

DÉRÈGLEMENTATION ET RISQUE DU SECTEUR BANCAIRE

JEAN-CHARLES ROCHELET,

GREMAQ ET IDEI, UNIVERSITÉ DE TOULOUSE

Il est un fait que l'augmentation spectaculaire du nombre de faillites bancaires aux USA à partir des années 1983-1984 a suivi de près la déréglementation des taux créditeurs et la création de comptes courants de placement en titres du marché monétaire (abandon de la réglementation Q, autorisation par le congrès des comptes « NOW » en 1980 et acte Garn-Saint-Germain en 1982). De là à accuser le mouvement général de déréglementation financière d'être une des causes principales de la crise actuelle du système bancaire américain, il n'y a qu'un pas, que certains n'ont pas hésité à franchir (voir *Scheinkman, 1989*). S'il est vrai qu'une bonne partie des premières difficultés rencontrées par des *Savings and Loans Associations* (dès la fin des années 1970) s'explique en effet par la libéralisation des taux de rémunération des dépôts chez leurs concurrents et par l'apparition des Mutual Funds, il est clair que d'autres facteurs, parmi lesquels figure en bonne place la mauvaise santé de l'économie américaine, ont joué et continuent de jouer un rôle dans la crise du système bancaire américain.

57

La crainte que la déréglementation d'une industrie ne s'accompagne d'une baisse de la qualité des biens et services offerts par cette industrie n'est d'ailleurs pas spécifique au secteur bancaire. Les transports aériens (*Morrison-Winston, 1986*), les télécommunications (*Amiel-Rochet, 1987*), l'énergie (*Vickers-Yarrow, 1991*) sont des secteurs où des préoccupations semblables ont été mises en avant. Il convient de distinguer toutefois au moins trois aspects distincts de la question :

- tout d'abord les problèmes transitoires liés au changement de régime réglementaire, et à la nécessaire adaptation des différents acteurs aux nouvelles règles du jeu ;
- ensuite l'abandon des clauses réglementaires jugées inefficaces ou contre productives, ce qui par hypothèse, ne devrait pas avoir de conséquences néfastes sur le fonctionnement de l'industrie ;

• enfin la modification ou la clarification des objectifs poursuivis par la Tutelle et l'identification des moyens adéquats pour atteindre ceux-ci. Dans le secteur bancaire, cela revient tout d'abord à définir l'arbitrage recherché entre efficacité allocative et risque global du système, ainsi que la répartition souhaitée de ce risque entre l'Etat, les ménages, les entreprises et les intermédiaires financiers. A ce titre, une augmentation du risque de système bancaire n'est pas, *a priori*, forcément néfaste, si on estime qu'elle est contrebalancée par un gain d'efficacité suffisant. Il faut enfin expliquer pourquoi cet optimum n'est pas susceptible d'être atteint sous l'effet des libres forces de la concurrence, et quel est le mode le plus adapté d'intervention publique.

Le plan de cet article reprend successivement ces trois aspects :

• dans une première partie, nous analysons les phénomènes transitoires liés à une déréglementation, et notamment à la diminution des barrières à l'entrée qui est censée faire disparaître les rentes de situation et les inefficacités des entreprises en place. Une des spécificités du secteur bancaire est qu'un tel accroissement de la concurrence peut avoir des conséquences néfastes en termes d'instabilité financière (Davis, 1980), à cause en particulier des externalités et effets de réseau inhérents à l'activité bancaire (Matutes-Vives, 1991) ;

• dans une deuxième partie nous analysons les critiques de la réglementation et nous évaluons les aspects positifs de l'abandon de certaines formes de contraintes réglementaires ;

• enfin dans la troisième partie de cet article nous essayons de préciser les enjeux du nécessaire arbitrage entre risque et efficacité du secteur bancaire, en évoquant pourquoi et sous quelle forme une intervention publique paraît devoir être nécessaire.

Les phénomènes transitoires liés à la déréglementation

Que cela soit sous la forme d'un décloisonnement d'activités (comme l'abandon progressif du *Glass-Steagall act* aux USA) ou d'une ouverture des frontières (comme l'acte unique européen) les mouvements de déréglementation ont en général pour effet de diminuer les barrières à l'entrée et d'augmenter la concurrence (effective ou potentielle) dans le secteur considéré. L'effet recherché est un accroissement de l'efficacité allocative qui se traduit par l'entrée de nouvelles entreprises plus performantes et la sortie (faillite) de quelques autres, moins efficaces. Dans le secteur bancaire, cela ne va pas sans poser de problèmes.

Tout d'abord les banques ont la responsabilité collective de la gestion du système de moyens de paiements et la faillite de l'une d'entre elles a des coûts

bien supérieures à ceux associés à la faillite d'une entreprise de taille identique, dans un autre secteur. Ensuite l'éventualité de la propagation de crises bancaires, des *bank-runs* (Diamond-Dybvig, 1983 ; Bhattacharya-Jacklin, 1988 ; Postlewaite-Vives, 1987 ; Anderlini, 1986) et la possibilité d'une crise systémique font de la confiance du public dans le système bancaire un « actif » indispensable au bon fonctionnement de celui-ci. A cause des nombreux problèmes d'information imparfaite liés à l'activité bancaire [inobservabilité par les banques des besoins réels de liquidités des déposants (Diamond-Dybvig, 1983), inobservabilité par les déposants de la qualité des placements des banques (Diamond, 1984 ; Matutes-Vives, 1991), observabilité imparfaite par les banques des rendements des investissements des emprunteurs (Towsend, 1979 ; Gale-Hellwig, 1985) et des effets externes qui leurs sont associés], la faillite d'un concurrent peut, de façon surprenante *a priori*, être néfaste aux autres banques (Aghion-Bolton-Dewatripont, 1991). Ces considérations n'ont d'ailleurs pas échappé aux praticiens : c'est ainsi que Broker (1989), parlant au nom du groupe d'experts bancaires de l'OCDE remarque que « *The painful experience of some countries (following deregulation) suggests the need for safety measures to ensure the stability of the system by preventing competition... becoming destructive* » (cité par Davis, 1990). Nous reviendrons plus loin sur la question de la concurrence destructrice mais l'on peut déjà remarquer que le caractère plus contraignant de certaines dispositions prudentielles (comme le ratio Cooke de la BIS et son frère jumeau le ratio de solvabilité européen) peut probablement s'expliquer par un souci de contrebalancer la tendance naturelle qu'auraient les banques commerciales à adopter des stratégies plus risquées sous la pression d'une concurrence accrue. Ainsi donc l'objectif à rechercher dans les secteurs bancaires et financiers ne serait pas une véritable déréglementation au sens strict du terme mais plutôt un changement du type de réglementation, mettant moins l'accent sur les restrictions fonctionnelles et les limitations à l'entrée, amis contrôlant de façon plus stricte et plus précise la solvabilité des établissements financiers. Il n'en reste pas moins que l'on doit justifier de façon claire pourquoi l'on décide de recourir à tel ou tel mode de régulation, et donc expliquer quelles sont les « bonnes » et les « mauvaises » réglementations. Commençons par analyser ces dernières.

*Les critiques de la réglementation
et l'abandon des réglementations inadaptées*

Si l'on croit le prix Nobel d'Economie 1991, Ronald Coase (1986), cité par Goodhart (1989, 2^e édition) il n'y aurait rien de bon à attendre des réglementations : « *What the regulatory commissions are trying to do is difficult to discover ; what effect the commissions actually have is, to a large*

extent, unknown ; when it can be discovered, it is often absurd. » Ce point de vue quelque peu extrême est malheureusement partagé par une frange influente des économistes contemporains, regroupés sous le nom d'École de Chicago et dont les principaux fondateurs ont été Stigler (1971) et Peltzman (1976). L'analyse de ces auteurs tourne essentiellement autour des processus politiques qui font que sous ces objectifs officiels de recherche du « bien public », un groupe d'intérêt « capture » l'instance régulatoire pour son propre compte. Même si le modèle de Stigler-Peltzman est clairement plus adapté au système politico-économique américain (où les lobbies jouent un grand rôle), qu'à ceux des démocraties européennes, il est sans doute vrai que certaines de leurs analyses pourraient se transposer sans trop de modifications au rôle de la commission de Bruxelles au sein de l'Europe bientôt intégrée. C'est ainsi que la recherche d'une harmonisation des réglementations au niveau européen (notamment dans le domaine bancaire et financier) a été justifiée par le fait qu'un régulateur européen unique serait plus difficile à capturer que chacun des régulateurs nationaux. Pourtant cette harmonisation a aussi été sévèrement critiquée (Neven, 1990) :

— d'abord parce que les consommateurs des différents pays européens ont sans doute des préférences et des habitudes de consommations différentes, ce qui entraîne des besoins de protection différents (cet argument se rattache plutôt à la vision « traditionnelle » de la réglementation motivée par la recherche du « bien public », et a parfois servi à justifier des dispositions protectionnistes comme dans les cas fameux du « cassis de Dijon » et de la bière allemande) ;

— ensuite dans un tout autre ordre d'idées (plus dans la lignée de travaux de l'École de Chicago, et en prenant le contre-pied de l'argument évoqué plus haut) parce qu'il pourrait être bénéfique de conserver une certaine concurrence entre régulateurs nationaux, fournissant des éléments de comparaison pour les consommateurs-électeurs de chaque pays. Ce serait le régulateur lui-même qui serait ainsi soumis à une *yardstick-competition* (Tirole, 1988) au sein de chaque pays de la Communauté. Bien évidemment l'égalité de traitement des entreprises nationales et étrangères reste indispensable dans chaque pays (pour préserver l'égalité dans la concurrence) mais pas l'harmonisation véritable des réglementations.

Cette analyse est sans doute critiquable elle-même parce qu'elle présuppose l'efficacité du résultat de la concurrence entre régulateurs. Pourtant la deuxième directive bancaire de février 1988, qui a instauré le principe de la réglementation du pays du siège (c'est-à-dire la liberté d'établissement et d'exercice dans tous les pays de la Communauté pour toute banque autorisée dans son propre pays), a également introduit une incitation à la déréglementation unilatérale. Il y a là un problème analogue à celui du passager clandestin de la théorie des biens publics (Laffont, 1989). Il

est ainsi dans l'intérêt individuel de chaque régulateur national d'être aussi peu contraignant que possible (afin d'avantager les entreprises nationales vis-à-vis de leurs concurrents étrangers) même si l'intérêt général réclame une réglementation minimale afin de protéger les consommateurs. Au total une situation intermédiaire pourrait être de conserver une certaine concurrence entre régulateurs nationaux (avec bien sûr l'égalité de traitement entre entreprises nationales et étrangères) couplée à une définition de normes minimales au niveau européen. Notons toutefois que l'efficacité d'une telle solution repose sur l'hypothèse que les consommateurs nationaux ont la possibilité de faire réformer leur système régulateur s'ils le jugent moins performant que ceux des pays voisins. Dans le cas où cette possibilité serait illusoire, l'argument se retournerait et l'on retrouverait le point de vue initial, selon lequel l'harmonisation des réglementations se justifie par le fait que la collusion entre régulateur et régulés est vraisemblablement plus difficile à orchestrer au niveau européen qu'au niveau national.

Revenons maintenant au problème plus spécifique du lien entre (dé)réglementation et risque du système bancaire. Il existe des cas où de « mauvaises » régulations ou bien une « mauvaise » application de « bonnes » régulations peuvent conduire paradoxalement à une augmentation du risque. *A contrario* donc l'abandon de ces réglementations aura pour effet prévisible de diminuer le risque du système bancaire. Nous prendrons trois exemples. Le premier est celui des restrictions géographiques (*McFadden act*) et fonctionnelles (*Glass-Steagall act*, *Bank Holding Company act*) auxquelles étaient soumises les banques américaines jusqu'à récemment, et qui se justifiaient à la fois par le souci de limiter les risques de propagation de crises bancaires et par celui de protéger le public (mais aussi les instances fédérales, le FDIC et la FED) contre les conséquences des risques excessifs qu'un groupe industriel pourrait faire prendre à sa filiale bancaire. La conséquence la plus visible de ces restrictions a été d'empêcher la plupart des banques américaines d'atteindre une taille et une diversification suffisantes pour se protéger contre les aléas conjoncturels. C'est ainsi que lors de la chute des prix du pétrole en 1986 plus de 100 banques texanes ont fait faillite ; plus récemment la faillite en 1990 de la Bank of New England s'explique semble-t-il par la chute des prix de l'immobilier dans la région de Boston (*Revue Banque*, avril 1991).

Un deuxième exemple est celui de la tarification par le FDIC de l'Assurance des dépôts. Les taux de primes sont uniformes, c'est-à-dire que chaque banque paie une prime d'assurance proportionnelle au volume des dépôts assurés qu'elle a à son passif, indépendamment de la structure de son portefeuille d'actifs. Une conséquence est le phénomène de *moral hazard* bien connu : les déposants étant protégés par l'Assurance des dépôts n'ont

aucune incitation à contrôler la qualité des placements de leur banque. Les actionnaires de leur côté, bénéficient de la clause de responsabilité limitée et ont intérêt à orienter les décisions d'investissement de la banque vers des actifs plus rémunérateurs mais aussi plus risqués. Cette distorsion est d'ailleurs d'autant plus grande que la valeur de marché de fonds propres de la banque est proche de zéro (c'est-à-dire de la faillite théorique). Certains y voient une explication (parmi d'autres) des difficultés récentes du FDIC, qui comme le montre le tableau, n'a pu enrayer sa tendance à un déficit chronique malgré une augmentation spectaculaire de son taux de primes.

	1988	1989	1990
Résultats du FDIC (milliards de dollars US)	- 4,2	- 1	- 4,7
Taux des primes d'assurance (% des dépôts)	0,08	0,12	0,19
Actif net du FDIC (fin d'année)	14,2	13,2	8,5

Source : *Revue Banque*, n° 513, avril 1991).

Pourtant, les contraintes de solvabilité sont censées précisément limiter cette prise de risque par les banques. Il se trouve que l'efficacité de ces contraintes (essentiellement les ratios de capital) a été sérieusement mise en doute par certains économistes américains. En simplifiant, on peut dire que deux points de vue s'opposent chez les théoriciens de la banque, selon qu'ils admettent ou non le postulat de l'efficacité (et la « complétude ») des marchés financiers :

- si l'on admet ce postulat, et que l'on considère que les dirigeants de chaque banque cherchent à maximiser la valeur de marché de l'actif net de celle-ci (« *value maximizing banks* », voir *Black-Miller-Posner, 1978*) alors le ratio de solvabilité conduit effectivement à une limitation relative du risque de faillite, mais incite les banques à se spécialiser sur certains types d'actifs, ce qui est une source importante d'inefficacité allocative et pourrait dans une certaine mesure expliquer le phénomène de « credit crunch » constaté récemment aux USA (*Rochet, 1991a*). Il faut alors soit carrément abandonner le système d'Assurance des dépôts (*Kareken-Wallace, 1978*), ce qui aurait vraisemblablement d'énormes conséquences négatives, ou plus simplement adopter une tarification « actuarielle » de l'Assurance des dépôts (*Kerfriden-Rochet, 1991*) c'est-à-dire faire dépendre les primes d'assurance de la structure du portefeuille d'actifs de la banque. Remarquons en passant que *White, 1983*, estime que la tarification uniforme a été adoptée délibérément par le FDIC afin de faire subventionner les petites banques privées par les grandes banques plus diversifiées ;

• le deuxième courant de la littérature rejette implicitement (pour des raisons informationnelles) la possibilité d'arriver à une telle tarification « actuarielle » de l'Assurance des dépôts ; il faut alors abandonner le modèle des « *value maximizing banks* » et se rabattre sur celui, moins satisfaisant, des « *utility maximizing banks* » c'est-à-dire d'assimiler le comportement de la banque à celui d'un gestionnaire de portefeuille (Hart-Jaffee, 1974 ; Kim-Santomero, 1988 ; Kœhn-Santomero, 1980). On montre dans ce cas que l'imposition d'un ratio de solvabilité plus strict conduit là encore à une réallocation d'actifs, qui distord la structure du portefeuille de la banque. Même si le volume total des placements risqués diminue, Kim-Santomero et Kœhn-Santomero montrent que la réallocation d'actifs peut paradoxalement entraîner pour certaines banques une augmentation de la probabilité de faillite. L'intuition en est simple : si les poids des différents actifs risqués qui sont utilisés dans le calcul du ratio (et que l'on peut interpréter comme le coût en fonds propres d'un franc investi dans chacun de ces actifs) divergent de l'évaluation par la banque du bénéfice (pondéré par le risque) qu'elle peut retirer de ce franc investi, celle-ci aura intérêt à investir plus dans les actifs pour lesquels le ratio bénéfice/coût en fonds propres est élevé et moins dans les actifs où ce ratio est faible. Si l'on veut éviter cette réallocation d'actifs il faut mettre en conformité les poids des actifs risqués choisis par le régulateur et l'évaluation par le marché du risque de ces actifs (voir Rochet, 1991a pour plus de détails). L'introduction dans la fonction objectif des banques de la probabilité de faillite (« oubliée » par Kim-Santomero et Kœhn-Santomero, voir Keeley-Furlong, 1990) ne change pas les résultats (Rochet, 1991a) à ceci près que l'on montre l'insuffisance du ratio de solvabilité (même avec des poids « corrects ») pour contrôler le comportement des banques proches de la faillite. Le modèle théorique montre en effet (et cela semble confirmé par certaines observations empiriques) qu'il existe une discontinuité du comportement des banques en difficulté : si la valeur de marché de leurs fonds propres passe en deçà d'un certain seuil, elles ont intérêt à choisir des placements de plus en plus risqués, ceci d'autant plus que leur probabilité de faillite augmente. Ce résultat plaide pour l'accroissement des pouvoirs du régulateur, en lui donnant la possibilité de fermer la banque dès que la valeur de marché des fonds propres de celle-ci passe en dessous d'un certain seuil (positif), c'est-à-dire avant que la banque soit techniquement en faillite (Rochet, 1991). Il est intéressant de voir que cette réforme figure parmi les propositions de l'étude « *Perspectives on Safe and Sound Banking* » (Benston et alii, 1986) commissionnée par l'American Bankers Association. Le seuil en question y est évalué à 1 ou 2 % (Benston et alii, 1986, p. 309).

Le dernier exemple que nous donnerons ne concerne pas une « mauvaise » réglementation, mais la « mauvaise » application d'une bonne réglementation qu'a constitué le relâchement des règles comptables et

prudentielles décidé par la tutelle des *Savings and Loans Associations* pour essayer de circonvenir leur crise générale. Faute d'avoir le courage politique de fermer celles des Caisses d'épargne qui étaient techniquement en faillite, on a changé le mode d'évaluation de leurs fonds propres, et fermé les yeux sur la prise de risque accrue par leurs dirigeants. Au lieu de limiter la crise des *Savings and Loans Associations*, cette attitude n'a fait que retarder l'échéance, et finalement entraîné la faillite du *Federal Savings and Loans Insurance Corporation*.

*À la recherche d'une réglementation
« optimale »*

Notre dernière partie sera consacrée aux « bonnes » réglementations, ou tout du moins aux justifications qui ont été faites de quelques-unes d'entre elles. Comme on l'a vu, certains économistes ne sont pas loin de penser que toute réglementation est nocive.

Dans le domaine bancaire, c'est le cas des tenants du *Free Banking* pour lesquels la suppression de l'Assurance des dépôts constitue la solution aux problèmes du système bancaire. Si l'on postule que les déposants sont rationnels et parfaitement informés, ils peuvent en effet comparer les différentes combinaisons (rendement, risque) proposés par les banques concurrentes et choisir en connaissance de cause celle qu'ils préfèrent. On montre alors (*Kareken-Wallace, 1978*) qu'à l'équilibre concurrentiel les banques choisissent d'elles-mêmes des placements qui rendent leur probabilité de faillite minimum, ceci dès que l'on associe à la faillite un coût réversible, aussi petit soit-il.

Cependant l'hypothèse que les déposants sont parfaitement informés, et capables d'évaluer précisément le risque de leur banque est assez irréaliste. Il semble plus raisonnable au contraire d'admettre que les agents non financiers auraient beaucoup de mal à discerner précisément lesquelles des banques sont les mieux gérées. En conséquence, en cas de faillite de l'une d'entre elles, il semble difficile pour le public de déterminer si les causes de cette faillite sont spécifiques à la banque en question, ou au contraire risquent de se propager (crise systémique). Il devient alors nécessaire de prévenir ces dangers de contagion, ce qui peut se faire de deux façons :

- soit en imposant aux banques commerciales une parfaite congruence entre les deux côtés de leur bilan. C'est la doctrine du *Narrow Banking*, qui impose d'investir les dépôts liquides en actifs monétaires, et interdit aux banques toute position de transformation. Une variante de cette proposition est la *corporate separateness* (*Baltensperger-Dermine, 1985*) qui imposerait aux banques commerciales de titriser toutes leurs créances : chaque

déposant serait alors dans la même situation qu'un porteur de SICAV ou de FCP, et l'Assurance des dépôts serait inutile ;

- soit par l'intermédiaire d'un système d'Assurance des dépôts, dont les modalités peuvent être variables ; comme le remarquent Artus-Pollin, 1989, l'avantage d'un système géré par l'Etat (ou tout au moins l'institut d'émission) c'est qu'il est parfaitement crédible, la Banque centrale pouvant jouer sans difficulté le rôle de prêteur en dernier ressort. Par contre son inconvénient est de déresponsabiliser les déposants encore plus que ne le ferait un système d'assurance privée. Le système optimal est sans doute une combinaison des deux : une garantie de base offerte par l'Etat (et complétée par un ratio de solvabilité avec des pondérations *marked to market*) plus une assurance complémentaire offerte par des compagnies privées et à un tarif « actuariel ».

La première de ces deux propositions est, d'une certaine façon, un retour en arrière. Toute histoire moderne de la banque plaide pour l'exploitation des économies d'envergure qui existent entre dépôts et crédits ainsi qu'entre dépôts et investissements industriels et financiers (*Dietsch, 1988 ; Sharpe, 1990 ; Vale, 1991*). L'exemple historique de la Risksbank suédoise (*rapporté par Goodhart, 1988, p. 88*) en est une parfaite illustration : à l'origine cette banque, la première banque suédoise (fondée par John Palmstruck en 1656) était organisée en deux entités distinctes : le service des émissions, qui fournissait des certificats de dépôt en échange d'or et d'espèces ; et le service des crédits, qui accordait des prêts à long terme. Pourtant très vite ces deux services fusionnèrent, pour devenir l'une des premières banques au sens moderne du terme, c'est-à-dire un intermédiaire financier qui procure des services de liquidité tout en concourant au financement des investissements risqués et illiquides.

65

La prévention des crises systémiques et la protection des déposants non informés imposent alors l'intervention de la puissance publique afin de réglementer la liquidité et la solvabilité des banques et d'instaurer corrélativement un système d'Assurance des dépôts. Ces modalités précises de ces réglementations (et en particulier le taux minimum de capitalisation requis pour les banques) dépendent de façon complexe de l'arbitrage risque-efficacité choisi par la puissance publique ainsi que du coût d'opportunité des fonds publics requis pour compenser les pertes des déposants d'éventuelles banques en faillite (*pour une analyse détaillée voir Rochet, 1991b*).

Terminons par une analyse rapide de la réglementation des taux créditeurs, sur laquelle l'unanimité est loin d'être faite. Cette réglementation est souvent présentée comme une façon d'éviter une guerre des prix (ou des taux) entre banques, qui pourrait avoir des conséquences désastreuses. Pourtant, comme le remarquent Baltensperger-Dermine, 1987, si le marché

interbancaire est efficient, les banques n'ont jamais aucun intérêt à offrir à leurs déposants des taux supérieurs à ceux du marché : un plafond sur les taux des dépôts sert uniquement à faire baisser la probabilité de faillite, mais de façon plus coûteuse et moins efficace que l'augmentation du ratio de solvabilité. Cependant, si l'on admet l'information imparfaite des banques sur leurs clients et l'existence de *switching costs* qui entraînent une certaine inertie des clients des banques, alors on peut craindre qu'une banque n'accepte de perdre temporairement de l'argent pour s'attirer durablement des clients. On est alors dans une situation de concurrence destructrice où le marché n'arrive pas à se stabiliser mais où se succèdent perpétuellement de nouvelles entreprises qui deviennent rapidement déficitaires et sortent du marché. L'instauration d'un plafond sur les taux créditeurs peut alors permettre de stabiliser le marché (*Artus-Pollin, 1989*) et rendre l'équilibre concurrentiel « efficace » (au sens de la théorie du moindre mal) (*Rochet-Salanie, 1991*). Une analyse différente est proposée par Chiappori et alii, 1991, dans un modèle de concurrence spatiale où les banques déterminent successivement la taille de leurs réseaux d'agences et leurs politiques de taux (sur les dépôts et sur les crédits). Les auteurs montrent que l'imposition d'un plafond de taux entraîne un surdimensionnement des réseaux à cause de la subvention croisée des emprunteurs par les déposants qui en découle. En conséquence l'efficacité de la politique monétaire est diminuée et le risque de faillite des banques peut paradoxalement s'accroître.

Comme le montre ce dernier exemple, les économistes théoriciens sont loin d'être unanimes sur les conséquences de certaines réglementations sur secteur bancaire. Il n'est donc pas aisé d'estimer l'impact qu'aura l'abandon de telle ou telle réglementation sur le risque global du système bancaire. Pourtant les progrès conceptuels réalisés en économie de l'information et en organisation industrielle permettent d'espérer disposer sous peu d'un contrôle cohérent de la régulation bancaire analogue à celui dont disposent désormais les spécialistes des réseaux et des monopoles naturels.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aghion P., P. Bolton et M. Dewatripont (1988), « Interbank Lending and Contagious Bank Runs », Document de travail, MIT.
- Amiel M.H. et J.-C. Rochet (1987), « Concurrence entre réseaux de télécommunications : les Conséquences des externalités négatives », *Annales des télécom.* 42(11), 642-649.
- Anderlini L. (1986), « Competitive Banking in a Simple Model », in Edwards et alii (éd.), *Recent Developments in Corporate Finance*, Cambridge University Press.
- Artus P. et J.-P. Pollin (1989), « Les effets de la réglementation et le comportement des banques », CDC, SEEF, Document de travail n° 26.
- Baltensperger E. et J. Dermine (1987), « Banking Deregulation », *Economic Policy* (April), 63-109.
- Benston G., R. Eisenbeis, P. Horvitz, E. Kane, G. Kaufman (1986), *Perspectives on Safe and Sound Banking ; Past, Present and Future*, MIT Press Cambridge.
- Bhattacharya S. et C. Jacklin (1988), « Distinguishing Panics and Information Based Bank Runs », *Journal of Political Economy* 96.
- Black, F. Muller et R. Posner (1978), « An Approach to the Regulation of Bank Holding Companies », *Journal of Business* 51, 379-412.
- Brocker G. (1989), « Competition in Banking », OCDE, Paris.
- Coase R. (1964), « The Regulated Industries-Discussion », *AER* 54(3).
- Davis E.P. (1990), « An Industrial Approach to Financial Instability », *Economics Division*, Bank of England.
- Diamond D.W. (1984), « Financial Intermediation and Delegated Monitoring », *Review of Economic Studies*, 51, 393-414.
- Diamond D.W. et P. Dybvig (1983), « Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity », *Journal of Political Economy* 91, 401-419.
- Dietsch M. (1988), « Economies d'échelles, Economies d'envergure et structure des coûts dans les Banques de dépôts françaises », étude AFB-CNC.
- Furlong F. et M. Keeley (1990), « A Reexamination of Mean-Variance Analysis of Bank Capital Regulation », *Journal of Banking and Finance* 14.
- Flux A.W. (1911), « The Swedish Banking System », National Monetary Commission 42, Washington.
- Gale D. et M. Hellwig, « Incentive-Compatible Debt Contracts : the One-Period Problem », *Review of Economic Studies* 52, 647-663.
- Goodhart C. (1988), *The Evolution of Central Banks*, MIT Press, Cambridge.
- Goodhart C. (1989), *Money, Information and Uncertainty*, McMillan, London (2^e édition).
- Hart O. et D.M. Jaffee (1974), « On the Application of Portfolio Theory to Depository Financial Institutions », *Review of Economic Studies* 41, 129-147.

- Kareken J. et N. Wallace (1978), « Deposit Insurance and Bank Regulation : A Partial Equilibrium Exposition », *Journal of Business* 51 (3).
- Ketfriden C. et J.-C. Rochet (1991), « Actuarial Pricing of Deposit Insurance », Document de travail de l'IDEI, Toulouse.
- Kim D. et A. Santomero (1988), « Risk in Banking and Capital Regulation », *Journal of Finance* 43, 1219-1233.
- Koehn H. et A. Santomero (1980), « Regulation of Bank Capital and Portfolio Risk », *Journal of Finance* 35, 1235-1244.
- Laffont J.J. (1989), Cours d'économie publique, *Economica*, Paris, 2^e édition.
- Matutes C. et X. Vives (1991), « Competition for Deposits and Risk of Failure in Banking », Université autonome de Barcelone.
- Merton R.C. (1977), « An Analytical Derivation of the Cost of Deposit Insurance and Loan Guarantees », *Journal of Banking and Finance* 1, (juin) 3-11.
- Morrison S. et C. Winston (1986), *The Economic Effects of Airline Deregulation*, Washington, Brookings Institution.
- Neven D. (1989), « Structural Adjustment in European Retail Banking », in *European Banking in the 1990s*, J. Dermine éditeur, Basil Blackwell.
- Peltzman S. (1976), « Towards a More General Theory of Regulation », *Journal of Law and Economics* 19, 211-240.
- Rochet J.-C. (1991a), « Capital Requirements and the Behaviour of Commercial banks », Document de travail de l'IDEI, Toulouse.
- Rochet J.-C. (1991b), « Optimal Banking Regulation », Document de travail de l'IDEI, Toulouse.
- Rochet J.-C. et F. Salanié (1991), « L'Économie industrielle du secteur bancaire », *Rapport technique IDEI*, Toulouse.
- Scheinkman J.A. (1989), « Garantie des dépôts et déréglementation, l'expérience américaine », *Bulletin mensuel du CIEC*, n° 123.
- Stigler G.J. (1971), « The Theory of Economic Regulation », *Bell Journal* 2 (Spring), 3-21.
- Sharpe S.A. (1990), « Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts », *Journal of Financial* 45, 1069-1087.
- Townsend R. (1979), « Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification », *Journal of Economic Theory* 21, 265-293.
- Tirole J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press Cambridge.
- Vale B. (1991), « An example of Economies of Scope in Banking Under Asymmetric Information », *Norges Bank*, Oslo.
- Vickers J. et G. Yarrow (1991), « The British Electricity Experiment », *Economic Policy* 12, 187-232.
- White E. (1983), « The Regulation and Reform of the American Banking System 1900-1929 », Princeton University Press, Princeton.