

Enquête sectorielle de la Commission européenne sur la banque de détail : des résultats peu concluants

Selon les auteurs, les conclusions de l'enquête sectorielle de la Commission sont mitigées. Ses analyses suggèrent que la mobilité réduite des clients est un indice d'exercice d'un pouvoir de marché par les banques. L'enquête ne dégage pas de conclusion nette sur la vraisemblance de comportements anticoncurrentiels des banques de détail en Europe, ni sur leurs modalités éventuelles.



Pierre-André Buigues
Professeur
ESC Toulouse
Consultant spécial LECG



Jean-François Pons
Directeur Affaires européennes et internationales
Fédération bancaire française



Françoise Palle-Guillabert
Directeur Banque de détail et banque à distance
Fédération bancaire française



David Sevy
Directeur
LECG

■ L'enquête sur le secteur de la banque de détail a été ouverte le 15 juin 2005 et achevée le 31 janvier 2007 par la publication du rapport final de la Commission (*encadré 1*). Elle comprend deux volets distincts : les services de banque de détail et les cartes et systèmes de paiement. L'enquête a été l'occasion,

pour la Commission, de recueillir une vaste quantité de données auprès des banques elles-mêmes, puis d'inviter les acteurs européens des services financiers (banques, associations de consommateurs, syndicats professionnels, autorités publiques etc.) à réagir à ses conclusions préliminaires sur le niveau de concurrence dans le secteur.

Nous revenons dans ce qui suit, sur trois des points principaux abordés par la Commission : le pouvoir de marché des banques de détail, la coopération entre banques de détail et, enfin, la mobilité des consommateurs et les ventes liées dans les services de détail.

I. L'analyse du pouvoir de marché des banques de détail en Europe

La Commission analyse le pouvoir de marché des établissements de banque de détail à partir d'un faisceau d'indices qui regroupe, d'une part, des indicateurs quasi structurels, tels que la concentration observée sur les marchés nationaux et, d'autre part, des indicateurs comportementaux, comme les niveaux de prix et de profits observés sur ces marchés. L'analyse de ces indicateurs a pour objet de dépister l'existence d'un pouvoir de marché des banques de détail.

Une concentration contrastée

La mise au jour des niveaux de concentration sur les marchés nationaux de la banque de détail dans les États membres de l'Union européenne conduit à une image contrastée. Les niveaux de concentration moyens à une échelle nationale ne sont pas considérables. Le CR3 (somme des parts de marché des trois acteurs les plus importants) se situe en moyenne aux alentours de 50 % lorsque l'on considère l'en-

semble des États membres (EU-25). Il est en moyenne plus faible au niveau des pays de l'EU-15, et plus élevé dans les nouveaux États membres.

Surtout, les niveaux de concentration sont assez variables entre pays. La Commission relève sans surprise une concentration plus élevée dans des États membres plus petits (Belgique, Pays-Bas, Lituanie, Finlande, Suède), avec un CR3 qui dépasse ou approche 80 %. Le degré de concentration est, en revanche,

1. La politique européenne de la concurrence. Le rôle des enquêtes sectorielles

● Depuis le Traité de Rome, dont on fête cette année le cinquantenaire, la politique européenne de la concurrence vise à lutter contre les accords entre entreprises restreignant indûment la concurrence (article 81) et contre les abus de position dominante (article 82). Les enquêtes sectorielles de la Commission européennes sont devenues récemment un élément important de cette politique. Elles répondent à la définition suivante : “La Commission peut décider de mener une enquête sur un secteur particulier de l'économie ou un type particulier d'accords dans différents secteurs lorsque l'évolution des échanges entre États membres, la

rigidité des prix ou d'autres circonstances font présumer que la concurrence peut être restreinte ou faussée à l'intérieur du marché commun.”¹

Les premières enquêtes sectorielles ont porté sur les télécommunications, dans le contexte de leur libéralisation au niveau européen à partir du milieu des années quatre-vingt-dix. Ces enquêtes ont permis d'empêcher que les anciens monopoles n'abusent de leur position dominante, par exemple dans le domaine des lignes louées.

La réforme de la politique de concurrence de 2002, lancée par le commissaire européen Karl van Miert et finalisée par son

successeur Mario Monti, a privilégié une décentralisation des actions au niveau des autorités nationales, permettant à la Commission d'allouer plus de ressources à la surveillance des marchés au niveau européen, en particulier au moyen des enquêtes sectorielles. En 2005, la Commission européenne a lancé une enquête sectorielle sur l'énergie, qui comme pour les télécommunications, a cherché à identifier les obstacles les plus importants au développement de la concurrence dans les secteurs en cause, et les actions réglementaires ou antitrust susceptibles de les résoudre.

L'enquête sectorielle sur les services financiers² s'inscrit dans un contexte sectoriel différent. Si cette enquête vise bien à disposer d'une vue panoramique sur la situation concurrentielle dans le secteur financier, elle n'a pas pour objet de contribuer à la libéralisation d'un secteur ouvert à la concurrence depuis longtemps.

1. Source : Commission européenne, communication n° COM(2007) 33 du 31 janvier 2007, disponible sur http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services/com_2007_033_fr.pdf.
2. Voir le site dédié à l'enquête sur les services financiers par la Commission européenne, disponible sur http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/sector_inquiries/financial_services/retail.html.

bien moindre dans des États membres plus grands : à titre d'exemple, le CR3 est au-dessous de 30 % pour l'Italie, le Royaume-Uni, l'Espagne ou l'Allemagne. Dans le cas de la France, le CR3 se situait, en 2004, aux environs de 55 %. En mai 2006, la situation de marché était caractérisée par la présence, outre de La Banque Postale, de sept grands réseaux en concurrence, dont un appartenant à un grand groupe étranger (HSBC)¹, implantés sur l'ensemble du territoire, et dont aucun ne pouvait être considéré en position dominante simple à une échelle nationale. Le rapport Pastre s'est fait l'écho d'une “vive concurrence” dans le secteur de la banque de détail en France, “...aucun [établissement] ne pouvant se prévaloir d'une position dominante à l'échelle nationale”².

Dans la banque de détail, l'éventualité d'une position dominante simple, ce que la jurisprudence tend à accrédi- ter à partir d'une part de marché individuelle de l'ordre de 40 % au minimum, est donc en général à écarter. A priori, ce sont les abus de position dominante collective qui pourraient constituer la préoccupation la plus immédiate de la Commission concernant la concurrence le secteur de la banque de détail.

Cependant, les indices de concentration sont difficiles à interpréter en

termes de position dominante collective. Par exemple, certains marchés peu concentrés, comme le marché espagnol, font partie des marchés les plus profitables : une concentration élevée ne coïncide pas avec des profits élevés et ne peut être utilisée afin d'établir une présomption d'abus de position dominante collective.

“Certains marchés peu concentrés, comme le marché espagnol, font partie des marchés les plus profitables et une concentration élevée ne coïncide pas avec des profits élevés.”

Enfin, il convient de noter que la Commission européenne n'a jamais pris de décision interdisant une concentration dans le secteur bancaire en plus de 15 ans d'application du règlement autorisant à contrôler les opérations de fusion-acquisition. Une seule fois, un projet de concentration en Suède a fait

l'objet de l'ouverture d'une deuxième phase d'examen approfondi, la Commission ayant fait part de ses griefs sur la portée anticoncurrentielle de cette opération, qui a été finalement abandonnée.

Dans la banque de détail, les questions de concentration à proprement parler ne semblent pas devoir occuper une place centrale ; seuls les effets indirects qu'une telle concentration pourrait entraîner seront à considérer. Ceci constitue une différence essentielle entre la banque de détail et les industries de réseau précédemment étudiées dans le cadre d'enquêtes sectorielles (énergie, télécommunications, etc.) où l'opérateur historique est généralement en position dominante.

Des structures de coûts différenciées

Dans une perspective d'appréciation de l'efficacité des structures de coûts, la Commission adopte comme mesure de rentabilité le ratio des coûts bancaires sur le revenu (C/I)³. À partir de son analyse de la seule année 2004, la Commission constate des différences importantes du rapport coût/revenus entre les États membres. En particulier, un ratio C/I plus élevé dans des pays relativement prospères (Autriche, Allemagne, Bel-

2. Les niveaux de profits des banques. Une comparaison euro-américaine

● La Commission fait le constat d'une profitabilité en croissance au cours du temps (sur la période 1981-2003) sur un certain nombre de marchés domestiques¹. Pour ce faire elle se fonde sur des données de l'OCDE, puisque les données de l'enquête sectorielle ne portent que sur un nombre d'années trop limité pour permettre des analyses en tendance. Les raisons de cette croissance des profits sont cependant multiples, en premier

lieu la décade des taux d'impositions effectifs, et ne peuvent être attribuées à la seule évolution des conditions de concurrence sur ces marchés. La Commission compare également la profitabilité des banques dans l'Union européenne et celle des banques américaines au cours de la même période. Les résultats précis de cette comparaison dépendent de la mesure retenue (taux de rendement des actifs ou profits

rapportés aux revenus bruts) et de la période considérée (période 1992-2001, ou période plus longue). Dans tous les cas de figures, cependant, la profitabilité des banques européennes n'apparaît pas supérieure à celle des banques américaines. Cette comparaison ne permet donc pas d'étayer l'hypothèse d'un fonctionnement insatisfaisant du secteur bancaire européen, relativement au secteur bancaire américain. Dans

un cas de figure où le marché bancaire américain représenterait un exemple de marché concurrentiel, ce résultat tendrait à relativiser les préoccupations concernant la concurrence dans l'Union européenne. Des travaux récents conduits aux États-Unis, notamment un article de Berger et al. (1999), font cependant preuve de scepticisme quant au fonctionnement de la concurrence sur le marché bancaire américain².

1. Source : rapport, 5.1.1. Parmi les 9 États membres pour lesquels des données OCDE 1981-2003 étaient disponibles (Allemagne, Belgique, Danemark, Finlande, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne et Suède), tous sauf l'Allemagne présentent une profitabilité plus élevée en 2003 qu'en 1981,

mesurée par le ratio profits avant impôts sur revenu brut bancaire.

2. Berger, A., S. Bonime, D. Covitz et D. Hancock, 1999, "Why are bank profits so persistent : the roles of product market competition, informational opacity, and regional/macroeconomic shocks", Finance and

Economics Discussion Series 1999-28, Board of Governors of the Federal Reserve System (U.S.), disponible sur :

<http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1999/199928/199928pap.pdf>.

Les auteurs montrent que la profitabilité des banques a été particulièrement persistante sur

la période 1970-97 aux États-Unis, et l'attribuent à un exercice de pouvoir de marché par les banques américaines, facilité par des restrictions à la concurrence sur les produits et par l'opacité de l'information pour les consommateurs.

gique, Pays-Bas) suggère une moindre efficacité de la structure de coût des banques de ces pays. Sans que la Commission l'énonce explicitement, son constat évoque une idée d'*X-inefficiency*, c'est-à-dire de choix inefficaces d'investissements et d'organisation, dans un contexte de concurrence peu vigoureuse ou de réglementation défaillante. Selon la Commission, seule l'efficacité productive, c'est-à-dire des niveaux de coûts bas, est génératrice de profits. Du point de vue de la littérature économique, ce type de phénomène a surtout été documenté dans le contexte de monopoles régulés⁴. Dans le cadre présent, avec un CR3 ne dépassant pas généralement 50 %, il s'agirait d'un phénomène diffus, qui ne s'appliquerait qu'en moyenne sur un ensemble d'établissements et donc difficile à caractériser.

S'agissant des grands établissements bancaires dans les marchés les plus prospères de l'UE, des niveaux de profitabilité "anormalement" élevés pour ces établissements, s'ils étaient avérés, conduiraient la Commission à considérer que ce sont les revenus des services bancaires qui sont anormalement élevés dans ces pays, et qu'une forme d'inefficacité en coût est permise par une concurrence peu intense (*encadré 2*). Ce point de vue hypothétique devrait cependant être nuancé par les caractéristiques indéniables de la banque de détail

en Europe : les comportements de consommation sont très différents d'un pays à l'autre, en raison notamment de facteurs historiques, culturels ou juridiques qui influencent la demande. Ces facteurs affectent en retour les modalités d'offre de ces produits bancaires et les coûts qui leur sont associés. Les différences constatées dans les coefficients d'exploitation sont, à cet égard, éclairantes. Les écarts de coûts et de profitabilité témoignent également de différences irréductibles du côté de la demande, sans lien avec le degré d'intensité de la concurrence sur les marchés considérés. Il existe donc des explications, autres que les différences d'efficacité des banques, à la moindre rentabilité des établissements situés dans des pays relativement prospères. Ces différences d'efficacité des structures de coûts pourraient aussi simplement refléter des modèles d'affaires distincts : accent mis sur un réseau très dense, ou choix d'Internet comme un canal privilégié de distribution des services bancaires.

Des politiques de prix et de revenus encore hétérogènes

La Commission consacre une partie de ses analyses à une comparaison, entre États membres, du processus de formation des prix des services bancaires et des revenus. Selon elle, ces indicateurs per-

mettent d'appréhender le degré de concurrence et d'intégration du secteur au niveau européen. La Commission reconnaît cependant les difficultés d'un tel exercice, étant donné la très grande diversité et l'hétérogénéité des services offerts, la difficulté de trouver des produits bancaires identiques d'un pays à l'autre, les différences réglementaires ou fiscales, ou les caractéristiques nationales particulières. De plus, même quand les produits ou services sont équivalents, les tarifications des banques peuvent différer sensiblement. Ainsi, une banque peut choisir de proposer des taux d'intérêt élevés sur les comptes d'épargne tout en facturant des frais élevés de gestion des opérations bancaires. D'autres banques peuvent, au contraire, suivre une stratégie opposée.

La Commission présente cependant un certain nombre de conclusions sur les taux d'intérêt et les différences entre les pays de la zone euro qui pourraient suggérer que le degré de concurrence varie selon les marchés considérés :

- ces différences sont plus importantes pour les taux d'intérêt sur les dépôts que pour ceux observés sur les prêts ;
- ces différences de taux d'intérêt sont plus importantes pour les ménages que pour les entreprises non financières ;
- ces différences sont faibles pour les prêts importants aux entreprises non financières.

Ces résultats suggèrent une intégration du marché et une concurrence plus fortes sur le segment des entreprises non financières, en particulier pour les prêts importants, mais une intégration moins poussée et une concurrence moins forte pour les ménages.

La Commission présente ensuite des estimations sur les revenus issus de la gestion des comptes et de certaines transactions de paiement. Les banques appliquent des formules de prix pour le paiement de leurs services, séparément ou en combinaison avec d'autres services, qui diffèrent sensiblement de pays à pays. Les comparaisons sont donc difficiles. La Commission propose d'utiliser une estimation en divisant le revenu total pour chaque type de paiement par le nombre total de transactions réalisées. Sur la base de cet indicateur agrégé, la Commission souligne que le niveau des frais de gestion de comptes diffère sensiblement entre les pays de l'Union européenne. Cette analyse préliminaire montrerait que les banques opérant dans certains États membres ont des frais de gestion de comptes et de transactions faibles alors que, dans d'autres pays, les banques ont à la fois des revenus élevés pour la gestion des comptes et par transaction. Certains services individuels offerts aux consommateurs à un prix faible sont en réalité couverts par des prix élevés pour la gestion des comptes. Du point de vue de la Commission, ces politiques de prix hétérogènes rendraient difficiles pour les consommateurs d'identifier et de comparer les prix pour des transactions prises individuellement.

Enfin, la Commission examine les revenus moyens annuels générés par les principaux produits financiers (compte courant, prêts hypothécaires, prêts personnels, etc.) dans les différents États membres. Cet examen comparatif lui permet là aussi d'identifier des disparités importantes entre pays, sans en tirer d'autres conclusions, son analyse étant en particulier limitée par l'impossibilité d'effectuer des analyses comparatives de rentabilité par produits, en raison d'un manque de données désagrégées sur les coûts.

La façon dont la Commission pourrait interpréter et utiliser les résultats de ses analyses comparatives est laissée en suspens. Par exemple, les disparités importantes de revenus *per capita* des

services bancaires qui sont constatées au niveau européen pourraient être interprétées de diverses manières. Si la Commission peut y lire un symptôme d'intégration insuffisante des marchés et/ou de problème de concurrence, elle relève cependant que ces différences peuvent traduire des caractéristiques particulières de la demande sur chacun des marchés domestiques concernés, notamment de l'appétence des consommateurs pour certains types de produits. La Commission reconnaît ainsi que l'utilisation des différents instruments de paiement varie très sensiblement selon les pays. Dans son rapport intérimaire, elle n'exclut néanmoins pas que les banques cherchent volontairement à limiter l'usage des moyens de paiement les plus efficaces et les moins coûteux, à des fins anticoncurrentielles.

À ce titre, la question est posée de savoir si ces différences entre pays sont réductibles, et s'il est seulement souhaitable de les réduire. À ce stade préliminaire de l'analyse, il est ainsi très difficile (sinon impossible) de statuer sur la distance qui pourrait séparer la situation actuelle en termes de prix des produits et de profits réalisés par les banques, d'une situation de fonctionnement de marché effectif, où seules les différences sans fondement légitime auraient été éliminées. Toutefois, les analyses empiriques du prix des services bancaires dans le monde, effectuées par l'EFMA, Capgemini et ING, tendent à montrer l'existence d'une convergence des prix en Europe, en particulier dans la zone euro, alors que les prix sont beaucoup plus hétérogènes dans les zones nord-américaine et Asie pacifique⁵.

Les limites des analyses empiriques et comparatives de la Commission

De manière générale, les analyses empiriques conduites par la Commission sont très exploratoires. Elles rencontrent des problèmes liés à la qualité des données utilisées et aux modèles qui sous-tendent ces analyses.

En premier lieu, la question de la qualité des données et de la robustesse des résultats obtenus se pose constamment. La Commission reconnaît avoir dû composer avec de nombreuses insuffisances dans les données disponibles, en particulier :

- pour les données OCDE (1981-2003), l'impossibilité d'obtenir des données de coûts fiables par lignes de produit, en raison de l'existence de coûts communs; le fait que les données intègrent à la fois les activités de banque de détail et celles de banque d'investissement pour les différents établissements considérés⁶.
- pour les données fournies par les banques européennes (2002-2004) : des périmètres différents des activités de banque de détail (certaines banques y incluent, par exemple, des produits d'assurance, d'autres non); des modèles de distribution différents (agences locales contre modèles plus centralisés) rendant difficiles les comparaisons inter-pays; un biais lié à l'effet du niveau de revenu dans les États considérés sur la proportion de revenu consommée en services bancaires⁷.

En outre, la Commission n'a pas pu réconcilier ces deux sources de données et a donc dû examiner de façon distincte la question de la rentabilité de long terme des banques (données OCDE) et celle des évolutions récentes et par segment de la rentabilité bancaire (données bancaires 2002-2004). Il n'est pas certain que les conclusions tirées de ces deux séries distinctes puissent être réconciliées et s'éclaircissent mutuellement.

En second lieu, le premier jeu d'analyses de la Commission s'appuie sur un cadre analytique manifestement insuffisant: il s'agit en effet d'une succession d'analyses uni-variées en présence des multiples facteurs explicatifs possibles. Chaque analyse est donc susceptible d'être biaisée par l'absence de prise en compte des effets d'autres facteurs explicatifs. Les différentes analyses de corrélations menées par la Commission conduisent ainsi à des résultats de faible significativité.

Ainsi, l'usage de simples analyses uni-variées se révèle insuffisant pour traiter correctement cette question de la rentabilité. Il conviendrait de pouvoir prendre en considération des facteurs de demande spécifiques à chaque pays, de façon à interpréter les effets des structures et conditions de marché sur le bien-être des consommateurs dans chaque pays. L'examen de la rentabilité afin de déterminer l'existence d'un pouvoir de marché est en soi insuffisant, ce que relève d'ailleurs le rapport Cruickshank à propos du marché bancaire britannique⁸.

L'approche de la Commission sur le pouvoir de marché des banques n'est pas conclusive

Telles que les analyses empiriques ont été spécifiées sur les prix, les coûts ou les profits, l'approche de la Commission apparaît inspirée par une logique de type article 82, pourtant injustifiée en l'espèce, selon laquelle les grandes banques seraient présumées avoir l'opportunité d'exercer un pouvoir de marché unilatéral. Dans sa discussion de la relation éventuelle entre part de marché et profitabilité, la Commission semble également prête à assimiler part de marché et pouvoir de marché. Sa prémisse semble être que des banques détenant des parts de marché plus importantes,

sans être nécessairement plus efficaces, auraient plus de potentiel d'exercice d'un pouvoir de marché. Cette approche fondée sur une logique d'abus de position dominante simple est étonnante, car le degré modéré de concentration dans le secteur ne permet aucune présomption de ce type.

Il serait certes légitime de s'interroger sur des liens éventuels entre profitabilité et part de marché des entreprises qui se trouveraient effectivement en position dominante simple. Cependant, la Commission dresse un constat d'échec relatif quant à cette question, en remarquant l'absence de résultats directement exploitables: "*The statistical relationships observed are generally weak and it is not possible to reach firm conclusions*

about the impact of market conditions and market structure on the financial performance of firms"⁹.

De plus, un indicateur de part de marché ne peut être utilisé en toute généralité pour détecter d'éventuels comportements anticoncurrentiels (encadré 3). Si une part de marché élevée indique un potentiel d'exercice de pouvoir de marché élevé, il n'indique pas pour autant l'exercice de ce pouvoir de marché. A fortiori, dans un secteur où la concentration n'est pas très élevée et où il existe de façon systématique plusieurs concurrents de taille notable, le critère de part de marché semble ainsi inopérant pour détecter d'éventuelles atteintes à la concurrence.

II. La coopération entre les banques de détail

Des caractéristiques structurelles du secteur de la banque de détail pourraient conduire à des comportements collusifs: concentration et barrières à l'entrée (transfrontalières notamment), degré élevé de coopération important et "*multi-market*" contacts. Tout en reconnaissant la nécessité d'une coopération entre établissements de banque de détail, la Commission utilise des comparaisons entre les niveaux de prix dans la banque de détail afin de dépister d'éventuels problèmes de concurrence dans certains pays. L'hypothèse sous-jacente est que des prix plus élevés dans ces pays pourraient s'expliquer par des comportements collusifs.

La comparaison des prix entre États membres constitue une étape classique et somme toute légitime de l'analyse de l'intégration des marchés, mais paraît insuffisante pour permettre de situer les marchés où des problèmes de concurrence pourraient exister. Interpréter des différences de prix entre pays comme des indices de problèmes de concurrence et d'éventuels comportements collusifs apparaît très problématique.

D'une part, comme nous l'avons souligné, une absence de prise en compte des déterminants du côté de l'offre, de la

3. Recherche. Le lien entre part de marché et pouvoir de marché

● Il est intéressant de rappeler les résultats d'une étude de Boutillier *et al.*¹ portant sur les quatre principaux secteurs bancaires de la zone euro (Allemagne, Espagne, France et Italie) et sur la période 1993-2000. Les auteurs examinent les évolutions du pouvoir de marché des banques au cours de cette période, marquée par un fort mouvement de consolidation dans le

secteur bancaire, à partir de deux indices de mesure du pouvoir de marché, l'indice de Panzar et Rosse² et l'indice de Lerner³. Ils trouvent que l'indice de Panzar et Rosse est dans le cas d'espèce proche de un, et que l'indice de Lerner est faible, ce qui suggère que le pouvoir de marché des banques n'a pas augmenté au cours de la période considérée. En outre, ces résultats font ressortir un

degré de concurrence plus proche du modèle de concurrence pure et parfaite que des modèles de monopole ou de concurrence monopolistique. En particulier, selon ces résultats, le secteur bancaire en France se trouverait dans une situation plus concurrentielle qu'en Italie et en Espagne notamment.

1. Boutillier, M., J. Gaudin et S. Grandperrin (2005), "La situation concurrentielle des principaux secteurs bancaires européens entre 1993 et 2000: quels enseignements pour la future structure des marchés financiers issue de l'UEM?", Revue d'Économie Financière, n°81, p. 15-42.

2. L'indice H de Panzar et Rosse (1987) évalue le pouvoir de marché à partir de l'impact d'une augmentation des coûts des facteurs de production sur les revenus des opérateurs du secteur considéré – techniquement, à partir de la somme des élasticités du revenu total aux coûts des inputs. L'hypothèse est qu'en

situation de concurrence pure et parfaite, il y a transmission dans les prix de l'augmentation des coûts sans modification du volume de production nécessaire pour minimiser le coût moyen; les revenus croissent en proportion directe de la croissance des coûts, et l'indice H de Panzar et Rosse tend vers un. À l'inverse, en situation de monopole (ou de collusion), l'indice H de Panzar et Rosse tend vers 0 (voire peut prendre une valeur négative). Finalement, en situation de concurrence monopolistique, cet indice est compris entre 0 et 1.

3. L'indice de Lerner évalue le pouvoir de

marché d'une firme à partir de l'écart relatif entre le prix de marché et le coût marginal de production de cette firme. La présomption est que plus une firme détient un pouvoir de marché conséquent, plus elle est capable de fixer un prix supérieur à son coût marginal de production. Ainsi, plus l'indice de Lerner est faible, plus il indique un faible pouvoir de marché, caractéristique d'une situation de concurrence intense; à l'inverse, une situation de monopole ou de concurrence très atténuée correspondrait à un indice de Lerner très élevé, avec une marge importante des prix au-dessus des coûts.

formation des prix entre pays peut expliquer une part appréciable de ces différences. L'existence de différences de prix peut aussi s'expliquer par une absence de prise en compte des déterminants des différences du côté de la demande. Ainsi, quand les produits dépendent de comportements de consommation qui diffèrent entre pays, les bénéfices relatifs de l'harmonisation en termes de prix moyen, ne sont pas immédiats.

Une fois prises en compte ces différences du côté de l'offre et de la

demande, il n'est pas sûr que l'on puisse véritablement expliquer des prix élevés dans un pays par une situation non satisfaisante du point de vue de la concurrence. Affinito et Farabullini (2006)¹⁰ ont évalué, à partir d'approches économétriques, les différences de prix (de taux d'intérêt) des produits de banque de détail entre pays de la zone euro. En effet, des différences significatives de prix persistent au sein de la zone euro, en dépit de la monnaie unique. Une analyse économétrique montre

ainsi que le degré d'intégration du marché bancaire italien (20 régions) est bien plus élevé que celui des pays de la zone euro (12 pays). Cependant, les différences entre pays s'expliquent largement par des caractéristiques différentes au niveau de l'offre (régulation nationale du système bancaire) et au niveau de la demande (dépôts et emprunts domestiques). Une fois ces facteurs pris en compte, beaucoup des différences observées entre la zone euro et le marché national italien disparaissent.

III. Mobilité des consommateurs et ventes liées dans la banque de détail

La mobilité des consommateurs dans la banque de détail constitue un terrain naturel d'investigation pour la Commission. De nombreux travaux académiques se sont intéressés à la concurrence en présence de coûts d'un transfert entre offreurs en prenant la banque de détail comme champ d'application de la théorie¹¹. Certaines autorités nationales de concurrence ont d'ores et déjà enquêté sur les freins à la mobilité dans le secteur de la banque de détail et ont préconisé des mesures correctrices afin de les réduire.

La Commission peut ainsi structurer son examen des freins à la mobilité des consommateurs en s'appuyant sur les leçons de ces travaux et enquêtes précédents. Cet examen passe tout d'abord par une énumération des sources possibles de coûts de transfert entre banques. Parmi les facteurs qui pourraient réduire la mobilité des consommateurs et des petites entreprises (PME), un accent particulier est porté sur les pratiques de ventes liées. La Commission énumère ensuite les effets potentiels de l'existence de freins à la mobilité sur la concurrence dans la banque de détail. Une fois cette mise en perspective effectuée, l'analyse de la Commission se poursuit par un examen factuel à l'échelle européenne de la mobilité des consommateurs et des petites entreprises entre banques, mettant en exergue des niveaux qu'elle estime réduits de mobilité dans un certain nombre d'États membres. Cette mobilité réduite consti-

tue, pour la Commission, un indice de problèmes éventuels de concurrence.

Cette approche descriptive est ensuite complétée par une série d'analyses empiriques, qui visent essentiellement à rapprocher des indicateurs de mobilité des consommateurs, de facteurs susceptibles de freiner cette mobilité (comme les ventes liées) ou d'indices des possibilités d'exercice de pouvoir de marché par les principaux établisse-

“Un indicateur de part de marché ne peut être utilisé en toute généralité pour détecter d'éventuels comportements anticoncurrentiels.”

ments bancaires (comme les parts de marché ou les taux de profits). Les résultats de ces analyses sont ensuite utilisés pour statuer sur l'effet des obstacles à la mobilité des consommateurs sur l'intensité de la concurrence, ainsi que sur les mesures destinées à éliminer ces obstacles.

Le rapport intérimaire de la Commission présentait des analyses de nature assez exploratoires, dont un certain nombre ne débouchaient pas sur des résultats probants. Le rapport final a, au contraire, concentré son exposé sur un ensemble plus réduit d'analyses, fondées

sur des spécifications plus complètes et produisant pour certaines des résultats plus directement interprétables – sans pour autant être totalement exemptes de problèmes méthodologiques. Nous reviendrons sur les deux ensembles d'analyse, dans la mesure où leur conjugaison rend bien compte des difficultés rencontrées par la Commission pour disposer de résultats empiriques suffisamment robustes pour fonder son plan d'action. En préalable, nous revenons sur l'analyse descriptive de la mobilité dans la banque de détail en Europe et sur, notamment, les questions soulevées par l'analyse des pratiques de ventes liées.

La mobilité dans la banque de détail serait faible

La Commission a produit un état des lieux de la mobilité des clients de la banque de détail au sein des pays de l'Union européenne, à partir d'un certain nombre de statistiques descriptives. Elle s'intéresse ainsi à des mesures de *churn*, déterminées à partir des ouvertures et clôtures de comptes annuelles, ainsi qu'à des mesures de longévité, déterminées à partir des âges moyens des comptes ouverts. Elle met en évidence des longévités assez importantes, notamment au sein des 15 plus anciens États membres, dans lesquels la longévité moyenne excède 10 ans pour les consommateurs particuliers et 8 ans pour les PME. La Commission estime qu'au sein de l'Union européenne, une fois les données corrigées d'effets de

démographie, la fraction moyenne des consommateurs qui changent d'établissement dans une année donnée est comprise entre 5,4 % et 6,6 %. Or, ce ratio signifierait qu'un consommateur change en moyenne de banque tous les 15 à 18 ans, soit trois ou quatre fois dans son existence.

La conclusion de la Commission est que les niveaux de mobilité dans la banque de détail seraient réduits, notamment lorsqu'ils sont mis en regard de niveaux d'insatisfaction qui, s'ils ne sont sans doute pas très élevés, sont cependant très supérieurs aux 5 à 6 % de consommateurs qui exerceraient effectivement leur mobilité au cours d'une année. Ce constat l'amène ainsi à se pencher sur les raisons de cette faible mobilité.

“La Commission a identifié dans le cadre de son enquête sectorielle quatre types particuliers de freins à la mobilité dans la banque de détail.”

Sur un plan purement méthodologique, les grandeurs utilisées pour apprécier la mobilité des consommateurs, qu'il s'agisse du *churn* ou de la longévité, sont des mesures approximatives (“proxies”) de grandeurs économiques réelles. Ceci pose naturellement la question de leur usage dans des exercices empiriques visant à préciser les relations entre mobilité et performance de marché. À titre d'illustration, la Commission prend comme indicateur de la longévité la moyenne empirique des âges des comptes ouverts.

Cette approche crée un biais dans le cas de pays ayant un historique de consommation de produits bancaires assez récent (cas des nouveaux accédants). Dans le cas de données dites “censurées”, des moyennes empiriques ne fournissent pas une information fiable sur la longévité réelle des comptes; dès lors, elles sont peu susceptibles de fournir une base saine pour des analyses empiriques. Le fait que la majorité des analyses menées par la Commission dans son rapport intérimaire ne

conduisent pas à des résultats statistiquement exploitables n'est pas seulement dû à un hasard malheureux.

Les quatre freins à la mobilité

La Commission a identifié dans le cadre de son enquête sectorielle quatre types particuliers de freins à la mobilité dans la banque de détail, autrement dit de “coûts de transfert” supportés par les consommateurs lorsqu'ils changent d'établissement bancaire.

- Les coûts d'ordre administratifs, qui constituent des coûts de transaction.
- L'existence d'asymétries d'information entre les banques et leurs clients, qui empêchent ces derniers de pouvoir arbitrer de manière satisfaisante entre les offres des différents établissements bancaires. D'une part, dans un univers marqué par le risque de crédit, une banque dispose d'une meilleure information sur le profil de risque de ses propres clients, lesquels perdraient donc le bénéfice de cette information en changeant de banque.

D'autre part, la complexité des offres de services bancaires et de leurs tarifs empêcherait les clients de pouvoir simplement les comparer et implique des coûts de recherche d'information. Cette analyse se trouve pour partie invalidée dans le cas du crédit immobilier français où il apparaît que l'asymétrie d'information est aisément surmontée par des consommateurs avisés qui comparent les offres sur Internet et font leur marché auprès des différents établissements.

- L'existence de pratiques de ventes groupées (*bundling*) voire de ventes liées (*tying*), qui tendent à fidéliser les consommateurs. La Commission relève qu'il existe des effets d'efficacité associés à ces pratiques, lesquelles pourraient cependant, dans certaines circonstances, emporter des effets anticoncurrentiels.
- Finalement, les frais de clôture de compte auprès d'un établissement, y compris les frais associés à un remboursement par anticipation de prêts bancaires.

La Commission porte une attention particulière aux pratiques de ventes liées et groupées, qu'elle s'attache tout d'abord à caractériser, en identifiant les produits les plus susceptibles de jouer le rôle de produit “liant” et ceux qui leur sont naturellement associés, c'est-à-dire qui jouent le rôle de produits “liés”. Si

les analyses descriptives mettent en évidence l'utilisation assez générale du groupage, les situations varient cependant d'un type de client à l'autre, d'un produit à l'autre et d'un pays à l'autre. La pratique apparaît ainsi plus répandue pour les petites entreprises que pour les consommateurs particuliers, avec notamment le groupage des comptes courants et des prêts. Elle est presque systématique dans des pays comme la Hongrie, la Lituanie, le Portugal ou la Slovaquie, alors qu'elle est marginale en Allemagne, en Irlande et au Royaume-Uni. La France se situe au-dessus de la moyenne européenne, ce qui pourrait cependant s'expliquer par le nombre important de produits d'épargne réglementés de montant plafonné.

Dans son rapport final, la Commission relève également que des pratiques de groupage par les principaux établissements bancaires entraînent des pratiques similaires de la part des plus petites banques. Nous revenons ultérieurement sur les implications de cet effet d'entraînement sur la concurrence entre établissements bancaires.

Les freins à la mobilité ont des effets sur la concurrence

Dans son propos liminaire sur les coûts de transfert et la mobilité présumée limitée des clients entre banques, le rapport intérimaire de la Commission évoquait trois effets particuliers sur la concurrence:

- La possibilité pour les banques d'exercer un pouvoir de marché, notamment si elles ont la possibilité de discriminer entre nouveaux consommateurs et consommateurs établis.
- Les obstacles à l'entrée de nouveaux établissements.
- Les obstacles à l'innovation que représenteraient ces coûts de transfert, faisant barrage à l'adoption par les consommateurs de nouveaux produits et services proposés (en particulier) par de nouveaux entrants et les décourageant ainsi d'innover.

Ces effets potentiels n'étaient pas documentés précisément dans le rapport intérimaire. S'ils sont repris dans le rapport final, seul le premier fait l'objet d'une analyse spécifique dont les résultats, selon la Commission, confirmeraient sa présomption. Avant même de revenir sur cette analyse empirique, il est

instructif de replacer les préoccupations de la Commission vis-à-vis des principaux enseignements de la littérature économique sur la concurrence en présence de coûts de transfert. L'incidence des coûts de transfert sur la concurrence est loin d'être aussi univoque que suggéré par la Commission, notamment lorsque sont pris en compte les aspects dynamiques de la concurrence¹².

La littérature économique reconnaît ainsi que l'existence de coûts de transfert peut conduire à une concurrence *ex-ante* très intense, au contraire de l'affirmation du rapport intérimaire selon laquelle "Any obstacles that reduce consumers' ability to switch bank will correspondingly reduce the competitive pressure on banks to win and retain customers"¹³. Dans des cas extrêmes, toute rente qui pourrait être réalisée *ex post* est en réalité restituée *ex-ante* aux consommateurs, au stade de la concurrence pour leur acquisition. Le phénomène est illustré par certains services ou cadeaux dits de "bienvenue".

En second lieu, certains types d'entrée peuvent être facilités par la présence de coûts de transfert, lorsque ces coûts

sont d'importance moyenne – l'intuition étant que les firmes en place ne sont pas incitées à faire barrage à tout prix aux entrants si cela risque d'affecter par trop les revenus tirés de leurs bases installées de consommateurs¹⁴. Ce même argument indique aussi que les entrants devraient se développer plus vite que les firmes en place.

Cette dynamique est implicite dans le rapport final, lorsque la Commission reconnaît les possibilités qu'ont eues certains entrants de se développer sur des lignes de produits particulières, ou des services de niche très performants. Son argument sur l'empêchement de l'entrée porte ainsi spécifiquement sur une entrée "universelle", toutes lignes de produits confondues (la Commission parle de *full service banking*). À seulement supposer que l'hypothèse de la Commission soit fondée – que s'agissant des offres "universelles", les coûts de transfert ne soient pas à un niveau qui en font en réalité un facteur facilitant l'entrée –, il est par ailleurs légitime de s'interroger sur les mérites comparés d'une entrée sur un mode universel, par opposition à une série d'en-

trées plus ciblées, dans l'hypothèse où cette entrée peut se réaliser sur les différentes lignes d'activité notamment. Finalement, la littérature académique insiste depuis longtemps sur le fait que les incitations à l'innovation passent par la détention ou l'octroi (par un système de brevets par exemple) de rentes aux firmes innovantes. À seulement supposer que des coûts de transfert élevés se traduisent, toutes choses égales par ailleurs, par des profits plus élevés pour les entreprises, ceux-ci sont à même d'inciter à des innovations qui permettraient d'acquérir de nouveaux consommateurs. Si des coûts de transfert élevés peuvent compliquer cette acquisition *ex post*, la possibilité pour la firme innovante d'en bénéficier une fois acquise sa base de consommateurs peut produire des incitations fortes à l'innovation *ex-ante*. Dans le rapport final, la Commission se monte particulièrement prudente sur les liens entre coûts de transfert et innovation, reconnaissant que sa considération, essentiellement théorique, ne serait pas nécessairement validée au plan empirique (*encadré 4*).

IV. Les analyses empiriques de la Commission : une perspective critique

La Commission a présenté deux séries successives d'analyses empiriques de la mobilité des consommateurs de la banque de détail et de ses implications pour la concurrence. Sa première série d'analyse, dans le cadre du rapport intérimaire, était très exploratoire et n'a, en règle générale, pas conduit à des résultats probants. La seconde série, présentée dans le rapport final, était plus focalisée. Toutes visaient à apprécier le lien entre des mesures de mobilité des consommateurs (ou des facteurs susceptibles de peser sur cette mobilité) et des mesures de performance de marché, notamment la rentabilité des banques.

Les résultats des deux séries d'analyses empiriques

Dans le cadre du rapport intérimaire, la Commission a présenté les résultats d'une série d'analyses uni-

variées, impliquant une seule variable explicative. Peu de résultats étaient significatifs lorsque les analyses étaient seulement conduites au niveau des pays. Ainsi, dans ce cadre, les analyses de la Commission ne montraient pas de relation significative entre mobilité et rentabilité ou mobilité et niveaux de concentration de marchés domestiques. Les relations entre consommateurs et banques étaient effectivement d'autant plus longues que le niveau de ventes croisées était important, c'est-à-dire que les consommateurs multipliaient leurs achats de produits auprès d'une même banque. Cependant, la Commission ne trouvait pas de lien entre l'importance du phénomène de ventes croisées et les indicateurs de performance de marché.

Les résultats des analyses conduites au niveau des établissements bancaires, soit à un niveau plus désagrégé que celui des pays, apparaissaient plus concluants

au plan statistique. Ils mettaient en évidence des relations négatives entre le *churn* et les taux de profit ou les parts de marché et, corrélativement, des relations positives entre longévité et taux de profit ou part de marché¹⁵. La Commission trouvait également une relation positive mais dénuée de signification statistique entre ventes croisées et rentabilité, et une relation positive et statistiquement significative entre ventes croisées et part de marché ; selon cette analyse, les banques qui disposent des parts de marché plus élevées sont les plus susceptibles de réaliser des niveaux importants de ventes croisées.

Au stade du rapport final, la Commission a introduit une analyse multivariée, lui permettant d'analyser l'influence combinée d'un certain nombre de facteurs explicatifs, parmi lesquels la part de marché, des mesures de mobilité (*churn*, longévité) et l'importance des

4. Concurrence. Le cas particulier des ventes groupées ou liées

● Il est intéressant de s'arrêter sur le cas particulier des ventes groupées ou liées et de leurs effets sur la concurrence. La Commission identifie trois types possibles d'effets potentiels des pratiques de ventes groupées ou liées, qui rejoignent dans une large mesure ses préoccupations générales sur les effets des coûts de transfert.

- Des incitations plus importantes à consommer des services bancaires auprès d'un même établissement, ce qui accroîtrait les coûts à quitter ensuite cet établissement, donc limiterait la mobilité des clients.

- Un empêchement de l'entrée d'acteurs spécialisés sur une ligne de produit particulière.

- Une réduction de la transparence tarifaire et des obstacles à une comparaison informée des offres des différentes banques par les consommateurs.

Une fois ces préoccupations posées, la Commission s'interroge par ailleurs sur le traitement des pratiques de ventes groupées et/ou liées dans le secteur bancaire au titre du droit de la concurrence et plus particulièrement de l'article 82. Le premier axe évoqué concerne des investigations au motif d'abus de position dominante simple. Comme exposé précédemment, rien n'indique que dans le secteur de la banque de détail, des acteurs particuliers peuvent être reconnus détenir une position dominante simple sur un marché pertinent bien identifié, ce qui

limite d'autant la possibilité que soit établi un abus de position dominante simple. Le second axe est celui d'une analyse des pratiques en cause sous l'angle d'un abus de position dominante collective, également passible d'une procédure au titre de l'article 82.

Des analyses cas par cas. Dans tous les cas de figure, l'appréciation des effets des stratégies de vente liée au titre de l'article 82 implique des analyses au cas par cas, qui mettent en regard des effets d'efficacité et d'éventuels effets anticoncurrentiels. Parmi les effets d'efficacité potentiels, la Commission identifie la réduction du risque de crédit, la réalisation d'économies de gamme et les difficultés techniques à réaliser un dégroupage des offres. Pour ce qui concerne d'éventuels effets anticoncurrentiels, concernant notamment les risques d'exclusion et/ou d'empêchement de l'entrée, la Commission relevait dans son rapport intérimaire la tension qui existe entre les tenants de l'École de Chicago, qui rejettent l'idée que des stratégies de ventes liées puissent servir à l'extension d'un pouvoir de marché au détriment du consommateur, et la littérature dite "post-Chicago" qui accredité cette idée sous des hypothèses particulières et assez restrictives¹. Le rapport final laisse finalement ouvert cette question des effets, en se contentant d'exprimer son scepticisme sur l'existence des

effets d'efficacité précités en dehors de tout effet anticoncurrentiel.

Des abus de position dominante simple. Il est utile de rappeler que les débats récents sur les effets d'exclusion des ventes liées ont essentiellement pris place dans le cadre de dossier d'abus de position dominante simple, alors même que la position dominante simple n'est pas une situation très probable dans le secteur de la banque de détail. Une notion d'abus de position dominante collective à partir de pratiques de ventes liées pose des questions théoriques intéressantes mais, moins encore que dans le cas d'un abus de position dominante simple, ne permet de certitude quant à l'existence d'éventuels effets anticoncurrentiels. Le lien entre des pratiques de ventes liées et un abus éventuel d'une position dominante collective est en effet très indirect et incertain². Plus généralement, si l'on part de l'interprétation des pratiques de ventes liées comme une forme particulière d'augmentation des coûts de transfert, il importe d'être conscient du lien ambigu entre coûts de transfert et possibilités de coordination des comportements, des politiques tarifaires notamment. Depuis l'arrêt *Airtours*³, les autorités de concurrence estiment que des conditions de marché sont favorables à une coordination si trois critères cumulatifs sont vérifiés. Or, il apparaît en l'espèce que la seule reconnaissance de

l'existence de coûts de transfert élevés ne permet donc pas de conclure à l'existence d'un risque particulier de coordination, au-delà de ce que d'autres caractéristiques du marché peuvent indiquer.

La transparence des prix. Par ailleurs, le rapport évoque un effet de réduction de la transparence des prix dû aux ventes liées. Les éventuelles asymétries d'information entre offreurs et consommateurs ne sont en réalité pas le fait spécifique des ventes liées, mais résultent d'un fait plus général : les banques offrent des produits ou services pour certains de nature assez complexe, et choisissent des structures de tarification différentes, ce qui rend plus difficile l'appréciation des bénéfices (et coûts) de transfert d'un établissement à l'autre. Il convient également d'apprécier le fait qu'une opacité de la politique tarifaire d'une banque pour les clients pourrait également signifier une même opacité pour les concurrents, qui viendrait limiter d'autant le risque d'établissement d'une position dominante collective. On peut enfin relever qu'en l'absence de toute présomption de position dominante collective, une concurrence entre firmes multiproduits pratiquant des offres groupées est susceptible d'être particulièrement intense, plus qu'une concurrence entre offres multiproduits "dégroupées", comme le montre Nalebuff (2000)⁴. Ainsi, l'effet

1. Un thème général de la littérature dite "post-Chicago" est que les pratiques visées peuvent avoir des effets anticoncurrentiels si elles peuvent affecter la structure de marché, en provoquant par exemple des situations d'exclusion du marché de concurrents plus petits ou moins bien positionnés. Pour un exposé de cette littérature, voir par exemple Motta, M. (2004), *Competition Policy: Theory and Practice*, Cambridge University Press.

2. Il n'existe à notre connaissance que peu de travaux à ce sujet. Spector (2006), dans son article "Tying, Bundling and Collusion" (PSE

Working paper, N° 2006-02) argue du fait que les ventes liées (Tying) peuvent faciliter la collusion sur le marché des produits liés. Il part cependant de l'hypothèse que le marché du produit liant est monopolistique et qu'une seule firme est donc en situation de pouvoir offrir les produits liés, ce qui n'est manifestement pas le cas pour les produits et services bancaires les plus courants. Baranes (2006), dans son article "Bundling and Collusion on Communications Markets", (Net Institute Working Paper n° 06-17) s'intéresse à la situation en miroir, où un entrant pénètre sur le marché d'une firme en

place à l'aide d'une stratégie de groupage (bundling), ce qui peut avoir pour effet de limiter les possibilités de collusion. Finalement, un article de Wallner (1997) s'intéresse au groupage des produits dans le secteur de l'assurance au Japon et à sa capacité à faciliter un accord collusif. On peut cependant relever qu'une situation de concurrence multiproduits peut être considérée par des autorités de concurrence comme un facteur facilitant la collusion, car créant des contacts multi-marchés. Cette logique ne peut s'appliquer que si les consommateurs ont la possibilité de

consommer les différents produits séparément (on est alors dans une situation de "mixed bundling").

3. Arrêt du tribunal de première instance du 6 juin 2002, affaire T-342/99, *AirTours/First Choice*.

4. Nalebuff, B. (2000) "Competing Against Bundles", Yale School of Management, Working Paper n° 7.

5. Source rapport 2007 (WRBR) EFMA, Caggemini et ING.

d'entraînement relevé par la Commission, par lequel des pratiques de ventes liées chez un acteur important du marché pouvaient entraîner des pratiques identiques chez les autres acteurs du marché, semble correspondre à l'effet mis au jour par Nalebuff, lequel coïncide avec une intensification de la concurrence.

Le cas de la France. Sur un plan pratique et dans le cas particulier de la France, la réglementation impose aux banques une obligation de transparence minimale générale (affichage des prix et envoi systématique des plaquettes tarifaires au client) ainsi que produit par produit. Les consommateurs bénéficient donc d'informations individualisées sur ces produits, et peuvent opter éventuellement pour des offres liées de manière transparente, afin de bénéficier des avantages associés à ces offres – par exemple, une tarification plus favorable (une réduction de prix de 34 % en France par exemple⁵), ou le caractère pratique et l'économie de coût de transactions associés à une relation globale avec un même établissement bancaire. Ces dispositions vont dans le sens des mesures préconisées par la Commission pour, notamment, réduire les asymétries d'information entre banques et consommateurs dans le cadre de transactions globales impliquant un ensemble de services bancaires.

ventes croisées, sur les niveaux de profitabilité des banques. Ses résultats principaux sont les suivants.

- Il existe une relation négative entre niveaux de mobilité et profitabilité: les banques sont d'autant moins profitables que les consommateurs sont mobiles, la mobilité étant mesurée à partir des mesures de longévité ou de *churn*.
- En revanche, il n'existe pas de relation statistiquement significative entre profitabilité et parts de marché ou niveau des ventes croisées, notamment lorsque sont pris en compte les facteurs de mobilité.

La conclusion de la Commission est que le taux de mobilité est l'un des déterminants essentiels de l'exercice du pouvoir de marché dans le secteur de la banque de détail, plus que des facteurs structurels comme la concentration.

Les commentaires

Ces deux séries d'analyse appellent plusieurs commentaires.

À titre liminaire, on remarquera que la mobilité du consommateur au sens où l'entend la Commission suppose un changement effectif de banque et ne tient pas compte du phénomène de multibancarité. Par exemple, plus d'un tiers des clients français, et qui constitue une forme aboutie de mise en concurrence des réseaux bancaires.

En premier lieu, dans le cadre des analyses exposées dans son rapport intérimaire, la Commission utilisait la part de marché (individuelle) comme indicateur de performance de marché. L'utilisation de la part de marché pour détecter d'éventuels comportements anticoncurrentiels peut déjà être considérée comme controversée dans l'analyse des abus de position dominante simple: si une part de marché élevée indique un potentiel d'exercice de pouvoir de marché élevé, il n'indique pas pour autant l'exercice de ce pouvoir de marché. A fortiori, dans un secteur où la concentration n'est pas très élevée et où il existe de façon systématique plusieurs concurrents de taille notable, la part de marché individuelle ne devrait pas être un critère opérant pour détecter d'éventuelles atteintes à la concurrence. Ce point est partiellement confirmé par l'analyse multivariée présentée dans le rapport final, la part de marché n'ayant plus de pouvoir explicatif de la profita-

bilité une fois introduits les facteurs de mobilité.

En second lieu, les corrélations mises au jour par la Commission, à seulement supposer qu'elles soient robustes au plan statistique, pourraient tout aussi bien s'appliquer à un univers où la concurrence fonctionne normalement. Par exemple, une banque offrant des services de meilleure qualité que ses concurrents serait en mesure d'attirer plus de consommateurs, de les conserver plus longtemps et de réaliser des revenus plus élevés que les autres banques. Il y aurait bien une relation entre part de

“L'action programmée de la Commission en matière de mobilité s'inscrit plus dans une perspective de régulation du secteur de la banque de détail que dans celle de l'application du droit de la concurrence.”

marché et mobilité, ainsi qu'entre profitabilité et mobilité, sans pour autant que ces relations ne traduisent une quelconque atteinte au bon fonctionnement de la concurrence. L'analyse de la corrélation entre le niveau de ventes croisées et les parts de marché appelle le même commentaire. L'absence de prise en compte de variables explicatives comme la satisfaction des consommateurs constitue une limite manifeste des analyses menées par la Commission. Elle limite d'autant l'interprétation qui peut être tirée de ces résultats, notamment du lien entre mobilité et profitabilité.

Finalement, la Commission associe également la faible mobilité des consommateurs aux pratiques de vente liée des produits bancaires dans les différents États membres. Dans certains pays, comme la France, la multiplication des produits d'épargne réglementés et plafonnés en matière de montants peut donner lieu à une multiplication mécanique du nombre des produits associés à un compte bancaire particulier, sans que l'on puisse en tirer une quelconque conclusion en matière de comportement concurrentiel des entreprises.

Une analyse empirique des liens éventuels entre consommation de produits multiples et comportement concurrentiel des firmes devrait contrôler les effets de tels facteurs institutionnels ou réglementaires. Il n'est donc pas entièrement surprenant que la Commission ne trouve pas de relation statistiquement significative entre niveau des ventes croisées et profitabilité, sachant par ailleurs qu'un mode de concurrence fondé sur des offres liées peut s'avérer particulièrement intense, plus qu'un mode de concurrence entre offres "dégrouées".

Les implications de l'enquête sectorielle

Les analyses empiriques menées par la Commission ont eu pour objet d'identifier les problèmes de concurrence associés à la faiblesse présumée de la mobilité des consommateurs et PME entre banques. Pour aussi exploratoires qu'aient pu être ces analyses au stade du rapport intérimaire, leurs résultats étaient déjà invoqués pour légitimer un plan d'action, visant à réduire les coûts de transfert dans le secteur de la banque

de détail. Ce plan d'action s'appuyait largement sur les conclusions et recommandations des enquêtes conduites précédemment dans divers marchés domestiques européens.

Le complément d'analyse produit pour le rapport final amène la Commission à confirmer l'importance de la mobilité et des coûts de transfert comme facteurs explicatifs des niveaux de profits des banques, utilisés comme indicateurs d'éventuels exercices de pouvoir de marché. La Commission conclut ainsi que des mesures destinées à réduire les coûts de transfert iront dans le sens d'une réduction du pouvoir de marché des banques principales, au bénéfice de leurs clients.

Les mesures envisagées concernent notamment :

- la mise en place de codes de conduite et d'une régulation plus forte en matière de transfert ;
- une réduction des asymétries d'information entre clients et banques, en accroissant la transparence *ex-ante* sur les offres disponibles et la transparence *ex-post* sur le coût effectif des offres utilisées par les clients ;

- l'accroissement de l'éducation des consommateurs.

En définitive, il est intéressant de relever que l'action programmée de la Commission en matière de mobilité s'inscrit beaucoup plus dans une perspective de régulation du secteur de la banque de détail que dans celle d'une application *stricto sensu* du droit de la concurrence – c'est-à-dire, d'une utilisation de remèdes proportionnés afin de résoudre des problèmes de concurrence, sous la forme d'abus de position dominante simple ou collective par exemple, sur des marchés pertinents bien définis.

Les analyses empiriques de la Commission, si elles ont pu guider sa réflexion, ne lui ont pas permis de mettre au jour des problèmes de concurrence précis. On trouve là une autre différence avec les enquêtes sectorielles précédentes, où les questions de concurrence étaient peut-être plus simples à identifier, parce que plus naturelles dans des industries très concentrées où un opérateur unique en général historique détenait une position très forte. ●

1. Par ordre alphabétique, il s'agit des Banques Populaires, de BNP Paribas, du groupe Crédit Agricole-Crédit Lyonnais, du groupe Caisse d'Épargne, du groupe Crédit Mutuel-CIC, du groupe Société Générale et d'HSBC France.
Source : FBF.

2. Rapport Pastré, op. cit., 1.b. p.34.

3. Source: Rapport. Ici encore, la profitabilité est calculée comme le ratio des profits avant impôt sur le revenu brut bancaire.

4. Voir par exemple Armstrong, Cowan et Vickers (1995), *Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience*, The MIT Press, ou bien Vernon, Harrington et Viscusi (2005), *Economics of Regulation and Antitrust*, The MIT Press.

5. World retail banking report 2006, Capgemini, EFMA, ING.

6. Source: Rapport, 5.1.

7. Source: Rapport, 5.2.1.

8. Source: Rapport Cruickshank, *Review of Banking Services in the UK*, mars 2000, disponible sur <http://www.hm-treasury.gov.uk/documents/financial>

[_services/banking/bankreview/fin_bank_reviewfinal.cfm](#). Le rapport cite au 1.18. : "As a first step, the Review set out to determine whether there was effective competition in retail markets and, if not, what were the underlying reasons. A range of evidence was considered, including concentration levels, profitability, and pricing behaviour. None of these indicators of themselves provides conclusive evidence of market power."

9. rapport de la Commission conclusions partie 5

10. Affinato M. et F. Farabullini (2006). "Does the law of one price hold in retail banking? *An analysis of national interest rate differentials in the euro area" Working Paper. Département d'études Banque Centrale d'Italie.

11. Voir par exemple Sharpe, S., "The Effect of Consumer Switching Costs on Prices: A Theory and its Application to the Bank Deposit Market", *Review of Industrial Organization*, 12 (1997), 79-94; Shy, Oz, "A quick-and-easy method for estimating switching costs",

International Journal of Industrial Organization, 20 (2002), 71-87; Kim, M., Klinger, D et B. Vale, "Estimating switching costs: the case of banking", *Journal of Financial Intermediation*, 12 (2003), 25-56; C. Gondat-Larralde et E. Nier, "The Economics of retail banking – an empirical analysis of the UK market for personal current accounts", *Bank of England Quarterly Bulletin*, Autumn 2004.

12. Voir par exemple le rapport *Switching Costs*, Part one: "Economic models and policy implications," April 2003, report prepared by National Economic Research Associate for the Office of Fair Trading and the Department of Trade and Industry.

13. Interim Report, 7, p. 91.

14. Lorsque les coûts de transfert sont très élevés, les entrants doivent sacrifier leur prix pour envisager de prendre pied sur le marché, les barrières à l'entrée sont alors structurelles. Elles sont stratégiques lorsque les coûts de transfert sont très faibles, voire nuls: les firmes en place pratiquent alors des prix très faibles

pour retenir leurs consommateurs. Dans les deux cas, l'entrée est difficile, sinon impossible. Pour des coûts de transfert d'importance intermédiaire, cependant, les firmes en place sont incitées à pratiquer des prix élevés pour exploiter leur base installée de consommateurs, sans que les coûts de transfert ne représentent une barrière structurelle infranchissable pour les entrants. Ce résultat fait abstraction (i) de contraintes financières spécifiques aux nouveaux entrants, qui ne sont pas démontrées, et ne seraient pertinentes que dans la mesure où les marchés financiers sont imparfaits; (ii) d'effets de réseau au sein d'un établissement bancaire, ce qui n'est pas démontré ou discuté dans le Rapport de la Commission. 15. La Commission relève par ailleurs dans son rapport intérimaire que les résultats sont plus significatifs sur le plan statistique lorsque la longévité est utilisée pour traduire la mobilité des consommateurs que ce n'est le cas lorsque c'est le *churn* qui est utilisé comme mesure de profitabilité.