

LA LETTRE DU

N° 126 - JUILLET-AOUT 1994

CEPII CENTRE
D'ÉTUDES PROSPECTIVES
ET D'INFORMATIONS
INTERNATIONALES

L'INTERNATIONALISATION DES SERVICES BANCAIRES

L'Uruguay Round s'est conclu au prix du report des négociations sur les services financiers à juillet 1995. Dans cette perspective, les principaux partenaires de la négociation (Etats-Unis, Union européenne, Japon, pays émergents) ont entrepris de redéfinir leurs offres de libéralisation. Les pays industriels, qui jugent insuffisantes les propositions des pays en développement, sont revenus sur leurs offres antérieures. Pourtant, la définition d'un cadre pour la concurrence des services bancaires est une nécessité. Même si elle a marqué le pas depuis le début des années quatre-vingt, l'internationalisation des activités de prêt a atteint un niveau élevé. Elle continue de progresser dans le domaine des services commissionnés, sur lesquels se joue en grande partie la compétitivité des institutions financières des différents pays. La concurrence devrait progressivement s'étendre aux activités de détail, en dépit des barrières à l'entrée qui l'ont limitée jusqu'à présent.

■ Une internationalisation inégale

Les indicateurs relatifs à l'activité transfrontière des banques (prêts et services commissionnés¹) laissent apparaître un degré d'internationalisation différencié selon les secteurs d'activité.

Après avoir connu une forte progression, la part de l'extérieur dans les avoirs des banques des grands pays industriels² se stabilise sur la période 1982-1992. Le développement des euro-marchés a en effet favorisé l'internationalisation précoce de certains segments (prêts aux grandes entreprises, aux Etats, prêts interbancaires). Dans cet ensemble, les prêts entre banques, qui représentent toujours une part importante des créances bancaires extérieures, ont contribué à soutenir l'activité bancaire transfrontière, surtout après la crise de la dette de 1982 qui a réduit les créances bancaires sur le secteur non financier (tableau 1).

Le constat est un peu différent si l'on observe l'internationalisation des marchés financiers, dont le développement se répercute sur l'activité-titres des banques. Les achats par les non-

résidents de titres émis par le secteur résident progressent notablement sur les dix dernières années (tableau 2). La libéralisation des mouvements de capitaux qui s'est poursuivie sur cette période a favorisé l'internationalisation des activités de titres. Cependant, la préférence nationale, forte pour les portefeuilles individuels, modère l'activité des non-résidents sur les titres et le degré d'intégration observé jusqu'à présent ne témoigne pas encore d'une mobilité parfaite des capitaux³.

Par contraste, les activités de détail (PME, particuliers) qui supposent des relations de proximité avec la clientèle restent segmentées et peu internationalisées. Une distinction doit cependant être opérée entre les services de proximité qui requièrent un réseau de taille significative et ceux qui se distribuent à partir d'un investissement minimal (services de conseil,...). Des barrières économiques et réglementaires freinent l'internationalisation des premiers ; leur absence devrait favoriser

¹ Les services commissionnés comprennent principalement la gestion des comptes, la gestion de trésorerie, les services fiduciaires, les opérations sur titres, les lignes de crédit ouvertes aux entreprises et les services de change.

² Etats-Unis, Japon, Allemagne, Royaume-Uni, France.

³ Voir S. Goloub "International Capital Mobility : Net Versus Gross Stocks and Flows", *Journal of International Money and Finance*, 1990 et J. Bisignano "the Internationalisation of Financial Markets : Measurement, Benefits and Unexpected Interdependence", Banque de France, *Cahiers économiques et monétaires*, n°43, 1994.

l'expansion des seconds. Toutefois, les barrières sont partiellement détournées par les alliances⁴ bancaires transnationales. De même, l'offre de services télématiques aux particuliers devrait favoriser la vente transfrontière de services de proximité.

Le second facteur de différenciation tient aux structures financières des pays, ouvertes dans les pays anglo-saxons, fermées en Allemagne et au Japon où les relations de clientèle et les participations croisées entre banques et entreprises constituent des barrières à l'entrée pour les banques étrangères. Alors qu'en Allemagne et au Japon la part de marché des banques étrangères n'atteignait que 4% et 2% respectivement des actifs bancaires en 1990⁵, au Royaume-Uni, cette part s'élevait à près de 60%. Dans les pays à structure fermée, comme en Allemagne, le faible taux de pénétration des banques étrangères s'explique par l'intensité des relations de clientèle que favorise l'organisation en banque universelle, et par le développement limité des marchés de produits dérivés. En revanche, les banques anglo-saxonnes doivent soutenir la concurrence de leurs homologues étrangères, elles-mêmes souvent protégées dans leurs pays par les réglementations nationales. En effet, dans les pays anglo-saxons, où il existe une palette importante d'instruments, les banques étrangères peuvent poursuivre des stratégies de niche et acquérir une

expertise dans des activités qui leur restent fermées chez elles.

Tableau 1 - Avoirs extérieurs des banques / total du bilan des banques en fin d'exercice

	1982	1987	1992
Allemagne	0,09	0,12	0,14
France	0,24	0,20	0,23
Japon	0,07	0,14	0,16
Royaume-Uni*	0,45	0,43	0,41
Etats-Unis	0,16	0,17	0,16
Total	0,19	0,20	0,20
Créances interbancaires transfrontières, CIT / total des créances bancaires transfrontières (total des pays)	0,69	0,75	0,75
Croissance annuelle moyenne des CIT, en %	1971-1980 0,29	1981-1992 0,13	

Sources nationales pour le bilan des banques.
Sources : FMI, "Statistiques Financières Internationales" et OCDE, "Rentabilité des Banques".

■ Vers une concurrence accrue ?

Les banques doivent s'adapter à un contexte en mutation. La croissance des marchés financiers liée à la croissance économique (cas des marchés émergents d'Asie et d'Amérique latine), à la sophistication des marchés financiers nationaux avec l'apparition de nouveaux produits (produits dérivés, approfondissement du marché obligataire comme en France) permet aux banques d'élargir le champ de leur intervention aussi bien au niveau géographique que sectoriel. En effet, les banques, gérant de plus en plus des fonds mutualisés (fonds de pension⁶, fonds mutuels), développent leurs achats de titres sur

Tableau 2 - Achats nets de titres par les non-résidents / émissions de titres effectuées par le secteur domestique (en flux cumulés)

	1977 - 1985		1986 - 1992	
	obligations	actions	obligations	actions
Allemagne	0,11	0,41	0,33 b)	0,46 b)
France	0,20	0,14	0,35	0,17
Japon	0,08	0,20	0,24	-0,06
Royaume-Uni	0,16 a)	0,33 a)	1,07	0,72
Etats-Unis	0,10	0,48	0,12 b)	0,45 b)
Total	0,14 a)	0,14 a)	0,18 b)	0,19 b)
Pour mémoire : émissions de titres par les non-résidents / émissions de titres par le secteur domestique (total sauf Japon)	0,07 a)	0,19 a)	0,05 b)	0,27 b)

a) 1981-1985 - b) 1986-1991

Sources : OCDE "Statistiques Financières" et calculs selon Golub, S. (1990).

⁴ Les alliances peuvent aller de l'accord de distribution à l'établissement d'une joint-venture entre deux partenaires. Elles permettent de minimiser les coûts d'établissement.

⁵ Sources : J. Gual, "Market Services and European Integration", CEE, *Economie européenne*, n°3, 1993, et estimations de l'auteur.

⁶ Certains pays souhaitent que les fonds de pension respectent un degré de congruence monétaire afin de minimiser l'effet des sorties de capitaux. La congruence monétaire désigne le taux d'actifs que les fonds de pension doivent détenir en monnaie nationale pour couvrir le passif libellé dans la même monnaie. La majorité des pays de l'Union européenne souhaiterait un taux de congruence supérieur à 80%, alors que la Grande-Bretagne et les Pays-Bas revendiquent un taux inférieur à 60%. Mais il semble que la Commission se prononce pour l'absence de congruence, arguant du fait qu'elle est antinomique avec la liberté de mouvements des capitaux.

Tableau 3 - Part des produits financiers et non financiers nets dans le résultat brut des banques commerciales des principaux pays de l'OCDE (en %)

	1981		1986		1988		1991		1992	
	intérêts	commis.								
Allemagne	70,89	29,11	70,45	29,55	69,61	30,39	69,49	30,51	69,20	30,80
France	84	16	85,58	14,42	85,16	14,84	74,17	25,83	67,04	32,96
Japon	82,22	17,78	80,31	19,69	74,17	25,83	89,06	10,94	96,31	3,69
Royaume-Uni	-	-	63,67	36,33	63,82	36,18	59,34	40,66	58,11	41,89
Etats-Unis	76,02	23,98	70,24	29,76	69,92	30,08	65,72	34,28	65,50	34,50

Source : OCDE, "Rentabilité des Banques".

les marchés étrangers pour diversifier leurs actifs. Tous ces facteurs devraient permettre une internationalisation croissante des activités bancaires. En outre, parallèlement à l'intégration des marchés financiers qui découlera de la concurrence entre les places, les banques opérant dans les pays à structure financière fermée doivent aussi se préparer à la concurrence étrangère des pays (notamment anglo-saxons) déjà bien rôdés dans les techniques financières des marchés.

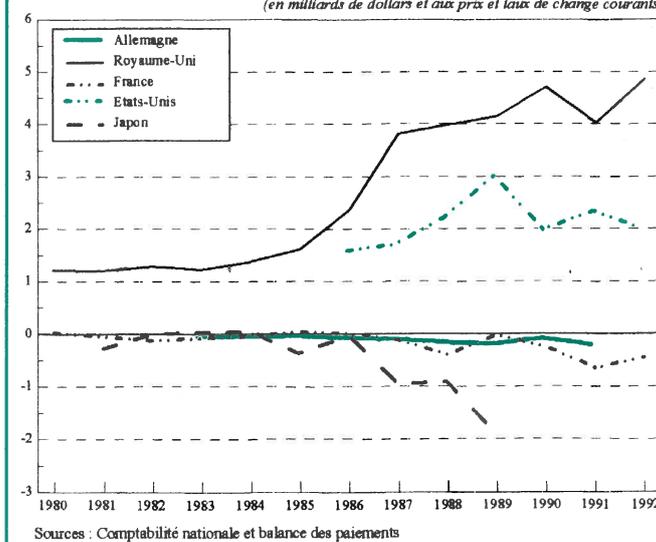
Dans une première étape, cependant, les banques des pays à structure financière fermée ont cherché à renforcer leurs positions concurrentielles dans leur propre espace national avant de s'internationaliser et prospector la clientèle étrangère de détail. Au début des années quatre-vingt-dix, la détérioration des bilans bancaires, l'émergence de nouveaux concurrents et la perspective de la monnaie unique en Europe ont conduit les banques à redéployer leurs activités. Elles ont recentré leur gamme de services sur les activités plus rentables (services commissionnés, assurance), permettant de surcroît d'exploiter les économies de synergie (tableau 3). Elles ont profité de ce redéploiement pour renforcer leur compétitivité. Les pays anglo-saxons confirment leur avance dans les activités commissionnées (graphique). Les banques françaises, dont le solde devient moins négatif à partir de 1991, multiplient leurs efforts dans ce domaine. Les exportations de services commissionnés représentaient en effet 11% environ de la valeur ajoutée brute nationale du segment en 1992, contre 5 à 7% les années précédentes.

Dans un second temps, les banques pourraient prospector plus activement la clientèle étrangère de détail. La marchandisation des financements a en effet rétréci la base de la clientèle bancaire. Pour

accroître leur part de marché dans la clientèle de détail, les banques pourraient être tentées de s'implanter à l'étranger en élaborant toutefois des techniques de sélection des risques, afin de se prémunir du risque de défaillance des débiteurs. Cependant, selon certains auteurs⁷, les perspectives d'internationalisation des activités de détail seraient limitées par les coûts de constitution des réseaux.

Graphique - Solde des échanges de services commissionnés

(en milliards de dollars et aux prix et taux de change courants)



■ Les résultats du GATS

C'est dans ce contexte que sont intervenues les négociations de l'Uruguay Round. Or, si la conclusion du cycle a permis un certain nombre d'avancées, l'essentiel reste encore à négocier.

L'accord sur le commerce des services (GATS) prévoit que les négociations sur les services financiers ne reprendront que dans un délai de six mois à compter de la création de l'Organisation Mondiale du Commerce prévue pour janvier 1995. Ce report provient de ce que les pays membres étaient tenus de déposer des offres de libéralisation de leurs systèmes financiers en respectant un certain nombre de principes généraux édictés par le GATS, dont

⁷ Voir J. Gual, op. cit.

celui de la clause de la nation la plus favorisée (NPF) ; mais en raison de l'insuffisance des offres présentées par certains pays (notamment le Japon, le Brésil, la Corée du Sud,...), les négociations ont été suspendues. Les textes paraphés à Marrakech précisent que les pays pourront, avant la reprise des négociations, déposer des dérogations justifiées à la clause de la NPF et qu'ils pourront dans le même temps améliorer, modifier ou retirer en totalité ou en partie les engagements inscrits dans leur liste. Plusieurs pays ont déjà révisé leur position. Dès l'automne 1993, les Américains décidaient de conditionner l'accès de leur marché à la clause de réciprocité⁸. Les Européens avaient d'abord proposé d'appliquer le traitement national⁹ aux banques étrangères. Inquiets d'être les pionniers du "désarmement" en matière de services financiers, ils ont décidé en avril 1994 de retirer leur offre et de réintégrer, à l'instar des Américains, le principe de réciprocité.

Ainsi, au delà des pétitions de principe, les Etats adoptent des stratégies défensives, soit pour garantir de fait le statu quo, soit, comme les Européens, pour revenir sur des concessions jugées trop rapidement octroyées. Aux Etats-Unis, le Mac Fadden Act de 1927 qui impose le cloisonnement géographique des activités bancaires et financières devrait être abrogé dès l'été par le Congrès. Estimant suffisante la pénétration des banques étrangères aux Etats-Unis, le Sénat américain, qui s'oppose au Trésor et à la Réserve fédérale, souhaite introduire une discrimination vis-à-vis de ces banques.

L'Europe n'a pu maintenir son offre trop favorable qui aurait impliqué une concurrence accrue sur son territoire sans contrepartie. D'abord, la Commission craint que les pays tiers n'accordent aux Etats-Unis un traitement plus favorable et donc une dérogation à la clause de la NPF qu'ils refuseraient à l'Europe. Ensuite, les Européens veulent se donner des moyens

d'action vis-à-vis des Américains si ces derniers adoptent une législation restrictive à l'égard des banques étrangères. La législation bancaire en Europe est en effet très libérale. La seconde directive bancaire européenne du 15.12.1989 est basée sur le principe de la reconnaissance mutuelle (licence bancaire unique et reconnaissance du système de surveillance prudentielle par le pays d'origine). Une banque étrangère établie dans un seul pays de la Communauté peut donc servir l'ensemble du marché.

Quant au Japon où les étapes de la libéralisation financière sont jugées trop lentes et discriminantes, il devra également améliorer son offre. Le Japon impute une partie de la crise financière qu'il traverse à l'introduction de nouvelles techniques spéculatives comme les obligations convertibles en actions. Ces dernières ont en effet permis de gager une partie de la dette sur la capitalisation boursière et sur la réévaluation des actifs réels. Le Japon craint, en accélérant le rythme de sa réforme financière, de mettre en oeuvre les mêmes mécanismes qui ont présidé à l'effondrement de ses marchés financiers. Dans le passé, les institutions financières étrangères ont bénéficié d'un régime de faveur sur certains segments. Dans la transition financière, la situation se renverse momentanément à leurs dépens.

Les pays développés exercent une pression sur les pays émergents pour qu'ils ouvrent leurs marchés financiers à la concurrence étrangère. Les transformations en cours dans leurs propres systèmes financiers incitent les banques à développer l'internationalisation de leurs activités commissionnées. Ces facteurs de mutation seront sans doute assez puissants pour venir à bout des freins au développement international des activités bancaires.

Laurence Nayman

⁸ La clause de réciprocité correspond à une dérogation à la clause de la NPF. En vertu de ce principe, le pays A reste libre d'interdire l'accès à son marché aux fournisseurs étrangers du pays B, tant que les entreprises nationales de A ne seront pas traitées en B dans les mêmes conditions qu'en A. Le pays A acceptera donc d'accueillir les pays dont les législations sont au moins aussi libérales que la sienne et refoulera les autres, marquant ainsi une discrimination dans le traitement accordé aux entreprises étrangères.

⁹ Le traitement national stipule qu'un Etat ne discriminera pas les services fournis sur son territoire par une entreprise étrangère par rapport aux services rendus par ses propres entreprises. La législation du pays d'accueil s'applique.

LA LETTRE DU CEPII

RÉDACTION

Centre d'études prospectives
et d'informations internationales,
9, rue Georges-Pitard
75015 Paris.
Tél.: 33 (1) 48 42 64 64
Fax : 33 (1) 48 42 59 12

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Jean Pisani-Ferry

RÉDACTEUR EN CHEF

Jean Pisani-Ferry

CONCEPTION GRAPHIQUE

Pierre Dusser

RÉALISATION

Annick Hutteau

DIFFUSION

La Documentation française.

ABONNEMENT

(11 numéros)

France 275 F

Europe 330 F

Hors Europe 370 F

(envoi par avion)

Commande adressée à :

La Documentation française,
124, rue Henri Barbusse
93308 Aubervilliers Cedex.

ISSN 0243-1947

CCP n° 1462 AD

3^{ème} trimestre 1994

Juillet-Août 1994

Imp. SNLIR-IVRY

Imprimé en France.

Cette lettre est publiée
sous la responsabilité de la
direction du CEPII.
Les opinions qui y sont exprimées
sont celles des auteurs.