

La concurrence dans le secteur bancaire

Carol Ann Northcott*

La tendance mondiale à la concentration du secteur financier a focalisé l'attention des décideurs publics sur ses répercussions potentielles sur l'économie. Le présent article contribue au débat en examinant certains des enjeux évoqués dans la littérature théorique et empirique portant sur la concurrence dans le secteur bancaire.

L'existence d'un secteur bancaire sain et efficace est essentielle à toute économie. Les banques contribuent à la croissance économique, notamment en permettant la détention et l'échange d'actifs financiers et en accordant des prêts aux entreprises et aux consommateurs. La concurrence dans le secteur bancaire génère les mêmes bienfaits potentiels que dans tout autre secteur. Elle peut améliorer l'efficacité allocative, productive et dynamique (en favorisant par exemple l'innovation) et ainsi concourir à une croissance soutenue de l'économie.

La question fondamentale qui se pose invariablement lorsqu'on évalue la compétitivité d'un marché semble simple : les entreprises peuvent-elles exercer un pouvoir de marché? Le présent article examine les approches empruntées dans la littérature théorique et empirique pour répondre à cette question dans le contexte du secteur bancaire. Mesurer la concurrence dans ce secteur est peut-être plus complexe qu'il n'y paraît au premier abord.

Concentration

L'approche suivie traditionnellement pour évaluer le degré de concurrence sur un marché consiste à mettre en équation le nombre d'entreprises et l'ampleur de la concurrence par les prix : plus il y aurait d'entreprises, plus la concurrence serait vive, et inversement. Cette approche dérive d'un argument classique des théoriciens de l'organisation industrielle, qui suppose l'existence d'une relation de cause à effet entre, d'une part, la structure du marché (par ex., la concentration des entreprises) et, d'autre part, le comportement des entreprises en matière de fixation des prix, les profits réalisés

et le pouvoir de marché¹. Autrement dit, la présence d'un grand nombre d'entreprises pousserait celles-ci à pratiquer des prix concurrentiels (tarification au coût marginal), ce qui diminuerait le pouvoir de marché de chacune.

Les pratiques de fixation des prix n'étant pas facilement observables, les chercheurs se sont surtout employés à cerner la relation entre la structure du marché et le pouvoir de marché. Parmi les variables structurelles figurent le degré de concentration, le nombre de vendeurs et les conditions d'entrée sur le marché. Quant au pouvoir de marché, il se mesure à partir des données comptables relatives aux coûts et aux bénéfices.

Les études traditionnelles s'inspirant de cette approche reposent sur des données transsectorielles, mais un grand nombre de chercheurs ont aussi appliqué le paradigme SCP à l'analyse d'un secteur particulier au cours du temps. Dans le cas du secteur bancaire, les premiers travaux étaient en majorité fondés sur des données américaines et visaient à examiner la relation entre la rentabilité des banques (ou les prix pratiqués) et la concentration. La plupart concluaient à l'existence d'une relation positive entre la concentration et le taux des prêts (voir par exemple Hannan, 1991). Toutefois, les études faisant appel à des données plus récentes et prenant en compte d'autres facteurs tels que les écarts d'efficience entre banques produisent des résultats plus ambigus. De plus, des travaux récents basés sur des données de panel indiquent que divers facteurs — système juridique efficace, libre entrée, présence de banques étrangères et niveau élevé de développement économique et financier — permettent d'atténuer considérablement les retombées négatives potentielles de la concentration.

* Le présent article est un condensé des enjeux analysés par l'auteure dans un document de travail (à paraître) de la Banque du Canada.

1. Dans la littérature, cette approche porte le nom de paradigme structure-comportement-performance (paradigme SCP).

L'approche traditionnelle comporte plusieurs difficultés. Par exemple, dans une optique de mesure, il est possible que les données comptables sur les coûts et les bénéfices ne livrent pas un portrait exact des profits économiques et du pouvoir de marché. De même, la mesure d'une variable structurelle comme la concentration exige une définition précise du marché visé, laquelle doit inclure tous les produits substituables ainsi que toutes les autres entreprises qui offrent des produits similaires. Ces éléments peuvent être difficiles à évaluer dans la pratique, surtout dans un marché comme celui des services bancaires, où les produits ne sont guère homogènes. Il existe en effet un large éventail de produits substituables, qui sont offerts non seulement par les banques, mais aussi par d'autres institutions financières et non financières².

Contestabilité

Pour remédier à certaines de ces insuffisances, de nouvelles approches centrées sur le comportement de l'entreprise et indépendantes de la structure du marché ont vu le jour³. Ces approches visent à évaluer le pouvoir de marché de l'entreprise en se fondant sur son comportement, c'est-à-dire qu'elles cherchent à mesurer la « concurrence effective » ou « contestabilité » du marché.

Deux techniques largement répandues coexistent : celle de Bresnahan (1982) et de Lau (1982) et celle de Panzar et Rosse (1987). En s'inspirant des modèles théoriques d'oligopole, chacune de ces techniques tente de mesurer le comportement concurrentiel des banques sans égard à la structure du marché, en évaluant l'écart par rapport à la tarification au coût marginal (ou tarification concurrentielle). Le comportement des entreprises est perçu comme un continuum allant de la concurrence parfaite au monopole. La constante qui se dégage de cette nouvelle vague de recherches est que les marchés bancaires de par le monde se situent entre ces deux extrêmes et que le nombre de banques sur un marché n'est pas nécessairement un bon indicateur du degré de concurrence.

De fait, une étude récente reposant sur le modèle de Panzar et Rosse et sur des données de panel transnationales conclut à l'existence d'une relation *positive* entre la concentration et la contestabilité (Claessens et Laeven, 2003). D'après cette étude empirique, et plusieurs autres, le marché bancaire des Pays-Bas serait le plus contestable malgré son haut degré de concentration et le

Canada se compareraient avantageusement à des pays comme l'Allemagne et les États-Unis, où le nombre de banques est nettement plus élevé. Ces études confirment, en outre, que la contestabilité est associée à divers facteurs : présence plus forte de banques étrangères, libre entrée et libre sortie, faible niveau des restrictions d'activité et stade de développement avancé des systèmes juridique et financier⁴.

Concurrence hors prix

Certes, la théorie de la contestabilité évite certains des écueils liés à l'approche traditionnelle de la concentration (puisque on évalue le pouvoir de marché directement, sans faire appel aux données comptables, et qu'elle n'exige pas une définition rigoureuse du marché), mais elle laisse subsister un problème de taille. Les deux approches presupposent l'homogénéité des produits offerts sur le marché. Or, les entreprises peuvent aussi se faire concurrence en différenciant leurs produits. S'il est vrai que la différenciation est généralement perçue comme un moyen pour les entreprises d'asseoir leur emprise sur le marché, elle peut aussi procurer certains avantages sur le plan social.

Les banques diffèrent les unes des autres par la réputation, la gamme de leurs produits ou encore l'étendue et la configuration géographique de leur réseau de succursales, entre autres caractéristiques. Les réseaux de succursales constituent un aspect particulièrement important de la concurrence entre les banques⁵. Allen et Gale (2000) exploitent cette particularité du secteur bancaire pour démontrer comment deux grandes banques disposant d'un réseau de succursales peuvent offrir un environnement plus concurrentiel qu'un nombre élevé de petites banques sans succursales (système de banques à établissement unique)⁶. D'autres études montrent comment les réseaux de succursales peuvent avoir pour effet d'augmenter la taille réelle du marché en élargissant le champ géographique de la concurrence. De ce point de vue, les succursales peuvent contribuer à limiter le pouvoir de marché exercé dans les localités éloignées, par comparaison avec le système de banques à

2. Voir Church et Ware (2000) pour une critique plus approfondie du paradigme SCP traditionnel.
3. Ces approches portent l'appellation vague de « nouvelle théorie empirique de l'organisation industrielle ».

4. On entend par « restrictions d'activité » les restrictions imposées aux banques en ce qui concerne la prise ferme de valeurs mobilières, les assurances, l'immobilier et la propriété d'entreprises non financières. Le Canada se classe relativement bien à cet égard : il est plus restrictif que le Royaume-Uni et l'Allemagne, mais plus libéral que les États-Unis.

5. « Succursale » s'entend, au sens large, de tout point d'accès aux services bancaires de base.

6. La compétitivité, dans ce sens, est définie comme la somme de la rente des producteurs et des consommateurs.

établissement unique. En effet, la présence d'un réseau de succursales peut favoriser l'uniformisation des tarifs entre les zones urbaines et les régions éloignées (voir par exemple Calem et Nakamura, 1998). Certaines théories font valoir que la concurrence entre les banques peut également passer par l'innovation : la perspective d'accroître temporairement son emprise sur le marché en lançant de nouveaux produits constitue une incitation à innover.

Analyse

Les produits bancaires n'étant pas homogènes, il est peut-être impossible d'éliminer complètement le pouvoir de marché des banques. Toutefois, comme on l'a vu plus haut, un pouvoir de marché relatif n'est pas incompatible avec certains avantages d'ordre social. Par exemple, l'existence d'un vaste réseau de succursales peut atténuer le pouvoir de marché dans les régions éloignées. En outre, certaines théories portent à croire que là où les banques ont une emprise sur le marché, elles s'engagent dans des relations de long terme avec leurs clients⁷, ce qui est bénéfique pour les petits emprunteurs et les emprunteurs à risque plus élevé. D'autres théories font valoir qu'un certain pouvoir de marché peut réduire les incitations qu'a une banque à se lancer dans des opérations risquées en augmentant le coût d'opportunité d'une faillite. Par conséquent, la politique relative au secteur bancaire devrait peut-être avoir pour objectif général de promouvoir un environnement qui favorise la concurrence tout en reconnaissant qu'un certain pouvoir de marché résiduel peut être assorti de certains avantages sur le plan social.

Dès lors comment devrait-on évaluer la concurrence dans le secteur bancaire? Selon les approches examinées ici, il se peut que la concentration, ou le nombre de banques, ne constitue pas en soi un bon indice du degré de concurrence. Le pouvoir de marché est tributaire d'un grand nombre de facteurs : structuration du secteur en réseaux de succursales, efficacité du système juridique, stade avancé de développement économique et financier, faibles barrières à l'entrée, ouverture aux banques étrangères, etc. Le moins que l'on puisse dire est que la question de la concurrence dans le secteur bancaire est loin d'être aussi simple qu'elle le paraît au premier abord.

7. Dans le cadre de cette stratégie, désignée sous le nom de *relationship lending* en anglais, les banques se basent sur la relation établie de longue date avec le client pour évaluer le bien-fondé d'un prêt plutôt que sur la stricte valeur actualisée nette d'un projet déterminé (voir par exemple Petersen et Rajan, 1995).

Ouvrages et articles cités

Allen, F., et D. Gale (2000). *Comparing Financial Systems*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press.

Bresnahan, T. F. (1982). « The Oligopoly Solution Concept Is Identified », *Economics Letters*, vol. 10, p. 87-92.

Calem, P., et L. Nakamura (1998). « Branch Banking and the Geography of Bank Pricing », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 80, p. 600-610.

Church, J., et R. Ware (2000). *Industrial Organization: A Strategic Approach*, Boston, Irwin McGraw-Hill.

Claessens, S., et L. Laeven (2003). « What Drives Bank Competition? Some International Evidence », communication présentée au colloque sur la concentration et la concurrence dans le secteur bancaire tenu à la Banque mondiale les 3 et 4 avril 2003. Document accessible à l'adresse <www.worldbank.org/research/interest/confs/042003/papers042003.htm>.

Hannan, T. H. (1991). « Bank Commercial Loan Markets and the Role of Market Structure: Evidence from Surveys of Commercial Lending », *Journal of Banking and Finance*, vol. 15, p. 133-149.

Lau, L. (1982). « On Identifying the Degree of Competitiveness from Industry Price and Output Data », *Economics Letters*, vol. 10, p. 93-99.

Northcott, C. A. (à paraître). « Competition in Banking: A Review of the Literature », document de travail de la Banque du Canada.

Panzar, J., et J. Rosse (1987). « Testing for "Monopoly" Equilibrium », *Journal of Industrial Economics*, vol. 35, p. 443-456.

Petersen, M., et R. Rajan (1995). « The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, p. 407-443.