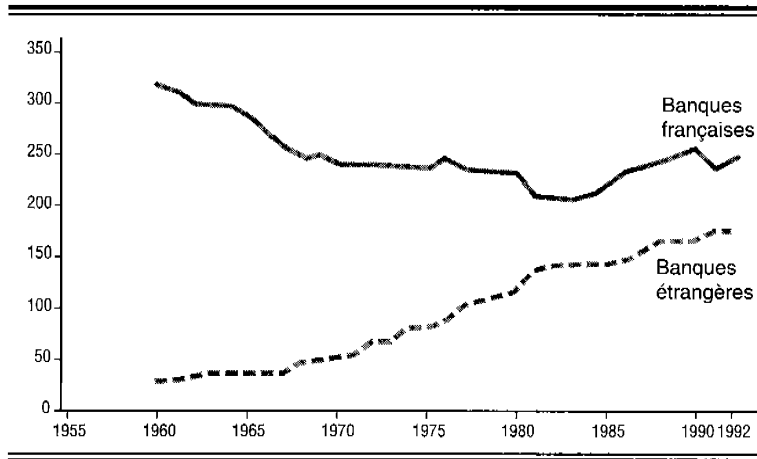
Lors de la première période (1970-1980), l'augmentation du nombre total des banques résidentes en France provient essentiellement de l'entrée des banques étrangères (*graphique 3*). Après avoir stagné dans les années cinquante, le nombre des banques étrangères avait déjà commencé à augmenter dans les années soixante sous l'effet du développement des marchés des eurodevises, des euro-obligations et du commerce international. Toutefois, l'implantation de nouvelles banques étrangères dans les années soixante-dix (66 au total) est quasiment trois fois supérieure à celle de la décennie soixante (23 nouvelles banques étrangères).

En revanche, lors de la même période, le groupe des banques sous contrôle français enregistre globalement une sortie nette de 11 banques. Il n'existe par ailleurs aucune relation directe entre l'arrivée des banques étrangères et la sortie des banques françaises, puisque le rachat des banques françaises par les banques étrangères était encore exceptionnelle à cette époque comparé à la décennie 80. Nous en déduisons que les barrières à l'entrée qui ont été assouplies ou démantelées lors de cette période ont concerné principalement les banques étrangères. Certes, les banques françaises ont également profité de la dérèglementation de 1965-1967, comme l'indique l'arrêt de leur disparition massive au cours de cette période. Les fluctuations d'une année à l'autre soulignent que les créations de nouvelles banques par des capitaux français étaient importantes, mais les conditions économiques de la période post-entrée ne permettaient pas à ces banques nouvellement créées de survivre et de concurrencer les banques établies. On peut voir dans ce phénomène une preuve de l'existence de certaines barrières à l'entrée dans le système bancaire de l'époque. Les petites banques locales ou régionales semblent également être victimes du changement opéré dans l'échelle minimale d'efficacité des banques sous l'effet conjugué de la dérèglementation de l'ouverture des guichets et de l'informatique lourde inaccessible pour les petites banques. Au cours de cette décennie, des dizaines de banques locales ont disparu ou ont passé sous le contrôle des grandes banques. La course à la grande taille était devenue synonyme de course aux guichets.

Pendant la seconde période qui couvre la première moitié de la décennie précédente, le nombre total des banques résidentes en France stagne (354 en 1980 et 358 en 1984). Le principal facteur réside dans la loi des nationalisations de 1981, à travers laquelle l'Etat cherchera à maîtriser la quasi-totalité des flux monétaires financiers pour les mettre au service d'une politique industrielle volontariste.

Lors de cet intermède, le nombre de banques à capitaux français a baissé de 225 à 204 sous l'effet des restructurations publiques. Cette baisse

Graphique 3
**Evolution du nombre de banques sous contrôle
français et étranger**



112

a été compensée par la création de 24 nouvelles banques étrangères entre 1980-84. La fin de cette période rencontre aussi la refonte complète de la réglementation bancaire, vieille de 40 ans. Sous l'impulsion de cette nouvelle politique, de nombreuses barrières réglementaires, économiques et technologiques seront progressivement assouplies et le système bancaire français entrera dans sa troisième période, au cours de laquelle la création des banques françaises et étrangères connaîtra un rythme très élevé.

Cette dernière période est exceptionnelle dans l'histoire du système bancaire français d'après-guerre. Après une baisse continue durant un demi siècle, le nombre de banques françaises commence à s'accroître régulièrement dès 1984. Cela témoigne d'un changement spectaculaire intervenu dans la structure et les conditions d'entrée du marché bancaire. Au début de la décennie, les spécialistes s'interrogeaient sur «le défaut de natalité bancaire» (*F. de Juigny, 1982*) et, à la fin de la même décennie, le débat se portera surtout sur la concurrence excessive. Le graphique 3 ne permet pas d'observer l'importance de la création des banques à capitaux français dans toute son ampleur. On sait que celles-ci sont bien plus nombreuses compte tenu du nombre des sorties et des rachats des banques françaises par les firmes étrangères. Le comportement des banques étrangères change aussi de nature ; longtemps cantonnées dans les mar-

chés traditionnels des banques étrangères (marché des devises, import/export, etc.), elles commencent à s'introduire dans les marchés domestiques en rachetant des réseaux de succursales et deviennent très actives sur les marchés des titres et des capitaux (*Muldur, 1991(b)*).

C'est aussi au cours de cette période que s'accélère considérablement la création de nouvelles banques appartenant aux grandes firmes industrielles et aux compagnies d'assurance. Nous devons, également, souligner que l'entrée de nouvelles firmes dans le marché bancaire français ne peut être appréciée à sa juste valeur, si on se limite à l'évaluer exclusivement par le nombre de création de nouvelles banques. De nombreuses grandes entreprises non bancaires, (essentiellement industrielles) ont pratiqué au cours de la période récente des activités bancaires et financières soit pour leur propre compte, soit pour le compte de leurs filiales ou des PME. Si la politique des autorités bancaires françaises a été d'inciter ces firmes à régulariser leurs activités en les invitant à acquérir le statut de banque, il est évident que cette incitation n'a eu de prise que sur les firmes, ayant des activités financières régulières. Les travaux de M. Dietsch permettent de souligner une augmentation de l'activité de crédit inter-entreprises lors des périodes de hausse des taux d'intérêts bancaires. Cette forme d'entrée que l'on peut qualifier d'occasionnelle et indirecte n'est pas seulement le fruit du processus de désintermédiation intense des années quatre-vingt. Elle est également la conséquence de la création du Grand Marché Unique Européen. La libre prestation des services, rendue possible par la Deuxième directive bancaire de 1989, permet aux établissements bancaires européens non résidents en France, d'effectuer des opérations de banque et/ou de finance à distance. Ces opérations peuvent être appelées à se multiplier dans l'avenir si les conjonctures et les conditions financières dans les pays membres de l'Union Européenne tendaient à diverger plutôt qu'à se rapprocher. Des stratégies de *hit and run* ou d'entrée provisoire pour un écrémage des profits en défaveur des banques établies sont donc parfaitement possibles du moins sur le plan théorique¹⁴.

Ces changements soulignent une profonde transformation de la structure du marché bancaire dans les deux décennies précédentes. On observe que l'entrée effective et potentielle dans le marché bancaire français s'est accrue considérablement. Le nombre total des établissements opérant sur le marché français a augmenté au cours de ces deux dernières décennies et la distribution par taille de banques s'est modifiée sensiblement. Il est tentant d'expliquer ce phénomène par la suppression ou le déclin de certaines barrières à l'entrée traditionnelles. Le raisonnement

¹⁴ Il faut, en effet, s'assurer en plus que la profitabilité de ce type d'opérations occasionnelles soit suffisamment élevée pour couvrir les coûts fixes d'entrée et de sortie.

que l'on devrait privilégier dans l'économie industrielle de la banque est un peu plus compliqué. L'évolution du nombre des entrées et des sorties dans un marché n'est pas exclusivement dépendante de la présence des barrières à l'entrée. Le nombre de firmes peut également fluctuer dans un marché à entrée totalement libre en fonction d'autres déterminants. L'accélération de l'entrée de nouvelles banques dans le marché français peut s'expliquer aussi par des facteurs économiques incitatifs. On sait, par exemple, que le niveau de revenu par habitant, la taille du marché (*Albadef et Albadef, 1976*), son taux de croissance (*Marlow, 1983*), l'évolution des taux de change et de développement de l'internationalisation bancaire (*Goldberg et Saunders, 1981 et Hultman et Mc Gee, 1989*) et enfin l'absence d'une véritable compétition et le niveau élevé des taux de profits bancaires (*Rose, 1977*) sont des facteurs qui encouragent l'entrée de nouvelles banques dans un marché bancaire.

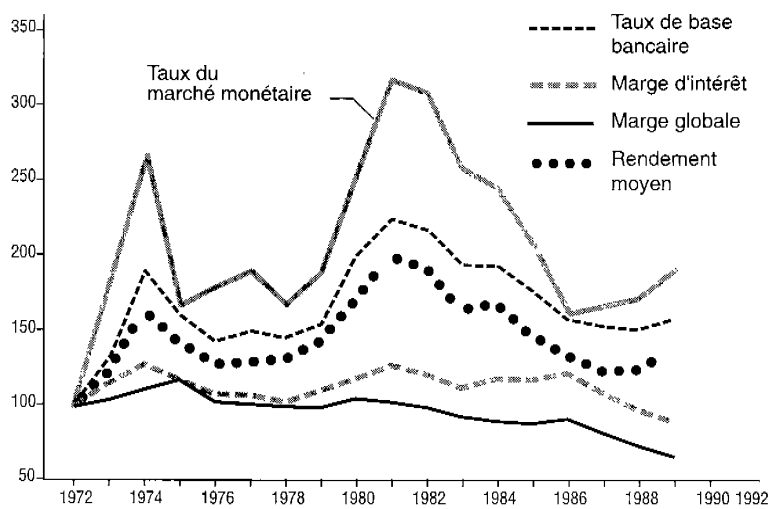
On ne peut toutefois affirmer que la présence de ces facteurs d'incitation à l'entrée pourrait expliquer d'une manière satisfaisante l'augmentation considérable du nombre de banques résidant en France entre 1968-1991. Si certaines barrières à l'entrée n'avaient pas été démantelées au cours de la même période, les banques nouvellement créées et supportant des coûts d'entrée élevés, auraient dû normalement quitter le marché bancaire français ou bien être absorbées par les banques établies. Or, la durée de vie moyenne des banques créées au cours de ces deux dernières décennies est relativement longue. Seulement une petite fraction d'entre elles ont été acquises ou obligées de liquider leurs activités à la suite des mauvais résultats financiers. En revanche, une grande partie de ces nouvelles banques à capitaux aussi bien français qu'étrangers ont enregistré des profits dans la plupart des cas, dès la seconde ou la troisième année de leur création, même si leurs niveaux de marge bénéficiaire demeurent en général en dessous de la moyenne des banques établies.

Un autre élément confortant une érosion des barrières à l'entrée dans le marché bancaire français au cours de ces dernières années, peut être observé à travers une analyse fine de l'évolution des marges bancaires.

Le graphique suivant trace l'évolution des marges et des taux en prenant l'année 1972 comme base et permet de dégager plusieurs observations fondamentales. On constate d'abord que la marge globale des banques commerciales accuse en francs constants une baisse assez régulière depuis 1975, à l'exception des trois années 1980, 1981 et 1986. Sa relative montée en 1980 et 81 s'explique par la montée du taux d'intérêt, mais l'on observera qu'à partir de 1986 la baisse devient plus sensible, de telle manière que la marge globale en 1989 est inférieure de 40% à celle de 1972.

Graphique 4

Evolution des taux et des marges bancaires en francs constants 1981, base 1972



Données métropolitaines corrigées des changements de statut (banques à l'exception des mutualistes et coopératives)

La fracture de la corrélation apparente entre les marges bancaires et l'évolution des taux d'intérêts est sans doute le phénomène le plus important. Cette relation avait été mise en évidence par Szcymczak (1987) pour la période 1972-1984. L'auteur montrait en effet que les banques étaient, en termes de marge, exposées à une baisse des taux, alors que leur marge était au contraire positivement affectée par une hausse des taux. L'effet de structure (structure de bilan) et l'effet-prix (taux d'intérêt) influençaient conjointement l'évolution de la marge bancaire effectuée sur les opérations avec la clientèle. Un tel constat signifiait que les performances bancaires étaient en grande partie dépendantes de conditions macroéconomiques (taux d'intérêt) et de la réglementation bancaire (présence de ressources à taux administrés) et que la compétition interne influençait peu les performances bancaires. On observe sur le graphique ci-dessus que les marges bancaires, après avoir évolué jusqu'en 1986 en parfaite harmonie avec les courbes de taux, continuent leur baisse malgré une hausse sensible des taux. Comme il a été indiqué dans une étude de la Commission bancaire (1989), la relation économétrique est infirmée en

1987 et 1989. Selon ses auteurs «*ceci s'explique en partie par l'inversion de la courbe des taux, mais d'autres facteurs plus structureaux montrent la continuité d'une tendance plus longue*» (p. 68).

Il n'y a aucun doute que la compétition qui s'est intensifiée au cours de ces dernières années sous l'effet du changement structurel que nous avons observé, commence à devenir le facteur prépondérant de la détermination des performances des banques françaises.

La comparaison de la marge clientèle et de la marge globale montre par ailleurs que, malgré la diversification importante des banques dans les activités de marché, l'intermédiation reste encore la principale source de profit pour les banques. Cette baisse, relativement faible, de la marge des opérations de crédits et dépôts avec la clientèle souligne que le niveau de compétition dans les activités d'intermédiaire est bien inférieur à celui prévalant dans les marchés financiers. Nous voyons là l'effet de certaines barrières à l'entrée et à la sortie qui sont encore présentes dans ces activités nécessitant un réseau et une relation de clientèle particulière. Dans les chapitres précédents, nous avons mis l'accent sur la distorsion de compétitivité susceptible d'être introduite par des facteurs tels que l'inertie des consommateurs, switching cost, information asymétrique, coûts de transaction, etc.

116

Les grandes banques à réseau et les banques locales bien implantées dans leurs régions semblent avoir mieux résisté à l'érosion des marges supranormales induites par l'intensification de la compétition. En revanche, sur les marchés de trésorerie et de titres, les avantages de départ (*first advantages movers*) de la première moitié des années 80 sont rapidement éliminés devant l'entrée massive de nouveaux établissements et les profits sont par conséquent de moins en moins rares dans ces créneaux.

L'accroissement de la compétition ne paraît pas avoir un effet uniforme sur les taux créditeurs et débiteurs. On observe sur le graphique 4 que le rendement moyen des prêts de toute nature reste toujours corrélé à l'évolution des taux de base bancaire (TBB), mais on remarque que l'écart moyen entre le TBB et le rendement apparent des prêts augmente dans les années 80 par rapport à la décennie 70. Pourtant, la pratique des prêts à taux variable s'est accrue progressivement durant cette période. Cette augmentation de l'écart est donc surtout imputable à l'intensification des conditions de concurrence. Toutefois, cet effet de compétition sur les taux débiteurs semble être relativement moins important que celui exercé sur les taux créditeurs. On remarque en effet que les marges bancaires ont baissé entre 1987 et 1989, malgré la hausse du rendement moyen des prêts. Le renchérissement des ressources bancaires est dû à la fois au transfert massif de l'épargne des ménages vers les placements financiers (SICAV, FCP, Assurance-épargne...) et à l'augmentation consécutive des taux crédi-

teurs à la compétition. Les efforts des banques pour rattraper les niveaux requis par les ratios Cooke sont les facteurs explicatifs de ce phénomène. La relative stabilisation des coûts opératoires constatée au cours de ces dernières années apparaît nettement insuffisante par rapport à l'érosion des marges bancaires.

Les objectifs affichés par les dirigeants des banques françaises témoignent cette nécessité d'éliminer les opérations à marge étroite et de privilégier les segments de marché les plus rentables. Cette évolution avait été amorcée par Olivier Pastré dans son rapport sur la modernisation du système bancaire français (1985), *«l'ère du quantitatif semble être aujourd'hui révolue ; l'enjeu n'étant plus de gagner des parts de marchés, mais que celles-ci soient rentables»*.

La question fondamentale est de savoir si cette tendance à la baisse des marges bancaires est durable. Certains spécialistes affirment que cette baisse est due principalement aux contraintes réglementaires encore existantes en France (tarification des services, non-rémunération des dépôts à vue, monopole des caisses d'épargne, etc.). Cette vision semble faire l'impasse sur deux phénomènes.

Primo, comme l'a montré Humphrey (1990) pour le cas américain, la dérégulation complète des tarifs bancaires a abouti à l'effet inverse de ce qui avait été escompté, c'est-à-dire à l'accroissement des coûts bancaires et à la baisse de la rentabilité des banques. Rien ne permet d'affirmer qu'en France la dérégulation des dépôts à vue et du livret A n'aura pas le même effet qu'aux Etats-Unis. Il est au contraire fort probable que la vérité des prix renforce cette tendance à la baisse des marges.

117

Secundo, nous pensons que cette baisse des performances bancaires est surtout liée à l'accroissement de la compétition consécutive à la suppression d'un grand nombre de barrières à l'entrée réglementaires, économiques et technologiques. Dans le cadre du marché européen en gestation, il va de soi qu'une hausse de la profitabilité du marchés français attirera encore plus de nouveaux compétiteurs. Il est donc fort probable que cette compétition potentielle exerce une discipline et empêche l'augmentation des profits bancaires.

Nous sommes donc entrés dans une nouvelle ère bancaire où seules les banques compétitives peuvent accroître leur profitabilité et son augmentation moyenne dans l'ensemble du secteur ne peut être atteinte qu'au prix de l'élimination des banques peu compétitives. Néanmoins, cette transition du marché bancaire vers des structures plus compétitives ne se fera pas sans problème. Une certaine fragilisation provisoire du système bancaire peut en résulter (*cf. sur ce sujet Davis, 1990*).

Un tassement relatif de nouvelles entrées de banque au cours de ces dernières années que l'accroissement de la compétition interne et l'émer-

gence de nouvelles barrières à l'entrée économique-stratégiques commencent à dissuader l'entrée de nouvelles banques françaises et/ou étrangères. Il semble désormais nécessaire de réfléchir sur les conditions de sortie des banques ne pouvant faire face à ce nouveau niveau de compétition, afin que leur sortie puisse se faire sans accroître le risque systémique pour l'ensemble du système bancaire.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Alhadeff D.A. et Alhadeff C.P., «Growth and Survival Patterns of new banks, 1948-1970», *Journal of Money, Credit and Banking*, May 8(1), 1976.
- Arena R., Benzoni L., De Bandt J. et Romani P.M., «Traité d'Economie Industrielle», *Economica*, 1988.
- Amel D. et Liang N., «Dynamic Model of Entry and Performance in the US Banking Industry», *Federal Reserve Board*, Washington, 1991.
- Artus, et Pollin, J.P., «Les effets de la réglementation et le comportement des banques» C. De Boissieu et D.E. Faie (eds), «Financial Institutions in Europe under new competition conditions», *Kluwer Academic Publishers*, 1989, pp. 253-274.
- Bain, J., «Barriers to New Competition», *Harvard University Press*, Cambridge, March 1956.
- Bain J., *Industrial organization*, New York, Wiley, 1968.
- 118 Baltensberger, E. et Dermine, J., «European Banking ; Prudential and Regulatory issues», in J. Dermine (ed), *European Banking in the 1990s*, *Blackwell*, 1990, pp. 17-37.
- Baumol W. et Willig R., «Fixed cost, sunk cost, entry barriers and sustainability of monopoly», *Quarterly Journal of Economics*, 95, pp. 405-431, 1981.
- Baumol W., Panzar J. et Willig R., «Contestable Markets and the Theory of Industry Structure», (première édition, 1982), *Revised Edition*, 1988, *Harcourt Brace, Jovanovich*, 1988.
- Benston G.J. et Smith C.W., «A transaction cost approach to the theory of financial intermediation», *The Journal of Finance*, vol. XXXI, n° 1, March 1976, p. 215.
- Brozen, Y., *Concentration Mergers and Public Policy*, New York, Mc Milan, 1982.
- Calem P., «MMDASn Super-NOWS and the differentiation of bank deposits products», *Working paper n° 86.6*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, March 1986, pp. 1-39.
- Caves, R. et Porter, M., «Barriers to exit» R. Masson & P. Qualts (eds), *Essays in Industrial Organisation in Honour of J.S. Bain*, Ballinger, Cambridge, March 1976.
- C.C.H., «Study on Obstacles to Takeover Bids in the European Community», *Booz-Allen Acquisition Services*, December 1989.
- Chamberlin E., «The theory of monopolistic competition», Cambridge, *Harvard University Press*, 1933.
- Chamberlin E. (ed.), «Monopoly and Competition and the regulation», New York, *St Martin's Press, Inc.*, 1954.
- Clark J.A., «Economies of scale and scope at depository financial institutions ; a review of the literature», *Federal Reserve Bank of Kansas Cit Economic Review*, vol. 73, n° 8, Sept/Oct. 1988, pp. 16-33.

- Commission Bancaire, «Etudes et Analyses comparatives», 1989, pp.59-68.
- Davis, E.P., «Financial crisis ; theory and evidence», Working Paper, Bank of England, 1990, publié dans la *Revue d'Economie Financière*, 1991.
- De Coussergues S., «La banque : structures, marchés, gestion», Dalloz, 1994.
- Diamond, D., «Financial intermediation as delegated monitoring», *Review of Economic Studies*, July 1984, pp. 353-414.
- Dietsch, M., «Economie d'échelle, Economie d'envergure et Structure des coûts dans les banques de dépôts françaises», Conseil National de Crédit et Association des banques françaises, 1990.
- Dietsch M., «Localisation et concurrence dans la banque», *Revue Economique*, n° 4, juillet 1993.
- Eaton B. et Lipsey R., «Exit barriers are entry barriers ; The durability of capital as a barrier to entry», 1980, *Bell Journal of Economics*, 11, pp. 721-729.
- Evanoff D.D., «Branch Banking and Service Accessibility», *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 20, n° 2, May 1988.
- Fama E.F., «Banking in the Theory of Finance», *Journal of Monetary Economics*, 6, January 1980, pp. 39-57.
- Geroski P., Gilbert R.J. et Jacquemin A., «Barriers to Entry and Strategic Competition», Harwood, Academic Publishers, 1990, pp. 1-95.
- Gilbert, R.J., «Mobility barriers and the value of incumbency», R. Schmalensee et R. Willig (eds), *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1, North-Holland, 1989.
- Gilbert, R. Alton, «Bank Market Structure and Competition ; a survey», *Journal of Money, Credit and Banking*, Part 2, Novembre 1984, p. 629.
- Gilibert P.L. et Steinherr A., «The impact of financial market integration on the European banking industry», *EIB Papers n° 8*, European Investment Bank, 1989.
- Goldberg L.G. et Saunders A., «The determinants of foreign Banking Activity in the United States», *Journal of Banking and Finance*, vol. 5, n° 1, March 1981.
- Hannan. Timothy H., «Limit pricing and the Banking Industry», *Journal of Money, Credit and Banking*, n° 11, Novembre 1979, pp. 438-446.
- Hodgman D.R., «Commercial Bank Loan and Investment Policy
- Humphrey D.B., «Cost and Technical Change ; Effects from bank deregulation», paper presented at 3rd Franco-American Seminar, N.B.E.R., July, 1990.
- Huttman C.H. et Mc Gee R., «Factors Affecting the Foreign Banking Presence in the US», *Journal of Banking and Finance*, vol. 13, n° 3, July 1989.
- Juvigny F., «Le défaut de natalité bancaire», Rapport présenté à session préparatoire du IX^{ème} Plan, Commissariat Général du Plan, Paris, 1982.
- Kane, Edward et Burton Malkiel, «Bank portfolio allocation deposit variability and availability doctrine», *Quarterly Journal of Economics*, 79, 1965, pp. 113-134.
- Kane E., «Accelerating inflation, technological innovation and the decreasing effectiveness of banking regulation», *Journal of Finance*, 36, 1981, pp. 355-367.
- Kane E.J., «Technological and Regulating forces in the developing Fusion of financial Services Competition», *Journal of Finance*, July 1984, pp. 759-772.
- Kaufman G., Mote L. et Roscnblum H., Product lines in Geographic Markets», *Bankers' Monthly Magazine*, vol. 94, 15, pp. 19-23, May 1982.
- Klemperer P.D., «Markets with consumer switching costs», *Quarterly Journal of Economics*, 1987.
- Marlow M.L., «Entry and Performance in Financial Markets».
- Martin S., «Sunk costs, financial markets and contestability», *European Economic Review*, vol. 33, n° 6, July 1989, pp. 1089-1113.

- Meltzer A.H., «Controlling Money», *Federal Reserv Bank of St Louis Review*, mai 1969.
- Métais J. et Szymczak Ph., «Le processus d'innovation financière en France et ses implications», Document de travail n° 85, Direction de la Prévision, 1985, Documentation Française, 1987.
- Metzker P.H., «Future Payments System Technology ; Can Small Financial Institutions compete ?», *Economic Review* Federal Reserve Bank of Atlanta, November 1982, pp. 58-67.
- Muldur U., «Jalons pour une analyse micro-économique des restructurations bancaires», *Investissement international et dynamique de l'économie mondiale*, publié par M. Humbert, Colloque du GRECO CNRS-EFIQ, pp.511-553, 1990.
- Muldur U., «Échelle et gamme dans les marchés bancaires nationaux et globaux», *Revue d'économie financière*, n° 17, été 1991, Editions Le Monde (a).
- Muldur U., «La concurrence étrangère dans la banque française», *Revue d'économie financière*, n° 19, hiver 1991, Editions Le Monde (b).
- Muldur U., «Towards a european banking competition policy ; some lessons from an industrial analysis of french banking», *CEPS Financial Markets Unit, Research Report n°7*, February 1992 (c).
- Muldur U. et Sassenou M., «Economies of Scale and Scope in French Banking and Saving Institutions», présenté au 3^{ème} Séminaire Franco-Américain, N.B.E.R., publié en juillet 1990, *Journal of Productivity*, 1993.
- Neven D., «Lessons from Industrial Organization to retail banking in Europe», *European Banking in the 1990s*, J. Dermine (ed), Basil Blackwell, 1990.
- Osborne D. et Wendel J., «A criticism of the Traditionnal Analysis of banking competition», *Research Paper n° 7801*, Federal Reserve Bank of Dallas, 1978.
- Pastré O., «La modernisation des banques françaises», *Documentation Française*, Paris 1986, pp. 1-220.
- Peltzman R., «Bank Entry Regulation ; its impact and purpose», *National Banking Review*, 3, December 1965, pp. 163-167.
- Petit P., «Nouvelles technologies et mesure des services ; le cas des activités bancaires», Séminaire international sur la science, la technologie et la croissance économique, 7 juin 1989, OCDE.
- Revell J., «Efficiency in the financial Sector», P. Shepherd, J. Turk & A. Silberston (eds), *Macroeconomic and Microeconomic Performance*, Oxford, 1983, pp. 131-170.
- Revell J., «Mergers and Acquisitions in Banking ; Are they really worthwhile ?», contribution au colloque organisé par le CEPS, les 29 et 30/11/1990.
- Rhoades S.A. et Schweitzer P., «Foothold acquisitions and bank market structure», Staff Economic Studies, Board of Governors of the Federal Reserve System, 1983.
- Rhoades S.A. et Rutz R.D., Impact of Bank Holding Companies on Competition and Performance in Banking Markets, *Staff Economic Studies N° 107*, Washington D.C., Board of Governors of the Federal Reserve System, 1979.
- Rolnick A.J., et Weber W.E., «New evidence on the Free Banking Era», *The American Economic Review*, 73, 5, 1983, pp. 284-293.
- Rose J.T., «The attractiveness of Banking Markets ; The evidence from Texas», *Journal of Bank Research*, Winter 1977.
- Schmalensee R., «Product differentiation advantages of pionnering brands», *American Economic Review*, vol. 72, June 1982, pp. 349-365.
- Scherer F., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 2nd Ed. Rand McNally, Chicago.
- Sharpe Steven A., «Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts ; Stylized Model of Customer Relationships», *The Journal of Finance*, vol XLV, n° 4, September 1990, pp. 1069-1085.

- Sharpe S., «Switching Costs», Finance and Economic Discussion, *Federal Reserve Board*, 1990.
- Shepherd W.G., «The elements of Market Structure», *Review of Economics and Statistics*, February 1972, pp. 25-37
- Shepherd W.G., «Contestability vs Competition», *American Economic Review*, 74, n° 4, Septembre 1984, pp. 572-587.
- Silber W., «The process of financial innovation», *American Economic Review*, 73, 1983, pp. 89-95.
- Steinherr A. et Huveneers C., «Universal banks ; the prototype of successful banks in the integrated European Market ?», *Research Report n° 2*, CEPS, 1990.
- Stigler G.J., «The Theory of Price», rev.ed., New York, Macmillan co, 1952, p. 222.
- Stigler G.J., «The organisation of industry», Homewood, III, Richard D. Irwin, Inc., 1968.
- Stiglitz Joseph E., «Technological Change, Sunk Costs and Competition», *Brookings Papers on Economic Activity*, n°3, 1987.
- Szcymczak Ph., «Eléments de comparaison internationale des coûts et des marges bancaires», *Revue d'économie financière* n° 1, juin 1987.
- Tirole J., «*The theory of Industrial Organization*», Cambridge Mass ; MIT Press, 1988.
- Vives X., «Banking Competition and European Integration», Discussion Paper n° 373, CEPR, 1990.
- Vernon J.R., «Separation of Ownership and Control and Profit Rates, the Evidence from Banking ; Comment», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 6, pp. 615-25, January 1971.
- Von Weizsacker C., «A welfare analysis of barriers to entry», 1980b, *Bell Journal of Economics*, 11, pp. 399-420.
- «The cost of substitution», *Econometrica*, vol. 52, September 1984, pp. 1085-1116.