

ÉTHIQUE ET FINANCE

L'ETHIQUE BANCAIRE

DR. CHARLES W. MUNN *

Si vous annoncez que vous écrivez un article sur l'éthique bancaire, attendez-vous à vous entendre dire : «Le document sera bref !», ou «Y-a-t-il vraiment une éthique bancaire ?». La première démarche à effectuer est, par conséquent, de se demander ce que l'on entend par éthique bancaire.

Un dictionnaire nous apprendra que l'éthique est un ensemble de principes moraux et de règles de conduite, et que la morale a trait au bon et au mauvais comportement humain, ou encore, à la distinction entre le bien et le mal. Ce qu'il ne nous apprendra pas, en revanche, est la provenance de ces idées de bien et de mal. En réalité, la plupart d'entre elles sont enracinées dans l'histoire et la culture d'une société et, particulièrement, dans la religion que cette société a épousée. Malgré les différentes histoires et cultures du monde, beaucoup de préceptes moraux sont identiques : tu ne tueras point, tu ne voleras point, et tant d'autres. Dans le monde moderne des affaires, néanmoins, les choses ne sont pas si simples. Le capitalisme est un phénomène relativement récent et son code moral est en voie d'évolution. Le fait que le capitalisme même soit en mutation ne facilite pas l'établissement de ce code. Ces dernières années, cela a donné lieu à d'innombrables débats sur des codes de conduite appropriés, principalement à cause de l'internationalisation des affaires.

Commençons par un schéma général. La fin du communisme ces dernières années a posé d'importants défis au capitalisme. Le principal consiste à faire fonctionner le système économique de la manière la plus efficace et la plus juste de façon à développer les marchés et promouvoir la croissance. Il est communément admis que l'économie de marché est le moyen le plus efficace d'allouer de rares ressources dans une économie, mais ce n'est pas nécessairement ou intrinsèquement un système juste. Force est de signaler qu'un système juste et honnête et qui offre une protection légale aux biens sera plus productif qu'un autre corrompu.

265

*Diplômé CIBS, Directeur Général du Chartered Institut of Bankers in Scotland

Dans nombre de pays et d'économies, les besoins des gens ne trouvent pas de réponse, car ils sont dans l'impossibilité d'émettre tout signe au marché. Cela est dû au fait qu'ils n'ont pas de revenus. La solution à ce problème économique majeur consiste à faire croître leurs revenus, plutôt qu'à simplement les redistribuer. Si l'on peut réussir cela, alors la demande et tout ce qui gravite autour d'elle croîtra aussi. Cependant, le reste de cet article traitera davantage de l'honnêteté que de l'équité.

La responsabilité d'un système économique est d'allouer des ressources très limitées pour des objectifs divergents. Les économistes sont des êtres humains que la vision réductrice consistant à dire que le prix est déterminé lorsque l'offre rencontre la demande, suffit à rendre heureux. Ils ont peu de préoccupations en matière de justice, d'honnêteté ou de charité. Ces concepts sont étrangers à nombre d'économistes, certains d'eux croient que l'économie est amoral, non concernée par la morale, ou au-delà de son champ d'application.

Cependant, le fait d'accepter cela comporte des dangers, parce que beaucoup d'économies en voie de développement connaissent des taux de criminalité et de corruption très élevés. Un article récent écrit par Leslie Johnson et publié dans le magazine *The Scottish Banker*, signalait qu'au Kazakhstan, le système était de fond en comble corrompu. Cela ne peut aller dans l'intérêt de la population. Nos systèmes économiques doivent fonctionner plus équitablement. La corruption, sous quelque forme que ce soit, finit par détruire la loi et l'ordre et, en dernier ressort, la démocratie elle-même.

Mon propre intérêt au sujet de l'éthique date de l'époque où j'étais conférencier sur l'histoire des affaires et de mon adhésion à la Commission Spéciale de l'Eglise d'Ecosse sur l'éthique dans la banque et les investissements qui a rédigé un rapport à l'Assemblée Générale en 1988. Je cite un extrait de la page 465, paragraphe 221 de la publication intitulée *Standards in British Banking (Normes de la Banque Britannique)* : «*Dans leurs vies quotidiennes, les banquiers s'arrêtent rarement à penser si l'action qu'ils sont en train de mener est éthique ou non. Cela s'explique en partie par le fait qu'ils sont très occupés à prendre des décisions sur le champ et à vaquer à leurs affaires immédiates. C'est également dû au fait que les normes éthiques ont été, au fil des années, enchâssées dans leur manière de traiter les affaires. En réalité c'est en étudiant la confiance conférée aux pratiques bancaires que nous arriverons à comprendre le succès de la banque dans les Îles Britanniques. Les banquiers sont devenus des gens dignes de confiance et des membres respectables de notre société, appréciés pour leur bon sens, leur équité et leur grandes valeurs personnelles*». J'aime beaucoup cette citation, d'autant plus que c'est moi même qui l'ai écrite ! Mais, voyons si elle est toujours de mise...

Suivant la création de la Commission Spéciale, un groupe d'étude a vu le jour au Centre de Théologie et de Thèmes Publics, de l'Université d'Edinburgh, qui a publié un ouvrage intitulé *Capital -A Moral Instrument ?* (Le capital, un instrument moral ?) Les membres de ce groupe ont commencé à publier une lettre d'information trimestrielle appelée *Finance and Ethics Quarterly*. Il existe une très abondante littérature sur le sujet de l'éthique des affaires.

Quels sont ces sujets ?

Les grands sujets sont relativement faciles à aborder. Tout crime est non éthique. Les cas récents de fraude majeure concernant Maxwell, Barlow Clowes et Guinness sont assez faciles à comprendre. Les gens ont volé de l'argent, ou l'ont manipulé illégalement de plusieurs manières et par conséquent, ils sont punis, bien qu'assez modestement. Il existe quand même quelques zones d'ombre. Pourquoi, par exemple, les investisseurs de Barlow Clowes ont tous reçu une compensation du gouvernement, puisque tout ce qu'ils ont fait était de suivre leurs propres instincts commerciaux à la recherche du taux de retour sur investissement le plus élevé qui puisse exister ? Cela indique un raisonnement confus. La confusion a été davantage nourrie par les commentaires de la presse.

Deux autres thèmes majeurs de préoccupation ici sont le délit d'initié et le blanchiment d'argent. Fait curieux, ils ne sont pas considérés comme des faits criminels partout dans le monde, bien qu'ils soient maintenant en train de le devenir très rapidement. Par exemple, le blanchiment d'argent n'est devenu un crime au Japon qu'en juillet 1993.

Un article publié récemment dans *The Scottish Banker* signalait que les membres du personnel bancaire seraient de plus en plus mis sous pression à cause de la nouvelle législation et qu'ils seraient passibles de poursuites judiciaires s'ils n'informaient pas de leurs suspicions à l'égard du blanchiment d'argent. Il existe, quand même, des problèmes majeurs dans cette zone de criminalité. Il s'agit des problèmes de détection, de preuve et de mise en application et ils ne pourront être résolus que s'il existe en dernier ressort une véritable coopération internationale. Cependant, les structures financières de certains pays empêcheront son établissement. Quelques places financières ont la fierté d'annoncer le maintien du secret bancaire, par exemple, la Suisse, les Iles Caïman et le Liechtenstein. Dans ces pays, le secret est un bien comme un autre. Les clients sont prêts à payer un prix pour ce service et il existe nombre de malheureux exemples où le secret est utilisé pour cacher une activité illégale. Même le Vatican a été mêlé à un cas de ce genre en relation avec le Banco Ambrosiano dans les années 80. En clair, même les banques les plus respectables doivent être sensibilisées au danger d'être entraînées dans des activités illégales.

Le secret

Il est important de faire ici une distinction entre le secret comme un bien et la confidentialité à laquelle ont droit tous les clients des banques. Nous comprenons tous ce concept et il a été mis en évidence par le rapport Jack Report sur la législation bancaire recommandant une plus grande confidentialité.

Cependant, le Procureur Général du District de New York, lorsqu'il poursuivait en justice les affaires d'Ivan Boesky et de la BCCL, considéra que les banques britanniques étaient plus discrètes que ce que leurs homologues américaines auraient pu être en pareil cas et se plaignait d'avoir beaucoup de difficulté à collecter de l'information de la part des banques britanniques.

Ce que l'on doit cependant signaler ici est que si l'on vient à trouver que les systèmes bancaires sont liés à une activité criminelle, ils seront condamnés pour toujours. La réputation est un bien fragile. Une fois perdue, il est difficile, sinon impossible, de la récupérer. Il est plausible et possible d'argumenter que si un système bancaire est considéré comme ouvert, honnête et juste, il attirera des affaires, puisqu'il y aura un accroissement de la qualité. Ce point mérite d'être souligné. La transparence est la seule garantie de l'honnêteté.

268

Les sujets mineurs sont également importants. Tandis que d'aucuns relatent comment les banques traitent leurs clients, d'autres se préoccupent des relations entre les banquiers et leur clientèle. Les banques ont des règles, tandis que les banquiers les interprètent. Le règlement de l'agence est important ici, mais il y a aussi une sous-série de zones à problèmes potentiels concernant les groupes d'employés au sein d'une organisation et la manière dont il agissent entre eux.

Réglementation ou déréglementation ?

Les banquiers peuvent très facilement se cacher derrière le livre des règlements des employés ou derrière d'autres règlements, tels que ceux de la Banque d'Angleterre, le Département du Commerce et de l'Industrie ou les régulateurs du «Financial Services Act». Ironiquement, dans les années 80 il a beaucoup été question de déréglementation, mais, en réalité, nous avons fini avec plus de réglementation. Mais devons nous pour autant considérer ces règles comme le seul arbitre de ce qui est bon ou mauvais, de ce qui est éthique ou ne l'est pas dans notre entreprise ?

Vous avez sûrement déjà conclu que ma réponse est non. Il existe des zones de relation banquier/client et banque/banquier qui ne sont pas couvertes par ces règles. Les banquiers ont encore la possibilité d'exercer leur propre jugement, c'est à dire, d'être professionnels.

Le crédit à la consommation était une industrie en plein essor dans les années 80. Cependant, il y avait beaucoup de monde qui n'était pas considéré comme suffisamment fiable pour pouvoir emprunter de l'argent aux banques ou à leurs filiales. Une des ironies dans tout cela est que les taux d'intérêt les plus élevés sur le marché du crédit à la consommation sont appliqués par des organisations qui fournissent du crédit en utilisant des chèques de consommateurs. Ces organisations (compagnies de commercialisation de chèques) entretiennent apparemment de bonnes relations de travail avec leurs clients et jouissent d'une bonne presse, tandis que les banques, qui appliquent des taux bien moindres, bien qu'encore assez élevés, ont mauvaise presse.

Les économistes argumenteront que le taux d'intérêt reflète le risque et qu'il n'existe pas, par conséquent, de taux d'intérêt trop élevé. Cependant, d'autres taux élevés sont masqués par des taux faibles et des charges élevées. Cette éthique est sûrement discutable.

Personne ne suggère que nous devions revenir aux anciennes lois promulguées par l'Eglise concernant l'usure. Les banques argumenteront qu'elles doivent avoir un certain taux de retour sur leur capital investi et que les taux appliqués sur les prêts doivent couvrir les risques courus et le coût des ressources. En clair, il s'agit d'une zone qui doit être examinée.

La Vente

Une autre zone de controverse est la vente. Toutes les banques attachent de plus en plus d'importance aux ventes et ces activités sont de plus en plus couvertes par les règles des divers régulateurs du «Financial Services Act». Heureusement, la folie de la fin des années 80 est derrière nous. L'idée que les services financiers sont des produits comme les autres, c'est à dire, des saucisses ou des chemises, est complètement fausse, bien qu'elle ait été très populaire. Elle est fausse parce que pour presque tous les produits financiers, il arrive un moment où ceux-ci sont rendus. Les dépôts doivent être repayés aux clients, les avances repayées aux banques, les polices d'assurance vie doivent distribuer des dividendes, les fonds de pension devraient payer des pensions. Ceci les classe clairement dans une catégorie complètement différente des autres produits de grande consommation.

Comment cette idiotie a-t-elle pu faire son chemin dans l'esprit de la banque, qui est généralement une entreprise logique et bien pensante ? Une grande partie de la réponse à cette question réside dans les gens qui ont été recrutés. Grand nombre de commerciaux proviennent d'autres secteurs. Il n'y a rien de mauvais à cela, mais on a confié beaucoup de pouvoir et d'influence à un bon nombre d'entre eux avant qu'ils ne

comprennent totalement que les services financiers ne sont pas la même chose que les chaussures ou l'alimentation. C'étaient des commerciaux avec une mentalité de négociateurs, transformant ainsi la banque qui est passée d'une activité traditionnelle de relations vers des opérations de transactions où ces commerciaux facturaient des honoraires pour effectuer des arrangements. Les clients étaient censés acheter des services au fournisseur qui proposait le moindre prix. La philosophie régnante était «fourgez leur le maximum et demandez leur le minimum». Quelques unes de leurs méthodes étaient discutables et le niveau de concurrence atteint par cette forme de gestion bancaire a réduit les marges à un tel point que les créances douteuses survenues pendant la récession n'ont pas pu être absorbées.

Il y a un besoin réel de vendre et de mettre l'accent sur les ventes dans l'activité bancaire. Ceci revêt une importance capitale pour l'avenir du réseau bancaire, mais la réponse ne réside pas dans la maximisation des ventes. L'activité bancaire a besoin de revenir à son caractère relationnel. Ceci est fondamental. La préoccupation principale des banques ne devrait pas être la rentabilité à court terme, mais plutôt la rentabilité à long terme. Ceci nous ramène à analyser comment le système économique opère.

270

Adam Smith, le père de l'économie moderne, était plus qu'un simple économiste, il était aussi philosophe. Il croyait que dans le fonctionnement du système financier, les gens agiraient de sorte à poursuivre ce qui à leurs yeux répondait le mieux à leurs intérêts. Cependant, il fallait également qu'il y ait ce qu'il décrivait comme le sentiment du compagnonnage, c'est à dire que les gens devaient se soucier des conséquences que provoquaient chez les autres leurs propres agissements. Il soulignait également que toute transaction commerciale devait être profitable à la fois pour l'acheteur et le vendeur. Il était en effet le père de l'économie moderne et la dernière personne à faire une bonne presse aux banquiers (en 1776).

Pourquoi les banquiers ont-ils mauvaise presse ? Une raison sociologique consiste à dire que les banquiers prêtent de l'argent et que les créanciers n'ont jamais été populaires. Une autre raison est la récession. En des temps difficiles, les gens cherchent à blâmer les autres pour leurs propres problèmes et les banquiers sont les boucs émissaires. En outre, certaines banques méritent une mauvaise presse. La qualité du service qu'elles proposent a parfois besoin d'être réellement améliorée.

Une tendance dangereuse mais remarquable, qui a eu lieu ces dernières années, a été une dégradation du niveau d'honnêteté parmi les employés. C'est une évolution inquiétante. Les stratégies de gestion de risque peuvent conduire à un risque moral. Lorsque les risques sont acceptés au lieu d'être éliminés ou contrôlés, alors un risque moral est créé. Les pressions

commerciales sur les gens les amènent à prendre des décisions discutables ou encore à commettre des actes malhonnêtes, spécialement lorsque leurs propres revenus dépendent directement de leurs actions. Le salaire lié au rendement, calculé sur les ventes, peut créer des tentations de contourner ou d'enfreindre les règles.

Dans son rapport annuel de l'année dernière, le médiateur bancaire, Laurence Shurman, a appelé l'Institut à enseigner l'éthique dans ses cours. Cette année, le Comité National et Ecclésiastique de l'Eglise d'Ecosse a lancé un appel du même ordre. Mais on doit poser la question : Peut-on apprendre l'éthique ? Oui, c'est possible, mais l'enseigner aux gens ne les incite pas en soi à avoir plus d'éthique, surtout lorsque les affaires requièrent ventes et commissions, ce qui est bien souvent le cas de l'activité des assurances.

La raison principale, peut être, pour laquelle les banquiers ont mauvaise presse est qu'il y a d'importantes confusions à l'égard de leur rôle dans l'économie. La compréhension du public et la perception des journalistes sont influencées de manière néfaste par le rôle changeant des banques, lesquelles sont assez mauvaises pour s'expliquer.

Pour couronner le tout, bien évidemment, il existe la préoccupation que les pressions commerciales et concurrentielles dépassent les considérations professionnelles. S'il en était ainsi, les dilemmes éthiques deviendraient plus évidents. Comment peuvent faire les banquiers pour améliorer leur image ? Ils pourraient commencer par se soucier d'améliorer la qualité de service. Mais la qualité totale n'est qu'une partie de la réponse. Ce qui améliorera vraiment leur image est de donner aux clients le service dont ils ont besoin, au prix qu'ils sont prêts à payer, c'est à dire : en faisant en sorte que l'offre soit égale à la demande et non pas le contraire.

Ce qui est de la plus grande importance est la qualité du banquier. Ce qui fait un bon banquier est la combinaison de l'éducation, de la formation et de l'expérience. La réglementation est beaucoup moins importante. Le rôle des Instituts est capital. Ils sont les mieux placés pour donner à l'industrie des services financiers les fondements qu'elle a perdus. Les principes de base de la banque doivent être enseignés et appris. Seul un programme formel d'apprentissage peut servir à cette finalité. C'est seulement par ce moyen que l'industrie des services financiers pourra devenir vraiment professionnelle.

Les considérations éthiques sont une partie importante de cet argument de qualité. La relation normale banquier/client se fonde sur la confiance. Le système doit être éthique et perçu comme tel, à la fois dans les relations banque/client et banque/banquier.

Beaucoup de banques parlent aujourd'hui de changer leur culture. Si cela doit arriver et fonctionner correctement, il doit exister une approche

holistique, c'est à dire : il faut comprendre que les cultures sont organiques et doivent être cultivées. Elles ne sont pas particulièrement susceptibles de subir une chirurgie ou des greffes, les dimensions éthiques de ces changements ne doivent pas être négligées. Le sujet de l'éthique bancaire est complexe. Il y a plusieurs interprétations à cela et peut-être que deux citations bibliques pourraient faciliter la compréhension et donner des grandes lignes de conduite future :

«Fais aux autres ce que tu voudrais que l'on te fasse.»

Matthieu, Chapitre 7 verset 12

«L'amour de l'argent est source de toutes sortes de maux. D'aucuns ont été si avides de l'obtenir qu'ils se sont éloignés de la foi et ont brisé leurs cœurs avec beaucoup de chagrin»

Timothée Chapitre 6, verset 10

C'était ce qu'Adam Smith voulait dire. Notre propre intérêt doit être nuancé et équilibré par la préoccupation pour les intérêts et les sentiments des autres. C'est cela qui fera un système économique éthique et réussi.