

## Résultats

# La banque de détail en France est-elle un métier rentable ?



**Le rendement net des fonds propres** et la rentabilité d'exploitation des banques de détail en France sont inférieurs à ceux des banques espagnoles et britanniques. Ces différences de rentabilité sont en partie liées à des différences structurelles du secteur.



**I**L Y A SEULEMENT QUELQUES ANNÉES, le métier de la banque de détail en France était généralement dédaigné par de nombreux observateurs qui le considéraient comme démodé et non rentable. Les craintes suscitées par la pression croissante sur les marges et les frais généraux élevés liés à des réseaux d'agences très étendus étaient aggravées par la menace des nouvelles technologies, comme la banque directe et, plus sérieusement encore, internet. En France, ces craintes ont conduit un certain nombre de banques à se recentrer sur d'autres métiers ou à diminuer leurs activités de détail au profit de celles, potentiellement plus lucratives, de banque d'investissement et de gestion d'actifs. Certaines ont même vendu leurs activités de détail, l'exemple le plus notable étant celui de Paribas, qui a cédé le Crédit du Nord en 1997 pour un montant symbolique.

Aujourd'hui, cependant, les temps ont changé et avec des marchés de capitaux peu porteurs, les opérations de banque d'investissement ont perdu beaucoup de leur attrait. Pour sa part, la banque de

détail a regagné la faveur des banquiers, notamment car c'est dans ce secteur que beaucoup de grandes banques gagnent aujourd'hui de l'argent. Ceci s'est vu tout particulièrement en France, où les bons résultats générés par les activités de détail compensent depuis dix-huit mois la forte chute des bénéfices de la banque d'investissement, et sont la raison principale de la rentabilité nette satisfaisante dont jouit aujourd'hui le secteur bancaire français. Il n'est donc pas

étonnant que certaines des plus grandes banques allouent de plus en plus de fonds propres à leurs activités de détail et réduisent la part allouée à la banque d'investissement.

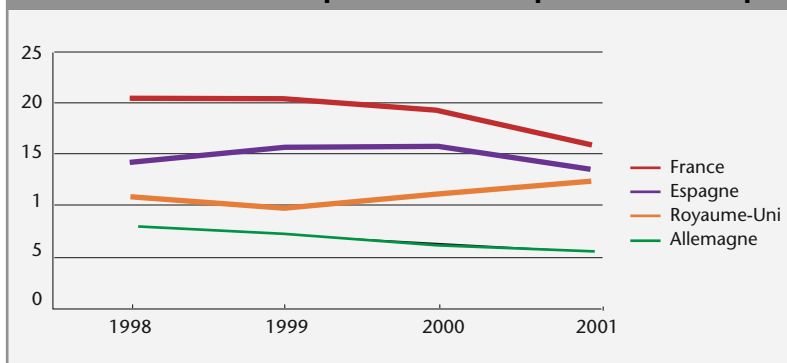
Depuis deux ans, la rentabilité nette de la banque de détail en France est sans conteste bien plus élevée que celle de la banque d'investissement, avec un retour sur fonds propres alloués supérieur à 15 % pour la plupart des grandes banques françaises en 2002 (se-

lon leurs propres estimations). Toutefois, alors que le rendement net des fonds propres progresse pour les banques spécialisées dans le détail en France (graphique 1), il reste néanmoins inférieur à celui des banques espagnoles et britanniques.

Il en est de même pour la rentabilité d'exploitation. Les raisons sont principalement les marges d'intérêts plus faibles et les coûts relativement élevés des banques françaises. Les marges d'intérêts se sont légèrement stabilisées depuis 2001, essentiellement grâce aux dépôts clientèle placés sur les comptes courants dans l'attente d'une reprise des marchés actions, à une demande de crédit relativement soutenue chez les particuliers, et à une moindre demande de crédits de la part des entreprises, lesquelles génèrent des marges infimes. Les dépenses d'investissement sont également réduites dans de nombreuses banques au vu de la baisse des revenus. Cependant, les coefficients d'exploitation demeurent largement plus élevés (autour de 70 %) que ceux des banques espagnoles et britanniques qui sont souvent inférieurs à 60 %, voire beaucoup moins dans certains cas.

Malgré le ralentissement économique en Europe, l'activité de détail des banques françaises a jusqu'à ce jour bénéficié d'une charge de provisionnement satisfaisante et il n'y a pas de signes de dégradation sérieuse de la qualité de leurs actifs. Après la récession du début des années quatre-vingt-dix et en particulier la crise de l'immobilier qu'elles ont violemment subie, la plupart des banques ont modernisé leurs systèmes de gestion des risques dans la deuxième partie de la décennie. Grâce à cette modernisation et compte tenu de la reprise de l'économie française, le niveau des provisions pour créances douteuses a sensiblement baissé vers la fin des années quatre-vingt-dix. Certaines ont toutefois été prises dans la faillite de Moulinex en 2001 mais en France, le niveau

### 1. ROE net des banques de détail pures en Europe



des provisions spécifiques est demeuré extrêmement bas en 2001 et 2002. Les banques ont également profité de la bonne conjoncture pour se constituer un matelas de provisions générales en prévision d'une éventuelle détérioration de l'économie. Un fléchissement de la qualité des actifs domestiques ne peut pas être exclu en 2003, mais rien ne permet encore de l'affirmer.

**“ Les marges d'intérêts se sont légèrement stabilisées depuis 2001, essentiellement grâce aux dépôts clientèle placés sur les comptes courants. ”**

Les perspectives relativement positives pour la banque de détail française contrastent fortement avec celles de ses voisins allemands, où la banque de détail est à peine rentable. Cette situation n'est pas seulement le fait du retournement économique actuel en Allemagne, qui a entraîné une forte détérioration de la qualité des actifs de nombreuses banques, mais elle est liée aussi aux problèmes structurels que connaît le secteur bancaire allemand. Certains observateurs attribuent ces derniers à la structure de coûts très élevée des banques, alors que leur principal problème est, en réalité, l'insuffisance des revenus. Les

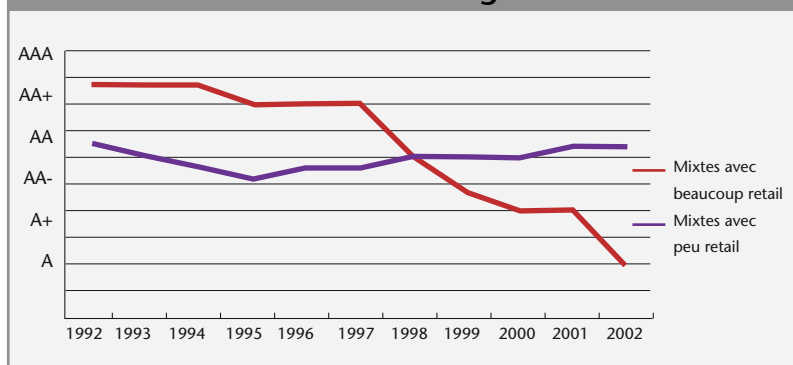
marges d'intérêt sont historiquement les plus basses d'Europe et l'effondrement des marchés actions depuis deux ans a entamé les commissions et autres revenus d'exploitation qui, auparavant, compensaient en partie la faiblesse des revenus d'intérêts.

Les différences de rentabilité dans la banque de détail d'un pays à l'autre en Europe sont en partie liées à des différences structurelles

dans l'organisation du métier. En France, la banque de détail est dominée par les réseaux mutualistes qui détiennent environ 55 % des dépôts clientèles domestiques. La vive concurrence à laquelle se livrent les banques mutualistes d'une part, et les banques commerciales privées

d'autre part, est à l'évidence un facteur important de la pression sur les marges d'intérêts. Aujourd'hui, le produit le plus concurrentiel est le crédit immobilier distribué par toutes les banques, sans compter certaines institutions spécialisées comme le Crédit immobilier de France, Entenial et le Crédit foncier de France. Fort heureusement, la demande soutenue permet de générer suffisamment de volume pour tout le monde, et le faible risque inhérent à ces prêts en fait une activité rentable pour chacun. Le crédit à la consommation est également en passe de devenir un produit d'importance stratégique pour les banques, du fait

## 2. Notations à long-terme



notamment d'une rentabilité très attrayante (si le risque est bien géré) et les grandes banques sont toutes très présentes dans cette activité, généralement au travers de filiales spécialisées.

En Allemagne, la prédominance du secteur mutualiste est encore plus marquée, les caisses d'épargne et les banques coopératives détenant près de 60 % des dépôts clientèle. La concurrence souffre d'une distorsion particulière du fait des garanties des Länder dont bénéficient les caisses d'épargne. Les banques commerciales privées ont donc une très faible part de marché et les quatre plus grandes ne totalisent que 13 % de l'ensemble des dépôts clientèle.

Le secteur mutualiste en Espagne est presque aussi important en termes de parts de marché (51 % des dépôts) qu'en France et en Allemagne. Toutefois, les banques commerciales y détiennent une part de marché plus importante, c'est-à-dire les 49 % restants, de sorte qu'elles sont à peu près à part égale. Néanmoins, malgré des marges qui restent confortables, la concurrence se durcit.

Dans le secteur britannique, la situation contraste fortement avec celle de la France, de l'Allemagne et de l'Espagne. Les banques mutualistes n'y détiennent en effet que 20 % des dépôts clientèle. Cette situation résulte essentiellement de la démutualisation progressive des *building societies* depuis quelques années, la plupart

étant devenues des banques indépendantes comme Abbey National, ou des filiales de grandes banques commerciales comme Woolwich, par exemple, détenue par Barclays, Cheltenham & Gloucester détenue par Lloyds et Halifax qui a fusionné avec Bank of Scotland.

### LE RÔLE DE LA CONSOLIDATION

Le mouvement de consolidation qui s'est produit sur plusieurs marchés européens a également joué sur la rentabilité de l'activité. Le Royaume-Uni, où la banque de détail est le plus rentable, demeure l'un des marchés les plus concentrés, tant en termes de nombre de banques que de guichets. À l'autre bout de l'échelle, l'Allemagne reste le marché le plus fragmenté avec près de 5 000 banques. De façon assez surprenante, le marché espagnol n'est pas aussi concentré qu'on pourrait le croire, en raison du grand nombre de caisses d'épargne, ou *cajas*. Le marché français se situe entre les deux, considérablement plus concentré qu'il ne l'était il y a dix ans et un potentiel de nouvelle consolidation relativement faible du point de vue de Fitch.

### CONSÉQUENCES SUR LES NOTES

La rentabilité n'est que l'un des critères examinés par Fitch pour apprécier la qualité de crédit d'une banque, mais la nature rela-

tivement récurrente des revenus de la banque de détail est un facteur positif pour les notes non seulement pour les banques de détail «pures», mais aussi pour les banques universelles ayant des activités de détail importantes. Les notes long terme de ces dernières (*graphique 2*) ont été beaucoup plus stables ces dix dernières années que celles des banques d'investissement ou des banques universelles ayant des activités limitées de banque de détail.

La qualité des actifs constitue un autre point d'appréciation essentiel dans les notations attribuées par Fitch, et celle de la banque de détail a jusqu'à présent plutôt bien résisté au retournement de l'économie mondiale.

Étant donné la mauvaise tenue persistante des marchés de capitaux, les espoirs de reprise des activités de banque d'investissement sont faibles pour 2003. Fitch anticipe par conséquent un intérêt toujours croissant pour les activités de banque de détail en Europe afin de restaurer les niveaux de rentabilité des banques. Bien que, comme précisé ci-dessus, l'hypothèse d'une détériora-

“ Le crédit à la consommation est en passe de devenir un produit stratégique pour les banques. ”

tion de la qualité d'actifs ne puisse être ignorée, l'agence s'attend à ce que les banques qui disposent déjà de structures importantes dans la banque de détail tirent leur épingle du jeu cette année, et les notes devraient rester inchangées. Quant aux établissements fortement engagés dans la banque d'investissement, les perspectives demeurent moroses et d'éventuelles nouvelles dégradations sont possibles. ■