

Activités Bancaires en Réseau – Concurrence et Régulation

Eric De Keuleneer

Le système bancaire est organisé depuis les années 1970-1980 sur base de concurrence et de régulation prudentielle. La concurrence y est la règle de base, et est en principe encouragée ; il est supposé qu'elle offre une bonne combinaison de gains d'efficacité et de transmission de ces gains d'efficacité aux consommateurs et clients. Ceci mérite une réflexion approfondie, car il semblerait que l'efficacité ne croît pas nécessairement avec la taille, et que la recherche de taille apporte des concentrations créatrices de pouvoir de marché préjudiciables aux clients. Une des raisons à ces problèmes est que la concurrence n'est dans la pratique pas toujours respectée, ni même recherchée. Une autre raison est l'insuffisance d'efficacité de la régulation prudentielle, et son affaiblissement à cause du lobbying bancaire. L'innovation financière a été une conséquence importante de cette combinaison concurrence-régulation prudentielle, et est même présentée comme une de ses justifications importantes : elle mérite un examen spécifique, car son bilan est aujourd'hui à tout le moins contrasté. A l'avenir, une meilleure combinaison concurrence-régulation doit être recherchée. A l'avenir aussi, les autorités doivent définir un rôle de régulateur et au besoin d'opérateur qui leur permette de sortir de celui de garant malgré eux du passif des banques en cas de crise, et de leur rentabilité en général.

Les dernières décennies sont riches en crises et en enseignements en matière bancaire, et il est opportun de s'interroger sur l'ensemble de ce qui se passe depuis les années 70 dans le secteur financier :

Quelle est la nature des gains d'efficacité et des économies d'échelle en matière bancaire, et y a-t-il une taille optimale pour les banques ? Justifie-t-elle de nombreuses fusions et acquisitions ?

La concurrence est-elle suffisante pour permettre une répartition des gains d'efficacité et une régulation des prix des services bancaires par le marché ?

La régulation prudentielle fonctionne-t-elle, et le modèle combinant concurrence et régulation prudentielle est-il viable ?

Ce modèle doit-il être sauvegardé et amélioré, ou remplacé, et alors par quoi ; l'innovation financière qu'il a produite est-elle utile ?

1. Taille et Efficacité : efficacité des coûts et efficacité des revenus

Efficacité des coûts et économies d'échelle

Les économies d'échelle sont souvent citées comme une source potentielle de gains sans limites. L'idée reçue que la taille est en soi un avantage s'appuie par exemple sur une supposée nécessité d'amortir sur le plus grand volume possible les frais fixes, notamment, les coûts informatiques, ou le coût des réseaux ; la dernière mode était d'évoquer les coûts de la régulation.

Les études à cet égard montrent que les coûts unitaires des banques évoluent en U. Les coûts unitaires décroissent jusqu'à une certaine taille offrant des opportunités d'économies d'échelle, ensuite se stabilisent au niveau de la taille critique, qui est assez faible (bilans de l'ordre de 15-25 milliards d'euros), puis croissent avec la taille.

En ce qui concerne le coût du *fundings* la taille ne semble pas apporter d'avantage, sauf en matière de fonds propres; les grandes banques opéraient avec une proportion de fonds propres plus faibles, mais l'expérience récente montre que l'accroissement de risque qui en résulte est périlleux tant pour les banques que pour le système.

Pour les activités de crédit aux entreprises, des économies d'échelle existent quant au suivi que doit exercer le banquier prêteur, et surtout le « banquier maison », mais elles sont limitées.

En matière de coûts, globalement, une taille optimale semble exister, mais elle serait plutôt modeste.

Efficacité des revenus et économies de gamme

Quant à l'efficacité des revenus, en matière de banque de détail, un réseau bancaire doit avoir une certaine taille, mais il s'agit là aussi d'un domaine où l'avantage de la taille semble plafonner puis décroître. Les études dans ce domaine sont assez rares et les résultats sont peu robustes. Les chiffres obtenus sont assez dispersés ce qui peut

suggérer que ce sont des facteurs spécifiques à la firme qui déterminent l'efficacité des revenus, la taille ne semble en tout cas pas être un facteur déterminant.

En Europe et particulièrement en Belgique, la distribution souvent quasi exclusive par les banques de sicavs et autres produits d'épargne propres est répandue ; elle est très favorable aux banques et défavorable aux clients. La « bancassurance » a connu une grande vogue en Belgique parce qu'elle a permis à la fin des années 1990 de résoudre des problèmes d'actionariat, de réduire la concurrence sur les produits d'épargne, et d'offrir un avantage de capital réglementaire durant quelques années. Il est très difficile de dire si elle accroît l'efficacité des coûts ou des revenus. C'est peu établi, au delà, éventuellement, de la distribution de polices d'assurance-vie, que de nombreuses banques pratiquent de toute façon, souvent en sous-traitant l'activité d'assurance proprement dite. Les expériences menées dans d'autres pays ont été moins nombreuses, souvent pénibles et assez courtes. Il n'existe en tout cas pas de données fiables permettant une étude scientifique quant aux gains d'efficacité que ce modèle permettrait.

La notoriété, qui accompagne souvent la taille, peut aussi être un avantage pour gagner des clients, ou les retenir, mais elle n'est pas strictement liée à la taille ; l'inertie des clients en banque commerciale est en tout cas importante.

Les fusions apportent-elles des gains d'efficacité ?

L'examen des fusions et acquisitions dans les banques de détail est intéressant quant à la rentabilité globale ; elles n'apportent souvent pas les gains de rentabilité espérés, et les actionnaires des acquéreurs sont souvent perdants. On a pu observer en Belgique après les grandes fusions bancaires de 1998-1999 que les ratios coûts/revenus des banques ayant fusionné se détérioraient durant de nombreuses années après les fusions — jusque 2001 en tous cas —, et que celui de la banque n'ayant pas fusionné (BBL-ING Belgique) s'améliorait (voir tableau 1). Ceci pourrait indiquer une hausse générale du revenu, par exemple grâce à un pouvoir de marché accru, et une forte augmentation des coûts chez les banques qui fusionnaient, à cause probablement de frais de restructuration. L'augmentation des marges, mesurable dans les tarifs crédits, les frais de gestion de sicav, etc. était ressentie par les clients et n'était contestée ni par les contrôleurs ni par le secteur alors que les objectifs déclarés des fusions de banques en Belgique ont généralement été une augmentation de la productivité et de meilleurs services à prix moindres pour les clients.

Les cas les plus concluants de gains de rentabilité suite à des fusions semblent provenir de l'accroissement de pouvoir de marché, plutôt que d'économie d'échelle ou de gamme. Le tableau 2 montre un lien assez étroit entre concentration de marché (et donc manque de concurrence) et rentabilité.

L'accroissement de pouvoir de marché est rarement annoncé comme étant un objectif car il est presque par définition contraire à l'intérêt des clients et contraire aux règles de marché, mais cela ne semble pas souvent être un souci prioritaire pour les autorités nationales. Les autorités européennes de la concurrence interviennent quand elles le peuvent, plutôt dans la remédiation, mais doivent lutter contre de fortes pressions des gouvernements en faveur de leur « champion national ».

Quant à la qualité des services prestés et la satisfaction des clients, les fusions ne semblent pas les faire progresser.

Le cas particulier de la taille dans l'Investment Banking

Dans les banques pratiquant surtout le *Wholesale* et l'*Investment Banking* (les grandes banques new-yorkaises et quelques autres), la taille semble apporter un avantage en termes de revenus. Et ceci principalement parce que la taille donne des informations sur les transactions de clients qu'il est délicat (information privilégiée, conflit d'intérêt...), mais très rentable d'utiliser.

De plus, c'est une activité où la notoriété est un élément très important pour de nombreux clients, notamment en matière d'introduction en bourse (*Initial Public Offering - IPO*) et placement de titre en général, et en matière de conseil en fusions et acquisitions. Les *IPO* par exemple apportent des monnaies d'échange, notamment en matière d'attribution privilégiée d'émissions réussies «*hot issues*», qui ressemblent souvent à de la franche corruption, tolérée. Tout ceci alors que la qualité des prestations en *Investment Banking* semble plutôt inversement corrélée avec la taille du prestataire.

De plus, en liant l'*Investment Banking* au sens strict - que l'on appelle parfois aussi «*origination*» (le montage d'opérations de marché) - et la distribution de produits financiers via des courtiers (*brokers*) qui conseillent les clients investisseurs, un modèle intégré de création et distribution de produits financiers («*originate to distribute*») a été créé. Avec celui-ci, l'indépendance des avis et conseils en placement a été sacrifiée, les analystes financiers se trouvant au centre de conflits d'intérêt toujours pas résolus.

La concentration de marché amène aussi dans ce secteur une forme de pouvoir de marché qui bénéficie aux plus grands sans nécessairement accroître l'efficacité. Le « cartel des IPO » fonctionne à New York depuis longtemps, concentrant les introductions en Bourse sur un nombre limité de banques chefs de file, et maintenant les commissions à un niveau très élevé. Le marché des dérivés de crédit (*Credit Default Swaps, CDS*) fait aussi l'objet d'une concentration suspecte. Notons que jusqu'à présent ces concentrations et dominations de marché semblent avoir été assez ouvertement tolérées par les principaux gouvernements concernés, même et surtout aux Etats-Unis, au nom d'une logique combinant la défense des champions nationaux, celle de « secteur d'excellence mondiale », et une proximité excessive des banques et des politiciens.

Ce ne serait donc pas la taille en soi qui apporte l'avantage, mais l'intégration et la disparition de la déontologie d'une part, la domination du marché de l'autre ; il est peu probable que l'on se trouve ici en présence d'une plus grande efficacité au sens économique, mais de capacité à influencer et dominer des marchés. La taille des acteurs facilite probablement la rentabilité de ce système, et la concentration des acteurs accroît l'uniformité de la démarche, en banalise les aspects répréhensibles et réduit la possibilité de correction naturelle, ce qui accroît probablement les risques de système.

A chacun sa taille « optimale » ?

Bref cette notion de taille optimale mérite une réflexion. Les économies d'échelle en matière de coûts ne s'observent que jusqu'à un certain niveau, modeste, et les synergies de revenus sont complexes à réaliser. Mais il est clair que certains patrons bancaires aiment la taille en soi car souvent (comme dans d'autres secteurs d'ailleurs) elle réduit la concurrence, et généralement elle donne du pouvoir, et permet de justifier des rémunérations plus élevées en raison des pratiques de *benchmarking* des rémunérations de dirigeants.

Les acquisitions sont souvent pratiquées comme une fin en soi, partant du principe qu'elles permettent d'accroître la taille, et que les mérites de la taille ne se contestent pas... Notons aussi qu'elles permettent d'utiliser les services des banques d'investissement qui motivent généreusement leurs bons clients, et que les acquisitions génèrent souvent des rémunérations spéciales pour les dirigeants ainsi qu'une grande visibilité dans la presse, génératrice de valeur de marché supérieure du dirigeant, quel que soit leur succès.

2. La concurrence dans le secteur bancaire

Il est important de savoir si, dans le domaine bancaire, la concurrence est suffisante pour que les tarifs et marges soient compétitifs, et donc si la détermination des prix par le marché est économiquement et socialement satisfaisante. Dans la négative, un palliatif ou une alternative, par exemple des réglementations tarifaires, doivent être envisagées. L'ouverture des marchés bancaires européens qui était sensée apporter une concurrence accrue, a amené la suppression des tarifs officiels et régulés qui existaient au moins depuis la crise financière des années 30 dans de nombreux pays, dont la Belgique. Il semble que cela ait mené, un peu partout, à une hausse des tarifs et marges pratiquées vis-à-vis des clients, de la part des grandes banques en tout cas.

Il faudrait pouvoir mesurer les marges bancaires sur les crédits et sur les dépôts, ainsi que les tarifs dans des marchés comparables avec des degrés de concentration différents, ou mesurer l'évolution de ces marges et tarifs en fonction de l'évolution dans le temps du degré de concentration (ou degré de concurrence) dans un marché. En pratique, de telles mesures sont encore très difficiles à obtenir dans les marchés bancaires européens aujourd'hui, car les données sont peu disponibles, les tarifs, opaques, et les marchés, peu comparables.

Les obstacles à la concurrence

L'activité bancaire de détail, présente de nombreuses caractéristiques classiques d'activités de réseau quant aux limites à la concurrence, coût fixe élevé de la création du réseau, captivité de la clientèle, etc., mais ici aussi la spécificité du secteur se retrouve :

- La non-portabilité des numéros de comptes. Le numéro de compte en banque fait presque partie de l'identité financière, car il est intégré dans de nombreuses chaînes de paiement et ordres automatiques ; en changer est fastidieux. Les banques avec une grande unanimité prétendent que la portabilité des numéros de comptes est impossible du fait de contraintes informatiques. Il serait peut-être bon qu'une étude se consacre à ce problème, car il limite très fort la concurrence, en décourageant les clients de changer de banque. Cette étude pourrait également étudier des alternatives, par exemple l'obligation pour les banques d'offrir l'équivalent de la portabilité via des ordres de transferts automatiques et gratuits durant une longue période après changement de banque.

- Les banques qui souhaitent s'installer dans un pays font face, en matière de crédit, à un problème classique de sélection adverse, c'est-à-dire que le risque est toujours important pour elles d'attirer surtout de mauvais emprunteurs. L'amélioration du fonctionnement de Centrales de Crédit positives et l'harmonisation de ce système au niveau de l'Union européenne devraient y aider. L'exemple des pays ayant une tradition de centrale de crédit positive est utile à cet égard.
- La concurrence est parfois limitée de façon réglementaire. En Belgique, les livrets d'épargne avec subside fiscal ne peuvent payer un taux supérieur à 3%, ou au taux d'escompte de la Banque Centrale Européenne si celui-ci est supérieur. La limitation de rémunération des dépôts bancaires n'est pas une nouveauté. Rappelons la régulation Q aux Etats-Unis, qui devait tout à la fois protéger les banques d'épargne et décourager l'usure ; elle n'a fait ni l'un ni l'autre. De telles mesures peuvent se comprendre, surtout lorsque les pouvoirs publics donnent leur garantie aux dépôts bancaires, pour assurer la stabilité du système bancaire, mais sont en contradiction avec le principe de concurrence, et amènent une question générale : quelles activités faut-il réglementer, et faut-il uniquement réglementer en limitant les tarifs bancaires en faveur des banques ?
Des mesures sont prises pour protéger l'intérêt des consommateurs : contrôle de l'information relative aux taux pratiqués sur dépôts et sur crédits, et aux tarifs en général ; mesures devant protéger les investisseurs contre les conflits d'intérêt des banques, etc. Ces mesures ne sont pas toujours suffisantes, ni suffisamment appliquées. La déontologie bancaire est sensée apporter des réponses, mais la question se pose de savoir si les pratiques actuelles des banques, entre autres en matière de rémunération et primes, encouragent l'éthique de comportement des employés.
- Les pratiques de distribution exclusive de produits d'épargne sont destinées, presque par définition, à limiter la concurrence (sicavs, bons de caisse, assurance-vie branche 23, bons d'assurance,...). La captivité des clients en Belgique a augmenté ces dernières années, du fait non seulement des fusions bancaires, mais aussi de la généralisation de la bancassurance qui a fermé de nombreuses portes. Ceci s'ajoute au fait que, en Belgique, les banques promotrices de sicavs peuvent en extraire une forte rentabilité à leur profit, au moyen de pratiques commerciales et de pratiques de gestion fort avantageuses, qui assurent aux banques une forte rentabilisation de cette limitation de concurrence. Du fait de leur organisation actuelle, les plus grandes banques ne sont pas seulement « too big to fail », elles sont également souvent « too conflicted to be honest ».

3. Les aides publiques dans le secteur bancaire

Le secteur bancaire bénéficie d'aides d'état sous d'autres formes également depuis le début de la crise financière de 2008.

Les banques ont largement utilisé le concept du *'too big to fail'* pour prendre des risques parfois démesurés, et ensuite forcer les états à leur venir en aide sous différentes formes. Les facilités accrues de refinancement par les banques centrales créent un aléa moral et pénalisent les banques les plus prudentes ; ces facilités sont coordonnées par la BCE au sein de la zone euro, et c'est là que leurs inconvénients devraient être débattus.

Les interventions (de l'Etat belge par exemple) au capital de diverses grandes banques se sont souvent faites à des conditions de faveur en matière de dilution des actionnaires, de taux, etc. Les garanties d'Etat accrues sur dépôts de la clientèle, mises en oeuvre dans de nombreux pays en catastrophe fin 2008, représentent les mêmes défauts d'aléa moral et de tarification subsidiée. De même, les garanties offertes à certaines banques sur leurs dépôts interbancaires et autres financements obligataires se font à des conditions inférieures aux conditions de marché réelles. Ces conditions reçoivent une apparence de réalisme de marché, et sont plus ou moins coordonnées au niveau de L'UE, mais les contreparties demandées aux banques ne le sont pas ; souvent ces contreparties sont symboliques, les banques qui en bénéficient n'ont pas d'obligation en matière de volume ou de coût du crédit bancaire - qui a fortement augmenté pour les entreprises -, et peuvent conserver tout le bénéfice du subside.

En pratique, il s'agit donc d'une forme de subside au secteur bancaire en général. Il a d'ailleurs la conséquence habituelle des subsides : il a créé des dépendances fragilisantes. La crise de 2008-2009 a vu se répandre dans le monde une pratique de chantage à la faillite bancaire qui a jusqu'à présent impressionné les gouvernements et bien servi les banquiers, entre autres parce que les sauvetages ont été accompagnés de fort peu d'exigences de réformes de fond.

4. L'innovation financière

La recherche de gains d'efficience était la raison principale de la « libéralisation » du secteur bancaire, mais l'innovation financière en est progressivement devenu une justification importante également. Les innovations financières sont incontestablement nombreuses depuis les années 1970, elles ont profité à certaines banques et à de nombreux banquiers, au moins sur le plan de la rémunération. Au delà du distributeur automatique de billets de banque, et du terminal de paiement, innovations majeures des dernières décennies, les autres innovations ont-elles apporté globalement des avantages nouveaux et significatifs au secteur non-financier ? Les exemples les plus fréquemment cités quant à leur apport concernent des opérations de couverture de risque de change ou de matière première (à terme ou en option), qui sont apparues il y a quelques siècles. Le débat est entamé sur le bilan coût-bénéfice global de nombreuses innovations, telles la titrisation de créances et le marché des dérivés de crédit, dont il faut relativiser l'apport réel en se souvenant que la lettre de change utilisée au moyen âge était une créance titrisée souple, liquide et sûre, et que les assurances-crédits existent aussi depuis des siècles, sans nécessiter la prolifération d'intermédiaires et spéculateurs qui apportent aujourd'hui de la liquidité à certains moments, mais aussi des risques d'opacité, de volatilité et d'instabilité du système. Une partie des innovations des dernières décennies provenait de la volonté des banques de contourner les régulations, sans valeur ajoutée réelle. Les désagréments et coûts pour le secteur non-financier de ces activités financières « innovantes » et de la frénésie financière des dernières décennies sont difficiles à définir, mais leur analyse est nécessaire.

Il est probable aussi que certaines innovations ont réduit l'efficacité des mécanismes de marché en matière d'allocation des capitaux, en accroissant de façon illusoire et temporaire la capacité d'emprunts de certains emprunteurs.

5. Que faire à l'avenir ?

A travers l'histoire économique les banques ont régulièrement, et fâcheusement, démontré n'être pas des entreprises comme les autres. Adam Smith avait déjà émis à leur sujet une opinion tranchée, très forte pour ce partisan de la liberté du commerce, en insistant sur le besoin de régulation par cloisonnement de certains aspects de l'activité bancaire¹, à considérer comme « d'intérêt public ».

Le 19^{ème} et le 20^{ème} siècle ont connu de nombreux accidents bancaires. Durant de longues périodes la concurrence a été cadenassée, et des banques publiques ou semi publiques ont été maintenues dans pratiquement tous les pays industrialisés. La crise actuelle pourrait suggérer diverses attitudes, tant en matière de concurrence que d'intervention réglementaire et publique.

A. On croit toujours à la concurrence

On peut envisager différentes options par rapport à la régulation, afin de retrouver un modèle de concurrence-régulation prudentielle plus sûr que ceux de ces dernières années.

1. Poursuivre le système actuel en considérant que la crise de 2008 était un incident fâcheux dont le système sortira renforcé et assaini et qu'un renforcement de la régulation pourrait être utile, surtout un renforcement des fonds propres des banques, mais aussi un assouplissement des règles de juste valeur pour les normes comptables. Ceci est clairement le scénario préféré de nombreux banquiers, qui prennent aussi prétexte de ce besoin probable de renforcement de fonds propres pour justifier le rationnement de crédit et la hausse des marges, et demander le soutien tacite ou actif des Pouvoirs publics pour retrouver leur rentabilité élevée passée, indispensable selon eux pour « reconstituer leurs fonds propres ».

La poursuite du système pourrait aussi aller de pair avec une volonté de reprise rapide de la « consolidation », c'est-à-dire des fusions et acquisitions, même si elles réduisent la concurrence sans accroître la productivité, et accroissent les risques. Il serait donc bon dans ce scénario de renforcer les règles de concurrence, et de prévoir de larges obligations de cessions, qui aideraient à ouvrir des marchés bancaires (et de bancassurance) beaucoup trop fermés pour le bien des clients et du marché.

¹ « Such regulations may, no doubt, be considered as in some respects a violation of natural liberty. But those exertions of the natural liberty of a few individuals, which might endanger the security of the whole society, are, and ought to be, restrained by the laws of all governments; of the most free, as well as of the most despotic. The obligation of building party walls, in order to prevent the communication of fire, is a violation of natural liberty, exactly of the same kind with the regulations of the banking trade which are here proposed » Smith, A., 1776. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth Of Nations, II., p. 424.

¹ La prime payée par les banques à l'Etat (0,31 pour mille) couvre insuffisamment le risque, et ne permet pas un financement satisfaisant d'un mécanisme d'assurance.

2. Considérer que la régulation prudentielle doit être fondamentalement modifiée en tirant les enseignements de la crise. Quant au type de modification, on peut mentionner deux positions extrêmes et des quantités de gradations entre elles :

- La théorie X considère qu'il faut fortement renforcer la régulation prudentielle ; accroître la pondération des risques de liquidité et de contrepartie, mais aussi fortement limiter ou même interdire les prises de risque sur marchés financiers et dérivés, pour les banques qui collectent des dépôts et assurent les systèmes de paiement ; revenir donc pour ces banques à des notions de « *narrow banking* », ou banque simple ; prévoir aussi des limites très strictes aux crédits et prêts que peuvent faire ces banques à des banques de marché, *Investments banks*, *Hedge funds* et autres spéculateurs. Il serait également très utile de mieux protéger les consommateurs, introduire des agrégations et des interdictions de distribution de produits financiers douteux, etc.
- La théorie Y considère que toute régulation est mauvaise, que les banques étaient en fait trop régulées, et que les conséquences en sont fâcheuses : les banques passent du temps et de l'énergie à contourner les régulations ; ces régulations créent un faux sentiment de sécurité, et isolent en fait les banques des rigueurs du marché. Il vaudrait mieux supprimer toute régulation prudentielle des banques, et accroître la discipline de marché, par exemple en obligeant les banques à émettre des obligations subordonnées, et en confiant à leur détenteur un réel pouvoir de monitoring.

B. On n'y croit plus

On peut aussi considérer que le système bancaire ne fonctionne pas vraiment en concurrence, et que les règles de marché ne valent pas pour ce secteur. Diverses mesures peuvent alors être envisagées pour améliorer son fonctionnement ; citons en ordre croissant de radicalité :

- Considérer que, dans le secteur bancaire, le système ne permet pas d'assurer les financements en volume suffisants et à un coût raisonnable, et recréer des banques publiques de crédit spécialisé (à l'industrie, hypothécaire,...), se finançant par émission de titres garantis par l'Etat, ou par titrisation, éventuellement cadrée par l'Etat.
- Considérer que la concurrence est insuffisante pour réguler les prix, et qu'il est donc justifié de réinstaurer des tarifications sur les différents produits et services bancaires.
- Considérer que certaines parties de l'activité bancaire ne peuvent supporter l'instabilité liée à la concurrence ni les pratiques liées à la maximisation du profit, et en conséquence, créer un socle d'activités bancaires publiques (incluant les dépôts de particuliers et les mécanismes de paiement).
- Nationaliser l'ensemble des banques.

Le scénario le plus vraisemblable est le A1., le plus recommandable est probablement le A.2.X, tout en préparant les scénarios B qui pourraient s'imposer si la situation ne s'améliore pas

6. Quelques réflexions en guise de conclusion

- Quelle que soit l'option choisie parmi celles décrites ci-dessus, il serait bon de définir un mécanisme de garantie des dépôts de particuliers, privé ou public². Tout mécanisme de garantie peut exiger des règles de comportement, des niveaux de liquidité, de solvabilité, etc. minimales, qui forment un socle de régulation. L'objectif devrait en tout cas être que les dépôts de particuliers soient en sécurité, et que ce mécanisme, s'il est public, ne représente pas une subvention pour les banques de dépôts.
- Franklin D. Roosevelt déclarait dans son discours d'investiture en 1937 : « *we have always known that heedless self-interest was bad morals ; we know now that they are bad economics* ». Le système de l'économie de marché est largement basé sur les théories d'Adam Smith. Pour lui la moralité de

² La *Federal Deposit Insurance Corporation* créée en 1933 aux Etats-Unis pour garantir la confiance dans le système financier en assurant les dépôts des particuliers des banques et des institutions d'épargne. Elle est financée par les primes d'assurances versées par ces dernières et sa solvabilité est garantie par l'Etat fédéral U.S. ; elle intervient fréquemment pour reprendre et réorganiser des banques en difficulté, dont elle est devenue le principal créancier suite à l'exercice de sa garantie.

l'ensemble était essentielle, et il la recherchait dans les centaines de pages de « *Wealth of Nations* » et « *Theory of Moral Sentiments* ». Il justifiait la recherche de l'intérêt personnel comme aiguillon du marché, légitime si celui-ci est concurrentiel et transparent. Il affirmait que le commerçant incorporait dans son intérêt personnel sa conscience professionnelle et le souci durable de sa réputation, qui l'amenaient naturellement à respecter son client. Montesquieu avant lui, pour la même raison, croyait que le « doux commerce » rendait les gens naturellement plus civils. Cette recherche d'intérêt personnel selon Smith était tout empreinte de nuances, devait mener à une éthique de comportement naturelle. Sa dérive contemporaine de recherche de l'enrichissement financier rapide, dans des marchés anonymes sans transparence ni concurrence suffisantes, est une caricature contraire à ces principes. Les méga entreprises simplistes apportent une démesure dangereuse à cette dérive, leur propagande et leur lobbying leur permettent de dissimuler et faire oublier leurs indécrottes, et le manque de concurrence laisse peu de choix au client. Il est périlleux de croire que les banques seront « naturellement » éthiques parce qu'elles y auraient intérêt, et Adam Smith ne semblait pas y croire non plus.

Le secteur financier doit mettre en place des codes déontologiques, et ne plus essayer de faire croire que les innovations financières, ou les politiques de rémunération, ou les activités en général, ne peuvent être gênées par des contraintes éthiques. Il n'est pas normal que la profession de banquier ne soit pas soumise à des codes professionnels contraignants au même titre que les réviseurs, les avocats, etc. Ces codes doivent être introduits dans le cadre des mesures relatives aux rémunérations et bonus, tant pour le personnel de salle de marchés que pour l'ensemble du personnel en contact avec la clientèle. Trop souvent, ces bonus amènent l'employé à négliger l'intérêt de son client, et neutralisent son éthique personnelle.

- Le secteur bancaire présente un cas intéressant de capture de l'Autorité publique par un secteur et ses lobbies. L'attrait apparent de l'argument de la « taille au service des clients », ou celui du « champion national », séduisent l'Autorité ; les chantages à l'emploi ou à la crise systémique la manipulent. Il peut aussi paraître plus aisé de contrôler quelques grandes banques qu'une multitude de banques de toutes tailles. Mais l'analyse fait apparaître des dangers tels, que ce cas de capture en devient exemplaire pour éclairer les mécanismes à l'œuvre dans d'autres secteurs, tels que l'énergie, les secteurs tabac et alcool, l'alimentaire...

Tableau 1
Ratios coûts/revenus en Belgique après les grandes fusions bancaires

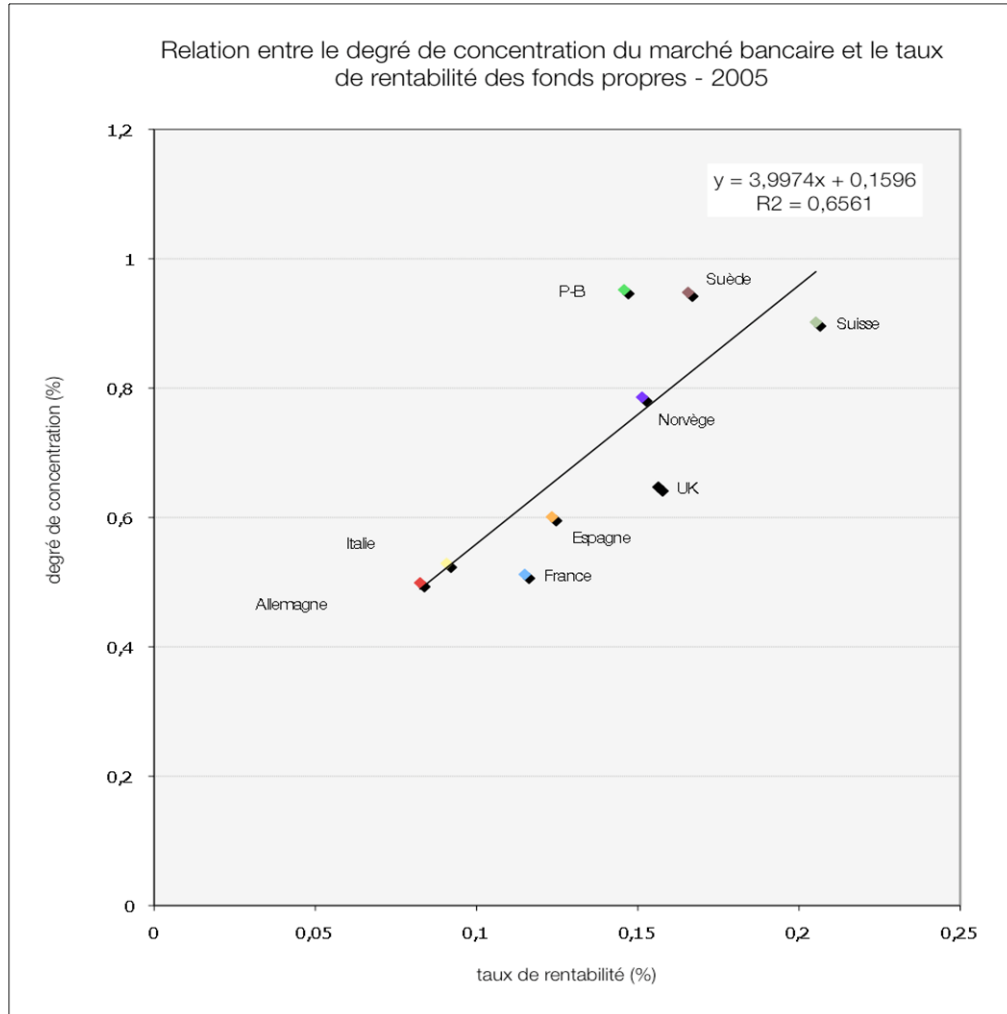
FORTIS					
	2001	2000	1999		
Ratio coûts/revenus	68,3	66,4	66,3		

BBL					
	2001	2000	1999	1998	1997
Ratio coûts/revenus	52,10	53,16	59,08	58,94	61,94

KBC				
	2001	2000	1999	1998
Ratio coûts/revenus	70,5	66,5	65,3	60,0

De Keuleneer, E., 2003. Aspects éthiques de la surveillance des entreprises par le marché et les fusions et acquisitions. In : L'entreprise surveillée. Bruylant, Bruxelles.

Tableau 2
 Relation entre le degré de concentration du marché bancaire et le taux de rentabilité des fonds propres



Leszczynska, N., 2007. Rôles et moyens de la régulation financière en Belgique : Comparaison avec d'autres pays OCDE et pays émergents.