

Banques et concurrence : « comment ça marche pas »

Les tenants de la pensée néoclassique, libérale, placent le libre marché comme l'unique approche possible pour qu'offre et demande se rencontrent et fixent un prix juste pour la clientèle solvable. Alors que l'on s'intéresse depuis plusieurs années à la question de l'inclusion bancaire, comment se fait-il que la concurrence ne permette pas que tout un chacun accède aux services dont il a besoin ?

Introduction

Certains mythes ont la peau dure... Il n'est pas rare d'entendre des décideurs politiques, de simples citoyens, des entrepreneurs ou des chercheurs s'étonner de l'inefficacité du marché et de la concurrence lorsqu'il s'agit de faire se rencontrer adéquatement l'offre et la demande.

Comment se fait-il qu'il faille intervenir ? Que certains publics soient délaissés ? Que la régulation mène parfois à un marché plus fluide ? Afin d'ouvrir un peu plus grand les yeux sur ce qui garantit en théorie un bon fonctionnement du marché et de mesurer la distance qui sépare la théorie... du marché bancaire réel, voici une présentation synthétique des fondements du marché concurrentiel... Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur « la loi du marché » appliquée au secteur de la banque et du crédit.

Les conditions d'un marché parfait... et à quoi elles sont censées servir

Pour que le marché puisse avoir les vertus qu'on lui prête – c'est-à-dire qu'il permette une affectation efficace des ressources et, surtout, la fixation d'un prix qui soit le plus bas possible tout en permettant la rentabilité –, une série de conditions doivent être réunies.

L'atomicité des acteurs : le nombre d'acheteurs et de vendeurs sont tous de taille relative infinitésimale. Ils sont suffisamment nombreux pour que, leurs ventes ou leurs achats individuels ne puissent pas provoquer de changement perceptible sur l'offre ou la demande globale. En d'autres termes, cela signifie qu'aucun acteur n'a le pouvoir, à lui seul, d'influencer le prix du marché dans un sens ou dans l'autre.

Or, dans son vade-mecum du secteur bancaire¹, l'Association belge des banques nous apprend que, fin 2005, la Belgique comptait 104 banques. Parmi ces dernières, quatre représentaient 84,3 % du total de bilan de l'ensemble (soit 946,7 milliards d'euros sur les 1123,4 milliards d'euros du total).

Inutile d'insister sur le fait que cette première condition n'est dès lors pas du tout garantie en ce qui concerne l'offre. Quatre des opérateurs sont de taille totalement disproportionnée par rapport aux autres, et dominant très largement le marché et les tendances qu'on y observe.

L'homogénéité des produits : pour chacun des marchés considérés, les biens échangés doivent être identiques en qualité et en caractéristiques – consommer l'un ou l'autre bien ou service est donc indifférent pour le consommateur. En revanche, dès que les qualités du produit changent suffisamment pour introduire un changement dans le choix des consommateurs, il est nécessaire de considérer qu'il s'agit d'un autre marché.

Le caractère « interchangeable » du produit ou du service est nécessaire pour que la moindre modification du prix offert entraîne un changement dans le choix du consommateur, qui donne toujours la priorité à la meilleure offre du marché. Sans cette caractéristique, la rationalité du consommateur n'est pas censée pouvoir s'exprimer à plein.

Compte bancaire : compte à vue et compte d'épargne

Ces produits, assez simples en apparence, sont toutefois, à l'intérieur de leur catégorie, déjà suffisamment différenciés pour qu'une comparaison objective des produits proposés – prestations offertes au regard des coûts – soit loin d'être évidente pour le consommateur.

Pour les comptes à vue, les coûts peuvent inclure des prestations limitées ou illimitées en fonction des supports utilisés (guichet classique, guichet électronique, *phone* ou *internet banking*...), mais aussi en fonction de l'usage que l'on en fait.

Avec les comptes d'épargne, dont le point principal de comparaison se concentre plus directement sur la rémunération des montants placés, la tâche est à peine plus simple. Les comparaisons sont compliquées par un mécanisme, proposé par nos banquiers, qui distingue un **taux**, qualifié « de base », et une **prime** « d'accroissement » ou « de fidélité », laquelle, dans

¹ Vade-mecum statistique du secteur bancaire 2005 », ASPECTS ET DOCUMENTS 227, page 30
http://www.febelfin.be/export/sites/default/febelfin/pdf/fr/publications/Aspects_et_Documents/AS0227FR.pdf

certains cas, et après un laps de temps variable, vient s'ajouter à la rémunération garantie au taux de base. Ceci rend *de facto* beaucoup plus complexe le travail de comparaison... puisqu'il dépend de l'horizon temporel envisagé, et que ce dernier est, pour nombre d'épargnants, une inconnue.

Crédit :

En matière de crédit, les choses se passent autrement, puisqu'il en existe de différents types, avec des fonctions différentes, et dont l'accès prend également en compte des paramètres propres aux consommateurs. Ces derniers n'obtenant du reste pas forcément le crédit qu'ils auraient souhaité.

Certains produits (carte de crédit, ouverture de crédit/crédit *revolving*) sont relativement standardisés et il est aisé d'en connaître les conditions dès que l'on souhaite « faire son marché », à tout le moins en théorie. Encore faut-il qu'une fois identifié le crédit le plus intéressant, le prêteur vous l'accorde ! Mais force est de constater que ces crédits, lorsqu'ils sont vendus par des intermédiaires, sont rarement refusés.

Pour les prêts personnels (prêts à tempérament), l'approche la plus pragmatique est de solliciter des simulations auprès d'un panel de prêteurs pour pouvoir choisir le crédit le plus favorable. Une telle démarche prend cependant du temps et nécessite un minimum de connaissances pour pouvoir discerner les meilleures conditions.

En ce qui concerne les prêts hypothécaires, les critères de choix (taux, durée, niveau de garantie, assurance...) sont assez nombreux et rendent par conséquent une comparaison stricte difficile, voire impossible, et ce, malgré la mise en place du TAEG, le taux annuel effectif global, qui inclut en théorie tous les coûts liés au crédit (taux d'intérêt, frais de dossier, assurance quand elle est obligatoirement prise chez le prêteur...). En effet, il reste, dans de nombreux cas, difficile de savoir si le TAEG comprend ou non les assurances, car sans que ces dernières soient présentées comme obligatoires, il est parfois clairement conseillé de les souscrire chez le prêteur afin d'obtenir de meilleures conditions de crédit... Dans ce cas, le plus souvent, le TAEG comprenant l'assurance « non obligatoire » n'est donc pas calculé, ce qui, CQFD, rend le TAEG nettement moins efficace comme outil de comparaison.

La transparence de l'information : l'information parfaite de tous les participants (acheteurs et vendeurs) sur tous les autres acteurs et sur le bien échangé suppose une information gratuite et immédiate.

La transparence de l'information est une condition en miroir, complémentaire à la rationalité économique des acteurs. Ces derniers doivent pouvoir recevoir la même information (pas de délit d'initié – qui en est le parfait contre-exemple) pour que cette rationalité opère dans le sens d'un ajustement vers un équilibre efficace.

On a compris, plus haut, en abordant la question de l'homogénéité théorique

des produits, que le secteur de la banque et du crédit pousse le plus possible la différenciation de ses produits et services, ce qui rend d'autant plus laborieuse la recherche de l'information indispensable à un choix économiquement rationnel. La recherche de l'information n'est pas gratuite, car, à tout le moins, la collecte auprès des vendeurs et l'analyse des informations reçues demandent du temps. Inutile de revenir sur le niveau de compétence requis pour comprendre les informations ainsi collectées et en dégager le choix le plus avantageux... On est donc loin de la prémisse d'origine. Ce qui s'en rapprocherait le plus serait la mise en ligne d'un « comparateur » qui intégrerait l'information relative aux crédits proposés sur le marché et à leurs conditions et qui permettrait d'identifier, selon le profil de consommateur encodé, d'identifier les produits les plus avantageux.

À cheval tant sur l'homogénéité des produits que sur la transparence de l'information viennent se greffer des pratiques de commerce qui rendent toujours plus difficile un choix objectivé. Parmi celles qui se développent en ce moment, pointons en particulier l'offre conjointe de produits et services. En donnant droit à des avantages ou conditions plus favorables, mais dans le cadre d'une offre globale, elle complique d'autant la comparaison au moment du choix.

La libre entrée sur le marché et la libre sortie du marché, tant du côté des acteurs de l'offre que du côté des acteurs de la demande.

Côté offre

La libre entrée sur le marché n'est pas applicable aux organismes bancaires. Il existe des conditions à la création d'une banque. Celles-ci sont relativement exigeantes et contrôlées par la Commission bancaire, financière et des assurances (CBFA). La situation est beaucoup plus souple en matière d'octroi de crédit : les prêteurs et les intermédiaires de crédit doivent certes réunir des conditions pour être autorisés à démarrer leur activité, mais ces conditions sont bien moins sévères que celles qui sont imposées au secteur bancaire et leur contrôle est assuré par le SPF Économie.

Côté demande

Changer de banque, pour un consommateur, peut demander pas mal de démarches, qui sont autant de freins à mettre une telle décision en oeuvre : ouverture d'un autre compte, résiliation puis renouvellement des ordres permanents et domiciliations, information des tiers du changement de compte...

En matière de crédit, changer de contrat implique la clôture du contrat en cours, qui est rendue possible par un remboursement anticipé, lequel entraîne le paiement d'une indemnité. La loi encadre le montant maximal de l'indemnité à verser au prêteur dans ce cas² afin de limiter le frein que cette dernière génère en termes de mobilité du consommateur.

Lorsqu'un emprunt hypothécaire est en cours, la possibilité de changer de

² SPF Economie, PME, Classes moyennes et énergie, « LOI DU 12 JUIN 1991 RELATIVE AU CRÉDIT À LA CONSOMMATION »; texte administratif coordonné jusqu'au 1 décembre 2010, p. 38 - http://statbel.fgov.be/fr/binaries/Loi_Wet_13_jun_2010_quater_coord_tcm326-106200.pdf

prêteur est rendue plus difficile encore. D'une part, parce qu'il est souvent contractuellement obligatoire de maintenir le versement du revenu sur le compte en banque que le consommateur avait ouvert chez son prêteur. D'autre part, et il s'agit là du frein qui demeure le plus important à ce jour, parce que l'inscription hypothécaire n'est pas attachée au contrat de crédit, mais au prêteur. Changer de prêteur pour profiter de meilleures conditions implique donc une nouvelle inscription hypothécaire, et c'est une opération coûteuse. Dès lors, le consommateur doit y réfléchir à deux fois et ne fera le pas que lorsque le différentiel d'intérêt sera suffisamment important pour compenser les frais générés par le changement.

La libre circulation des facteurs de production (le capital et le travail) : la main-d'œuvre et les capitaux se dirigent spontanément vers les marchés où la demande est supérieure à l'offre, car dans ce cas, la rareté provoque une hausse de son prix et donc... de sa valeur d'échange. Ce qui se cache derrière cette condition est assez abstrait : l'idée est que l'économie se compose de l'ensemble des marchés. Ces derniers se composent de clients, qui constituent la demande, et de fournisseurs, qui représentent l'offre. Tant que l'offre est supérieure à la demande, un prix relativement élevé est fixé qui rend l'activité plus rentable que d'autres. Cela doit avoir comme conséquence un attrait pour que de nouveaux fournisseurs se lancent sur ce marché... ce mouvement se poursuivra jusqu'à ce que, au prix atteint sur le marché, tout nouveau fournisseur ne puisse plus vendre sans porter atteinte à sa rentabilité (car l'offre devenant plus importante que la demande, les prix vont diminuer en deçà du seuil de rentabilité). L'économie doit donc permettre une libre circulation des capitaux et des travailleurs pour permettre à chacun d'être actif dans les secteurs où les rentabilités sont les plus élevées. Chacun cherchant son profit maximum, la fluidité des capitaux et du travail implique que chacun arbitre en permanence pour se diriger vers les marchés les plus rentables. Ce mouvement entraîne une réduction progressive de la marge bénéficiaire (l'offre augmentant en volume, le point d'équilibre avec la demande pousse le prix à la baisse). Une fois que le prix atteint sur le marché ne permet plus de dégager de marge, on considère que l'équilibre est atteint. Les capitaux iront donc chercher d'autres opportunités... sur d'autres marchés.

Ceci est bien entendu une pure vue de l'esprit... L'information n'étant pas parfaite, nul ne connaît réellement les marges bénéficiaires de l'ensemble des marchés et nul n'est donc en mesure de savoir avec certitude où placer ses capitaux pour en obtenir la meilleure rentabilité. Si les Bourses nationales offrent des espaces d'échange de l'information, on sait depuis longtemps que la valeur d'échange en Bourse ne se base pas uniquement sur les potentiels de marges bénéficiaires restant à dégager. On a malheureusement dû observer que la spéculation biaise cette valeur d'échange et entraîne des mouvements de capitaux déconnectés de cette réalité productive. L'affectation des capitaux ne se comporte dès lors pas comme dans la théorie. À cela s'ajoute le fait qu'un volume important de capitaux ne transite pas par la Bourse et que les arbitrages relatifs aux entreprises non cotées

reposent sur des niveaux d'information encore plus limités que lorsqu'ils sont faits en Bourse.

La fluidité du travail est tout aussi théorique : le marché parfait ne tient pas compte des compétences et des préférences professionnelles individuelles qui limitent d'autant la mobilité professionnelle inter-sectorielle. Selon le modèle, les gens ne chercheraient qu'à gagner au plus selon leur niveau de compétences, en faisant fi de toute dimension qualitative ou affective. Les principes de spécialisation, de carrière, d'inertie dans un domaine sont donc perçus comme autant d'obstacles au bon fonctionnement du marché.

Tous les acteurs sont rationnels économiquement : ils cherchent la satisfaction maximale de leur consommation (ou de leur investissement) pour un coût (ou un risque) minimum.

C'est tout le génie du modèle, sa pierre angulaire. En effet, la main invisible, c'est précisément cette force égoïste qui pousse tous les acteurs à chercher leur enrichissement économique maximum... et qui, par miracle et pour le bonheur de tous, fait que les marchés s'équilibrent, que les positions dominantes sont amenées à disparaître au profit d'une répartition harmonieuse des ressources.

La concurrence parfaite était donc un mythe

Si l'on se rapporte à la première définition disponible, à savoir celle que l'on trouve en ligne sur Wikipédia, le mythe se définit ainsi :

« Un **mythe** est un récit qui se veut explicatif et fondateur d'une pratique sociale. Il est porté à l'origine par une tradition orale, qui propose une explication pour certains aspects fondamentaux du monde et de la société qui a forgé ou qui véhicule ces mythes :

- la création du monde ;
- les phénomènes naturels ;
- le statut de l'être humain, et notamment ses rapports avec le divin, avec la nature, avec les autres individus (d'un autre sexe, d'un autre groupe), etc. ;
- la genèse d'une société humaine et ses relations avec les autres sociétés.

Le terme mythe est souvent employé pour désigner une croyance manifestement erronée au premier abord, mais qui peut se rapporter à des éléments concrets exprimés de façon symbolique et partagée par un nombre significatif de personnes. »

Ainsi en est-il du marché parfait, censé nous assurer l'efficacité économique et réconcilier les égoïsmes individuels en un bien commun : il n'est pas de ce monde. Son pouvoir d'attraction tient sans doute dans cette résolution quelque peu contradictoire et magique : nos égoïsmes servent le bien commun... Oui, ça marche, en effet... dans les conditions du mythe.

Dans le monde réel, force est de constater qu'il est nécessaire de compenser la distance qui sépare la réalité du mythe par divers dispositifs, dont la régulation n'est pas la moindre. Et faut-il éprouver de la nostalgie à abandonner un mythe qui conçoit l'altruisme, la gratuité économique comme source de perturbation des lois économiques naturelles ?

Conclusions

Le secteur bancaire et le secteur du crédit sont très loin, tant au niveau des acteurs de l'offre que ceux de la demande, de ce qui permettrait au marché de fonctionner de manière fluide, harmonieuse, sans besoin d'intervention extérieure.

On peut également constater, et de manière d'autant plus marquée depuis la crise financière de 2008, que ce sont les marchés les moins régulés (marchés anglo-saxons) et les secteurs les moins contrôlés (*subprime*) qui ont été les plus touchés par la crise. Les vertus qui naîtraient des égoïsmes individuels cumulés ne doivent plus être attendues, la responsabilité d'un marché harmonieux revient, non plus à la main invisible, mais à la société tout entière, qui doit, par ses structures politiques, déterminer les limites dans lesquelles il est acceptable de poser des actes économiques.

Olivier Jérusalmy
décembre 2010