

### RÉDACTION

#### Rédacteur en chef

Élisabeth Coulomb 01 48 00 54 11

#### Rédacteurs

Andréane Fulconis-Tielens 01 48 00 54 15

Annick Masounave 01 48 00 54 14

Carole Trambouze 01 48 00 54 13

#### Secrétariat de rédaction

1<sup>er</sup> secrétaire de rédaction :

Philippe Salomon 01 48 00 54 17

Christine Hauvette 01 48 00 54 10

#### Maquette

1<sup>er</sup> maquettiste :

Emmanuel Gonzalez 01 48 00 54 12

Alexandra Démétriadis 01 48 00 54 18

#### Responsable des activités Web

Alexandra Huchet 01 48 00 54 16

#### Assistante de direction

Claire de Pommery 01 48 00 54 00

#### Chargée de promotion

Virginie Baillard 01 48 00 54 54

#### Club Banque - Conférences

Responsable : Élodie Freu

Magali Marchal 01 48 00 54 04

Fax : 01 48 24 12 97

### PUBLICITÉ

Isabelle Cronroux 01 48 00 54 20

### ÉDITION

Marie-Hélène Bourg 01 48 00 54 05

Mauricette Delbos 01 48 00 54 08

#### Diffusion-distribution

Éric Meslier 01 48 00 54 09

#### Gestion

Patrick Moisset 01 48 00 54 07

#### Librairie de la banque et de la finance

Lundi au jeudi 9 h - 18 h

vendredi 9 h - 17 h

Tél. : 01 48 00 54 09; Fax : 01 47 70 31 67

www.revuebanquelibrairie.fr

### SERVICE ABONNEMENTS

NPAI / La Revue Banque

26 bis, rue Kléber

93107 Montreuil Cedex

Tél. : 01 43 62 66 63

Fax : 01 43 62 84 29

Mail : revuebanque.abo@npai.fr

Abonnement 1 an : 295 €

CPPAP Certificat d'inscription

n° 0212 T 86446

Imprimé par SPEI, Pulnoy (54)

Dépôt légal 2<sup>e</sup> trimestre 2009

La reproduction totale ou partielle des articles publiés dans Revue Banque, sans accord écrit de la société Revue Banque Sarl, est interdite conformément à la loi du 11 mars 1957 sur la propriété littéraire et artistique.

© REVUE BANQUE

**Élisabeth  
Coulomb**

Rédactrice en chef



## LA CRISE : ENTRE COORDINATION INTERNATIONALE ET ÉTHIQUE COMPORTEMENTALE

**L**ors du Forum des auteurs organisé par la librairie de la Revue Banque, le 11 mars dernier (lire p. 96), Olivier Pastré, professeur à l'Université Paris VIII, mais aussi président de IM Bank (Tunis) et membre du Cercle des économistes, a prévenu : "Le G20 devra être un moment cathartique". Il est vrai que ce sommet a cristallisé de nombreuses attentes. Autour de différentes réformes sur les paradis fiscaux, la réglementation des hedge funds ou la supervision financière, mais aussi et surtout, autour de la coordination et des réponses globales que les pays doivent parvenir à élaborer face à cette crise. La question n'est pas simple, car comme l'a souligné Denis Kessler, président de la Scor : "Il s'agit là d'abandons de souverainetés". Le dossier fait le point sur les positions des uns et des autres et sur la possibilité de parvenir à parler "d'une seule voix".

**Si la coordination est une des clés pour se sortir de la crise, l'éthique en est probablement une autre.** Pour Antoine Mérieux, délégué général de l'Association d'économie financière, "il ne s'agit pas « seulement » de promouvoir un nouvel ordre mondial, c'est aussi l'occasion de mettre l'éthique au centre des comportements des acteurs de la sphère financière : la finance n'est pas en soi morale ou immorale. Les valeurs morales se posent en absolu, et relèvent de la sphère de l'individu et de sa conscience. Plutôt que de « moraliser » la finance, l'objectif n'est-il pas de promouvoir une pratique plus éthique de la finance par une meilleure régulation et de nouvelles normes de fonctionnement des entreprises favorisant les comportements responsables ?". Olivier Pastré,

pour sa part, refuse les solutions polaires, entre autorégulation d'un côté et réglementation de l'autre. "Pourquoi ne pas envisager une troisième voie, qui consiste à ne faire confiance aux marchés, pour l'avenir, que sous condition d'efficacité et de justice sociale ?" suggère-t-il (p. 20).

**Sur le terrain, la crise incite les opérationnels à réexaminer le business model de leurs activités,** par exemple dans la clientèle de particuliers (p. 61). En banque privée, "la crise conduit à s'interroger sur l'équilibre de ses différents métiers et sur les évolutions propres à assurer sa pérennité, au regard d'effets de volume et de marge négatifs" souligne Philippe Baillot, directeur de Bred Banque Privée. Ainsi, "le conseil constitue clairement, aujourd'hui, l'attente principale de la clientèle de banque privée [...]. Cette phase correspond à l'essentiel de la valeur ajoutée qu'un banquier privé puisse apporter à son client [...]. La difficulté induite découle de l'impossibilité de facturer significativement cette prestation". Il préconise donc une rémunération de ce mode de coaching sous forme d'honoraires. Si Philippe Baillot s'intéresse au chiffre d'affaires de la banque privée, Bruno Pays, professeur à l'ESG, se préoccupe plus généralement des charges de la banque de particuliers : il recommande de transposer dans ce domaine "une approche d'optimisation des coûts jusqu'ici dédiée aux entreprises : le cost killing. La rationalisation des dépenses du client par son conseiller permettra d'élever le niveau de service offert". À ne pas confondre avec les stratégies low cost très en vogue, mais qui se traduisent par la réduction des services proposés...