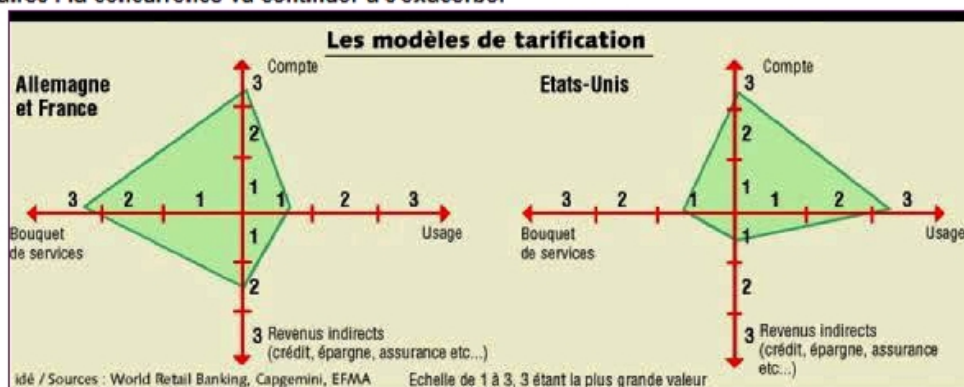


Tarifs bancaires : la concurrence va continuer à s'exacerber

Baisse des marges d'intermédiation et augmentation des commissions



Tarifs bancaires : la concurrence va continuer à s'exacerber



[Retour à l'article](#)

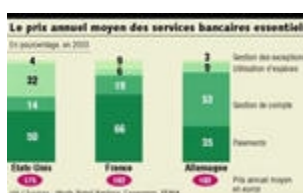
Les [banques](#) multiplient les commissions pour compenser le plancher structurel atteint par leurs revenus sur le crédit. Le cadre réglementaire qui les restreignait vient de voler en éclats avec la fin du « ni-ni », le principe de non-facturation des chèques et de non-rémunération des dépôts. La boîte de Pandore est ouverte, mais les marges sont limitées.

En quelques semaines, la tarification des services bancaires aux particuliers a vécu deux bouleversements majeurs : la suppression du dernier verrou de régulation tarifaire avec l'abolition du « ni-ni » - ni facturation des chèques, ni rémunération des dépôts -, et le refus du gouvernement de sommer les banques de réduire leurs tarifs, jugés exorbitants par l'UFC-Que Choisir. Ces deux événements signent la fin d'une gestion administrée des Tarification : ce que nous préparent les banques. Toutes les hypothèses sont permises : une accélération de la hausse des tarifs, la réduction du nombre de produits gratuits, comme les chèques, une tarification à l'usage. Jamais les banques n'ont eu la voie plus libre. Mais, à l'inverse, les pouvoirs publics exigent plus de transparence, donc une concurrence renforcée et à la clef un ajustement à la baisse des prix. C'est une réflexion de fond qui s'engage.

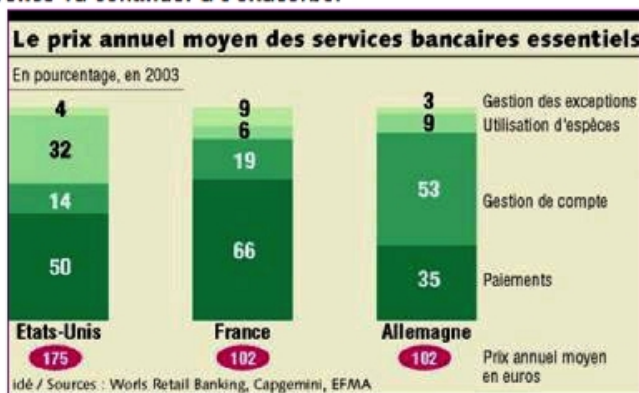
En ligne de mire, le mécanisme de péréquation des banques à l'origine de leur modèle économique, qui consiste à faire payer un produit par un autre. Dans son procès sur les marges bancaires, l'UFC Que-Choisir pointe les moyens de paiement (virements, retraits, prélèvements). Ce n'est pas un hasard. Ils ont été le pendant du crédit dans ce mécanisme depuis les années 1960 :

sous-facturés, voire gratuits, le coût des moyens de paiement a été compensé par le niveau des marges sur les prêts.

Au centre de ce mécanisme, l'équation du « ni-ni » qui vient de tomber. Il a empêché les banques de facturer le principal moyen de paiement qu'elles distribuaient, et les a écartées du coup d'un modèle économique assis sur les commissions des produits de base bancaires. Elles y étaient d'autant moins poussées qu'en parallèle elles étaient soumises au contrôle des prix et devaient respecter un engagement de modération des tarifs. Cela a abouti à la non-facturation quasi générale des prestations de services liées à la tenue de compte.



Tarifs bancaires : la concurrence va continuer à s'exacerber



[Retour à l'article](#)

Les banques multiplient les commissions pour compenser le plancher structurel atteint par leurs revenus sur le crédit. Le cadre réglementaire qui les restreignait vient de voler en éclats avec la fin du « ni-ni », le principe de non-facturation des chèques et de non-rémunération des dépôts. La boîte de Pandore est ouverte, mais les marges sont limitées.

Ce qui rémunère alors les banques, ce sont les marges élevées sur le crédit, les marges d'intermédiation. « Si la compensation du «ni-ni» ne suffisait pas pour équilibrer les frais de fonctionnement, les emprunteurs en assuraient l'ajustement (...) par l'intermédiaire du taux de base bancaire (taux du crédit, NDLR) », expliquait en 1995 Michel Castel, chef du secrétariat général du Conseil national du crédit, actuel président du CECEI. La demande de crédit est forte et à la fin des années 1960, les produits d'intermédiation contribuent à 80 % au chiffre d'affaires (produit net bancaire, PNB) des banques. En 1972, l'importance de la tarification des prêts est encore renforcée avec la loi d'encadrement du crédit (limitation du volume de crédits distribués) offrant aux banques une position de quasi-rente. En dehors du crédit, la facturation des services (commissions) est largement occultée.

Equilibre remis en cause

Mais la chute des marges d'intermédiation, entraînée par la baisse de l'inflation au début des années 1990, remet en cause cet équilibre et pousse les banques à basculer vers un modèle de commissions.

Les marges d'intérêt tirées des crédits interbancaires, qui rapportaient alors en moyenne 10 %, tombent au-dessous de 6 % en 1994, et émargent aujourd'hui entre 2 % et 3 %. De surcroît, depuis 1987 l'encadrement du crédit est levé : le marché s'ouvre à la concurrence. Et celle-ci prend tellement d'ampleur que la circulaire Trichet de 1995, qui vise à limiter la guerre des prix en fixant un seuil de marge, est sans effet. De 80 % en 1988, la part de la marge d'intermédiation dans le PNB tombe au-dessous de 50 % en 1997. L'utilisation du crédit immobilier comme produit d'appel par les banques ne fait qu'accentuer le phénomène.

En contrepartie de la fin de l'encadrement du crédit, les pouvoirs publics accordent aux banques la liberté tarifaire sur les ménages. Celles-ci s'engouffrent avec la tarification des moyens (virements, cartes bancaires) et des incidents de paiement (rejets de chèques...) et en dehors de la gestion de compte, des sicav monétaires (commissions sur titres) et de l'assurance-vie et dommages. Les packages permettent de multiplier les ventes croisées. En 1991, la BNP enregistrait une croissance de 14,6 % de ses commissions (25 % de son PNB), le CIC de 12 % (29 % du PNB), le Crédit Lyonnais de 23,2 % (32,4 % du PNB). En 1995, l'assiette de commissions a doublé.

Mais elle n'atteint (hors assurance) qu'un peu plus de 300 millions d'euros, loin de compenser la baisse des revenus d'intermédiation qui s'élève à 12 milliards d'euros. Une étude de Deutsche Morgan Grenfell sur les banques à réseaux françaises préconise de les doubler encore deux ans plus tard pour compenser l'impact de la baisse des taux. L'analyse de la Compagnie bancaire est sans appel : les banques qui ont pratiqué la péréquation « sont condamnées à subir à plus ou moins long terme les effets des sous-tarifations pratiquées ces dernières années ».

C'est ce qui crispe à nouveau les esprits. **La part des commissions atteint aujourd'hui environ 40 % du PNB des banques.** Deux logiques s'affrontent. D'un côté le sentiment que les banques « ont fait le plein ». Qu'elles doivent, de ce fait, fournir un effort de lisibilité sur leurs tarifs et que les consommateurs sont en droit de demander la monnaie de leur pièce aux vue des résultats générés.

Mais, de l'autre, plutôt bancaire, on estime que l'équilibre n'est pas encore atteint. Les banques doivent encore développer leurs sources de commissions. Les revenus d'intermédiation ne croîtront plus de manière exponentielle, argumentent elles. Seule la croissance des encours de crédit les soutient encore. « La diminution des revenus d'intermédiation est structurelle et durable, sauf changement macro-économique majeur, explique Xavier-Benoist Lucy, directeur associé de Capgemini, en charge des services financiers. Il n'y a plus d'arbitrage possible dans un marché mûre entre marge d'intermédiation et commissions. Seul le développement des frais et commissions sera générateur de croissance des revenus. » La levée du « ni-ni » donne davantage de poids encore à cet argument. Les banques ont déjà dit qu'elles devraient compenser par des commissions le coût de la rémunération des comptes à vue. Une étude Merrill Lynch avait calculé qu'une rémunération de 2 % pousserait la Société Générale, le CCF, le Crédit Lyonnais et BNP Paribas à augmenter leurs commissions respectives de 14 %, 18 %, 20 % et 38 %, en particulier les frais de tenue de compte.

Dans ces conditions, la facturation des services de base est un levier qu'il est tentant d'actionner. Longtemps sous-facturés dans leur premier modèle de péréquation (le crédit paie pour les autres produits), ils ont encore une part relative. En 1993, les commissions sur moyens de paiement et de tenue de compte représentaient 6,5 % du PNB des banques, soit une part inchangée à celle d'avant la libéralisation tarifaire. Aujourd'hui, elles représentent moins de la moitié de leurs commissions. Deux grands établissements de la place tirent ainsi environ 20 % de leurs commissions de la monétique, contre 60 % pour l'un des produits de placement (titres et assurance) et 30 % pour l'autre. Et, depuis, 2000, ce sont ces commissions qui ont permis de compenser la baisse de celles des produits de titres.

Contexte différent

Mais, le contexte a changé depuis les premiers débats sur le « ni-ni ». La rémunération des dépôts sera vraisemblablement inférieure à 1 %, ne pouvant légitimer une augmentation des commissions. Surtout, les banques ont été freinées dans leur élan par l'épouvantail de la concurrence agité par les pouvoirs publics. En 2001, elles ont été reconnues coupables d'une entente sur le taux des crédits immobiliers (« pacte de non-agression »). L'année dernière, la Commission européenne leur a imposé d'appliquer le tarif domestique aux virements étrangers. Elle reproche aussi aux établissements bancaires une tarification interbancaire abusive sur les cartes de crédit. L'Etat français vient de porter le dernier coup. Avec la suppression des clôtures de compte et la création de grilles tarifaires, les consommateurs disposeront bientôt d'un véritable pouvoir de sanction. Or par défaut on sait quel rôle joue la concurrence sur les Tarification : ce que nous préparent les banques : les hausses constatées en 2003 par l'association de défense des consommateurs CLCV ont été le fait de banques mutualistes en quasi monopole sur leur marché local.

Reste la facturation de produits jusqu'à présent gratuits, comme le chèque. La tâche est très délicate. « Une facturation des services gratuits ne pourra se faire que de manière limitée. C'est un levier à manier avec précaution et qui nécessite une dose extrêmement importante de pédagogie. Les banques se heurtent à une image d'établissements publics associée à celle d'un service sans coût. Ce qui ne veut pas dire sans valeur », indique Xavier Benoist-Lucy. « Pour les retraits déplacés, c'est à peu près passé. Mais il est difficile d'aller au-delà », estime aussi Benoît Jolivet, médiateur auprès de la Fédération bancaire française. Seuls 6 % des retraits sont aujourd'hui facturés. Quant au chèque « les banques ont depuis longtemps réfléchi à sa tarification, mais en ont abandonné l'idée sous cette forme », rappelle-t-il. Son coût, en outre, est déjà amorti par les grandes banques, qui en ont externalisé la gestion et sont passées à l'image chèque. Dans tous les cas, ce ne serait pas une source de revenus durable : si le chèque est facturé, cela accélérera sa disparition.

Sa facturation indirecte, par la biais du mécanisme des dates de valeur, n'est pas viable non plus. Avec la baisse des taux, l'apport lié aux dates de valeur, qui représentait environ 1,5 milliard d'euros, s'atrophie. La Commission européenne pousse à leur suppression. En France, la Cour de Cassation a interdit leur utilisation sur les retraits et débits au guichet et a restreint leur emploi aux « délais techniquement causés ». Sans compter, à nouveau, la concurrence. Plusieurs établissements les ont supprimés. Leur disparition est donc, de l'aveu même des banquiers, « inéluctable ». Facturer de nouveaux produits a ses limites aussi. Il y a le nombre. « Une banque compte de 150 à 200 produits dans sa gamme, alors que son agent commercial n'en connaît bien que 8 ou 10 », rappelle Benoît Jolivet. Mais aussi la légitimité : le Crédit Agricole qui s'était lancé dans les voyages a arrêté l'expérience. Les banques devront par conséquent s'engager dans une profonde refonte tarifaire, en particulier qualitative. Elles marchent sur des oeufs.

Par ANNE DRIF