

Le point sur l'évolution récente du secteur des services financiers

Charles Freedman et Clyde Goodlet

La mise à jour d'une étude sur le secteur financier du Canada montre que celui-ci continue de connaître d'importants changements¹. Un rapport technique antérieur de la Banque du Canada examinait les facteurs à l'œuvre dans l'évolution observée au cours des quelque dix années précédentes ainsi que certains des défis qui allaient se poser pour les fournisseurs de services financiers (FSF). Les facteurs clés repérés alors étaient les progrès technologiques, la nature évolutive de la concurrence au sein du secteur des services financiers et la transformation du profil démographique des ménages. Les défis auxquels faisait face le secteur des services financiers étaient abordés sous deux thèmes principaux : l'importance de la taille et le choix de la gamme de produits et services offerts par un FSF.

La présente mise à jour, qui s'appuie sur les travaux précédents, met plus particulièrement en lumière le rôle des économies d'échelle et de gamme², les fusions et la concentration, les stratégies adoptées par les FSF et l'incidence des progrès des technologies de l'information sur la prestation des services. Les mutations en cours continuent de poser des défis de taille aux FSF en quête de stratégies propres à maintenir leur rentabilité et leur viabilité à long terme. Si le secteur financier a toujours connu des transformations, la période actuelle se distingue par des changements dont le rythme et la portée semblent sans précédent.

Les FSF canadiens cherchent encore des moyens d'exploiter leurs services administratifs à une échelle optimale. Les trois stratégies qu'ils poursuivent à cette fin passent par 1) la mise en place et l'expansion, 2) l'acquisition et 3) l'emprunt. Dans de nombreux cas, les progrès technologiques

ont haussé l'échelle optimale des opérations. Aussi, des FSF tentent de s'approprier la plus grande part du marché dans certains secteurs au Canada (p. ex., le traitement des transactions). D'autres au contraire, jugeant qu'ils n'arriveront pas à atteindre une taille suffisante pour être efficaces, se retirent de ces secteurs et se procurent les services en question auprès de fournisseurs à bas prix. Les services de traitement relatifs aux cartes de crédit et aux paiements, dans le domaine de l'acceptation des cartes de débit notamment, sont des exemples de secteurs où l'évolution technologique a relevé de façon appréciable l'échelle à laquelle les FSF doivent mener leurs opérations pour être efficaces.

En ce qui a trait aux instruments nouveaux et existants, les FSF continuent d'accorder une grande importance à la rentabilité de chaque produit ou service. Certains ont évalué de façon rigoureuse la rentabilité de chacune de leurs activités, en vue d'allouer éventuellement des ressources du bilan aux activités à haute valeur stratégique et dont la rentabilité est durable. Résultat : les FSF abandonneront les secteurs qui ne passent pas le test, par exemple en vendant leurs filiales non essentielles ou en se retirant de certaines activités de crédit. Le phénomène du dégroupement des activités a accompagné et facilité cette évolution. Un exemple de dégroupement est la dissociation accrue des activités d'octroi de crédit et de gestion du risque lié à l'emprunteur, qui résulte de l'apparition et de la propagation de différents mécanismes de transfert du risque de crédit.

Parallèlement, certains FSF ont annoncé des stratégies axées sur le regroupement de produits et services, en particulier là où il est possible de réaliser d'importantes économies de gamme. Cette tendance s'observe dans les secteurs des prêts aux particuliers et des prêts aux entreprises. Par exemple, certaines banques acceptent d'accorder des prêts à des entreprises dans la mesure où ces dernières s'engagent à lui confier leurs opérations liées aux marchés de capitaux (contrats de souscription, par exemple).

1. Le présent document résume le Rapport technique n° 91 que la Banque du Canada a publié récemment (2002). Celui-ci constitue une mise à jour du Rapport technique n° 82 paru en 1998.
2. Les économies d'échelle et de gamme sont la possibilité, pour une société, de réduire le coût de production de ses produits et services en augmentant la taille ou l'étendue de ses activités.

S'il s'est avéré réalisable sur le plan technique, le concept de la monnaie électronique, lancé en grande pompe il y a un certain nombre d'années, n'a pas encore atteint le seuil de la viabilité économique. Les revenus potentiels à tirer d'un dispositif pleinement opérationnel ne semblent pas suffire à compenser les coûts élevés associés à la mise en place d'une infrastructure nationale capable de soutenir une telle initiative. La perspective d'une expansion rapide des moyens de paiement électroniques (cartes prépayées et monnaie virtuelle) est aujourd'hui à exclure.

Les mécanismes de fourniture de produits et services financiers continuent d'évoluer. Pour traiter les opérations financières courantes dont la marge bénéficiaire est faible, on a élargi la gamme des modes de prestation et recouru davantage aux guichets automatiques, aux services bancaires électroniques et à Internet. Les succursales continuent néanmoins à jouer un rôle crucial dans les plans des FSF, mais leur nature se transforme (sous l'effet d'une stratégie appelée « clics et briques »). Les employés des succursales doivent maintenant posséder des qualifications différentes, être mieux formés et avoir accès à des technologies de l'information beaucoup plus évoluées. On assiste également à l'ouverture de succursales dans les locaux de sociétés non financières. Certains FSF s'intéressent de plus en plus aux revenus qu'ils peuvent tirer de la distribution de produits ou de services financiers (les leurs et ceux de tiers) et de la mise sur pied et de l'exploitation de sites Internet de vente aux enchères. Toutefois, des obstacles non négligeables se posent toujours aux innovations que peuvent permettre les technologies de l'information en matière de produits et services et de modes de prestation.

Par ailleurs, il importe de faire la distinction entre la taille d'une institution financière prise globalement et celle de ses différents secteurs d'activité. Des travaux récents donnent à penser que les économies d'échelle, dans certains secteurs, sont plus étendues que ne le laissaient croire les études empiriques antérieures. L'essor des sociétés financières spécialisées dans une gamme limitée de produits (les sociétés « monogammes ») semble confirmer cette hypothèse. Ces sociétés réalisent des économies d'échelle dans les secteurs à forte intensité de traitement ou d'information, tel celui des cartes de crédit. L'importance grandissante de l'impartition, dans certains domaines, est parmi les signes qui indiquent que des économies d'échelle considérables peuvent être réalisées. La taille globale d'une institution financière peut lui procurer des avantages assez divers; par exemple, elle sera plus à même de réaliser des économies de gamme, si elle

est active dans de multiples secteurs, et de se lancer dans des activités nécessitant un apport en capital plus substantiel. De plus, la diversification des secteurs d'activité peut se traduire par des rentrées de fonds plus régulières.

On s'accorde généralement pour dire que les marchés canadiens de services financiers sont trop petits pour que même le premier FSF en importance puisse mener certaines opérations à une échelle efficace. Les grands FSF canadiens sont d'avis qu'ils doivent fonctionner en tant qu'entités nord-américaines. Certains exemples observés récemment montrent d'ailleurs que des FSF canadiens poursuivent une telle stratégie. Les questions clés qui se posent pour ces FSF concernent le niveau des économies d'échelle qu'ils peuvent atteindre dans leurs secteurs de spécialité respectifs, les secteurs dans lesquels les économies d'échelle sont importantes et la taille qu'il leur faut atteindre pour pouvoir réaliser ces économies et soutenir la concurrence des FSF gigantesques des États-Unis. Des restrictions d'ordre réglementaire peuvent cependant venir limiter la capacité des FSF de réaliser de telles économies. Enfin, certaines questions demeurent relativement à l'importance des économies de gamme ou des synergies. Dans les secteurs non financiers, on a assisté à des vagues de création de conglomerats et de désaisissement. Il sera intéressant de voir si une tendance semblable s'observe dans le secteur financier.

Bibliographie

Freedman, C., et C. Goodlet (2002). *The Financial Services Sector: An Update on Recent Developments*, Rapport technique n° 91, Banque du Canada.