

## CONCURRENCE ET COMPORTEMENTS BANCAIRES

L'évolution de l'environnement bancaire au cours de ces dernières années suscite de nombreuses interrogations sur l'adaptation des comportements bancaires à ce nouveau paysage. Pour rester efficaces et compétitives, les banques exploitent tous les moyens pour y parvenir, notamment par le repositionnement stratégique par rapport à la concurrence, par le développement des barrières à l'entrée et par l'exploitation des innovations financières à des fins stratégiques.

### SECTION 1: LA RESTRUCTURATION DE L'INDUSTRIE BANCAIRE

L'accroissement de la concurrence à la suite des mouvements de déréglementation et de libéralisation financières des années quatre-vingt ont suscité une restructuration de l'industrie bancaire. Cette restructuration s'effectue par des mouvements stratégiques de la part des banques qui se repositionnent par rapport à la concurrence et ceci par des stratégies de concentration et de diversification.

#### A -L'accélération de la concentration bancaire

La plupart des études sur le phénomène de concentration bancaire ont conclu à une accélération des opérations de fusions-acquisitions entre banques américaines. Berger, Humphrey et Smith (1993) soulignent que depuis octobre 1993, on assiste à une importante vague de fusions entre banques américaines de grande et moyenne tailles. F.Marion (1996) indique également que la consolidation du secteur bancaire américain a atteint un niveau record et les opérations de fusions-acquisitions annoncées en 1995 ont pratiquement triplé à 73,1 milliards de dollars. Le repositionnement géographique des banques se traduit par une recherche d'implantations stratégiques sur les principaux centres financiers internationaux mais aussi par la recherche d'une efficacité économique impliquant des économies de coûts et de gain de parts de marché. Ces objectifs expliquent l'accélération du phénomène de concentration bancaire en Europe. En effet, le nombre des opérations de fusions-acquisition a enregistré une nette augmentation au cours de ces dernières années. Une étude récente de la Commission Européenne (1994) sur le phénomène de concentration en Europe, souligne que les secteurs de la banque et de l'assurance ont subi une restructuration plus intense que l'industrie manufacturière durant la période 1986-1992.

Cette étude classe le secteur des banques et des services financiers en deuxième place avec 1252 opérations de fusions et d'acquisitions entre 1990 et 1992. De même, le montant moyen des opérations réalisées dans ce secteur est relativement élevé par rapport aux opérations dans les autres secteurs, ce qui indique un degré de restructuration assez important. En France, de Coussergues (1994) considère que le secteur bancaire français est un secteur concentré. En effet, une étude récente de Avouyi-Dovi et Boutillier (1995) fait apparaître l'importance de la concentration du système bancaire français par types d'opérations. Au 31/12/94, le rapport de la Commission Bancaire (1994) fait apparaître que la concentration des dépôts est plus forte que celle des bilans pour l'ensemble des établissements. Le degré de concentration des opérations au sein de la catégorie des banques adhérentes à l'Association Française des Banques reste élevé [Tableaux 3.1 et 3.2].

## B- Les causes de la concentration

L'une des principales causes du phénomène de concentration dans l'industrie bancaire est la recherche d'économies d'échelle (cf section 2). Plusieurs facteurs ont favorisé l'ampleur de la vague de concentration aux Etats-Unis, notamment en 1995, parmi lesquels on peut distinguer la bonne qualité des actifs, l'accumulation des fonds propres et le boom du marché des actions. De plus, le démantèlement des barrières réglementaires a créé un contexte favorable aux rapprochements. Mais, les facteurs clés de la concentration sont surtout la volonté de profiter des économies de coûts et d'assurer les profits dans un contexte économique difficile et très concurrentiel. Les opérations de fusions-acquisitions répondent donc à deux principales motivations:

- la nécessité de réduire les coûts;
- la volonté de se diversifier pour assurer la croissance des revenus.

Berger, Humphrey et Smith (1993) considèrent que le constat selon lequel il existe une relation positive entre concentration et rentabilité peut suggérer que la vague de fusions du secteur bancaire américain a été motivée par les perspectives de profits résultant d'un renforcement des positions sur le marché par la concentration ou l'élargissement des parts de marché des firmes qui fusionnent. Par ailleurs, même si la concentration n'est pas justifiée par la présence d'économies de coûts, elle peut être justifiée par l'objectif de part de marché. Les banques peuvent en effet accepter une réduction de leur rentabilité à court terme pour accroître leur part de marché et peut être leur rentabilité de longue période [ Boissieu et Pontbriand (1993), p 418 ]. Mais, rien n'indique que la concentration exerce des effets positifs sur la performances bancaires. Le débat sur les effets de la concentration sur les prix et les marges bancaires n'est donc pas totalement tranché. Néanmoins, des travaux récents semblent indiquer que la concentration ait une influence sur les prix, mais sans avoir d'incidence significative sur les profits des firmes bancaires [Geoffron. P (1994)].

## C- Les effets de la concentration

Les nouvelles tendances à la formation des conglomérats financiers et au rapprochement des firmes conduisent à poser la question de la concentration des pouvoirs dans le nouveau contexte réglementaire. P.Geoffron (1993) souligne que la concentration fut implicitement longtemps considérée comme un gage de solidité du système en Europe, alors qu'elle fut largement prohibée aux Etats-Unis. Si la concentration trouve sa logique dans la stratégie des firmes financières, rien n'indique qu'elle améliore l'efficacité productive, ni qu'elle renforce le pouvoir de ces firmes. De nombreux travaux sont venus étayer aux Etats-Unis la réflexion sur l'opportunité d'une concentration plus élevée. La plupart des travaux basés sur le modèle SCP (Structure-Comportement-Performance), ont conclu à une liaison significative entre la concentration du système bancaire et le taux de profit des institutions financières, dont l'explication en termes de rente de monopole a été contestée à la suite de la prise en considération de la critique de Demsetz (1973) et de la nécessité d'endogénéiser la structure de marché [voir T.Chauveau et D.Saidane (1991)].

Weiss(1989) conclut que les prix de vente augmentent avec la concentration. Contrairement, les prix d'achat diminuent avec la concentration. En France, les travaux du groupe du conseil national du crédit(1990), montrent qu'un écart existe entre les taux des crédits aux entreprises d'un montant faible et ceux d'un montant élevé. Un écart que la différence de niveau de risque

ne suffit pas à expliquer. Les structures de marché semblent être à l'origine d'écart de taux entre petites et grandes entreprises. Dietsch(1988) montre, également, que l'élasticité de la demande de crédit augmente quand la taille de l'entreprise augmente. Cette relation positive entre concentration et rentabilité peut suggérer que la vague de fusions du secteur bancaire Américain a été motivée par les perspectives de profits résultant d'un renforcement des positions sur le marché par les concentration ou l'élargissement des parts de marché des firmes qui fusionnent. Berger, Humphrey et Smith (1993) concluent que les fusions opérées entre banques américaines ont eu de faibles répercussions sur les coûts et l'efficacité des firmes. Ils considèrent que le renforcement de la concentration du marché local entraîne une légère baisse des taux applicables aux dépôts et une faible hausse des taux de crédit pour les petits emprunteurs. Les fusions au sein d'un même marché peuvent donc limiter la concurrence et se solder par des coûts sociaux, tandis que les fusions entre banques travaillant sur des marchés différents sont susceptibles d'avoir des effets contraires en intensifiant la concurrence.

Par ailleurs, Berger, Humphrey et Smith (1993) considèrent que la réorganisation du secteur bancaire européen présente des effets comparables à ceux observés au sein du secteur bancaire américain ces dernières années. Les banques européennes doivent tirer des leçons de cette expérience américaine. De ce fait, à la lumière des études effectuées sur les effets de la consolidation du secteur bancaire américain, quelques conclusions peuvent être tirées concernant l'évolution de l'activité bancaire en Europe. D'une part, l'augmentation du nombre des opérations de fusions et d'acquisitions transfrontalières, qui sont susceptibles de s'accélérer au cours des prochaines années en Europe, ne devrait pas conduire à des baisses de coûts significatives. En effet, les données sur les banques américaines montrent que les grandes banques n'affichent pas une baisse plus importante de leurs coûts moyens que les banques de taille moyenne. Elles n'enregistrent pas non plus d'économies d'échelle à mesure qu'elles croissent en taille. De même, les fusions entre banques n'engendrent que de faibles économies de gamme. D'autre part, il n'y a pas à craindre des effets des fusions et acquisitions transfrontalières européenne sur la création de positions dominantes découlant de la concentration du marché. En effet, la littérature sur les performances et la structure des banques américaines montre que le renforcement de la concentration sur le marché local peut entraîner une légère détérioration des prix pour le consommateur sur certains comptes. Mais, ce phénomène ne devrait pas se produire s'agissant du type de fusions en Europe du fait que ces opérations se réalisent entre établissements intervenants sur plusieurs marchés. Selon Berger, Humphrey et Smith [(1993) p154], ces fusions auront plutôt pour effet d'intensifier la concurrence sur le marché local. Ceci pourrait se traduire par une légère amélioration des prix pour les consommateurs et une augmentation mineure de l'efficacité des concurrents locaux dont le marché a été conquis.

Cette accélération de la concentration des systèmes bancaires tant aux Etats-Unis qu'en Europe est finalement due à la recherche de l'efficacité économique de la part des banques qui sont de plus en plus confrontées à des difficultés à l'échelle nationale et internationale. Mais, le dépassement d'un certain niveau de concentration de l'activité bancaire peut conduire à l'inverse des effets escomptés, c'est à dire à des pertes de compétitivité et de dégradation de la rentabilité à cause de l'apparition de certaines surcapacités et des déséconomies d'échelle et de gamme qui peuvent en résulter. Par ailleurs, la stratégie de diversification peut être bénéfique aux banques dans la mesure où elle favorise les avantages de coûts, permet la division des risques et renforce la réputation de la banque. Mais, les banques doivent également éviter de devenir trop généralistes pour rester efficaces et compétitives dans tous les domaines de l'activité. Enfin, si l'objectif de cette restructuration est animé par la recherche de l'efficacité et

de la compétitivité, les banques doivent également prendre en considération l'accroissement de la concurrence potentielle favorisée par l'ouverture des marchés. De ce fait, l'étude des barrières à l'entrée sur les marchés bancaires s'avère très utile pour comprendre l'évolution actuelle des stratégies bancaires.

## SECTION 2: CONCURRENCE ET BARRIERES A L'ENTREE SUR LES MARCHES BANCAIRES

### A - La théorie des barrières à l'entrée

La théorie des barrières à l'entrée, exposée dès le milieu des années cinquante avec les travaux de J.S. Bain [(1956) et (1968)], constitue un des aspects fondamentaux de l'approche SCP (cf chapitre 1). Cette théorie prend en compte une nouvelle dimension de la concurrence: la concurrence potentielle. Donc une barrière à l'entrée fait obstacle à l'installation d'une nouvelle firme dans un secteur où la rentabilité est plus élevée qu'ailleurs. Elle procure également un avantage aux firmes installées par rapport aux entrants potentiels. Par ailleurs, la théorie des barrières à l'entrée a été enrichie à partir des années 70 par les notions de barrières à la mobilité et à la sortie, dues principalement aux travaux de M.Porter. Les barrières à la mobilité concernent les mouvements à l'intérieur d'un secteur hétérogène. La diversité des métiers de la banque implique l'hétérogénéité du secteur bancaire. L'étude des barrières à la sortie justifie l'importance accordée aux vérifications de l'existence des coûts irrécupérables (Dietsch 1992).

Cette notion de coûts irrécupérables constitue l'une des bases principales de la théorie des marchés contestables de Baumol, Panzar et Willig (1982). L'analyse des barrières à l'entrée et à la sortie s'avère riche d'enseignements pour l'étude de l'industrie bancaire. Elle permet une meilleure compréhension de l'évolution des comportements des banques au cours de ces dernières années. B - L'évolution des barrières à l'entrée dans les marchés bancaires Le marché bancaire présente des caractéristiques spécifiques par rapport aux autres secteurs. De ce fait, l'analyse des barrières à l'entrée dans la banque doit prendre en compte cette spécificité de l'activité bancaire (Banque Centrale, réglementations, ...). Les barrières à l'entrée dans les marchés bancaires et particulièrement le marché bancaire français sont marquées par l'importance des barrières réglementaires. Le tableau (3.3) donne un aperçu des différentes barrières à l'entrée que l'on peut mettre en évidence dans le système bancaire :

**Tableau 3.3 : 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 statuts juridiques des firmes - à l'utilisation des " pilules empoisonnées "
Barrières économiques relatives	
- aux économies d'échelle - à l'inertie des consommateurs - aux switching costs - à la différenciation asymétrique - aux coûts de transaction et d'information	- à la transparence de l'information - aux pratiques comptables - à la structure de propriété du capital - aux pratiques bancaires spécifiques
Barrières technologiques relatives	Barrières fiscales sur
- à l'accès aux réseaux de distribution électronique - à l'incompatibilité technologique	- les fusions - les holdings - les plus-values

**Source: U.Muldur (1991).**

### 1 - Les barrières réglementaires

Il existe plusieurs catégories de barrières à l'entrée réglementaires dans le secteur bancaire. Durant ces deux dernières décennies, il y a eu un assouplissement de la réglementation au fur et à mesure de l'évolution de l'activité bancaire.

#### a -Les barrières d'accès à la profession:

A la suite des mutations récentes et de l'harmonisation européenne, l'obtention d'un agrément bancaire ne constitue plus une véritable barrière à l'entrée pour les banques étrangères et pour les établissements non bancaires français. En effet, le nombre d'établissements de crédit sous contrôle étranger établis en France est passé de 185 en 1985 à 405 fin 1994, dont 105 bureaux de représentation et 300 établissements de crédit. Ces derniers étaient composés de 45 maisons de titres, 69 sociétés financières et 186 banques, soit 45% des 412 banques AFB [Association Française des Banques (1995)]. Concernant l'accès aux marchés locaux, on remarque que 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 conditions réglementaires. Néanmoins, cette tendance à la stabilité du nombre de guichets cache une évolution contrastée selon le statut des banques. En effet, tandis que le nombre de guichets appartenant aux banques étrangères augmente, celui des banques nationales a tendance à baisser [voir Annexes]. Ceci

nous permet de dire que les concurrents des banques françaises sont principalement des banques étrangères. Ce phénomène devrait se renforcer avec l'intégration européenne.

b - Les barrières à l'entrée relevant de la politique monétaire :

De nombreuses mesures de politique monétaire, comme les réserves obligatoires et les règles prudentielles, peuvent dans certains cas constituer des barrières à l'entrée dans l'activité bancaire. L'existence des mesures réglementaires qui visent à garantir la solvabilité des établissements de crédit et principalement le ratio Cooke, peut constituer une source de barrières à l'entrée. Mais, le processus d'harmonisation de ces règles à l'échelle internationale et européenne fait que la grande majorité de ces mesures ne constituent plus de véritables barrières à l'entrée. Celles-ci s'imposent en effet à l'ensemble des banques qu'elles soient anciennes ou nouvelles.

2 -Les barrières économiques

L'évolution permanente des barrières réglementaires et la suppression progressive des barrières à la mobilité motivée par la libéralisation des conditions de concurrence et de l'harmonisation européenne, a accentué l'importance croissante des barrières économiques. Dietsch (1992), considère que les principales barrières à l'entrée sur les marchés bancaires sont des barrières économiques. La relation " coût-performance " devient fondamentale dans les décisions stratégiques des banques concernant l'entrée et la sortie de l'industrie. La théorie de l'économie industrielle a mis en évidence l'existence de nombreuses barrières économiques: la taille du marché, les économies d'échelle et de gamme, la différenciation des produits,...

a -Les économies d'échelle et de gamme dans la banque:

Les notions d'économie d'échelle et de gamme occupent une place importante dans les études d'économie industrielle. Les économies d'échelle ou de dimension mettent en relation la taille d'une entreprise et ses coûts: les économies d'échelle existent lorsque l'augmentation de la production donne lieu à des rendements croissants.

Graphique 3.1 : Les économies d'échelle et les avantages de coût

A partir de ce graphique, on constate que les firmes installées présentent un avantage en termes de coût par rapport aux concurrents potentiels. Le nouvel entrant supporte un coût supérieur au prix  $p$  prévalant. En ce sens les coûts apparaissent comme une barrière aux nouveaux entrants. Les économies de gamme ou d'envergure (" économies of scope ") existent lorsque le coût de production joint de plusieurs produits est inférieur à l'addition des coûts de production séparés de chaque produit. Dans ce cas de deux produits cela signifie que:

$$C(q_1, q_2) < C(q_1) + C(q_2)$$

L'intérêt de l'introduction de ces concepts est d'expliquer pourquoi l'existence d'économie d'échelle dans une industrie multiproduits ne conduit pas obligatoirement à une situation de monopole. En effet, l'existence d'un monopole suppose la sous-additivité de la fonction de coût, c'est à dire que les coûts de production d'un ensemble de produits par une seule firme soient inférieurs à la somme des coûts de production des firmes séparées.

\* Origine des économies d'échelle et de gamme dans la banque:

Dans l'industrie, la principale explication des économies d'échelle est l'existence de coûts fixes élevés, répartis sur une grande quantité de produits. Cette explication est valable pour la banque. Mais, certains auteurs proposent d'autres explications. Dietsch (1992) retient quatre sources d'économies fondées sur la théorie de la firme bancaire:

- la réduction des coûts de transaction;
- la collecte et le traitement de l'information pour limiter la prise de risque;
- la réduction des risques liée à l'accroissement de la taille;
- les relations de la clientèle comme source d'économie pour la banque.

Le caractère multiproduits de la production bancaire fait que les économies d'échelle sont de deux types:

- les économies d'échelle globales : lorsque les rendements croissants découlent d'une augmentation proportionnelle de tous les produits;
- les économies d'échelle spécifiques : lorsque les rendements croissants découlent de l'augmentation de la production d'un produit donné. Les économies de gamme peuvent être globales ou spécifiques à un produit.

\* Les vérifications empiriques des économies d'échelle et de gamme dans la banque:

Les études sur les économies d'échelle et de gamme sont plus nombreuses aux Etats-Unis qu'en Europe. Elles donnent lieu à des résultats contrastés. Pour le cas américain, les premiers travaux, à partir des années 60, ont conclu à l'existence d'économies d'échelle dans l'industrie bancaire et qui sont variables d'une banque à l'autre. Mais, ces résultats ont été remis en cause à la fin des années 70 et on commence même à parler de l'existence de déséconomies d'échelle [ voir U.Muldur (1991)]. Berger, Humphrey et Smith (1993) considèrent que les travaux plus récents sur les économies d'échelle ont comblé les lacunes observées dans les études antérieures et ceci: - en utilisant une forme fonctionnelle plus souple ( exemple: la forme translogarithmique) capable de représenter une courbe des coûts moyens en forme de U ( voir graphique suivant), plutôt qu'une fonction Cobb-Douglas restrictive; - en élargissant les échantillons statistiques de manière à y inclure les grandes banques; - en déterminant les économies d'échelle réalisées au niveau global de la banque plutôt qu'à celui d' une agence moyenne.

Graphique 3.2 : Courbe des coûts dans le secteur financier .

Source: M.Zollinger (1992).

Ces études font apparaître que les banques de taille moyenne sont légèrement plus performantes que les petites ou grandes banques. Seules les petites banques semblent posséder le potentiel pour réaliser des gains en accroissant leur taille. Mais, les économies mesurées sont généralement modestes ( de l'ordre de 5% ou moins).

En France, les études de M.Dietsch (1992) et de Muldur et Sassenou (1989) aboutissent à des résultats divergents. Le premier conclut que les rendements sont croissants alors que les

seconds concluent à un épuisement des économies d'échelle au cours de ces dernières années. Par ailleurs, D.Saidane (1995) conclut à l'existence de déséconomies d'échelle dans la banque en France.

Comme pour les économies d'échelle, les études sur les vérifications d'économie de gamme divergent et il est difficile de tirer des conclusions définitives. Néanmoins, les travaux récents menés en France semblent conclure à l'existence d'économies de gamme dans la banque. Ces résultats contradictoires, tant aux Etats-Unis qu'en France, découlent principalement des difficultés rencontrées dans la définition des " inputs " et des " output " bancaires. En effet, l'étude des économies d'échelle et de gamme dans la banque pose le problème de définition de la production bancaire. A cet égard, on peut distinguer deux approches de la production bancaire. D'une part, la théorie conventionnelle de la firme bancaire considère les banques comme des entreprises dont la fonction principale est de transformer les dépôts en crédits.

D'autre part, les développements récents de la théorie de la firme bancaire considèrent les banques comme des entreprises produisant de la valeur ajoutée en offrant simultanément des dépôts et des crédits et d'autres formes de dettes et d'actifs (prêts interbancaires et titres du marché financier). Pour mesurer les produits et les prix des facteurs de production de la banque, deux approches sont possibles : une approche par la production et une approche par l'intermédiation. Dans la première approche, la banque est supposée produire des services de transaction et d'information. Le produit bancaire consiste dans les comptes ouverts par la banque pour gérer les dépôts et les prêts. Les coûts sont exclusivement des coûts en personnel et en capital physique. Les dépôts de la clientèle sont considérés ici comme un input. Dans l'approche par l'intermédiation, les banques sont supposées offrir simultanément des dépôts liquides et sans risque, et des crédits qui sont des actifs risqués.

Dans cette approche, les coûts bancaires comprennent à la fois les coûts opératoires (rémunération du travail et du capital) et les coûts financiers. Les dépôts de la clientèle sont donc considérés comme un output. Dans son étude sur les économies d'échelle et de gamme en France, Dietsch.M (1992) a privilégié l'approche par l'intermédiation. Il considère qu'elle correspond à une définition plus économique du rôle des banques que celle offerte par l'approche par la production. Pour examiner l'efficacité absolue des banques par la fonction de profit, Saidane.D (1995) a également adopté l'approche par l'intermédiation en admettant que les banques produisent des crédits sur la base de ressources collectées ou empruntées. Par ailleurs, la divergence des conclusions sur les économies d'échelle et de gamme peuvent également s'expliquer par les différences de structures et organisations bancaires d'un pays à l'autre ainsi que par l'informatisation de l'activité qui a modifié les conditions de production bancaire.

\* Les économies d'échelle et de gamme en tant que barrières à l'entrée:

La vérification de l'existence des économies d'échelle et de gamme dans la banque est d'autant plus importante que leur présence constitue non seulement un handicap majeur dans l'entrée de nouvelles firmes, mais détermine également leur performances dans la période de post-entrée. En effet, l'existence de fortes économies d'échelle et de gamme rend difficile l'entrée et oblige les concurrents potentiels à avoir une échelle de production équivalente à celle des firmes installées et donc une gamme de produits aussi diversifiée que celle de ces dernières. Aujourd'hui, avec les résultats des travaux récents sur les économies d'échelle et de gamme dans la banque en France, on est amené à considérer que ces économies ne constituent plus une véritable barrière à l'entrée [U.Muldur (1993)]. Les banques installées sont de plus en plus

amenées à rechercher d'autres sources d'économie pour faire obstacle à la concurrence effective et potentielle. Le recours à la différenciation des produits peut constituer un moyen efficace pour lutter contre la concurrence potentielle.

b - La différenciation des produits dans la banque

\* Caractéristiques et origine de la différenciation:

La différenciation des produits s'oppose à l'homogénéité du bien. Lorsque les produits sur un même marché sont différenciés, chaque firme dispose d'un certain pouvoir de monopole. La différenciation des produits à plusieurs sources dont, principalement, l'innovation et la publicité. Dans la banque, la différenciation des produits peut être une véritable barrière à l'entrée.

\* La différenciation des produits et la concurrence bancaire: La différenciation des produits dans le secteur bancaire et financier s'avère un facteur incitatif à la concurrence entre les banques et les non banques. A travers l'accélération des innovations financières au cours de ces dernières années, les banques tentent de s'adapter en permanence à l'évolution de la demande de la clientèle et ceci pour maintenir ou gagner des parts de marché et pour renforcer leur position par rapport aux concurrents. En effet, l'élargissement de la gamme des produits et des services bancaires peut constituer un frein à la compétition par les prix entre les banques. Les relations entre banques et clients notamment par l'intermédiaire de la différenciation constituent non seulement une barrière à l'entrée pour les nouveaux entrants, mais aussi un obstacle à la compétition par les prix entre les banques installées. En fidélisant la clientèle par des engagements de long terme, les banques instaurent un obstacle à la concurrence. Cet obstacle découle des avantages informationnels que tirent les firmes installées de cette relation durable et stable avec leurs clients. Par ailleurs, les stratégies de différenciation par les effets de réputation peuvent être à l'origine d'un pouvoir de marché pour les banques installées. Dietsch (1993) souligne que la réputation de la banque, au plan de la sécurité notamment, peut être à l'origine d'un pouvoir de marché et agir comme une barrière à l'entrée. En effet, l'image de la banque dans son ensemble peut renforcer sa situation sur le marché. Mais Muldur (1993) considère que la publicité ne peut pas donner lieu à un comportement stratégique capable d'entraver l'entrée de nouvelles banques en France, à la différence d'autres pays. En revanche, une autre barrière, qualifiée de " notoriété " par S.de Coussergues (1994) peut exister. Elle repose sur l'ancienneté et la respectabilité.

c - Les coûts de transaction et les barrières informationnelles dans le secteur bancaire

L'analyse des coûts de transaction est centrale dans la théorie de l'intermédiation financière. La raison d'être des intermédiaires financiers repose sur l'existence des coûts de transactions [Diamond (1984)]. En effet, un des objectifs principaux des intermédiaires financiers est de réduire les coûts de transaction dans la distribution des services financiers [voir T.Chevallier-Farat (1992)].

Donc l'intermédiaire financier internalise les coûts supportés par les prêteurs et emprunteurs des marchés de capitaux. D'où l'application de l'analyse de O. Williamson aux marchés bancaires. Avec la déréglementation récente des marchés bancaires, les coûts de transaction et d'information peuvent être à l'origine d'une situation de rente pour les banques établies et donc peuvent constituer à la fois une barrière à l'entrée économique et un obstacle à la compétition par les prix entre les banques installées. L'existence des coûts de substitution et des coûts d'information sur les marchés bancaires confirment cette hypothèse.

#### \* Localisation des banques et coûts de substitution

Même dans le cas où les banques peuvent offrir les mêmes produits et services bancaires et avec une proximité équivalente par rapport aux clients, il existe des coûts de substitution ("Switching costs") qui n'incitent pas les consommateurs à changer de banque. En effet, la recherche d'une autre banque proposant des meilleures conditions coûte du temps et de l'argent aux consommateurs. Par ailleurs, les nouveaux modes de distribution des services financiers (réseaux télématiques ou vente par correspondance,...) réduisent également les avantages des banques de proximité. De ce fait, les avantages de prix doivent être suffisamment importants pour attirer les clients de leur banque.

\* Asymétrie et coûts d'information L'asymétrie d'information semble inhérente aux activités d'intermédiation bancaire. De ce fait, la stabilité et la fidélité des clients procurent à la banque un avantage comparatif. L'existence de ces relations de long terme entre la banque et ses clients avantage la banque par rapport à tout entrant potentiel [Dietsch (1992)]. Les banques concurrentes qui n'ont pas accès à ces informations internes supportent le risque d'attirer les clients les moins rentables. Donc, les nouvelles banques doivent engager des dépenses supplémentaires pour collecter et analyser l'information pour pouvoir adapter correctement leur tarification aux risques encourus. Ces coûts supplémentaires d'information constituent donc une autre forme de barrière à l'entrée.

3 - Les barrières technologiques L'analyse des effets de changements technologiques dans l'industrie bancaire est un exercice complexe et difficile. Néanmoins, on ne peut ignorer le fait que la technologie exerce des effets puissants sur la structure du marché bancaire. Certains auteurs, dont Dietsch (1992), soulignent le fait que la technologie est génératrice d'économies d'échelle et de gamme dans la banque. Elle stimule la différenciation et la diversification des produits bancaires.

Les technologies de l'information constituent également un moyen de réduction des coûts de transaction dans l'activité bancaire [U.Muldur (1993)]. Ces avantages qui découlent de la technologie peuvent constituer des obstacles à l'entrée pour les concurrents potentiels. En effet, les investissements technologiques et les coûts élevés de l'informatisation et de l'automatisation dans la banque constituent une barrière à l'entrée pour les petites et nouvelles banques. De cette manière, la constitution de réseau qui est très coûteuse constitue une protection contre la concurrence potentielle et contre la concurrence au sein du secteur. Par ailleurs, les nouveaux systèmes de distribution et de transfert électronique de fonds (DAB/GAB, banque à domicile, ...) peuvent segmenter les marchés et les fermer aux concurrents potentiels. En France, la création d'un système national pour toutes les banques installées a l'avantage de ne pas créer cette segmentation du marché mais ne favorise pas la compétition entre les banques. De plus, les banques étrangères, en cas d'adhésion, peuvent profiter librement des avantages du système national français. Ceci n'est pas le cas dans d'autres pays européens, d'où un certain préjudice pour les banques françaises et une inégalité d'accès entre les banques à la clientèle européenne pourrait s'instaurer sur le marché européen à travers ces différents réseaux électroniques des services bancaires. Au-delà de cette conception de la technologie comme barrière à l'entrée, les innovations technologiques stimulent les innovations financières et conduisent à dynamiser les comportements stratégiques sur les marchés bancaires.

### SECTION 3- INNOVATIONS FINANCIERES ET COMPORTEMENTS BANCAIRES

L'analyse des innovations financières acquiert de plus en plus d'importance avec l'évolution récente de l'activité bancaire. En effet, à la suite de l'accroissement de la concurrence sur les marchés financiers, les autorités réglementaires ainsi que les institutions bancaires cherchent à s'adapter en permanence aux nouvelles conditions des marchés. Ce qui suscite l'intérêt d'étudier les relations entre innovations financières et comportements bancaires.

A- Définition des innovations financières L'innovation financière donne naissance à de nouveaux produits. Comme dans l'industrie, on distingue entre innovations de produits et innovations de processus:

#### 1- Les innovations de produit

Elles concernent l'utilisation des nouveaux actifs ou services offerts par les participants aux marchés [F.M.Scherrer (1982) dans N.Levratto(1993)]. Elles peuvent avoir comme origine une modification de l'une ou de plusieurs caractéristiques intrinsèques de chaque produit (montant, rendement, échéance...) d'où une grande marge de manoeuvre pour les banques dans la conception d'un nouveau produit [Silber (1983)]. Ces innovations sont encouragées par l'instauration d'une fonction " recherche-développement " dans les établissements de crédit et qui ont pour mission la mise au point de nouveaux produits.

#### 2- Les innovations de processus

Elles correspondent à l'utilisation de nouvelles technologies qui donnent naissance à de nouveaux produits et qui peuvent contribuer à réduire le coût de production des produits existants. Les progrès de l'informatique et de la télématique ont favorisé la création de nouveaux produits comme les différentes cartes bancaires, la banque à domicile, les automates bancaires . Pour contourner le problème de la distinction entre invention et innovation, N. Levratto (1993) suggère que la solution se trouve dans une définition permettant de considérer comme une innovation tout produit n'ayant pas joué jusqu'alors qu'un rôle mineur. Ceci élimine d'emblée la différenciation entre activité innovante et modification ordinaire des méthodes de production.

### B - Les innovations financières et la dialectique réglementaire

1- Les innovations financières comme contournement de la réglementation L'idée selon laquelle la réglementation imposée par les autorités monétaires est le moteur de l'innovation trouve son origine chez E.J. Kane (1981). En mettant l'accent sur la notion de " dialectique de la réglementation ", Kane fonde son approche sur la dynamique de l'action du législateur et les réponses des établissements financiers, dans un système non stationnaire décrit à l'aide de la séquence: réglementation ècontournement ère-réglementation.

En France, l' exemple d'un tel contournement est la création à la fin de l'année 1981des SICAV et fonds communs de placement de trésorerie, comme réplique au plafonnement de la rémunération des dépôts à terme et bon de caisse, s'ajoute également tous les produits destinés à tourner l'interdiction de rémunérer les dépôts à vue. Cette approche est souvent qualifiée de partielle parce qu'elle ne prend pas en compte qu'une seule cause de l'innovation financière. Elle doit être complétée par d'autres démarches qui mettent l'accent sur une pluralité de motifs conduisant à l'innovation.

#### 2 - De Silber à Lancaster

Aujourd'hui, l'approche dominante de la théorie de l'innovation financière est celle de la théorie de la contrainte développée notamment par W.L.Silber (1975 et 1983). Cette théorie indique que les intermédiaires financiers innovent pour contourner les contraintes réglementaires. Ainsi, un processus de dérégulation-rerégulation se déclencherait à travers les innovations financières. Mais, Silber (1983) considère que cette seule explication des innovations financières s'avère limitée. En effet, il constate à partir de l'étude des nouveaux produits financiers entre 1952 et 1982, que divers éléments dont la combinaison permet d'expliquer la création de nouveaux produits.

Cette théorie présente l'innovation financière comme une riposte contre certaines contraintes dont le coût devient exorbitant et parmi lesquels on trouve:

- la réglementation qui limite la liberté d'action des établissements financiers;
- la concurrence entre les établissements financiers pour accroître ou maintenir leurs parts de marché;
- l'évolution des prix et des taux d'intérêt;
- les changements structurels du secteur productif qui modifient les besoins de financement;
- la montée des risques de change ou de taux qui a favorisé le développement des marchés à terme.

Par ailleurs, Silber conclut que les innovations et les nouvelles pratiques financières conduisent à améliorer les conditions économiques en réduisant les risques, en baissant les risques de transaction et en éliminant les réglementations devenues dépassées ou archaïques. Mais, cette théorie rencontre plusieurs critiques, et Muldur (1993) souligne trois critiques fondamentales, d'abord le champ d'application de cette théorie reste limité aux marchés financiers anglo-saxons, parce qu'en France et en Italie par exemple, les pouvoirs publics peuvent être à l'origine des innovations financières (exemple: les comptes et plans d'épargne logement, le plan d'épargne retraite...). Ensuite, la seconde critique concerne le statut de la définition de l'innovation dans les services financiers. Parce que le changement dans la tarification d'un produit n'a jamais justifié à lui seul l'attribution du terme " innovation ". Par ailleurs, il est utile d'éviter de confondre entre innovations financières et diversification... Enfin, cette approche " dialectique-réglementaire " ignore ou sous-estime la compétition effective et potentielle entre les institutions financières sur les marchés.

On peut enfin noter que le phénomène d'innovation financière peut se voir appréhender sur la base de caractéristiques des produits. En effet, l'approche Lancastérienne [Lancaster.KF (1966)] s'avère judicieuse pour l'analyse des services et produits financiers. On peut ainsi penser qu'une grande majorité des innovations financières résultent des changements dans la combinaison des caractéristiques des services financiers (sa rentabilité, son risque, sa disponibilité ou sa proximité ...). Ces changements sont mis en oeuvre par les institutions pour une meilleure adaptation à la demande exprimée par les épargnants et les investisseurs. Donc, cette approche Lancastérienne en terme de caractéristiques des produits offre aux institutions financières une grande marge de manoeuvre dans la conception et l'adaptation des produits et services financiers aux besoins de la clientèle qui ne cessent d'évoluer, surtout au cours de ces dernières années. Donc, l'innovation financière peut-être appréhendée comme une arme stratégique utilisée par les banques pour maintenir ou gagner des parts de marché.

## C- Les innovations financières en tant que variables stratégiques des banques

Suite aux mouvements de déréglementation et à la banalisation des produits sur les marchés financiers, l'innovation financière est de plus en plus utilisée par les banques à des fins stratégiques. En effet, la qualité de la prestation d'une banque peut-être appréciée par sa capacité à proposer des services dont les caractéristiques répondent parfaitement aux besoins de leur clientèle. Pour bien répondre à la demande des consommateurs qui possédant des préférences diverses, les banques sont incitées à élargir leur gamme de produits financiers offert par le biais de la différenciation ou de la diversification. L'innovation financière en stimulant la différenciation et la diversification, permet aux banques établies de mieux satisfaire les besoins de la clientèle. Ce qui peut instaurer des relations durables et stables entre banques et clients.

D'une part, ces relations constituent souvent une barrière à l'entrée pour les concurrents potentiels et un obstacle à la compétition par les prix entre les banques établies [Diamond (1984), Dietsch (1992 et 1993)].

D'autre part, l'innovation financière permet aux banques d'attirer une clientèle supplémentaire et donc de gagner des parts de marché. La firme innovante bénéficiera également d'effet d'apprentissage et de l'acquisition d'une réputation autorisant la sélection d'une clientèle de premier rang [P.Geoffron (1993)]. Donc, si l'innovation financière est stimulée par la recherche de profit à travers les services fournis aux clients [C.Huveneers et A.Steinher (1993)], alors ce qui semble important c'est la réputation, la crédibilité et l'engagement de la banque envers ses clients et la stabilité qu'exige la relation prêteur-emprunteur. Par ailleurs les innovations financières peuvent avoir une grande importance dans le repositionnement stratégique des banques par rapport à la concurrence.

En effet, dans le cadre d'une approche spatiale de la concurrence bancaire, D.Saidane (1996) souligne le fait qu'au-delà de la dimension géographique, l'interprétation par le modèle SCP (Structure-Comportement-Performance) peut concerner la dialectique innovations financières-déréglementation/réglementation. Dès lors, les stratégies de rapprochement s'apparente à une tendance à l'imitation financières et les stratégies d'éloignement à celle de l'innovation [de Boissieu (1983), Kane (1983) et Silber (1983)].

On peut dire enfin que cette réaction bancaire en vue de lutter contre la concurrence est tout à fait nécessaire. Mais, un engagement exagéré de la part des banques dans cette voie stratégique peut conduire à l'apparition d'un certain gaspillage de ressources issu des surinvestissements dans des activités qui dépassent les besoins solvables de l'industrie.

[Retour au sommaire](#)

[Suite : Chapitre 4](#)