

ÉTUDES

1. ENQUÊTE SUR LES CONDITIONS COMPARÉES D'OCTROI DES PRÊTS À LA CLIENTÈLE

Il n'est pas anormal qu'une concurrence commerciale, même assez intense, existe entre les établissements de crédit. Toutefois, les autorités qui sont en charge du contrôle prudentiel souhaitent avoir une perception précise de la nature et des caractéristiques de ce phénomène, afin notamment de pouvoir s'assurer que des comportements individuels très concurrentiels, en particulier en ce qui concerne la fixation des taux des opérations de crédit, ne compromettent pas gravement la rentabilité des établissements de crédit en cause, voire, par effet d'entraînement, celle d'une partie de la Place, dont la sécurité se trouverait de ce fait fragilisée. C'est pourquoi le Gouverneur de la Banque de France, président de la Commission bancaire, a chargé le Secrétariat général de la Commission bancaire de faire procéder à une enquête locale et nationale sur les conditions dans lesquelles les catégories les plus usuelles de prêts à la clientèle ont pu être consenties dans le passé. L'enquête a été lancée en avril 1995 et a porté sur les prêts accordés durant le mois de janvier 1995.

Cette enquête a été menée localement sur le territoire métropolitain par l'ensemble des succursales de la Banque de France, qui ont contacté dans leur rayon d'action un échantillon d'une dizaine d'établissements — parfois plus lorsque cela s'est révélé nécessaire, comme à Paris — qu'elles ont elles-mêmes déterminé. Les interrogations se sont faites au moyen d'un questionnaire élaboré par le Secrétariat général de la Commission bancaire, détaillant les différents types de crédits utilisés par chaque catégorie de contrepartie (crédits immobiliers et à la consommation pour les particuliers, crédits d'équipement et de trésorerie pour les entreprises, etc), en distinguant taux fixes et taux variables. Ces échantillons, regroupant des guichets d'organismes variés (banques adhérentes de l'Association française des banques dont banques à capitaux étrangers, banques mutualistes, caisses d'épargne, établissements spécialisés) sont représentatifs de l'activité de la place et des comportements locaux. Il a été demandé aux guichets des établissements interrogés d'indiquer, pour chaque catégorie de crédits, les taux minima pondérés et les taux maxima pondérés pratiqués durant la période sous revue, ainsi que les volumes concernés.

Au total quelque 1 500 questionnaires ont été retournés et analysés. Il convient, à cet égard, de souligner la qualité inégale des informations obtenues puisque près de 25 % des questionnaires n'ont pu être exploités faute notamment d'avoir été correctement servis.

Les données collectées ont fait l'objet d'un contrôle par sondage. Des missions de vérification auprès des guichets déclarants ont en effet été menées par l'Inspection de la Banque de France auprès d'une centaine d'agences d'établissements de crédit sur 15 places différentes. Celles-ci n'ont pas relevé de manquements volontaires mais ont confirmé la qualité inégale des données obtenues. Si le sérieux du travail réalisé par les établissements et leur souci réel de transparence doivent être généralement soulignés, les assez nombreuses anomalies constatées incitent à une grande prudence quant à la fiabilité de certaines informations transmises et à l'interprétation des résultats.

Par ailleurs, les données quantitatives ont été enrichies d'une double façon.

Au plan local et régional, les succursales de la Banque de France ont assorti les réponses aux questionnaires d'un commentaire qualitatif, mettant à profit la connaissance fine qu'elles pouvaient avoir des conditions locales de concurrence.

Au plan national, des entretiens ont été menés auprès des sièges des principaux établissements afin de resituer les données collectées et analysées localement dans le cadre de la politique commerciale et d'octroi de crédit définie au niveau du siège.

Il a paru intéressant de présenter ci-après les principaux enseignements de cette enquête.

1.1. LA NATURE DE LA CONCURRENCE

1.1.1. Une vive concurrence largement défensive

Un large consensus se dégage parmi les établissements interrogés pour dénoncer l'effet destructeur d'une vive concurrence, dans un contexte d'offre excédentaire dû en premier lieu à la faiblesse de la demande, voire, de façon plus structurelle, à une certaine surbanancarisation. Les responsables déclarent avoir essentiellement des politiques

défensives justifiées par la nécessité de rester dans le marché pour ne pas être évincés durablement de certains créneaux. De fait, même si la politique des établissements n'est pas uniquement défensive, il n'apparaît pas de stratégie délibérément conquérante. On ne constate pas, en règle générale, de véritables transferts entre réseaux mais plutôt des variations diverses qui affectent l'ensemble des établissements. Ainsi, afin de maintenir leur part de marché et de pallier la baisse des encours, les établissements sont amenés, tour à tour, à faire preuve d'une certaine agressivité commerciale sous forme d'actions ponctuelles, limitées dans le temps, qui portent sur des segments précis du marché et ne semblent pas généralisées. Les taux parfois très faibles qui sont cités ne seraient que des épiphénomènes résultant d'un contexte local ou d'une volonté commerciale d'animer le marché pour stimuler une demande inexistante. Il s'agit alors de campagnes de promotions ciblées dans le temps sur un type de crédit et bénéficiant d'un budget particulier. Les taux d'appels ne concernent la plupart du temps que 10 % à 15 % de la clientèle et la majorité des crédits se ferait à un taux moyen bien supérieur.

L'atonie de la demande est unanimement dénoncée comme le principal facteur explicatif de la vigueur de la concurrence sur les différentes places.

L'enquête permet en effet de confirmer et d'illustrer de façon particulièrement frappante, au niveau local, la faiblesse de la production de crédit au mois de janvier 1995, qui a perduré au cours des mois suivants.

1.1.2. Une concurrence plus locale que nationale

Les données collectées localement ont fait l'objet d'un traitement informatique et statistique situant les établissements par type de crédits, au niveau régional et au niveau national.

Le constat principal est que, pour la plupart des types de crédits, la concurrence est avant tout locale plus que nationale. Cette constatation valide a posteriori le choix qui avait été fait d'une enquête lourde et précise sur le terrain et non d'une interrogation limitée aux sièges sociaux.

1.1.3. Un degré de concurrence très différencié selon les produits

1.1.3.1. Pour les particuliers

C'est dans le secteur des prêts à l'habitat, qui permettent de fidéliser la clientèle, que la compétition est particulièrement sévère, y compris sur les concours réglementés. Pour les prêts libres, des taux minima très bas sont parfois affichés. D'un avis quasi unanime, à l'exception notable de certains établissements spécialisés qui ont décidé de maintenir leurs marges quitte à sacrifier leurs volumes, la marge des crédits immobiliers est à peu près nulle, et même très certainement négative si l'on intègre correctement tous les coûts (coût de la ressource, des frais généraux, de rémunération des fonds propres et du provisionnement). En effet, les taux déclarés par les établissements sont souvent inférieurs à la somme des différents coûts prévus par les barèmes. Le crédit immobilier sert ainsi de véritable « produit d'appel ». Les établissements spécialisés tentent quant à eux de développer la distribution de crédits à taux variables où les marges sont plus élevées, malgré un risque d'insolvabilité accru en cas de hausse des taux.

À l'opposé, il semble que les marges sur les crédits à la consommation soient dans l'ensemble mieux préservées, même si l'on observe une vive concurrence dans le crédit sur les lieux de vente et dans le domaine des cartes privatives. C'est le secteur qui a été le plus actif en début d'année, en particulier pour le crédit automobile. Dans ce compartiment, la technique des offres promotionnelles (produits d'appel) est fréquemment pratiquée en réponse aux conditions proposées par les services financiers de grandes surfaces ou les filiales de constructeurs d'automobiles. On y constate de larges écarts entre les taux les plus bas et les taux les plus élevés.

Les prêts étudiants et les prêts personnels constituent deux autres secteurs où on relève des comportements concurrentiels offensifs.

La meilleure préservation des marges sur les crédits à la consommation résulte de plusieurs facteurs : un nombre d'intervenants plus restreint que dans le secteur des prêts à l'habitat ; le caractère de court terme des crédits qui permet un réajustement plus fréquent des conditions et une meilleure maîtrise des marges futures ; enfin, un coût du risque qui tend à diminuer grâce au perfectionnement des techniques de score. Les établissements spécialisés qui continuent à dominer le marché ont jusqu'à présent souvent réussi à préserver leurs marges en n'entrant pas dans la spirale de baisse des conditions, alors que des filiales de groupes automobiles mènent des politiques plus agressives sur le crédit automobile dont elles détiennent près de 50 % du marché.

1.1.3.2. Pour les entreprises

L'intensité de la concurrence est variable selon le type de crédit aux entreprises et la taille de ces dernières. L'approche des PME, compte tenu de l'expérience récente, reste prudente, ces entreprises trouvant parfois difficilement des financements. Les établissements témoignent à leur égard d'une sévère sélection, au prix, si nécessaire, d'une moindre production.

Dans un contexte de relative aisance des trésoreries, les crédits d'exploitation ne constituent pas un enjeu

concurrentiel fort, bien que, sur certaines places, les minima observés soient très faibles. En revanche, le marché des crédits à moyen-long terme consentis aux entreprises saines ainsi qu'aux professions libérales, notamment aux professionnels de la santé, est âprement disputé. Les établissements spécialisés dans le crédit-bail se heurtent à la vive concurrence de filiales de grands groupes.

Pour les grandes entreprises, les marges sont laminées par la concurrence internationale et la pression des emprunteurs, car l'information sur le coût du crédit circule très vite, d'où la référence à des prix de marché. Il existe en effet des publications internationales détaillant selon une périodicité mensuelle pour chaque contrepartie (banques, grandes entreprises ou collectivités) toutes les opérations qui ont été conclues en termes de durée, de nature, de volume, de taux et de commissions. Les grandes entreprises ont toujours la possibilité d'intervenir directement sur le marché et refusent donc de payer un surcoût important, qui ne serait pas justifié par une valeur ajoutée notable.

Les prêts structurés sont ceux pour lesquels les marges sont les plus tendues et la concurrence la plus intense. Est fréquemment dénoncée la forte pression des banques étrangères qui disposent de ressources abondantes et relativement bon marché qu'elles cherchent à employer, même avec des marges quasi-nulles. Les banques françaises, qui disent éviter les financements « secs », sont alors souvent obligées de suivre pour ne pas perdre la relation globale, quitte à ne prendre que des parts symboliques de la syndication. De plus en plus, les profits sur les crédits aux entreprises se font par le biais de commissions de chef de file et de produits complexes à forte valeur ajoutée. Sur le compartiment « court terme », où les entreprises demandent des prestations de gestion de trésorerie, des banques étrangères obtiennent des résultats importants, même si en termes de taux purs leur offre n'est pas toujours la plus performante.

Pour les PME, il n'y aurait plus toujours de hiérarchie des taux selon le volume et la grosse PME pourrait emprunter à un prix proche de celui de l'entreprise multinationale. On observe une concurrence exacerbée sur la distribution de prêts bonifiés aux entreprises (PBE), à des taux très bas, rendus possibles par leur adossement à des ressources Codevi. Les PBE ont bien résisté à la chute de la demande en raison de leurs taux attractifs.

En matière de crédit-bail, l'arrivée sur le marché de filiales de grandes banques a pesé sur les marges qui ne sont plus que de 100 points de base contre 400 au début de la décennie. Les établissements spécialisés considèrent que ces filiales ont accès à des ressources en provenance de leur maison mère moins onéreuses que celles dont ils disposent eux-mêmes.

L'affacturage est un secteur où la concurrence s'exerce sur la qualité du service plus que sur les marges. Les établissements spécialisés interrogés déclarent ne pas craindre la concurrence bancaire, qui s'est stabilisée en 1995.

1.1.3.3. Pour les collectivités locales

C'est le secteur où la pression à la baisse est la plus intense. Considérées généralement comme un risque sûr, les collectivités locales tendent de plus en plus à fixer leurs conditions après avoir mis en concurrence les établissements présents. Les marges moyennes varient de 12 à 35 points de base ou sont même quasi-nulles. Les volumes ont été très faibles en début d'année en raison de la proximité des élections municipales. Certains établissements ont déclaré s'être retirés du marché « long terme » insuffisamment rémunérateur tandis qu'ils maintenaient leurs positions à court terme où les marges sont plus élevées.

1.2. LES MODALITÉS DE FIXATION DES TAUX

1.2.1. Une tendance à un certain assouplissement des conditions des barèmes...

Dans tous les cas, les conditions de taux font l'objet d'un strict encadrement par le siège, soit directement par le biais de la fixation des barèmes, soit indirectement, dans le cas notamment des réseaux mutualistes, par le biais des grilles internes de refinancement. On constate toutefois une nette tendance à un développement des dérogations aux barèmes, assorties de l'accord préalable du niveau supérieur. En outre, la concurrence se manifeste par de nombreuses concessions en matière de commissions, par une moindre exigence dans les prises de garanties (substitution de promesse d'hypothèque à l'inscription elle-même) et par la généralisation de la suppression des pénalités en cas de remboursement anticipé. Par ailleurs, si la contrainte, qui tend à devenir la règle générale, du respect de l'équilibre du compte d'exploitation par agence pousse à une discipline salubre, celle-ci est souvent contrariée par la définition, au niveau local, d'objectifs qui ne sont pas fixés en termes de marges, mais en termes de volume de production sur la base de taux standard dont le respect n'est pas toujours assuré.

Pour les particuliers, le taux offert est en général la résultante du coût de refinancement (fixé forfaitairement par l'organe central pour les réseaux mutualistes — barèmes décentralisés — ou par le siège pour la plupart des banques), des coûts en solvabilité et en liquidité, des coûts administratifs (frais de collecte), et du risque estimé. Cependant, les établissements n'ont pas de définition homogène de leurs coûts, ce qui rend les comparaisons extrêmement difficiles. Certains admettent ne pas prendre en compte le coût de provisionnement statistique, d'autres

le coût en fonds propres. Surtout, ces barèmes de taux sont inflexibles pour tenir compte de la concurrence.

La pratique des scores tend à se généraliser : à chaque niveau de score correspond un barème, fonction de la durée, de la nature du crédit, et surtout de la volonté de garder ou de conquérir le client. Cette méthode est surtout utilisée par les établissements de crédit à la consommation, mais aussi par les grands réseaux généralistes, voire par des établissements de taille plus modeste. Les pondérations des composantes du score varient d'un établissement à l'autre, selon la qualité de la clientèle, le type de réseau et la nature du crédit. Ainsi, la composante « coût de la ressource » aura un impact beaucoup plus fort pour un établissement spécialisé se refinançant sur le marché que pour un établissement disposant d'un réseau collecteur.

Pour les entreprises, de toutes tailles, la méthode des scores est moins répandue, car elle s'applique moins aisément à celles-ci qu'à la clientèle standardisée des particuliers. Le taux résulte le plus souvent du coût de la ressource sur le marché auquel s'ajoute normalement une marge, dont l'estimation est fondée sur une analyse multiforme des risques, grâce à l'utilisation de plusieurs critères : analyse financière traditionnelle, cotations de la Banque de France, notations des agences spécialisées. Mais ces barèmes ne servent souvent que de base de départ : face aux offres de la concurrence, tous les établissements interrogés admettent ne pas pouvoir se tenir aux barèmes qu'ils ont fixés. Ainsi, trop souvent, les marges réelles, plus faibles que les barèmes affichés, n'intègrent plus les coûts en fonds propres et/ou la couverture préalable du risque statistique de crédit.

Pour les collectivités locales, les références sont l'OAT ou le PIBOR, plus une petite marge, en raison du volume des opérations, de la moindre pondération en termes de ratio de solvabilité et de l'absence supposée de risques. Les conditions des barèmes sont définies pour certains établissements spécialisés par un système de scores utilisant divers ratios (dette par habitant, rapport annuité de la dette/ budget de fonctionnement, potentiel fiscal, etc).

D'une façon plus générale, il convient de mentionner une nette tendance à prendre en compte, pour la détermination du taux offert sur un produit particulier, la rémunération globale attendue de la relation clientèle (entreprise ou particulier), tous services confondus, les crédits accordés n'en constituant qu'un élément. De nombreux établissements justifient ainsi l'octroi de prêts à des conditions inférieures aux coûts de production et de gestion. Si cette approche globale n'est pas en soi critiquable, elle est cependant de nature à susciter des inquiétudes puisque, dans le même temps, nombre de banques admettent qu'elles ne connaissent pas le coût exact de leurs services et qu'elles ne seraient pas en mesure aujourd'hui d'établir une facturation détaillée de ces derniers.

En effet, la mesure de la rentabilité de chaque client nécessite une comptabilité analytique très fine et des systèmes informatiques sophistiqués dont peu d'établissements semblent disposer. Par ailleurs, pour compenser le manque à gagner au niveau du crédit par de fortes commissions, il faut des compétences techniques élevées permettant de proposer des opérations de plus en plus complexes. Enfin, la mise en commun de services et d'activités diverses pour la détermination de la rentabilité globale suppose que la pérennité de la relation clientèle soit assurée pour l'ensemble des produits bancaires en cause, ce qui est de moins en moins souvent le cas.

1.2.2. et, dans certains cas, des dérapages inacceptables

Le constat d'une vive concurrence s'est accompagné de l'observation de pratiques parfois irrégulières, notamment au regard des dispositions légales et réglementaires concernant l'utilisation des droits d'épargne-logement et les conditions d'éligibilité de prêts sur ressources Codevi. On a pu également constater un manque de rigueur dans la mise en œuvre de concours à taux bonifiés, l'octroi de prêts à taux variable sans indexation sur un taux de référence et ne faisant, dans les faits, jamais l'objet de révision et un défaut d'information de la clientèle sur les conditions particulières des crédits octroyés (risques couverts par l'assurance, pénalités).

D'une façon plus générale, la clientèle semble de plus en plus sollicitée par des propositions de financements particulièrement avantageux, des établissements allant jusqu'à racheter les crédits d'une clientèle choisie et, à l'occasion, à prendre en charge les frais de dossier et les commissions.

1.3. CONCLUSION

L'enquête menée par le SGCB sur les conditions d'octroi des prêts à la clientèle a confirmé la vigueur de la concurrence entre établissements de crédit dans un contexte d'atonie de la demande de crédit. Elle a permis de constater que cette concurrence était avant tout locale et défensive : si certains établissements ont pu apparaître ici ou là plus souvent en cause que d'autres, le phénomène observé est général, une volonté défensive de conserver les parts de marché dans un contexte où l'offre est supérieure à la demande entraînant des réactions en chaîne. Elle a mis en lumière un certain affaiblissement des disciplines internes — les dérogations aux barèmes ayant tendance à se multiplier ou ceux-ci ne prenant plus suffisamment en compte la couverture du risque de crédit ou la rémunération des fonds propres — voire un nombre certes limité mais inadmissible de dérapages en matière d'octroi de prêts réglementés sur ressources spécifiques (épargne-logement ou Codevi).

Ce constat d'une concurrence forte, voire, dans certains cas, potentiellement destructrice, qui pousse à la baisse de marges déjà très faibles, historiquement et comparativement aux niveaux observés à l'étranger, ne pouvait laisser sans réaction les autorités de contrôle, même si l'atonie conjoncturelle de la demande de crédit est apparue comme

étant la cause principale d'une telle situation.

Les conditions d'exploitation ne sauraient en effet être considérées comme saines que si les taux appliqués aux crédits intègrent le coût de la ressource, les coûts opératoires, la couverture normale du risque ainsi qu'une rémunération minimale des fonds propres. Dans le cadre de ses enquêtes sur place, la Commission bancaire attachera une importance toute particulière à cet aspect.

En outre, en attendant que les établissements de crédit développent — ou perfectionnent — les instruments de connaissance, de suivi et de contrôle interne indispensables à l'exercice de leur activité dans l'environnement concurrentiel actuel, c'est-à-dire qu'ils disposent d'une connaissance du coût et du rendement de leurs opérations de crédit dont l'enquête a montré qu'elle était souvent, à bien des égards, très insuffisante, il est important que soit diffusée au sein des établissements et à l'attention des contrôleurs externes, une information minimale permettant d'apprécier les conditions d'octroi des crédits pratiquées.

C'est dans ce cadre général, représentatif d'une situation préoccupante à divers titres, qu'il convient de situer la mise en garde solennelle adressée le 18 juillet 1995 à la profession par le Gouverneur de la Banque de France, Président de la Commission bancaire, et le dispositif d'information interne et externe récemment mis en place par l'instruction n° 95-03 de la Commission bancaire publiée ci-après.