

“RÉGLER LES PROBLÈMES SUR LE CRÉDIT SERAIT UN FORMIDABLE PAS EN AVANT”

L'intégration du marché hypothécaire s'insère dans celle plus globale du marché des services financiers, prévue par les traités européens.

La création de ce grand marché ferait gagner jusqu'à 1% de PIB à l'Europe.

INTERVIEW

L'intégration d'un marché des services financiers ouvrira de nouvelles perspectives aux banques. Les acteurs ont tiré les leçons des difficultés rencontrées lors des discussions sur le projet de directive sur le crédit à la consommation. L'EFR, la table ronde financière européenne, et la Fédération bancaire européenne ont livré leurs analyses pour faciliter l'intégration du marché des services financiers. Parallèlement, la Commission européenne a instauré le Forum Group sur l'harmonisation du marché hypothécaire. Cette initiative qui a reçu un accueil très favorable, a pour objectif de recenser les questions à résoudre et susciter la concertation.

Michel Pébereau, qui préside également le groupe Protection du consommateur de l'EFR, milite pour une harmonisation européenne qui ne pourra se faire selon lui, sans une véritable volonté politique.

■ Compte tenu du contexte actuel, croyez-vous l'intégration des marchés des services bancaires aux particuliers toujours possible ?

Les traités européens ont prévu que soit mis en place

un grand marché intégré des services bancaires et financiers. L'Acte Unique de 1986 en fixait l'entrée en vigueur dès le 1^{er} janvier 1993. Douze ans après, il n'existe pas encore véritablement, notamment dans la banque de détail. Il doit pourtant être mis en place pour des raisons évidentes. D'une part, il constitue un facteur de croissance supplémentaire pour l'Europe, en induisant une amélioration du pouvoir d'achat en général des Européens ; une étude commandée par la Commission a mis en évidence que la création du grand marché intégré des services financiers ferait gagner de 0.5 à 1% de PIB à l'Europe, ce qui est considérable. D'autre part, dans ce domaine comme dans celui des produits industriels, le marché intégré est un facteur de concurrence accrue entre les acteurs, et donc une source d'amélioration du service et d'abaissement des coûts pour les consommateurs. Sa réalisation n'est pas seulement un objectif du traité, elle correspond également aux intérêts des Européens pris dans leur ensemble et des consommateurs en particulier.

■ Quel est l'avantage pour les banques d'un grand marché intégré des services financiers ?

L'Europe doit devenir leur marché intérieur, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui.

Il n'est pas possible pour un établissement français d'ouvrir des agences de l'autre côté des Alpes ou du Rhin, en les reliant sans modification substantielle, à sa plate-forme informatique de banque de détail en France : ses produits ne seraient pas acceptables, en l'état, sur le marché allemand ou italien puisqu'ils ne répondraient pas aux règles de protection des consommateurs de ces pays, en ce qui concerne les délais de rétractation, les droits de retrait, les possibilités de remboursement anticipé. Ainsi BNP Paribas qui est un des leaders du crédit à la consommation en Europe – il est le premier en France, en Italie, en République tchèque ou en Hongrie, le troisième en Espagne – a dans chaque pays, une organisation spécifique. Il faut avoir, dans chaque pays, une filiale dotée de sa propre informa-



Michel Pébereau

Président
**Fédération
bancaire
européenne**

Président
BNP Paribas

“Le marché intégré des services bancaires et financiers est un facteur de concurrence accrue entre les acteurs, et donc une source d’amélioration du service et d’abaissement des coûts pour les consommateurs.”

tique, de systèmes spécifiques de back-offices et de traitement des litiges.

La création d’un marché européen intégré donnerait aux banques de nouvelles opportunités pour élargir leur activité au-delà de leur marché national dans des conditions de coût identiques. Le développement de la concurrence entre elles, au niveau européen, se ferait de plus au profit des consommateurs.

■ Le projet de directive Bolkestein n’a-t-il pas été source de confusion ?

Les événements récents montrent qu’en matière de services, penser que l’on va pouvoir créer le grand marché simplement à partir d’un principe fondé sur la reconnaissance mutuelle n’est pas forcément la bonne idée. La reconnaissance mutuelle implique que les consommateurs soient confrontés aux différents systèmes juridiques en vigueur dans les 25 pays de l’Europe, ce qui n’est guère réaliste.

La situation ne se présente pas de la même façon pour un produit industriel : dans un contexte de reconnaissance mutuelle, celui-ci, à condition d’être fabriqué dans l’Union européenne, peut être vendu dans l’ensemble de la communauté, sans la nécessité d’aménagements juridiques. Un service en revanche repose souvent sur un certain nombre de règles de droit. Par exemple en matière bancaire, le service rendu comporte les règles nationales de protection des consommateurs. Pour réa-

liser le grand marché intégré européen, il faut que les services proposés puissent s’inscrire dans le cadre d’un système européen de protection des consommateurs. Les gouvernements ne pourront pas faire l’économie de l’effort d’harmonisation nécessaire pour y parvenir.

■ Le projet – non abouti – de directive pour le crédit à la consommation montre que l’exercice est difficile : comment y parvenir ?

La Table ronde financière européenne (European financial services roundtable - EFR) et la Fédération bancaire européenne ont proposé des pistes de réflexion, une méthode. Il faut dans un premier temps, pragmatiquement, définir au niveau européen, d’un commun accord, les grands principes de ce qui paraît nécessaire pour assurer la protection du consommateur, pour chacun des grands produits ou services de banque ou d’assurance qui peuvent faire l’objet de transactions transfrontalières. Puis il faudrait demander à chacun des pays d’appliquer ces règles, et si nécessaire, de modifier sa législation nationale, pour s’adapter aux principes agréés au plan européen. Si des différences subsistent dans certains pays, elles devront être abandonnées ou justifiées auprès des autorités européennes. Une telle démarche permettrait d’aboutir assez rapidement à l’unification des règles de consommation parce qu’il n’y a pas tellement de raisons que des consommateurs allemands, britanniques ou français, qui ont des niveaux d’éducation proches, aient besoin de niveaux ou de types de protection différents. C’est une méthode pragmatique qui peut paraître fastidieuse et délicate mais l’Europe a déjà surmonté des difficultés plus considérables. La création du marché commun agricole ou d’un marché unique des produits industriels a nécessité du temps et des efforts.

■ Que s’est-il passé depuis le rapport de l’EFR début 2004 qui définissait cette méthode ?

Notre rapport a été bien reçu et les principes de protection des consommateurs que nous avons proposés n’ont pas fait l’objet de critiques fondamentales. Ils méritent d’être rappelés : garantie d’une information appropriée ; un temps de réflexion, voire un délai de rétractation dans certains cas ; possibilité d’obtenir plus d’explications si le client en fait la demande ; procédures de médiation simples et bon marché et enfin une réelle flexibilité dans la conception des produits pour permettre l’innovation. Notre rapport a probablement permis de faire avancer la proposition dite “de la pleine harmonisation ciblée”. Nous avons publié ces propositions pour les confronter aux idées des autres parties pre-

nantes européennes, notamment les gouvernements et les associations de consommateurs. Ce débat n'a pas encore été engagé. Néanmoins la Commission a repris le dossier du crédit à la consommation et elle s'intéresse au crédit hypothécaire. Les choses évoluent dans le bon sens.

■ Toutes les parties prenantes avancent-elles du même pas : gouvernements, banques... ?

Comme l'a indiqué la Fédération bancaire européenne, les banques sont très favorables à la création d'un marché intégré. La Commission peut faire des propositions, mais ce sont les gouvernements qui détiennent les clés car le Conseil des ministres de l'Union aura à décider. C'est seulement ensuite que les Parlements européens et nationaux auront à se prononcer. Les gouvernements doivent donc faire des efforts de concertation entre eux d'une part, et d'explication aux opinions publiques d'autre part, pour que cette harmonisation se réalise. Certains devront accepter d'introduire des règles qui n'existaient pas chez eux et d'autres de faire disparaître certaines règles qui n'existent que chez eux et qui ne paraîtraient pas indispensables. C'est comme cela que l'on peut créer un marché européen, au lieu et place de la mosaïque de marchés nationaux, pour les services aujourd'hui comme pour l'industrie et l'agriculture hier.

■ La question se pose-t-elle de la même façon avec les nouveaux entrants dans l'Union européenne ?

Les nouveaux entrants sont a priori un peu circonspects par rapport à ces systèmes de protection des consommateurs, parce qu'ils s'accommodent souvent de réglementations limitées dans ce domaine. Mais ils devraient accueillir favorablement cette harmonisation car l'établissement de règles de protection des consommateurs répond à des besoins qui apparaîtront tôt ou tard chez eux. Cela étant, ce serait une erreur de leur demander d'établir un système trop rigide qui serait contraire à leurs propres conceptions. Les pays qui ont les systèmes les plus rigides, comme la France, devront accepter de les faire évoluer. Il n'y a pas de progrès, ni économique, ni social, sans changements, même si ceux-ci suscitent souvent des réactions conservatrices. C'est ce qui fait l'importance et la noblesse des responsabilités du politique : définir l'intérêt général, convaincre l'opinion du bien-fondé de certains changements au regard de cet intérêt général et conduire les actions nécessaires au succès des réformes.

« La création d'un marché européen intégré donnerait aux banques de nouvelles opportunités pour élargir leur activité au-delà de leur marché national dans des conditions de coût identiques. »

■ L'intégration du marché hypothécaire ne présente-t-elle pas des difficultés plus grandes que celle du crédit à la consommation ?

Le crédit immobilier pose des questions qui ne concernent pas seulement la confiance du consommateur final mais aussi divers aspects juridiques et fiscaux du droit de la propriété immobilière qui est spécifique dans la plupart des pays européens. Il faut identifier dans chaque domaine les obstacles réels à une activité transfrontalière et proposer des solutions pour y remédier. Certaines ne relèvent pas de la compétence des institutions européennes, mais des autorités nationales. Il faut donc, dans ce domaine, une véritable volonté politique de la part des différents pays pour aboutir à la création d'un grand marché hypothécaire européen.

■ Que pensez-vous des propositions du Forum Group ?

Le Forum Group joue un rôle important à cet égard, car il s'efforce de mettre en évidence l'ensemble des questions à traiter. Instauré par la Commission européenne, il a eu la vertu de créer la concertation sur les différents problèmes, et doit donner lieu à la publication d'un Livre vert en juillet prochain. Celui-ci devrait fournir des bases de travail approfondies et réalistes. Cela me semble être une bonne démarche qui pourrait être reprise dans d'autres domaines. Elle n'a peut-être pas été suffisamment utilisée en matière de crédit à la consommation. Mais les leçons tirées de ce précédent ont sans doute contribué à mieux engager le chantier du crédit hypothécaire.

■ Certaines études montrent que la demande transfrontalière de crédits immobiliers est faible...

L'intégration du marché européen par l'harmonisation, à ce niveau, des règles de protection des consommateurs permettrait de créer la confiance dans l'offre transfrontalière, et de susciter les économies d'échelle indispensables pour que les acteurs proposent leurs gammes de produits sur d'autres marchés en Europe. L'offre, dans ce domaine, ne manquerait pas de susciter la demande.

■ L'intégration du marché hypothécaire est-elle une étape importante dans la création d'un grand marché intégré des services financiers ?

Absolument. Les deux grands produits de crédit de la banque de détail sont le crédit à la consommation et le crédit hypothécaire. Avoir réglé les problèmes sur le terrain du crédit serait un formidable pas en avant dans la création d'un grand marché intégré des services bancaires. ■

Propos recueillis par Cécile Joly et Elisabeth Coulomb.