

L'Union monétaire a renforcé la concurrence entre banques et places financières. Elle entraîne la constitution d'alliances qui vont profondément modifier le paysage financier.



MARC TOUATI

Responsable
des études économiques

Natexis
Banques populaires

LA RÉALISATION EFFECTIVE de l'euro a accru les conditions de concurrence bancaire et financière dans l'Euroland. Si bien que les fusions et les ententes bancaires, ou encore la compétition entre places financières sont devenues monnaie courante.

UNE PLUS GRANDE VÉRITÉ DES PRIX

Malgré des avancées incontestables en matière d'harmonisation des conditions de concurrence bancaire en Europe, force est de constater qu'une importante hétérogénéité des prix et des produits perdure. Parmi elles, la plus notable concerne la rémunération des dépôts à vue, qui fait notamment toujours défaut dans l'Hexagone.

Certes, cette pratique est souvent symbolique. En effet, la quasi-totalité des pays concernés se contente de limiter cette rémunération à un taux très faible (de 0,5 à 1 %) largement inférieur au taux d'inflation et au taux du marché au jour le jour. De même, compte tenu de l'importance des Sicav en France, l'interdiction qui pèse sur les banques françaises ne semble pas nuire considérablement à leurs clients et à leurs avantages comparatifs. Toutefois, compte tenu des taux plutôt élevés pratiqués dans certains pays, notamment en Espagne et au Royaume-Uni, de l'actuelle intégration financière européenne et, enfin, de la disposition croissante des clients à faire jouer la concurrence à tous les niveaux, cette différence risque de devenir gênante.

D'autant plus que la récente convergence des taux d'inflation et des taux d'intérêt ne fait qu'accroître l'élasticité-prix des comportements des épargnants européens. Il est donc inévitable de se diriger vers de nouvelles conditions d'équilibre des comptes d'exploitation de toutes les banques européennes, et notamment françaises. À savoir : rémunération des dépôts à vue, taux débiteurs moins élevés et tarification de tous les services bancaires, y compris les chèques. De la sorte, les phénomènes de péréquation des tarifications opérées par les banques céderont la place à une plus grande vérité des prix.

DES CHOIX STRATÉGIQUES

Face à une concurrence accrue et pour rester des acteurs majeurs de la scène bancaire internationale, les banques européennes ne pourront concentrer leurs efforts de développement sur le marché domestique et devront se renforcer hors de leurs frontières, et notamment en Europe. Elles ont à leur disposition trois stratégies possibles.

La première s'applique essentiellement aux banques spécialisées et consiste à accroître cette spécialisation dans plusieurs pays, de manière à dégager des «synergies» sur un nombre limité d'activités, mais présentant une rentabilité élevée. Le revers de cette stratégie de niches est d'amoindrir la capacité de réaction des banques concernées en cas de retournement conjoncturel ou de perte de parts de marché sur les segments en question.

Pour les banques de grande taille, la seconde stratégie potentielle réside dans la création d'une banque universelle à l'échelle européenne, consistant à s'implanter dans un maximum de pays et à y offrir tous les types de services à tous les types de clientèles.

Entre ces deux extrêmes, la troisième solution, qui est la plus utilisée actuelle-

ment, consiste à rester ou à devenir une banque universelle dans un pays donné, tout en se spécialisant sur des niches au niveau européen.

Pour différentes qu'elles soient, ces stratégies sont soumises aux mêmes règles : minimisation du coût, gestion du risque encouru et souplesse de réalisation. Dans ce cadre, trois voies principales de mise en œuvre sont envisageables.

■ Premièrement, une banque souhaitant développer une ou plusieurs de ses activités en Europe peut créer ex nihilo une base opérationnelle dans le pays désiré. Longtemps utilisé lorsque la surbancaisation et l'accroissement de la concurrence bancaire n'étaient pas généralisés, cet instrument est aujourd'hui trop coûteux et difficile à mettre en place.

■ Deuxièmement, la croissance externe constitue également une pratique fréquente, notamment pour les banques adoptant une stratégie de niches à l'étranger. Nonobstant, cette solution présente des risques d'échecs conséquents

Aux Etats-Unis par exemple, quatre acquisitions sur cinq sont des échecs.

■ Troisièmement, la coopération interbancaire semble fortement avantageuse. Effectivement, les alliances permettent aux contractants non seulement de ménager leurs fonds propres et d'éviter de surpayer un établissement ou un réseau, mais aussi de conserver leur entière indépendance. En outre, une alliance pourra être conclue uniquement sur certains métiers spécifiques du partenaire. C'est pourquoi, les alliances apparaissent comme l'un des vecteurs privilégiés de l'Europe bancaire du XXI^e siècle. ■

Un marché unifié, mais pas unique

Pour attirer les capitaux extra-européens et optimiser leurs complémentarités, les différentes places européennes se sont lancées dans des projets de rapprochement intensifs. Après l'axe Londres-Francfort, qui a toujours du mal à faire ses preuves, le lancement d'Euronext, fusion des trois bourses Paris-Amsterdam-Bruxelles, a montré que la concurrence sera rude. Si cette dernière initiative apparaît saine, elle ne doit pas non plus déboucher sur un conflit ouvert, qui entacherait de nouveau la crédibilité de l'Euroland en tant que zone homogène. C'est pourquoi, si la création d'une bourse européenne unifiée apparaît souhaitable, elle ne doit pas se traduire par la disparition des principales places, en particulier Londres, Paris, Francfort et Milan. Il paraît plus opportun de les maintenir en les spécialisant sur certaines activités.