

TARIFICATION

DES MOYENS DE PAIEMENT :

UN POINT DE VUE THÉORIQUE

PIERRE-ANDRÉ CHIAPPORI *

Depuis le milieu des années 80, la tarification des moyens de paiement en France a connu une évolution profonde. La libéralisation partielle, initiée en 1985 et 1986, a conduit à l'apparition d'une logique concurrentielle dans la fixation des prix de nombreux services. La conséquence la plus visible a été une inflation importante du prix d'ensemble des services bancaires. Une étude récente de l'Institut National de la Consommation (INC), portant sur un panier de services bancaires pour les particuliers, concluait à une augmentation de 84 % entre 1986 et 1994 — l'indice général des prix ne s'étant accru que de 24 % sur la même période. Cette accélération n'est d'ailleurs pas surprenante ; elle traduit une modification de prix relatifs, soit un rattrapage classique à la suite d'une déréglementation. Il reste que la montée des prix constitue le premier trait caractéristique de la période récente. Dans un article de cette même livraison, M. Castel analyse de façon détaillée cette évolution.

Dans le même temps, cependant, deux aspects ont échappé à cette évolution. Les paiements par chèques sont restés gratuits ; par ailleurs, la rémunération des dépôts à vue est encore interdite par la réglementation. En d'autres termes, la déréglementation a été réelle, mais partielle ; quelques rocs sont demeurés inébranlables au milieu du courant. Que penser de cette situation ? Est-on au milieu du gué, dans le cours d'une transition inéluctable et plutôt rapide vers une libéralisation complète ? Ou a-t-on atteint un point de statu quo, un équilibre stable appelé à perdurer à moyen terme ? Avant d'entreprendre une réflexion précise, il est utile de rappeler quelques principes généraux de l'analyse micro-économique qui s'avèrent utiles dans ce contexte. Puis on envisagera successivement le problème de la tarification des chèques, celui de la rémunération des dépôts à vue, enfin les aspects redistributifs de la question.

83

* Directeur de Recherche au CNRS, laboratoire DELTA.

Principes de tarification

Tarification au coût marginal

Le premier principe est celui de la tarification au coût marginal. L'idée est simple. L'efficacité économique requiert une tarification qui reflète les coûts de production. Encore faut-il être précis sur la définition de ces coûts. La théorie de l'équilibre, sous sa forme la plus pure, donne une réponse claire. Le coût de base, qui sert de fondement à la tarification, n'est pas le coût moyen, mais bien le coût marginal — ou, dans une acception équivalente, le coût d'opportunité.

Pourquoi cette règle ? Il est utile, dans les conséquences d'une tarification, de distinguer deux aspects. Le premier peut se décrire comme un pur effet de transfert. Un prix élevé se traduit, toutes choses égales par ailleurs, par un prélèvement plus élevé sur l'acheteur, donc par un transfert de ressources supérieur de ce dernier vers le vendeur. Faut-il s'en plaindre ou s'en féliciter ? Tout dépend des critères d'équité retenus, des caractéristiques des agents en présence ¹, et surtout des outils redistributifs dont on dispose par ailleurs (peut-on défaire, par exemple via l'impôt, les transferts que la tarification tend à produire ?). Mais, en tout état de cause, il s'agit là d'un problème d'équité, appelant à un jugement éthique ou politique.

84

Pendant, s'arrêter au transfert serait une erreur (d'ailleurs souvent commise). En économie de marché, la fonction première des prix n'est pas d'assurer une redistribution équitable, mais de transmettre les signaux et les incitations nécessaires à une allocation rationnelle des ressources. Par exemple, si une même « production » ou un même « service » peuvent être rendus par diverses technologies, il s'agit d'assurer que l'on retiendra bien la combinaison technique la plus efficace, rendant le service recherché au moindre coût ; en d'autres termes, que l'on évitera les gaspillages. De ce point de vue, un prix inadéquat n'est pas neutre ; il induit des comportements sous-optimaux des agents, et *in fine* une mauvaise allocation de ressources rares. Une technologie sous-tarifée sera utilisée au-delà du nécessaire, engendrant des coûts excessifs ; inversement, un prix excessif conduira à la sous-utilisation de moyens efficaces, au détriment de gains potentiels. C'est précisément ce que traduit le principe de tarification au coût marginal, dont la meilleure illustration reste le fameux apologue de la mine et de la forêt dû à M. Allais.

1. Dans certains cas, un transfert accru de l'acheteur vers le vendeur peut apparaître comme souhaitable d'un point de vue redistributif ; l'exemple le plus clair étant l'offre de travail des particuliers, par exemple pour ceux dont les revenus sont les plus faibles. C'est la logique des minima salariaux.

Deux points sont ici à souligner. D'une part, ces considérations d'efficacité sont largement orthogonales aux préoccupations de transfert ou d'équité évoquées plus haut, au moins dans le principe. Un gaspillage est une perte sociale, sans bénéficiaire direct. *A contrario*, sa suppression se concrétise par un surplus global, qui peut potentiellement bénéficier à tous ; d'où l'intérêt de chercher des façons concrètes de répartir ce surplus sur l'ensemble des parties. Nous reviendrons plus loin sur cet aspect.

Concurrence et tarification

Seconde remarque : une concurrence pure et parfaite tend précisément à réaliser l'égalité entre prix et coûts marginaux. La tarification au coût marginal n'est une recommandation normative que pour la gestion d'entreprises publiques, par exemple dans un contexte de rendements croissants. S'agissant d'un marché concurrentiel, il s'agit plutôt d'une prédiction — sans doute la plus connue de toute l'analyse micro-économique. Connue, certes, mais souvent ignorée, particulièrement dans le contexte financier. Pour illustrer ce point, prenons un exemple simple mais d'actualité. Quelle serait la conséquence d'une rémunération des dépôts sur le coût du crédit ? Régulièrement, on lit, sous les meilleures plumes, une réponse d'un apparent bon sens. Rémunérer les dépôts reviendrait à accroître le coût moyen de la ressource, dès lors, il faudra bien répercuter ce renchérissement sur le prix de vente, de façon à peu près exacte. Faux, répond la théorie. Sur le marché du crédit, la référence n'est pas le coût moyen, mais le coût marginal (ou d'opportunité) ; soit, concrètement, le niveau des taux sur les marchés financiers. Si celui-ci est inchangé, les taux emprunteurs ne seront pratiquement pas modifiés ².

Paradoxe apparent, certes, mais dont un apologue permet de comprendre la logique. Un de mes amis, numismate de profession, achète des pièces de collection auprès de fournisseurs spécialisés, et les revend au public après prélèvement d'une marge destinée à compenser ses divers coûts (location de la boutique, salaire du vendeur, charges diverses,...). Pour fixer les idées, soit 100 le prix de revient, et 150 le prix de vente, soit une marge de 50 % (ou 50 francs, selon les points de vue).

2. Le taux de marché donne, en effet, la rémunération sans risque que l'on pourrait obtenir en utilisant les mêmes ressources ; ce qui est exactement la définition du coût d'opportunité. On en déduit le résultat, classique en théorie bancaire, de séparation des marchés de dépôts et de crédits : une hausse des coûts sur le premier ne devrait pas avoir d'impact réel sur le second. Une analyse plus précise conduit à nuancer ce point, du fait de l'introduction de subventions croisées entre produits ; pour une présentation détaillée, voir P.A. Chiappori, D. Perez Castrillo et T. Verdier, « Imperfect Competition in the Banking System : Localization, Cross-Subsidies, and the Regulation of Deposit Rates », *European Economic Review*, 39 (1995), 889-918.

Imaginons qu'un jour, cet homme ait la chance de découvrir dans son jardin un trésor ; un coffret contenant quelques centaines de ces mêmes pièces. Particulièrement bien placé pour profiter de cette aubaine, il décidera de les revendre. Mais à quel prix ? Si l'on raisonne en coût moyen, celui-ci est tombé à zéro ; un maintien de la marge de 50 francs suppose donc un prix de vente à 50 francs. En revanche, l'analyse en coût marginal suggère que, très probablement, le prix restera aux alentours du prix de marché, soit 150 francs, ce qui paraît plus raisonnable. En fait, outre sa marge habituelle de 50 francs, le numismate percevra un surplus de 100 francs, qui s'analyse comme une *rente* liée à la possession d'une ressource rare (le trésor).

De fait, la théorie prévoit qu'une variation du coût moyen, tant qu'elle ne modifie pas le coût d'opportunité, se répercute uniquement sur le montant de la rente et sur le prix. Evidemment, ce raisonnement s'applique, *mutatis mutandis*, à la disposition des dépôts à vue non rémunérés³.

Coûts marginaux et théorie du second rang

Cette conclusion doit cependant être immédiatement complétée par une remarque importante : elle ne tient en toute rigueur que dans un contexte de concurrence pure et parfaite — donc en l'absence de distorsions, d'asymétries d'information, d'effets externes, etc. Et elle suppose par ailleurs que les impératifs d'équité puissent être satisfaits par d'autres voies (essentiellement les prélèvements et prestations publics), sans coût excessif en termes d'inefficacités induites. Cette remarque, pour triviale qu'elle soit, a cependant des conséquences lourdes, que la théorie des optimaux de second rang a étudiées de façon systématique. Signalons deux aspects particulièrement intéressants. Tout d'abord, en l'absence d'outils de redistribution suffisamment efficaces, un conflit peut apparaître entre impératifs d'équité et d'efficacité, conduisant à accepter certaines distorsions allocatives comme contrepartie inévitable de transferts impossibles à réaliser autrement. Par exemple, on peut justifier l'existence d'un salaire minimal comme optimum de second rang, du fait des distorsions encore supérieures créées par une redistribution fiscale⁴. Second exemple : si l'on part d'un contexte marqué par des distorsions — disons, où l'égalité entre prix et coûts marginaux est violée pour certains biens, est-il bénéfique d'introduire de la concurrence sur le reste des marchés ? La réponse est très ambiguë. En théorie,

3. Du fait de la gratuité de certains services liés à la collecte (gestion de compte...), le coût des dépôts à vue n'est en fait pas nul. La rente se définit donc comme la différence entre le coût d'opportunité et le coût des services rendus en contrepartie.

4. Voir par exemple R. Guesnerie et K. Roberts, « Minimum wage legislature as a second best policy », *European Economic Review*, 1987, 490-98.

rien ne garantit que les bonnes propriétés de l'équilibre soient préservées ; il est même aisé de trouver des exemples où une déréglementation partielle aggrave la situation d'ensemble. Au mieux, chaque cas d'espèce réclame une analyse spécifique.

En d'autres termes, la tarification au coût marginal ne constitue pas nécessairement un objectif absolu et indiscutable. En revanche, c'est une référence indispensable, le point de départ nécessaire de tout raisonnement économique sérieux. Des déviations par rapport à cet idéal sont possibles, voire souhaitables dans certains cas. Encore faut-il les estimer précisément, d'une part ; et vérifier, d'autre part, par une analyse détaillée, qu'elles se justifient de façon convaincante. Dans ce qui suit, nous tenterons d'appliquer systématiquement une démarche de ce type.

La tarification des chèques

En France, l'utilisation du chèque comme moyen de paiement est gratuite ; ni la remise de chéquier, ni l'utilisation des formulaires ne sont tarifées. Il s'agit là d'une déviation claire par rapport au principe de tarification au coût marginal. Le traitement de chaque chèque représente en effet, pour les banques, un coût effectif qui, s'il varie selon les situations et les établissements, peut cependant être grossièrement évalué à deux ou trois francs l'unité. Un récent rapport du Conseil national du crédit chiffre le nombre annuel d'opérations scripturales à 168 par habitant, soit un total de l'ordre de 8,4 milliards. En valorisant les coûts de traitement unitaire à deux francs, on obtient donc un montant total de l'ordre de 17 milliards de francs. Il s'agit évidemment d'une estimation grossière ; mais elle fixe un ordre de grandeur utile et plausible des sommes en jeu.

Quelles sont les conséquences de cette déviation des prix par rapport aux coûts marginaux ? Première prédiction théorique : la gratuité d'un service se traduit en général par une sur-utilisation. S'agissant du chèque, celle-ci est difficile à mettre en évidence de façon certaine ; elle dépend en effet de l'élasticité-prix des comportements, délicate à estimer en l'absence d'expérience grandeur nature. Cependant, en prenant comme référence les pays européens de structure comparable, le diagnostic est clairement confirmé : l'utilisation est moindre de 25 % en Allemagne (126 opérations par habitant et par an), et *a fortiori* au Royaume-Uni (114) ou en Italie (32). Ces chiffres suggèrent une première remarque. Imaginons que l'effet d'une tarification au coût marginal ramène, à terme, l'utilisation du chèque en France à un niveau comparable à celui de l'Allemagne, hypothèse plutôt conservatrice. On peut alors proposer une estimation grossière des effets de la tarification. L'économie de traitement réalisée serait alors de l'ordre de 4 milliards

de francs par an ⁵, d'une part ; d'autre part, le transfert net des particuliers vers les banques, qui, en l'absence de compensation, correspondrait au reliquat, s'élèverait à environ 13 milliards.

Mais une erreur à éviter serait de conclure, à ce point, que le transfert est la contrepartie inéluctable du gain d'efficacité, et que l'on ne saurait réaliser celui-ci sans supporter celui-là. Tel n'est pas le cas. Comme nous l'avons dit plus haut, les économies réalisées s'analysent comme un surplus global, dégagé pour l'ensemble de l'économie. Rien n'empêche de chercher à distribuer ce gain social entre toutes les parties prenantes. Pour prendre un exemple d'école, supposons qu'un établissement gestionnaire de compte introduise le contrat suivant. D'une part, les chèques sont payants, et facturés au coût marginal — disons, deux francs. Mais, en contrepartie, chaque déposant dispose d'un à-valoir, celui-ci représentant par exemple le coût de traitement (à deux francs l'unité) des chèques qu'il a émis l'année précédente (ou encore du nombre moyen de chèques par habitant dans la population) ⁶. Cet à-valoir est, en tout état de cause, acquis au déposant ; s'il n'est pas épuisé sous la forme d'émission de chèques, le reliquat est reversé sur son compte. Quels sont les effets d'un tel contrat ? Si les comportements ne changent pas, l'opération est neutre pour le déposant comme pour le gestionnaire du compte : le second reçoit, comme paiement des chèques émis, le montant exact de l'à-valoir qu'il a accordé. Si, en revanche, l'effet recherché est atteint, et que la tarification se traduit bien par une substitution vers d'autres moyens de paiement moins onéreux, un surplus apparaît. Pour le gestionnaire du compte, l'opération reste neutre : s'il ne récupère en paiement qu'une partie de l'à-valoir, il économise en revanche les frais de traitement sur le reliquat, ce qui est équivalent (par définition du coût marginal). Mais le déposant, quant à lui, perçoit la totalité du surplus, représenté par la partie inutilisée de l'à-valoir. Il réalise donc un gain net, exactement égal au surplus engendré ⁷.

Cette idée ne prétend nullement au réalisme. Elle veut simplement illustrer un point fondamental : il n'y a *aucune* raison théorique que le gain d'efficacité s'accompagne nécessairement d'un transfert au détriment de l'une des parties. Cette remarque, évidente en un sens, est pourtant étonnamment méconnue dans la plupart des discussions. On postule en général que la tarification, si elle réduit les coûts, se traduit en revanche inévitablement par un accroissement des frais pour les dépo-

5. ...dont il faudrait toutefois soustraire le coût marginal des moyens de paiement de substitution, négligeable pour les règlements en liquide, mais pas pour les cartes de crédit.

6. Les études menées par A. Babeau et son équipe montrent notamment que le nombre moyen de chèques émis est relativement constant entre les déposants : c'est le montant moyen qui varie énormément en fonction du revenu.

7. Dans cette hypothèse extrême, la totalité du surplus revient au déposant. Mais un partage plus équitable est évidemment possible, via une modulation du montant de l'à-valoir.

sants. Ceci n'est vrai que si la tarification est opérée brutalement et sans compensation — les gestionnaires de compte récupérant alors à la fois la totalité des gains engendrés, plus un prélèvement sur les déposants. Mais, évidemment, il ne s'agit là que d'une façon — en fait, la plus inéquitable — d'introduire la mesure. L'idée de l'à-valoir montre qu'elle n'est pas la seule, loin s'en faut.

Cette remarque est d'autant plus importante que, dans les débats sur ce thème, la compensation des déposants est souvent envisagée par le biais d'autres prestations. Par exemple, on propose régulièrement, en parallèle à une tarification des chèques, d'autoriser la rémunération des dépôts à vue. Comme nous le soulignerons tout à l'heure, cette dernière mesure est sans doute souhaitable en soi. Mais son association systématique avec la tarification des chèques (on parle couramment du « couple » tarification des chèques-rémunération des dépôts) appartient à la catégorie de ces bizarreries sans fondement, sortes de tabous excentriques qui, en France, encombrant trop souvent les discussions. De façon évidente, présenter la rémunération des dépôts comme une compensation au paiement des chèques n'a guère de sens ; d'un point de vue redistributif, les bénéficiaires de la première mesure appartiennent aux classes aisées, alors que ce sont justement les plus défavorisés que l'on voudrait dédommager pour la seconde. Une compensation directe, qu'il s'agisse d'à-valoir ou de tout autre mécanisme, paraît à la fois plus simple et beaucoup plus efficace.

89

Au passage, on peut souligner que le cas des chèques illustre bien la remarque faite plus haut sur les *optima* de second rang et l'ambiguïté des libéralisations partielles. Ouvrir la concurrence sur l'ensemble des services, en omettant les chèques, a des conséquences complexes. En effet, la montée rapide des prix, du fait des rattrapages engagés, peut selon les cas, atténuer ou aggraver les distorsions liées à la gratuité. Par exemple, le montant imposé sur certaines opérations liées aux chèques (frais d'opposition, de recherche, pénalités en cas d'absence de provision) augmente *de facto* le coût d'utilisation. En revanche, plus le prix des autres moyens de paiement s'accroît, et plus le chèque devient attractif, d'où une aggravation des distorsions. Au total, seules des études précises permettraient de préciser l'effet résultant.

En conclusion, on peut avancer que la question de la tarification des chèques gagnerait sans doute à être nettement distinguée des considérations relatives aux dépôts à vue. Le problème a sa logique propre : il s'agit de réaliser un gain d'efficacité de quelques milliards de francs. Un tel montant ne représente sans doute pas un enjeu majeur au niveau national ; mais il n'en est pas négligeable pour autant. Il est naturel d'imposer en outre que cette économie se réalise sans léser les clients. Cependant, s'agissant de la création d'un surplus, cet objectif ne paraît

nullement inaccessible *a priori*, et l'exemple de l'à-valoir suggère que des innovations sont certainement possibles en la matière. Enfin, ajoutons qu'un résultat secondaire serait de réintroduire dans le champ de l'impôt (notamment de la TVA) quelques dizaines de milliards qui y échappent actuellement, du fait de la logique de troc qui régit l'équilibre « ni tarification, ni intérêt sur les dépôts ». Dans le contexte budgétaire actuel, c'est un aspect qui peut valoir d'être pris en compte.

Rémunération des dépôts à vue

Seconde entorse aux principes de libre concurrence : l'interdiction réglementaire de rémunérer les dépôts à vue. Cette interdiction, ancienne, a été confirmée récemment, notamment à l'occasion de l'annonce par la Barclays de l'ouverture de comptes rémunérés. Nous avons souligné par ailleurs les problèmes posés par cette réglementation⁸. Sans reprendre le détail de l'argumentation, rappelons brièvement quelques prédictions issues de l'analyse micro-économique.

Prédictions théoriques

En premier lieu, la théorie suggère que la non-rémunération des dépôts risque d'entraîner des distorsions structurelles importantes, qui obèrent la stabilité d'ensemble des banques de dépôts. En effet, la concurrence pour la capitation des dépôts, ne pouvant passer par des prix (c'est-à-dire des taux créditeurs), emprunte d'autres voies.

Les dépenses d'infrastructure, et notamment l'extension des réseaux d'agences, sont un premier vecteur de cette concurrence indirecte. On sait, de façon générale, que la proximité du domicile, et plus généralement le nombre et la densité des implantations constituent pour le client un facteur important de choix d'une banque. La concurrence va donc produire un développement des réseaux, jusqu'au point où les gains de l'expansion ne compensent plus les frais supplémentaires engendrés. Dans ce contexte, l'interdiction de rémunérer les dépôts a pour effet d'accroître la rentabilité des créations d'agence : chaque déposant ainsi gagné représente en effet un bénéfice d'autant plus élevé qu'il procure des ressources au-dessous du coût de marché. Dès lors, la taille des réseaux, gonflée par la non-rémunération, excédera le niveau d'équilibre qui serait atteint en l'absence de réglementation.

Une seconde forme de concurrence reposera sur l'introduction de *subventions croisées* entre produits. Faute de pouvoir attirer le déposant

8. Voir « La rémunération des dépôts : quelques éléments théoriques », *Revue Française d'Économie*, vol. VI, 3, 1991, 39-61 ; et « La rémunération des dépôts à vue : avantages et dangers », *Revue d'Économie Financière*, 22, 1992, 151-179, ainsi que P.-A. Chiappori, D. Perez-Cartillo et T. Verdier (*op. cit.*) pour une analyse formalisée.

par une rémunération élevée, on lui proposera des avantages sur d'autres services. Par exemple, on servira, sur des substituts plus ou moins proches du dépôt à vue (SICAV monétaires...), un taux de rémunération élevé, supérieur au niveau de concurrence non réglementée. De même, un déposant important pourra bénéficier, s'il demande un crédit, de taux minorés⁹. Quels sont les dangers de ces distorsions ? Au niveau de l'économie entière, tout d'abord, elles conduisent à une allocation inefficace de l'épargne. En effet, les taux de crédit privilégiés, pour développer cet exemple, ne bénéficieront pas également à tous les acteurs. Un particulier aisé, virant chaque mois sur son compte un salaire important dont une bonne part reste non rémunérée, a de bonnes chances d'obtenir d'excellentes conditions de crédit pour l'achat de sa résidence. D'un point de vue économique orthodoxe, pourtant, privilégier cette utilisation des capacités de financement disponibles, aux dépens de l'investissement des grandes entreprises ou des besoins de l'Etat, est pour le moins discutable.

Ces mécanismes peuvent également se traduire par des prises de risque excessives, notamment sur le marché des particuliers, des entrepreneurs individuels ou des petites entreprises. Refuser un crédit à un client, c'est souvent le perdre, donc renoncer à la libre disposition de ses dépôts. Si l'on conçoit l'activité bancaire comme relevant d'un arbitrage risque/rentabilité, classique en théorie du portefeuille, le surcroît de gain représenté par la gestion des dépôts à vue doit en toute logique faire accepter un surcroît de risque¹⁰. Là encore, le niveau atteint *in fine*, gonflé artificiellement par la manne de la non-rémunération, a toutes les chances de s'avérer excessif au regard de l'optimum social. D'autant que, comme précédemment, la prise de risque sera concentrée sur certains emprunteurs, pour des raisons qui n'ont que peu de liens avec leur qualité intrinsèque.

On peut ajouter que l'existence de subventions croisées crée, par nature, une vulnérabilité particulière vis-à-vis des mécanismes de concurrence, avec le risque d'apparition d'une concurrence destructrice. Reprenons l'exemple d'une banque ayant accordé à un client un crédit à taux avantageux, en échange d'une domiciliation de ses revenus d'activité. L'engagement est manifestement asymétrique, du fait que le prêteur ne peut revenir sur les conditions de taux, alors que le déposant est libre à tout moment de déplacer l'essentiel de ses avoirs à vue. Une fois

9. L'analyse théorique suggère même que les subventions croisées peuvent amener le taux consenti sur un prêt à un particulier ou une entreprise au-dessous des taux de marché sur la même maturité ; d'où l'explication d'un phénomène apparemment paradoxal. Cette situation a d'autant plus de chances de se produire que les taux nominaux sont élevés, ce que confirme bien l'observation empirique.

10. Pour préciser les enjeux, rappelons que l'ordre de grandeur du montant total de dépôts non rémunérés est de 1 000 milliards de francs. En prenant, pour les années 80, un taux d'intérêt nominal moyen de 10 %, on arrive à des flux d'une centaine de milliards par an !

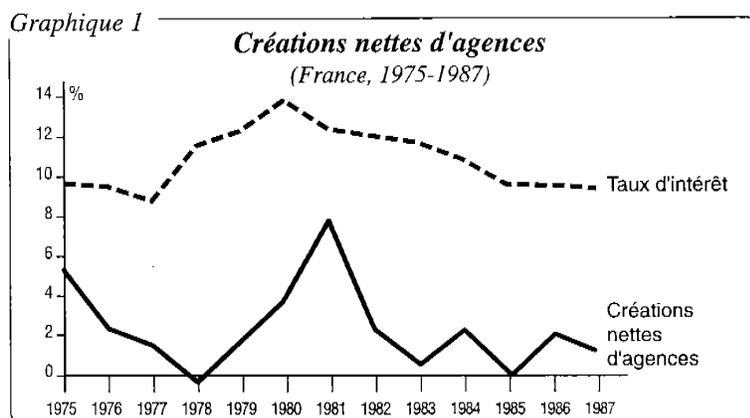
le crédit accordé, le client pourra, en particulier, être sensible à d'autres avantages annexes (rémunération supérieure sur les comptes à terme, gestion plus personnalisée du portefeuille et diminution des frais afférents, etc.), accordés par un établissement concurrent ; lequel, n'ayant pas accordé d'avantage sur crédit, pourra se montrer d'autant plus agressif commercialement sur les produits qu'il a choisi de privilégier. D'où un risque de déstabilisation d'ensemble du système. La réponse réside évidemment dans une fidélisation accrue du client. Mais celle-ci, de nature surtout psychologique, est relativement volatile ; qu'elle joue un rôle important dans l'équilibre global n'est pas une constatation particulièrement rassurante.

Enfin, un dernier facteur de vulnérabilité, probablement le plus important, est la *sensibilité de toutes les conclusions précédentes au niveau nominal des taux d'intérêt*. Un aspect fondamental est en effet à souligner. Divers arguments (notamment prudentiels) peuvent, selon les cas, justifier l'existence d'une réglementation des dépôts à vue. Mais, dans tous les cas, et quel que soit l'objectif, une chose est claire : la contrainte sur les taux doit évidemment être exprimée *en termes réels* — ou, si l'on préfère, en relation avec les taux de marché. On peut, par exemple, imaginer une règle interdisant de payer sur les dépôts à vue un intérêt plus élevé que le taux du marché monétaire. Cette disposition a ses avantages et ses inconvénients ; au moins a-t-elle un minimum de cohérence théorique. En revanche, l'interdiction de rémunérer revient à imposer un taux de rémunération (soit 0 %) fixé de façon *nominale*. Conséquence logique : la rente perçue sur les dépôts étant fonction directe du coût d'opportunité des ressources, les banques se trouvent avoir un intérêt objectif à l'inflation ; et, parallèlement, les distorsions précédentes seront d'autant plus accentuées que ce coût est élevé, donc que les taux de marché sont hauts. Or, il s'agit de distorsions structurelles lourdes, qui touchent la taille du réseau ou la composition globale de bilan des établissements concernés. Que les taux baissent, et les coûts d'infrastructure deviennent écrasants, tandis que les subventions croisées obèrent de façon insupportable les bilans.

En fait, c'est la *structure d'ensemble du système bancaire français qui porte un risque de taux*, et devient vulnérable à une baisse. Phénomène d'autant plus dangereux que, s'agissant d'investissements matériels, de contrats de long terme ou de masses financières considérables, on ne peut guère compter sur une rectification rapide des distorsions en cas de changements dans l'environnement financier. En la matière, la flexibilité est des plus faibles. On peut notamment penser que la faible rentabilité actuelle des banques françaises s'explique largement par la baisse des taux nominaux depuis quelques années, confirmant de façon regrettable le diagnostic précédent.

Eléments empiriques

Les remarques précédentes relèvent d'une réflexion micro-économique simple ; encore faut-il vérifier leur pertinence à partir de données réelles. Un premier aspect concerne les tailles de réseau, et leurs liens avec la réglementation et le niveau des taux nominaux. Le cas français illustre bien le second point. Le graphique ci-dessous présente les créations nettes d'agences en France entre 1975 et 1987, en parallèle à l'évolution des taux d'intérêt. La forte montée des taux nominaux de la fin des années 1970 a été suivie, de façon tout à fait claire, par un accroissement brutal du solde de créations. Inversement, la décrue amorcée à partir du début des années 1980 s'est accompagnée d'une stabilisation de la taille des réseaux.

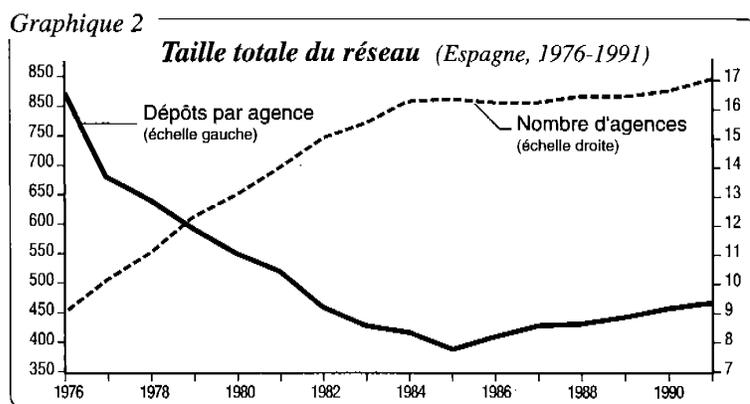


93

Plus intéressant encore est l'exemple espagnol, du fait de l'expérience de déréglementation brutale que ce pays a connu au milieu des années 1980. Le graphe suivant donne une vision très claire des conséquences de cette réforme¹¹. Jusqu'en 1983, on observe une tendance très nette à l'accroissement de taille des réseaux ; celui-ci se traduit à la fois par une montée du nombre total d'agences, et aussi (et surtout) par une réduction concomitante du total des dépôts par agence — preuve que l'élargissement des réseaux n'était pas causé principalement par une augmentation de la demande, au moins en ce qui concerne les dépôts à vue. La déréglementation introduit une rupture de tendance manifeste. D'une part, la taille des réseaux se stabilise ; phénomène d'autant plus remarquable que la réforme avait également suscité l'entrée en masse de banques étrangères sur le marché espagnol, ce qui aurait dû accélérer

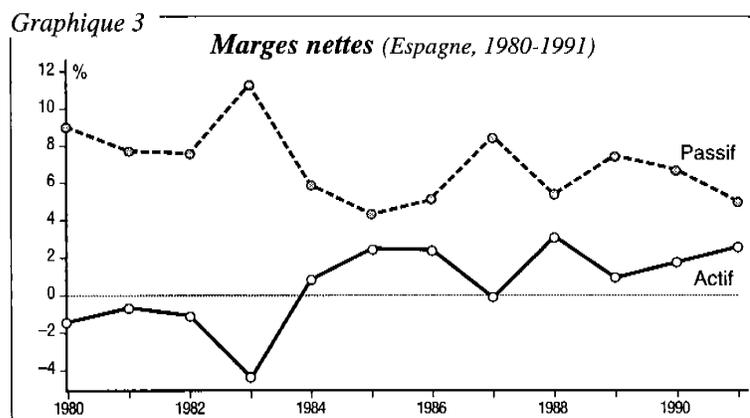
11. Les deux graphiques suivants sont extraits de Chiappori, Perez-Castrillo, Verdier, op. cit. Nous remercions V. Salas de nous avoir fourni ces données.

encore le gonflement. Surtout, ce palier ne répond pas à un tassement de la demande ; au contraire, le montant moyen des dépôts par agence recommence à croître régulièrement.



94

Enfin, l'existence de subventions croisées est manifeste si l'on considère le graphique suivant, qui retrace les marges réalisées dans le secteur bancaire espagnol sur la période. Avant la réforme, la rentabilité nette de l'actif est faible, voire négative, mais elle est compensée par une marge importante réalisée sur l'autre côté du bilan. Cette déformation est considérablement réduite par la réforme : les deux courbes se rapprochent à partir du milieu des années 1980, la rentabilité de l'actif revenant notamment à des valeurs positives.



Services bancaires et redistribution

Cependant, quels que soient les changements à venir, un problème risque de se révéler délicat. Il s'agit, bien évidemment, du rôle de redistribution que jouent ou doivent jouer les services bancaires. Chaque compte géré représente, pour les banques, des gains (marges sur les services tarifés, rente sur les dépôts), mais aussi un coût dont une partie échappe à la tarification. Au total, il est probable que la balance, globalement positive, soit en fait strictement négative pour certains clients. Ce sera le cas, typiquement, lorsque les dépenses non tarifées (gestion du compte et traitement des chèques) ne sont compensées ni par la disposition de liquidités importantes non rémunérées (petits comptes), ni par une utilisation fréquente de services payants. Certes, les modifications tarifaires récentes ont probablement réduit l'ampleur du phénomène : du fait de la réévaluation des facturations, de plus en plus de services donnent lieu à la perception d'une marge positive. De plus, la stratégie des gestionnaires de comptes est certainement de long terme ; on peut, dans certains cas, accepter des pertes momentanées pour fidéliser un client à potentiel important.

Il reste que, pour un ensemble de clients, les banques ne parviennent pas à dégager un PNB positif. Bien que les études précises sur ce point ne soient pas nombreuses, on peut penser que ce schéma concerne notamment certains titulaires de revenus modestes, qui bénéficient dès lors d'une redistribution implicite. Dans ce contexte, une déréglementation risque de se traduire par une suppression de ces bénéfices, avec deux dangers. D'une part, il y aura transfert au détriment de ces clients, soit un effet anti-redistributif ; cependant, les montants en jeu resteront sans doute faibles. Beaucoup plus sérieux est le risque de débancairisation : ces agents risquent, en l'absence d'intervention correctrice, de se retrouver exclus du système de paiement bancaire.

On peut noter, au passage, que ce problème est largement distinct des deux précédents. Les clients en question sont *de facto* non rentables, qu'il y ait ou non rémunération des dépôts et tarification des chèques ; les banques ne perçoivent pas, en effet, de rente sur des dépôts trop faibles, et subissent pourtant le coût de traitement des chèques émis. Il y a donc, d'ores et déjà, une structure de subventions croisées, non plus entre services et entre produits, mais entre individus, les sur-tarifations des uns payant pour la sous-rentabilité des autres. D'où une conclusion : qu'il y ait ou non changement de la réglementation, l'intensification de la concurrence risque de toute façon de conduire les banques à éviter au maximum les clients non rentables¹². Une évolution dans cette direction

12. La gratuité des chèques tend même à aggraver l'incitation des banques à exclure ces clients, faute de pouvoir leur facturer une partie des coûts qu'ils engendrent.

est d'ailleurs en train de se dessiner ; de nombreuses banques tendent à clore les comptes dont le solde est insuffisant et l'utilisation des moyens de paiement excessive.

Pourquoi, dans une logique de marché, une telle situation devrait-elle être considérée comme anormale ? Les ménages à très faibles revenus sont, *de facto*, exclus du marché de l'automobile neuve ou des biens de luxe, sans que cela suscite de réaction. Cependant, la gestion des moyens de paiement présente, de fait, deux caractéristiques spécifiques, qui justifient *a priori* qu'une attention spéciale soit accordée à ces aspects¹³. D'une part, l'organisation générale du système de paiement est génératrice d'effets externes positifs, et notamment d'externalités de réseaux. D'autre part, il est généralement admis que l'Etat accorde à la disponibilité d'un compte bancaire un caractère de bien tutélaire, qu'il est donc nécessaire de favoriser.

Dans ce contexte, une solution possible consiste à définir un service bancaire de base, correspondant aux prestations minimales nécessaires pour réaliser l'objectif d'accès de tous au système de paiement — objectif implicite dans le concept même de bien tutélaire. Mais se pose alors le problème du financement de ces services. Deux positions sont ici possibles. La première consiste à considérer que les arguments d'externalité ou de bien tutélaire renvoient, en bonne théorie, à une responsabilité de l'Etat. La clarté suggérerait donc que le service de base soit explicitement compensé par un versement public. Cette thèse est incontestable dans un monde « de premier rang », où des transferts non générateurs de distorsions seraient possibles. Dans le monde réel, cependant, elle peut se heurter à une difficulté de fond : tout prélèvement public est générateur d'inefficacités, qui risquent de se révéler plus coûteuses que les distorsions que l'on veut éviter¹⁴. De ce fait, une seconde position fait reposer le financement sur un transfert implicite mais librement consenti, de l'ensemble des déposants vers la minorité à aider. D'où l'idée d'une « charte » relative au service bancaire de base, adoptée à l'initiative du Comité des Usagers (Comité de l'article 59 de la loi bancaire). Un point est cependant à souligner : ces transferts ne sont pas incompatibles *a priori* avec l'idée d'une tarification au coût marginal, qui reste probablement pertinente même dans ce contexte. L'important est, en effet, de ne pas inciter, via le service de base, à une utilisation excessive des moyens de paiement. Il est important, au contraire, non seulement que l'excès d'utilisation (au-delà d'un nombre fixé de chèques, par exemple) soit coûteux, mais aussi que la vertu soit récompen-

13. Cette thèse est notamment exposée en détail dans l'excellent article de Y. Ullmo, « Le service bancaire de base », Lettre de l'EFMA, novembre 1992, dont cette section reprend largement les vues.

14. C'est notamment le message de la théorie des optima de second rang, évoquée plus haut.

sée, et qu'une restriction dans l'usage se traduise par un gain (même symbolique) pour l'utilisateur.

Conclusion

Les années 1980 ont été marquées, partout dans le monde, par un vaste mouvement de déréglementation. Les activités bancaires, et notamment les services liés aux moyens de paiement, n'ont pas échappé à la règle. A l'heure actuelle, dans la quasi-totalité des pays développés, la liberté tarifaire est de mise, y compris dans la rémunération des dépôts à vue. Ces évolutions se sont accompagnées de rationalisations considérables, aussi bien dans l'organisation d'ensemble de la profession que dans les structures de bilan de chaque établissement.

En France, force est de constater qu'un parcours identique reste largement à accomplir. La déréglementation a été réelle mais partielle. Notre thèse est que ce décalage dans l'évolution réglementaire est largement responsable du retard pris en matière de structure industrielle du secteur bancaire. On peut d'ailleurs penser que, du fait de la baisse des taux d'intérêt nominaux, le système français devra de gré ou de force s'engager sur cette voie. La rente perçue sur les dépôts ayant été divisée par trois ou quatre, c'est une restructuration profonde des bilans qui devient nécessaire, et qui a sans doute commencé à s'opérer. Il reste que ces ajustements douloureux, s'ils étaient de toute façon inévitables, auraient probablement pu être effectués de façon plus progressive, et à un moment plus favorable, n'eût été l'effet pervers d'une réglementation inadaptée. Au total, l'interdiction de rémunérer les dépôts, si elle a pu paraître avantager les banques à court terme, aura joué en fait un rôle largement négatif, non seulement en bloquant les évolutions nécessaires, mais en encourageant au contraire des mouvements allant en sens inverse — accroissement des réseaux, extension de crédits sous-tarifés, etc. Le prix de ces erreurs reste largement à payer.