

BANQUES MUTUALISTES ET SYSTÈMES FINANCIERS : UNE ANALYSE COMPARATIVE ALLEMAGNE, GRANDE-BRETAGNE, FRANCE

AGNÈS LABYE*
CHRISTINE LAGOUTTE**
FRANÇOISE RENVERSEZ*

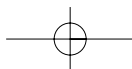
La littérature théorique récente sur l'intermédiation financière (Allen et Gale, 1995-2000 ; Allen et Santomero, 1998-1999 ; Schmidt, Hackethal, Tyrell, 1999) établit au sein des banques une distinction qui n'était pas prise en compte auparavant entre banques commerciales ou banques ordinaires, et banques mutualistes. Ces banques sont, selon ces auteurs, caractérisées par un objectif d'utilité sociale (*Welfare*) par opposition à l'objectif de rentabilité des banques ordinaires.

Il paraît intéressant de confronter cette perspective à l'analyse des banques mutualistes de trois économies européennes qui présentent chacune de fortes spécificités : l'économie allemande, l'économie britannique et l'économie française.

Dans ces trois cas les banques mutualistes représentent des parts significatives du chiffre d'affaires bancaire et une rentabilité comparable, voire certaines années supérieure, à celle du système bancaire ordinaire. Concrètement, cette rentabilité est obtenue à partir de la gestion de risques de crédit, dont la non-prise en charge par les banques commerciales a été à l'origine du développement des banques mutualistes. Elle se construit également à partir d'interventions sur les marchés de capitaux favorisées par une collecte privilégiée de l'épargne. La rentabilité des banques mutualistes va ainsi à l'encontre de l'analyse d'Allen et Gale qui avancent que le statut mutualiste est favorable à des modes de gestion qui impliquent la multiplication des emplois de cadres dirigeants et donc des coûts d'emploi plus lourds que ceux du secteur commercial.

* Université Paris X-Nanterre MODEM-CNRS UMR 7545

** Université François Rabelais - Tours - CERE & MODEM-CNRS UMR 7545



Les banques mutualistes britanniques, françaises et allemandes constituent une particularité du système financier européen dont l'évolution récente ouvre des perspectives favorables.

*LES BANQUES MUTUALISTES : UNE PARTICULARITÉ
DES SYSTÈMES FINANCIERS EUROPÉENS*

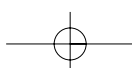
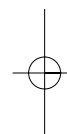
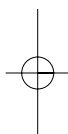
Évoquer la particularité d'un système financier c'est poser l'hypothèse qu'existe un modèle de référence par rapport auquel le système étudié se différencie. Cette perspective est remise en cause par les travaux comparatistes les plus récents. Ceux-ci mettent en relief l'existence en Europe d'intermédiaires financiers efficaces ayant un objectif commun de *welfare* dont le développement dans des contextes nationaux différents a suscité des adaptations marquées par l'histoire économique et sociale.

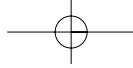
Un objectif de welfare récemment pris en compte par la théorie

Jusqu'il y a peu, les modèles anglo-saxons où les marchés tiennent une place majeure dans des configurations pendant différentes aux États-Unis et en Grande-Bretagne étaient considérés par nombre d'auteurs comme la forme aboutie des évolutions des systèmes financiers. La littérature américaine récente avec Allen et Gale (1995-2000) Allen et Santomero (1998) et allemande (Schmidt, Hackethal, Tyrell, 1999 ; Black et Moersch, 1998) conteste ce point de vue et met en relief l'existence en Europe, et, plus particulièrement en Allemagne et en France, d'un important secteur mutualiste et coopératif caractérisé par un objectif de *welfare* que l'on retrouve également en Grande-Bretagne de manière sectorielle.

En 1995, F. Allen et D. Gale publiaient dans l'*European Economic Review* une comparaison en termes d'utilité sociale (*welfare*) des intermédiaires et des marchés financiers en Allemagne et aux États-Unis et concluaient en s'interrogeant sur les coûts et avantages de la dérégulation entreprise en France de 1984 à 1986. Leur objectif était de proposer un cadre théorique pour la comparaison des systèmes financiers à partir des deux cas polaires étudiés. Il leur semblait en effet, que la place de l'Allemagne dans l'économie mondiale ne permettait pas de s'en tenir à une analyse du cas allemand comme système anachronique à l'évolution entravée vers le système de marché illustré par les États-Unis. La France, comme le Japon, paraissaient aux auteurs constituer des systèmes financiers intermédiaires.

Les évolutions de la décennie 1990 ont modifié certaines des conditions de cette analyse, mais non sa perspective générale, qui constitue la base de l'important ouvrage publié récemment par les

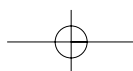
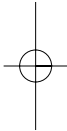
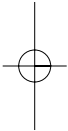


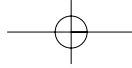


deux auteurs (Allen et Gale, 2000). Il n'y a pas, compte tenu de l'imperfection des marchés, de supériorité évidente quant à l'efficacité économique des systèmes financiers fondés sur les marchés de capitaux, par rapport aux systèmes financiers articulés sur l'activité des intermédiaires financiers. Mais ce qui retiendra ici l'attention c'est l'un des éléments de l'analyse des deux auteurs. En Allemagne et en France, existent des banques mutualistes ou coopératives caractérisées par la recherche d'une utilité sociale qui les distingue fondamentalement des banques commerciales axées sur la rentabilité. Elles ont été créées pour répondre à des besoins sociaux que le marché ne satisfaisait pas. Il en va de même d'institutions spécialisées dans le financement du logement en Grande-Bretagne : *les building societies*.

Dans une perspective de *welfare* ces banques mutualistes et coopératives cumulent selon l'analyse de ces auteurs l'efficacité dans le financement propre aux intermédiaires financiers, et, imputable en particulier à leur capacité d'exercer, à la fois dans la rémunération des ressources apportées par leurs déposants et dans le coût des crédits consentis à leurs emprunteurs, un lissage intertemporel qui stabilise à la fois le revenu des déposants et le coût du financement. À cette fonction primordiale remplie dans toute son extension par l'ensemble des banques allemandes, s'ajoute pour les banques mutualistes ou coopératives la réponse apportée aux besoins spécifiques de catégories professionnelles ou sociales qui ne correspondaient pas aux définitions traditionnelles de la clientèle bancaire. Ces agriculteurs, artisans, petits entrepreneurs, ménages modestes ne présentaient ni la dimension économique requise, ni les garanties personnelles nécessaires aux prêts bancaires ordinaires. La mutualité permettait de résoudre ces difficultés, de même que la forme coopérative. Dans le contexte mutualiste ou coopératif les emprunteurs deviennent des déposants permanents. La gestion de l'institution financière s'exerce sous le contrôle des mutualistes ou des coopérateurs. Allen et Gale constatent que les banques mutualistes et coopératives se maintiennent dans la durée et étendent leur clientèle au-delà de leurs sociétaires initiaux. Ils précisent néanmoins l'une des limites de leur efficacité économique : les principes mutualistes ou coopératifs impliquent une autonomie des niveaux locaux de gestion favorable à l'établissement d'une technostucture dont les objectifs ne sont pas nécessairement compatibles avec l'utilité maximale des mutualistes.

Dans leur comparaison des systèmes financiers allemand et américain Allen et Gale discutent l'analyse selon laquelle les banques qui ne recherchent pas la maximisation du profit ont pour objectif la formation de rentes pour leurs dirigeants. Ils observent que la réponse à la question « qu'est-ce que les intermédiaires financiers maximisent ? » n'est pas





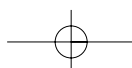
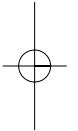
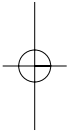
aussi tranchée que la présentation simple qui en est souvent proposée dans la perspective néo-classique. D'une part des intermédiaires financiers recherchent la maximisation d'un rendement défini de manière étroite, et, d'autre part, d'autres institutions recherchent la maximisation d'une utilité collective. Et Allen et Gale font observer que lorsque les marchés sont incomplets, il ne peut y avoir une mesure du profit ou de l'utilité non ambiguë à maximiser. Cet objectif de *welfare* apparaît modulé selon des contextes nationaux spécifiques.

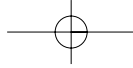
*Une même finalité de « welfare » modulée
selon les données nationales*

Quoique fondés sur des principes associatifs voisins, chacun des secteurs bancaires mutualiste ou coopératif porte la trace de l'histoire économique et sociale des trois économies européennes sous revue.

Au Royaume-Uni, le secteur bancaire mutualiste dont l'origine remonte au XVIII^e siècle est spécialisé dans l'octroi de prêts immobiliers aux sociétaires. Ces institutions furent créées afin de permettre à leurs membres, grâce à l'accumulation de fonds, d'acheter de la terre et de construire des maisons. Ces sociétés ne disposaient au départ que d'une faible durée de vie liée à l'accès à la propriété de chacun des membres. Par la suite, elles se sont développées en acceptant des dépôts de la part d'agents qui désiraient simplement placer leur argent. Devenues alors permanentes, les sociétés immobilières ont acquis aux environs de 1912 la forme que nous connaissons actuellement. Elles se caractérisent par un statut mutualiste qui confère la propriété à ses membres, principalement des déposants et des emprunteurs. Chacun d'entre eux est placé sur un pied d'égalité dans la mesure où les droits de vote ne sont pas proportionnels à la taille des engagements financiers. Dès lors les conflits d'agence, entre propriétaires et clients, inhérents au statut de banque commerciale, s'avèrent limités ce qui tend à réduire le coût de l'intermédiation financière. La société mutualiste cherche à satisfaire les intérêts spécifiques de ses membres. Elle peut privilégier l'intérêt immédiat des mutualistes en augmentant les taux créditeurs sur les dépôts et en abaissant les taux d'intérêt hypothécaires de façon à favoriser l'accès à la propriété de ses membres actuels. Elle peut aussi avoir un objectif social plus marqué considérant l'accès à la propriété comme une fin en soi pour les membres actuels et futurs. Dans ce cas, elle privilégie la constitution de réserves afin d'abaisser les taux d'intérêt hypothécaires actuels et à venir, au-dessous de ceux proposés par les banques commerciales.

En France, la part des organismes mutualistes et coopératifs dans le financement de l'économie est depuis longtemps considérable, elle porte la marque de l'importance du secteur agricole dans l'économie



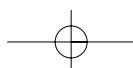
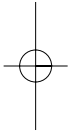
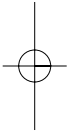


française. Elle s'est accrue depuis le 1^{er} janvier 2000 du réseau des Caisses d'Épargne et de Prévoyance « Écureuil » qui a été doté d'un statut coopératif. Il faut observer à ce propos que si l'on ne peut faire entrer dans une définition des banques mutualistes ou coopératives le réseau financier de la « Poste » non soumis à la loi bancaire de 1984, il devrait être partie intégrante d'une analyse plus large en termes de *welfare* notamment parce que la multiplication de ses guichets lui donne une accessibilité qui contribue à l'aménagement des zones rurales. Les quatre grands réseaux de banques mutualistes ou coopératives : Crédit Agricole, Banques Populaires, Crédit Mutuel, Crédit Coopératif couvrent à la fois géographiquement et économiquement les besoins d'une clientèle qui ne répondait pas, au moment de leur création, par ses dimensions à la définition de la clientèle bancaire. En revanche la mutualité ou le principe coopératif étaient bien reçus dans les catégories sociales concernées. Il s'agit d'obtenir par le regroupement des moyens ce qu'un individu isolé ne peut obtenir.

Créé dans cet objectif, sous une impulsion à la fois mutualiste et syndicale, le Crédit Agricole a été de 1920 à 1988 placé sous la tutelle d'un établissement public, la Caisse Nationale de Crédit Agricole qui supervisait la distribution des prêts agricoles bonifiés. Depuis 1988, la Caisse Nationale est entrée dans le système mutualiste. Dès le départ les Caisses locales puis régionales du Crédit Agricole acceptent des clients non sociétaires. Les sociétaires relèvent d'une définition professionnelle très stricte liée à l'appartenance aux syndicats professionnels.

Le réseau des Banques Populaires, héritier du Crédit Populaire de France, né sous le second Empire, est organisé sur une base territoriale comme le Crédit Agricole - avec des banques régionales - et des banques à compétence nationale, comme la CASDEN, Banque populaire destinée plus particulièrement aux personnels de l'Éducation nationale, ou le Crédit d'équipement des PME. Les banques populaires demeurent l'une des sources de crédit les plus importantes pour les artisans, les PME et les commerçants.

Le Crédit Mutuel, quoique remontant au XIX^e siècle, s'est surtout développé après la seconde guerre mondiale. L'organisation est également à trois niveaux local, régional, national avec une base constituée de 3000 caisses locales autonomes, à la différence des Caisses Crédit Agricole, mais elles ne peuvent prêter qu'à des sociétaires, ceux-ci devant constituer 50 % des dépôts. Le Crédit Mutuel est plutôt axé sur la clientèle des particuliers. Le Crédit Coopératif vise au contraire le financement de personnes morales relevant de l'économie sociale non agricole et les adhérents de ces sociétés souvent coopératives mais aussi les collectivités territoriales.



En Allemagne, la tradition mutualiste est ancienne et remonte au XIX^{ème} siècle. La création du Crédit Agricole et des banques populaires, à l'initiative des pouvoirs publics, répond aux besoins des agriculteurs dont la situation était devenue préoccupante, et des artisans et commerçants, que les banques commerciales ne souhaitaient pas aider en raison du risque de non-remboursement des crédits trop élevé par rapport à celui de leur clientèle traditionnelle.

Les banques mutualistes ont un poids important au sein du système bancaire. Ce sont des banques universelles qui, comme telles, ont la possibilité d'effectuer tous les types d'opérations. Elles ont, par conséquent, une structure de bilan diversifiée. Toutefois, à la différence des grandes banques commerciales, elles nouent des relations spécifiques avec les PME, PMI, les artisans, commerçants et agriculteurs auxquels elles accordent un volume important de crédits. En outre, elles peuvent être actionnaires et membres des conseils d'administration des entreprises. Les banques mutualistes regroupant le Crédit Agricole et les Banques Populaires, ont une organisation pyramidale à échelle locale, régionale et nationale. Ce sont des banques de détail. Enfin, sur la base du seul critère du nombre d'établissements (1796 en décembre 2000, contre seulement 294 à la même date pour les banques commerciales), ce sont les premiers intermédiaires financiers monétaires : 65,55 % des IFM sont des banques mutualistes en 2000, suivis par les Caisses d'Épargne avec 562 établissements à la même date.

Des configurations des banques mutualistes ou coopératives adaptées aux systèmes financiers nationaux

Quoique la part du réseau mutualiste ou coopératif dans le marché bancaire global soit variable d'un pays à l'autre, avec toutefois une importance plus marquée de celle détenue par le système français (26,2 %), dans les trois pays, et plus particulièrement en France, un rôle prioritaire est accordé à la collecte de l'épargne liquide.

Tableau n° 1
Part des banques mutualistes ou coopératives
dans l'activité bancaire en 1999 (%)

	Part de marché globale (bilan)	Dépôts	Crédits
Allemagne	13,2	18,7	12,8
Grande-Bretagne	11,5	17,8	ns
France y compris Caisses d'Épargne	26,2 (9,2)	59,6 (19,8)	37,1 (7,6)

Sources : Commission bancaire (France), Deutsche Bundesbank (Allemagne), *Building Societies Commission, Annual Report (1999-2000)*, *British Bankers Association, Banking Association : An Abstract of Banking Statistics*, vol. 17-2000 (Royaume-Uni).

Au Royaume-Uni, la part des sociétés de crédit hypothécaire dans la collecte des dépôts (17,8 % en 1999) a toutefois décrû depuis le début de la décennie 1990, en raison d'un vaste mouvement de démutualisation. Depuis le *Building Society Act* de 1986, les sociétés de crédit hypothécaire ont eu la possibilité de modifier leur statut de mutuelles en sociétés par actions cotées en Bourse. Cette nouvelle réglementation s'inscrivait dans le cadre du processus de libéralisation, élargi à l'ensemble des établissements financiers, depuis l'introduction en 1982 des banques commerciales sur le marché immobilier. Abbey National, qui fait désormais partie des plus grandes clearing banks (banques de dépôts) fut la première en 1989 à opérer cette transformation. On assiste ensuite en 1995 et 1996 au rachat successif de Cheltenham et Gloucester par la Lloyds Bank et celui de National & Provincial par Abbey National. En 1997, cinq d'entre elles quittèrent le secteur mutualiste : Alliance & Leicester, Halifax, Woolwich, Bristol & West et Northern Rock. Toutes ces ex-sociétés immobilières sauf Bristol & West font actuellement partie du MBBG (Major British Banking Group) qui regroupe les onze plus grandes banques de dépôts du secteur privé, détenant, en 1999, 75 % de l'ensemble des dépôts du secteur privé et 70 % du total des prêts octroyés. Trois sociétés démutualisées font désormais partie de l'indice FTSE des cent premières valeurs de la Bourse de Londres. Dans ce contexte concurrentiel croissant, quel sort est réservé aux banques mutualistes subsistantes ? Peut-on espérer un renforcement de leur spécificité ou au contraire prévoir leur disparition progressive ?

Tableau n°2
Évolution du secteur bancaire mutualiste depuis 1990

Année	Sociétés autorisées	Succursales	Bureaux d'agences immobilières
1990	101	6.051	
1995	80	5.141	1.113
1999	69	2.384	611

Source : Building societies commission (2000)

Par ailleurs les ex-mutuelles sont l'objet de convoitise : ainsi Barclays a racheté au cours de l'été 2000 Woolwich et Abbey National qui récemment a fait l'objet d'une offre de la part de Lloyds TSB et est engagée dans une bataille pour reprendre Bank of Scotland. Ces mouvements s'inscrivent dans le cadre de démarches stratégiques émanant des grandes banques de dépôts, en vue de conquérir des parts de marché dans les secteurs immobilier et d'assurance qui constituent des pôles d'activité particulièrement rémunérateurs. Or, les ex-mutuelles détiennent des compétences particulières et de l'expérience dans ce

domaine qui demeure leur terrain traditionnel d'intervention. À cela s'ajoute leur réputation acquise sur la scène britannique et même européenne où certaines sociétés (Abbey National, Halifax) sont déjà positionnées. Les sociétés mutualistes subsistantes proposent des taux d'intérêt attractifs afin de gagner des parts sur le marché hypothécaire et d'accroître les avantages octroyés à leurs membres actuels. Ce nouveau comportement adopté par les banques mutualistes depuis 1996 semble constituer une réponse à la pression exercée par le processus de démutualisation. Les avantages accordés en termes de coût du crédit sont associés à ceux en termes de proximité et de qualité du service rendu.

La diminution depuis le début de la décennie du nombre des sociétés ainsi que des succursales imputable, outre les conversions, à des fusions au sein du secteur implique inévitablement une baisse de la part du secteur bancaire mutualiste dans le financement de l'économie. Alors qu'en 1995 les sociétés immobilières concentrent 42 % des actifs liquides détenus par le secteur privé, en 1999 le pourcentage n'est plus que de 17,8 %. Les banques, en revanche, sont passées pendant la même période de 42,6 % à 67,9 %. Pour ce qui concerne les prêts immobiliers qui constituent l'activité traditionnelle des mutualistes, leur part est passée de 95 % en 1995 à 33 % en 1999.

En France, l'entrée du réseau de l'Écureuil dans la catégorie des banques mutualistes ou coopératives laisse cependant aux banques commerciales la première place à la fois dans le volume d'activité et dans la distribution du crédit. En revanche, la collecte des dépôts et spécialement de l'épargne liquide est largement dominée par les banques mutualistes ou coopératives qui en recueillent 60 %.

Cette part de marché est obtenue avec une grande stabilité du nombre d'établissements à l'inverse de la contraction subie par les autres établissements de crédit. Sur 1 172 établissements de crédit, 121 étaient en 1999 des banques mutualistes ou coopératives et 34 des Caisses d'Épargne. Il est vrai que ces dernières avaient subi dans les dernières décennies une compression drastique, cette forte concentration précédant le passage au statut de banque. En revanche, le nombre de guichets bancaires des réseaux mutualistes et coopératifs et des Caisses d'Épargne assure, à lui seul, la progression du nombre de guichets en France (+71) alors que les autres établissements sont en régression (+73 et -10).

Les banques mutualistes et coopératives apparaissent en France comme des concurrents vigoureux des banques commerciales et collectent près de 40 % des dépôts hors Caisses d'Épargne et de Prévoyance. Elles distribuent un montant moindre de crédit (30 % du total environ), mais près de 41 % du crédit à l'habitation. Leurs

disponibilités importantes ont fait d'elles, et, tout particulièrement du Crédit Agricole, des prêteurs structurels sur le marché interbancaire. Elles sont considérées par les banques commerciales comme des concurrents placés en condition privilégiée par la réglementation perçue comme une barrière à l'entrée. Mais l'observation conduit plutôt à considérer le système bancaire mutualiste ou coopératif comme complémentaire du système commercial. En effet, les différents travaux conduits sur la difficulté d'accès des PME en France au crédit bancaire (y compris les plus récents cf. le rapport commun Deutsche Bundesbank, Banque de France « Modes de financement des entreprises françaises et allemandes », 1999) expliquent tout autant les raisons de leur succès que les privilèges fiscaux liés à leurs dépôts.

Le cadre réglementaire dans lequel s'exerçait jusqu'en 1999 l'activité des Caisses d'Épargne et de Prévoyance en France limitait leurs possibilités de crédit, leur actif étant en grande partie géré par la Caisse des dépôts et consignations. La défiscalisation des revenus du livret A permet une épargne à vue rémunérée et procure aux Caisses d'Épargne un indéniable avantage dans la collecte des dépôts dont elles recueillaient, en 1999, 19,8 %. Elles distribuaient seulement 7,6 % du total du crédit et 12 % du crédit à l'habitation.

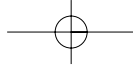
En Allemagne, la part des banques mutualistes ne cesse de diminuer depuis le début des années 1990. Il faut néanmoins relativiser ce résultat et le comparer à celui des banques commerciales qui ne forment pas un groupe homogène. Elles se composent en effet de trois catégories d'établissements : les grandes banques, dont la part passe de 9,8 % à 15,9 % entre 1990 et 2000 (4 établissements en 2000 et 6 en 1990), les banques régionales avec respectivement 14,8 % et 10 % en 1990 et 2000 et les filiales de banques étrangères avec 1,4 % en 1990 et 2 % en 2000.

Tableau n° 3
Part des banques mutualistes dans le chiffre d'affaires total
en Allemagne (%)

1990	1998	1999	2000
14,93	13,62	13,18	12,51

Source : Deutsche Bundesbank

Ainsi, si globalement la part des banques commerciales a progressé sur la période passant de 26 % à 28 % entre 1990 et 2000, cela s'explique par le très grand dynamisme des quatre plus grandes banques et dans une moindre mesure par un accroissement des activités des banques étrangères sur le territoire national. En revanche, l'activité des banques régionales s'est effondrée, ce qui a permis aux banques



mutualistes et aux Caisses d'Épargne d'occuper une place plus grande. Ces dernières sont mieux implantées localement et sont beaucoup plus proches de leur clientèle que les grandes banques qui ont des relations plus formelles et impersonnelles.

Les banques mutualistes sont également actives sur les marchés financiers, surtout nationaux. Elles ont un portefeuille titres important dominé par la détention d'obligations, caractéristique que l'on retrouve dans le bilan des banques commerciales. En effet, les actions représentent pour les banques mutualistes 3,27 %, contre 5,26 % du bilan des banques commerciales en 2000, alors que les obligations sont détenues à hauteur de 19,7 % pour les premières et 13,1 % pour les secondes. Cette préférence marquée pour les obligations s'explique de deux façons :

- le moindre développement du marché des actions nationales, spécificité allemande ;
- la volonté, plus marquée pour les banques mutualistes de minimiser le risque.

La part des titres dans le bilan des banques mutualistes croît tendanciellement depuis le début des années 1990.

Enfin, leur intervention sur le marché des actions s'accroît puisqu'elles détiennent en 2000, 16,8 % de l'encours des actions émises par les résidents, contre 11,75 % en 1998. La part des banques commerciales est respectivement de 60,77 % et 33,6 % à ces dates.

10

DES PERSPECTIVES FAVORABLES AUX BANQUES MUTUALISTES ET COOPÉRATIVES

La réussite des banques mutualistes ou coopératives dans leurs activités essentiellement axées sur la collecte de l'épargne et le crédit en raison de leurs principes fondateurs, explique leurs résultats favorables.

Une réussite dans la collecte de l'épargne et les activités de crédit

Le succès dans la collecte de l'épargne

Si le financement des entreprises laisse place à l'alternative intermédiaires financiers-marchés, la collecte de l'épargne, compte tenu de la dimension moyenne faible des épargnes individuelles, est un domaine privilégié de l'intermédiation financière, qu'il s'agisse de celle opérée par les banques commerciales ou des banques et institutions financières dont l'objectif est défini en termes d'utilité sociale, au premier rang desquelles les Caisses d'Épargne et banques mutualistes coopératives. Deux aspects de la collecte de l'épargne sont mis en relief dans l'analyse comparative d'Allen et Gale : les services rendus par les intermédiaires

financiers aux épargnants et, dans cette perspective, la qualité de service résultant de la densité des réseaux, et le partage du risque résultant pour les épargnants de leur intervention. Le développement des marchés de capitaux n'a pas modifié ce rôle des intermédiaires financiers dans la collecte de l'épargne.

Au Royaume-Uni, jusqu'à la vague de démutualisation la plus récente, les sociétés de crédit hypothécaire intervenaient de façon importante dans la collecte de l'épargne des ménages. En raison de facilités offertes aux clients d'ordre pratique telles que l'ouverture des guichets le samedi et les avantages en termes de rémunération, les produits d'épargne proposés par les banques mutualistes étaient attrayants par rapport à ceux des banques commerciales. À partir du début des années 1960, la part de marché des sociétés immobilières relative à la collecte des dépôts du secteur personnel tend à s'accroître de façon importante jusqu'à la fin des années 1970 (de 39 % en 1963, elle passe à 70 % en 1977). Puis, du fait de la concurrence accrue des banques commerciales qui, depuis 1982, peuvent s'introduire sur le marché hypothécaire, auquel s'ajoute l'abandon en 1979 et en 1980 du contrôle des changes et du corset, les banques mutualistes ont tendance à changer de stratégie au moins jusqu'au début des années 1990. Désormais, les taux proposés sur les dépôts sont moins rémunérateurs de façon à accroître la marge d'intérêt dans une optique de croissance de la rentabilité. En 1995, les actifs liquides détenus par le secteur privé britannique sont partagés à part à peu près égale (42 % environ) entre les banques mutualistes et les banques commerciales, les Caisses d'épargne ne collectant environ qu'1/10 de l'épargne totale.

Tableau n° 4
Actifs liquides détenus par le secteur privé britannique
(1995-1999)

Année	Total des liquidités en M£	Part collectée par les sociétés de prêt à la construction* en %	Part collectée par les banques* en %	Part collectée par les caisses d'épargne en %
1995	493 012	42	42,6	11,3
1996	523 160	39,9	44,1	12,0
1996 ¹	523 160	16,6	67,4	12,0
1999 ¹	621 713	17,8	67,9	10,1

* Les chiffres relatifs aux sociétés de crédit hypothécaire et aux banques sont compatibles avec les définitions de M4 émanant de la Banque d'Angleterre.

¹ Sont exclues de ces données, les sociétés ayant fait l'objet d'une conversion en banque commerciale au 31 décembre 1997.

Source : Building Societies Commission, *Annual Report*, 1999-2000.

Les banques mutualistes ont adopté un comportement ambigu, partagées entre l'objectif de satisfaire les membres actuels (rémunération

des dépôts avantageuse par rapport à celle proposée par les banques) et celui de maximiser les profits futurs. La vague de démutualisation amorcée en 1996 est à l'origine d'une forte diminution (plus de la moitié) de l'épargne drainée par les sociétés immobilières. Leur part dans la collecte de l'épargne totale n'est plus que de 18 % environ en 1999.

En France, les placements intermédiés sont prédominants quoiqu'en recul. Si 62 % des placements des ménages étaient intermédiés en 1998, la proportion s'est abaissée à 54,3 % en 1999. Le secteur mutualiste recueille 60 % de cette épargne intermédiée si l'on y intègre les Caisses d'Épargne. Les mouvements sur le livret A liés à l'évolution des ménages vers les placements de marché, et aux avantages fiscaux consentis à l'assurance vie expliquent le recul en 1999 des Caisses d'Épargne qui ne s'est pas confirmé en 2000. L'hypothèse généralement vérifiée quant au comportement des ménages est celle d'une grande stabilité des dépôts sur les comptes d'épargne à régime spécial.

Pour Allen et Gale (1995) la préférence des ménages pour les placements auprès des intermédiaires financiers s'explique à la fois par le partage du risque relevant de la diversification des placements financiers à l'actif des intermédiaires financiers et par le lissage intertemporel du risque pratiqué par les intermédiaires financiers. Des rendements stables sont ainsi assurés aux placements des ménages, ce que ne peuvent faire les marchés qui rémunèrent les placements en un moment du temps. Si l'on suppose une activité de long terme de l'intermédiaire financier, il semble à Allen et Gale « qu'à un niveau théorique, un système financier intermédié peut atteindre un plus grand niveau d'utilité sociale (*Welfare*) qu'un système basé sur le marché »¹. Encore faut-il, comme l'indiquent les auteurs, confronter cette analyse théorique à l'observation empirique, et plus particulièrement aux objectifs des intermédiaires financiers. Le secteur bancaire mutualiste et coopératif n'ayant pas, en France, pour objectif la rémunération des actionnaires mais les prêts à ses sociétaires, ou, à sa clientèle, procède également à de fortes mises en réserve favorables au lissage intertemporel, facteur de stabilité dans la rémunération des épargnes.

En Allemagne, les banques mutualistes (et les Caisses d'Épargne) exercent un grand pouvoir d'attraction et drainent une part importante des ressources d'épargne même si celle-ci décline sur la période (18 % en 2000, contre 20 % en 1990), mais toutefois moins que celle des Caisses d'Épargne (26 % en 2000, contre 33,5 % en 1990) alors que celle des banques commerciales a augmenté entre ces deux dates (26 % en 2000 et 23 % en 1990).

Des évolutions différenciées dans la distribution du crédit

La place des banques mutualistes ou coopératives dans l'octroi de crédit s'inscrit, notamment en France et en Allemagne, dans un contexte historique marqué par la spécificité de clientèles ciblées (agriculteurs, artisans, petits commerçants). La part de ces banques dans l'octroi de crédit est variable d'un pays à l'autre, avec toutefois une prédominance de l'intervention des établissements français, en matière de crédits à l'habitat et à l'équipement. Les sociétés britanniques ont, dès l'origine, une vocation plus limitée et circonscrite au crédit immobilier.

Tableau n° 5
Place des banques mutualistes ou coopératives en Allemagne,
France, Grande-Bretagne dans la distribution du crédit
(% en 1999)

	Crédits à l'habitat	Crédits à la consommation	Crédits d'équipement
Allemagne ¹	14,9	25,2	16,5
France	53,2	29,8	48,5
dont Caisses d'Épargne Grande-Bretagne (Crédit hypothécaire)	(12,6)	(5,5)	(11,1)
	33		

Source : France, Rapport de la Commission bancaire 1999, Allemagne, *Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik*, mars 2001, Royaume-Uni, *Building Societies Commission, Annual Report (1999-2000)*.

¹ Les crédits à la consommation regroupent l'ensemble des crédits accordés aux ménages hors logement. Les crédits d'équipement regroupent l'ensemble des crédits accordés aux entreprises en Allemagne.

Au Royaume-Uni, du début des années 1950 au milieu des années 1970, la croissance rapide des actifs s'est effectuée parallèlement à une diminution du ratio de réserve et à un rationnement intermittent du crédit. Cette évolution favorable de l'activité des sociétés immobilières au cours des années 1960 est à mettre en relation avec l'absence de contrôle des autorités monétaires sur le système bancaire, à l'exclusion des banques de dépôts. En particulier les sociétés mutualistes disposent d'une certaine souplesse pour faire face aux exigences en capitaux propres fonction du montant total de l'actif.

En revanche, à partir de la seconde moitié des années 1970 jusqu'au début de la décennie 1990, les marges s'élargissent en même temps que les surplus et les actifs augmentent. Confrontées à la concurrence des banques commerciales, les sociétés immobilières adoptent un comportement plus offensif, marqué par l'abandon du cartel sur les taux d'intérêt et la fin du rationnement du crédit. Dans un contexte de libéralisation financière, les banques mutuelles furent autorisées par le *Building Society Act* ² de 1986, modifié en 1988, à opérer une diversification de leurs actifs (prêts personnels, émission de cartes de

crédit, gestion de portefeuille, courtage d'assurances et de titres) ce qui accroît leur situation compétitive vis-à-vis des banques commerciales. Dès lors se dessine un nouveau comportement stratégique axé sur la maximisation des revenus assorti d'une reconstitution des réserves en vue d'augmenter leur actif futur. Le comportement mutualiste fondé sur la situation des intérêts des membres actuels semble s'effacer en faveur d'objectifs de rendement et de profitabilité comparables à ceux recherchés par les banques commerciales. Les taux de crédit hypothécaire sont fixés au même niveau que ceux pratiqués par les banques commerciales, ce qui traduit de la part des banques mutualistes une absence d'objectif purement social lié à la promotion de l'accès à la propriété.

Tableau n° 6
Part des *building societies* dans les prêts hypothécaires nets
(1995-2000)^a

Années	Total des Ressources M£	<i>Building societies</i> M£	%
1995	15 166	14 416	95,1
1996	19 106	13 549	70,9
1996 ^b	19 106	6 952	36,4
1997	23 834	9 809	41,2
1998	25 228	9 372	37,1
1999	37 823	12 482	33,0
2000			
1 ^{er} trimestre	9 071	2 376	26,2

^a - prêts

^b - Les *building societies* en dessous de cette ligne excluent celles qui ont été démutualisées au 31 décembre 1997.
Source : *Bank of England Monetary and Financial Statistics*, April 2000.

À partir du début des années 1990, la crise immobilière sévère atteint de plein fouet les banques mutualistes. La croissance des actifs est considérablement ralentie. La vague de démutualisation amorcée en 1996 tend à infléchir le comportement des banques mutualistes subsistantes en faveur d'un intérêt renouvelé à l'égard des membres existants. Ce nouveau comportement adopté par les banques mutualistes depuis 1996 semble constituer une réponse à la pression exercée par le processus de démutualisation. La part de marché des prêts hypothécaires détenue par les banques mutualistes s'accroît jusqu'à 40 % au deuxième trimestre 1999. La diminution de cette part, fin 1999 et début 2000, répond aux recommandations des autorités réglementaires soucieuses de limiter l'impact d'une récession éventuelle.

En France, créées pour assurer le financement de clientèles spécifiques, qui, au moins au départ, n'avaient ni la dimension, ni les possibilités de garanties requises par les banques commerciales, les

banques mutualistes et coopératives ont pour mode d'action prépondérant le crédit. Elles sont aujourd'hui considérées par les banques commerciales (pratiquement les ex-banques AFB) comme des concurrentes placées par la réglementation en position privilégiée, la réglementation constituant ce que la théorie désigne comme une barrière à l'entrée (Dietsch, 1992). Les banques mutualistes et coopératives couvrent des structures d'activité très différentes : l'agriculture, la petite industrie, le commerce, l'artisanat, l'investissement immobilier des ménages. L'ensemble représente une part significative du crédit bancaire total et conserve sa part de marché dans la période actuelle. Plus précisément, la part des banques mutualistes et des Caisses d'Épargne et de Prévoyance est croissante en matière de crédit à l'habitat, cette position étant renforcée par la restructuration du Crédit Foncier, et elles tiennent la première place en matière de crédit à l'équipement.

L'efficacité des banques mutualistes et coopératives dans la collecte de l'épargne leur laisse, compte tenu de leur spécialisation dans certaines formes de crédit, un excédent qui a contribué largement à l'équilibre du marché interbancaire dans la phase d'économie d'endettement précédant le développement des marchés, et qui aujourd'hui encore les maintient dans une position largement créditrice à l'égard du système financier. Au 31 décembre 1999, les prêts aux établissements de crédit représentaient 20,96 % de la situation cumulée des banques mutualistes ou coopératives, et, 51,72 % de celle des Caisses d'Épargne et de Prévoyance, leurs emprunts auprès des établissements de crédit étant respectivement de 11,98 % et de 23,25 % du total de leur bilan. On voit mal quels facteurs pourraient modifier cette position dans l'avenir sur le marché interbancaire européen.

En Allemagne, les banques mutualistes allemandes ont vocation à accorder des crédits à une clientèle bien ciblée - agriculteurs, artisans, commerçants, PME - ce qui ne les empêche pas d'élargir leur domaine de compétence aux ménages et aux plus grandes entreprises. Entre 1990 et 2000, la part des banques mutualistes a baissé, passant de 14,16 % à 12,46 %. Ce mouvement de baisse n'est pas spécifique à cette catégorie d'établissements mais s'inscrit plutôt dans un mouvement plus général touchant la plupart des banques universelles. Ainsi les banques commerciales ont vu leur part tomber entre ces deux dates - 31 % en 1990, mais seulement 26,4 % en 2000 - alors que celle des Caisses d'Épargne augmente légèrement passant de 21,4 % à 21,6 % sur la même période. Cette évolution globale montre ainsi la bonne résistance du réseau mutualiste et coopératif et des Caisses d'Épargne comparativement aux grandes banques commerciales.

Des résultats favorables

La position prépondérante des banques mutualistes et coopératives dans la collecte de l'épargne intermédiée, et la relative stabilité de leur activité de crédit, leur a permis d'obtenir des résultats favorables y compris pendant la période de crise de la dernière décennie.

La mesure des résultats

Au Royaume-Uni, l'analyse des résultats financiers obtenus par les banques mutualistes depuis la décennie 1990 et la comparaison avec ceux des grandes banques commerciales constituent des outils utiles en vue d'apprécier leur situation. En particulier, la baisse de la marge d'intérêt constatée au cours de la période 1995-1999 est significative de la priorité accordée aux membres de ces banques, à la fois en termes d'avantages de coût du crédit pour les emprunteurs et de gains sur les dépôts pour les prêteurs. En comparant ces résultats à ceux des banques commerciales pendant la même période (entre 1995 et 1999 on passe de 2,19 à 1,46 pour les sociétés mutuelles et de 2,4 à 2,2 pour les banques commerciales), il apparaît que l'avantage compétitif est encore plus manifeste. Les banques de dépôts en effet, pratiquent des conditions tarifaires qui semblent pénaliser particulièrement les PME et les particuliers (taux débiteurs élevés, charges sur comptes courants trop lourdes...). Le rapport Cruickshank³, remis en mars 2000 au gouvernement Blair, fait d'ailleurs état de pratiques abusives et dénonce l'insuffisance de concurrence des quatre grandes banques de dépôts sur ces marchés. Les sociétés immobilières, par contre, proposent des taux d'intérêt attractifs afin de gagner des parts sur le marché hypothécaire et d'accroître les avantages octroyés à leurs membres actuels. Cette priorité accordée aux activités présentes est confirmée par l'évolution du surplus ajoutée aux réserves. Cette variable décroît sur la période 1994-1999, passant de 0,78 à 0,49. Ceci est significatif des stratégies adoptées par les banques mutualistes subsistantes qui tendent à limiter l'intérêt intergénérationnel au profit d'avantages financiers pour les membres existants. En complément des faibles taux créditeurs, les mutualistes peuvent bénéficier désormais de bonus prélevés sur les réserves en fonction de leur engagement financier dans la société. Cette distribution de bénéfices intervient de la même manière que celle des dividendes dans le cas d'une banque cotée. Toutefois, les montants demeurent beaucoup plus limités, ce qui se traduit par la faiblesse des surplus ajoutés aux réserves comparativement aux ROA (*Return On Assets*, qui exprime le rapport entre le profit avant impôt et l'actif total) des banques commerciales. Des faiblesses apparaissent au travers du coefficient net d'exploitation. En particulier, depuis 1997, ce rapport reste relativement élevé (63,4 en 1997 et 62,4 en 1999) alors qu'au

contraire, il est en nette diminution pour les banques commerciales passant de 64,1 en 1994 à 54,0 en 1999.

Tableau n°7
Principaux indicateurs des résultats financiers
des banques britanniques

Groupes banques commerciales - MBBG & filiales bancaires	1994	1997	1999
Part des revenus d'intérêt dans le revenu total	57,2	61,6	59,9
Coefficient net d'exploitation	64,1	60,9	54,0
Marge d'intérêt	2,4	2,2	2,2
ROA	1,17	1,21	1,44
ROE	26,3	25,8	29,6
Sociétés de crédit hypothécaire ¹	1995	1997	1999
Part des revenus d'intérêt dans le revenu total	77,9	82,5	74,9
Coefficient net d'exploitation	54,0	63,2	62,4
Marge d'intérêt	2,19	1,60	1,46
Surplus ajouté aux réserves ²	0,78	0,44	0,49

¹ Sont exclues des chiffres de 1997 les 5 ex-mutuelles converties en banques commerciales au cours de l'année en cours.

² Cet indicateur exprime le rapport entre le surplus dégagé et l'actif total et doit être rapproché du ROA des banques commerciales.

Sources : OCDE, (2000) ; *British Bankers Association* (2000) ; *Building societies commission* (2000).

En France, si la dégradation de la rentabilité bancaire est dans les quinze dernières années un phénomène général au plan international (Plihon, 1995 et 1998), les banques sont particulièrement atteintes dans la première moitié de la dernière décennie. Mais les banques mutualistes ou coopératives ont maintenu leur rentabilité mesurée au travers des différents indicateurs.

Plusieurs explications en ont été proposées, la plus évidente est la prise de risque beaucoup plus limitée dans le secteur immobilier que celle des ex-banques AFB qui a contraint ces dernières à de considérables provisions pour risque. Les modes de gestion du crédit doivent aussi être pris en compte : la concurrence destructrice (Dietsch, 1992) que se sont livrées les banques AFB a moins atteint des banques dont les clientèles sont fidélisées par l'adhésion mutualiste ou coopérative et, de plus, assez spécialisées dans leur activité. Enfin, et ce point n'est pas négligeable, les banques mutualistes et coopératives se sont moins engagées que les banques commerciales dans les opérations spéculatives sur les marchés financiers comme le montre la structure de leurs bilans.

Deux indicateurs paraissent particulièrement pertinents pour rendre compte des résultats des banques mutualistes et des Caisses d'Épargne

par rapport à l'ensemble des banques en France : la marge d'intermédiation et le ROA (*return on assets*). La marge d'intermédiation est particulièrement significative pour les établissements dont l'activité prépondérante est le crédit, même si taux des ressources et taux des crédits subissent des contraintes en raison du statut particulier de ces institutions. Le régime d'accumulation et les fonds propres ne relevant pas des mêmes définitions que ceux des banques privées puisqu'il échappe aux exigences de l'actionariat, le ROA n'a, de ce fait, qu'un caractère indicatif. En revanche, son relatif maintien (tableau n°8) au plus fort de la crise, lié aux choix des banques mutualistes et coopératives dans la prise de risque a permis les fusions acquisitions des années suivantes.

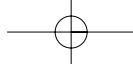
Tableau n°8
Indicateurs des résultats financiers des banques mutualistes et coopératives en France

	Marge d'intermédiation			ROA			ROE		
	1989	1994	1997	1989	1994	1997	1989	1994	1997
Banques mutualistes et Coopératives	2,53	1,86	1,31	0,37	0,35	0,50	13,8	9,1	11,6
Caisses d'Épargne	1,42	1,94	1,58	0,24	0,16	0,25	10,4	3,5	6,1
Ensemble des établissements de crédit	1,82	1,27	0,84	0,41	0,02	0,28	12,7	0,5	7,7

Source : OCDE, 2000.

L'autonomie qui résulte pour les banques mutualistes et coopératives du fait de leur statut est perçue par certaines d'entre elles comme une limite. Les fusions acquisitions nécessaires au maintien ou à la recherche d'une taille significative sont facilitées par les techniques de marché utilisant OPA et OPE, ce qui explique la recherche par le Crédit Agricole d'une structure cotée qui a abouti à la constitution de Crédit Agricole SA (CaSa). La nouvelle banque recouvre l'ex-Caisse Nationale du Crédit Agricole et les filiales spécialisées, et d'assurances : Crédit Agricole-Indosuez, Sofinco. Les Caisses Régionales en sont actionnaires et y détiennent la majorité, ce qui évite au Crédit Agricole le risque d'une OPA.

En Allemagne, le système bancaire réalise, dans l'ensemble, de substantiels profits (même s'ils ont chuté en 1999 et 2000). En 2000, le profit avant impôt des banques mutualistes est en baisse, et est 3 fois moins élevé que celui des banques commerciales qui, à son tour, n'est que légèrement supérieur à celui des Caisses d'Épargne. Ce résultat s'explique en grande partie par le fait que les intérêts nets reçus ont connu d'assez faibles fluctuations sur la période et constituent la



source principale de recettes avec une moyenne d'environ 80 %. Ce poste englobe pour l'essentiel les intérêts liés au remboursement des crédits par la clientèle. On assiste par ailleurs à une croissance des commissions nettes reçues liée au développement des actions et des fonds d'investissement et des garanties d'émission entraînant un coût pour les bénéficiaires. Le système bancaire est donc sensible à toute variation des taux d'intérêt.

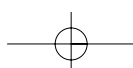
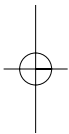
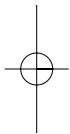
Par ailleurs, la rentabilité bancaire est affectée par l'évolution des charges d'exploitation qui ont fortement augmenté depuis 1995. Ainsi les effectifs des banques commerciales et des Caisses d'Épargne ont crû de 5,5 %, ceux des banques mutualistes de 11,4 % entre 1990 et 1999. Il y a cependant une tendance à la réduction du personnel dans les banques mutualistes et les Caisses d'Épargne. En effet, en 2000 les charges de personnel se sont très fortement réduites pour ces deux catégories d'établissements.

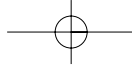
L'évolution de la marge d'intermédiation ou d'intérêt est, elle aussi, fonction des établissements. Traditionnellement, ce sont les Caisses d'Épargne et les banques mutualistes qui détiennent le record en raison de la spécificité de leurs activités de clientèle. Néanmoins cette marge est en baisse pour tout le système bancaire, atteint 2,4 % pour les banques mutualistes, 2,3 % pour les Caisses d'Épargne avec une moyenne inférieure à 1,2 % pour l'ensemble des établissements à la fin de 2000.

Les banques mutualistes et la concentration

Les résultats acquis par les banques mutualistes et coopératives leur ont permis de participer activement au mouvement de concentration bancaire.

Au Royaume-Uni, on assiste depuis le début de la décennie 1990 à un processus de restructuration bancaire qui se traduit par une inter-pénétration des champs d'activité entre différents types d'établissements, ce qui induit une réorganisation des banques mutualistes et une diminution progressive de leur nombre. L'évolution relative aux banques cotées est le résultat d'une politique drastique de réduction des effectifs : depuis 1990, elles ont supprimé 150 000 emplois et fermé pas moins de 4 000 agences. Cette stratégie s'inscrit au sein d'un mouvement de compression des coûts en vue de maximiser les taux de rentabilité (*Return On Equity* : ROE) et de répondre ainsi aux attentes d'actionnaires de plus en plus exigeants. C'est dans cette optique que s'effectuent les opérations de restructuration entre banques, maisons de titres et sociétés de crédit hypothécaire visant à développer les pôles d'activité les plus profitables. Face à cette recomposition du paysage bancaire britannique qui propulse les plus grandes



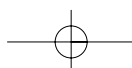


banques de dépôts (Royal Bank of Scotland, Natwest, HSBC, Lloyds TSB, Barclays) aux premiers rangs au sein des banques européennes, en termes de capitalisation boursière et de rentabilité des fonds propres, les banques mutualistes subsistantes demeurent encore des entités de taille relativement limitée opérant à l'échelle régionale, voire nationale. Dès lors, les possibilités d'économies d'échelle sont plus restreintes, ce qui accroît la pression à la hausse sur les coûts. Face à cette concurrence d'autant plus avivée par l'introduction de la banque directe et d'Internet, les banques mutualistes opèrent des regroupements au sein du secteur, ce qui tend à diminuer le nombre de sociétés (68 en juillet 2000). Compte tenu des bons résultats financiers obtenus (augmentation de la part de marché au cours des quatre dernières années) et de la spécificité des services rendus, les perspectives d'évolution des sociétés mutualistes s'avèrent prometteuses à condition toutefois, semble-t-il, de renforcer le mouvement de coopération permettant une diminution des coûts. Les dispositions prises dans le cadre du *Building Society Act* (1997) qui accentuent le processus de libéralisation de l'activité des sociétés mutuelles (diversification des activités, possibilité de création de filiales spécialisées...) témoignent de la volonté des autorités réglementaires de renforcer la compétitivité des banques mutualistes sur les marchés de l'immobilier et des prêts personnels. À cela s'ajoute la protection accrue offerte aux sociétés immobilières, émanant du gouvernement Blair, qui prend la forme d'un relèvement des seuils nécessaires pour le vote en faveur de la démutualisation.

20

En France, le secteur mutualiste et coopératif a pris une part active au mouvement de concentration. Il a utilisé les fonds propres résultant de la stabilité de ses résultats dans une période défavorable pour les autres banques pour accroître sa part de marché en absorbant des banques du secteur commercial. Ce fut le cas avec des fusions Crédit Agricole-Indosuez, Banques Populaires-Natexis issue de la privatisation du Crédit National. Plus récemment, en 1999, le Crédit Agricole a acquis 10 % du Crédit Lyonnais, et, les Caisses d'Épargne et de prévoyance 90 % du Crédit Foncier, devenu Compagnie du financement foncier au moment même où elles venaient de se concentrer très vigoureusement.

En effet de 1985 à 1993, les réseaux des Caisses d'Épargne se sont réorganisés. Leur restructuration a réduit considérablement leur nombre de 464 à 34. Mais cette concentration ne permettait pas au réseau de développer son activité de crédit autorisée par la loi Minjoz du 24 juin 1950, les décisions étant prises à un niveau centralisé par le Centre National des Caisses d'Épargne et la gestion des prêts assurée depuis 1971 par la Caisse des dépôts. La réforme du 25 juin 1999 conférant le statut mutualiste et coopératif aux Caisses d'Épargne leur



permet d'utiliser au niveau local leur connaissance de la clientèle. La spécificité du livret A étant maintenue, les missions d'intérêt général des Caisses d'Épargne sont réaffirmées et particulièrement leur contribution à la « protection de l'épargne populaire » ainsi que leur participation au financement du logement social, et l'affectation des excédents d'exploitation au financement des projets d'économie locale et sociale. Les nouveaux statuts précisent que les caisses participent à la lutte contre l'exclusion bancaire et financière qui est une mission d'intérêt général. La Caisse des dépôts devient l'actionnaire de référence avec minorité de blocage et possède 35 % du capital de la CNCE. L'acquisition, dès 1999 du Crédit Foncier, actif sur le marché des obligations ouvre aux Caisses d'Épargne une extension de leur champ d'activité.

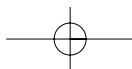
En Allemagne, avec l'intensification de la concurrence à la fois nationale et internationale et les impératifs liés à la rentabilité des opérations financières, s'est amorcé un mouvement de concentration assez lent entre 1985 et 1989, et plus rapide ensuite entre 1990 et 2000, puisque le nombre total d'établissements est passé de 4 659 à 2 740. Tous les établissements ne sont pas touchés avec la même intensité par ce mouvement. Ainsi, le mouvement de concentration des banques commerciales est modeste (-47 entre 1990 et 2000) alors qu'il n'en est rien pour les autres catégories d'établissements, en particulier les Caisses d'Épargne et les banques mutualistes.

Tableau n°9
Composition du système bancaire en Allemagne
(nombre d'établissements)

	1990	1998	1999	2000
Banques commerciales	341	335	290	294
Banques des Lander	11	13	13	13
Caisses d'épargne	771	626	578	562
Banques mutualistes	3396	2595	2039	1796
Institutions de crédit hypothécaires	36	35	32	31
Caisses d'épargne construction	27	-	33	31
Banques à statut spécial	-	18	14	13
Total	4582	3622	2999	2740

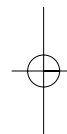
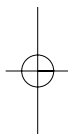
Source : *Deutsche Bundesbank*

Le fort mouvement de concentration qui a touché le réseau mutualiste a permis à celui-ci de maintenir sa place parmi les banques universelles même si sa part dans la collecte des dépôts et l'octroi de crédit a décliné d'environ deux points entre 1990 et 2000, ce qui est finalement peu. La restructuration du réseau mutualiste est donc une

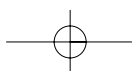


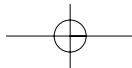
réussite. Il demeure un concurrent potentiellement dangereux pour les banques commerciales.

L'analyse du secteur mutualiste et coopératif au sein des économies française, allemande et britannique est significative de l'intérêt et des ressources que comporte ce pan important de l'activité bancaire (40 % de l'épargne en France, près de 19 % en Allemagne, et 18 % au Royaume-Uni), récemment pris en compte par l'analyse comparative des systèmes financiers. En dépit des différences nationales qui traduisent l'adaptation des banques mutualistes au sein de chacun des systèmes (poids du crédit hypothécaire au Royaume-Uni comparativement à une approche plus diversifiée du crédit en Allemagne et en France) des objectifs communs, marqués par l'empreinte de l'utilité sociale, demeurent encore très présents. Même au Royaume-Uni où on assiste depuis le début des années 1990 à une vague de démutualisation, la plupart des acteurs économiques et politiques sont toujours favorables au maintien d'un secteur mutualiste fort. Le gouvernement lui-même opte en faveur de ce choix en prenant des mesures réglementaires spécifiques. Les facilités offertes par ces banques en termes de coût du crédit, de gestion du risque et de proximité du service, s'adressent dès l'origine à une clientèle ciblée (PME-PMI, artisans, commerçants, agriculteurs en France ou en Allemagne, futurs propriétaires au Royaume-Uni), écartée des services offerts par les autres banques. Le maintien de ce secteur de nos jours est le reflet d'un fort ancrage culturel, et de l'attachement de nos sociétés à certaines formes institutionnelles, expliquant en partie la résistance opposée à l'évolution vers le tout libéral.



Outre cette spécificité à caractère social, le secteur mutualiste se démarque aussi par un bon niveau de rentabilité. C'est le cas en Allemagne où les Caisses d'épargne et les banques mutualistes détiennent le record en matière de marge d'intermédiation, mais aussi en France où le réseau mutualiste a enregistré des profits récurrents expliquant en partie le processus de rachats d'établissements financiers, au cours de la dernière décennie. Les banques mutualistes britanniques qui ont augmenté leur part de marché hypothécaire depuis les quatre dernières années ne font pas exception. Ainsi la permanence d'un réseau bancaire mutualiste assurant la compatibilité entre l'utilité sociale et la rentabilité tend à s'affirmer au sein de ces trois pays de l'Union européenne, ce qui remet en question la conception d'une structure bancaire monolithique représentée par les banques commerciales. Cette perspective est d'autant plus prometteuse que les banques

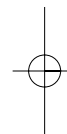
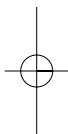




mutualistes participent à la limitation des risques de système du fait de la moindre cyclicité des résultats, d'une prise de risque plus contrôlée de la part des sociétaires et d'une dimension relationnelle plus axée sur le long terme. Toutefois la question relative au processus de concentration, intervenant comme vecteur de compression des coûts reste posée, eu égard au statut spécifique de ces banques.

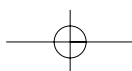
NOTES

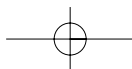
1. « *At a theoretical level it seems that an intermediated financial system can achieve a highest level of welfare than a market - based system* » - 1995 p. 192.
2. Réglementation qui autorise les sociétés immobilières à diversifier leurs activités et à procéder à une modification de leur statut de mutuelles en sociétés par actions cotées en Bourse.
3. À la demande du gouvernement britannique en novembre 1998, Don Cruickshank a dirigé une commission d'enquête sur la compétitivité des banques britanniques.



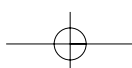
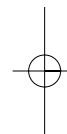
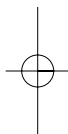
BIBLIOGRAPHIE

- ALLEN F., GALE D. (1995), « A welfare comparison of intermediaries and financial markets in Germany and the US », *European Economic Review*, n° 2 mars.
- ALLEN F., GALE D. (2000), *Comparing Financial Systems*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts, London England.
- ALLEN F., SANTOMERO A. M. (1998), « The theory of financial intermediation », *Journal of Banking and Finance* - 21.
- ALLEN F., SANTOMERO A. M. (1999), « What do financial intermediaries do », *Financial Institutions Center*, The Wharton School, University of Pennsylvania, september 3.
- AUBRY A. (1986) « Système et marchés financiers en RFA », « Les systèmes financiers », *Cahiers français*, n°224, La Documentation Française, Paris.
- BANQUE DE FRANCE, DEUTSCHE BUNDESBANK (1999), *Modes de financement des entreprises allemandes et françaises*, novembre.
- BENSTON G. J. : « Universal Banking », *Journal of Economic Perspectives*, vol.8 n°3, 1994.
- BHATTACHARYA J. (1998), « Credit market imperfections, income distribution and capital accumulation », *Economic Theory* - 11.
- BHATTACHARYA S. and THAKOR A. V. : « Contemporary Banking Theory », *Journal of financial Intermediation* - 3 - 1993.
- BLACK S. W., MOERSCH M. ed. (1998), « Competition and convergence in financial markets. The german and anglo-american model », Elsevier.
- BOUTILLIER M. et QUÉRON A. (2000), « Les commissions perçues par les établissements de crédit en Europe », *Épargne et financement* n° 6, Caisse des dépôts et consignations, février.





- BOUTILIER M. (1997), « Analyse et prévision de la rentabilité bancaire », Service des Études Économiques et Financières de la Caisse des dépôts et consignation, *Épargne et financement*, n°1, juillet.
- BOUTILIER M. (1998), « Retour sur la rentabilité des établissements de crédit », Service des Études Économiques et Financiers de la Caisse des dépôts et consignation, *Épargne et financement*, n°2 février.
- BOXALL A. et GALLAGHER N. (1997), « Mutuality at the cross-roads », *Financial stability review*, n°3, p. 105-117.
- BRITISH BANKERS ASSOCIATION, (2000) *Banking Business, An abstract of banking statistics*, Londres, vol. 17.
- BUCKLE M. et THOMPSON J. (1998), *The U.K. financial system, theory and practice*, 6^e éd. J. Murray, London.
- BUILDING SOCIETIES COMMISSION, (2000) *Annual Report 1999-2000*, Londres.
- BUKSPAN E. (1998), « La démutualisation des building societies », *Revue Banque*, n° 589, février, p. 53-55.
- BURGARD J.-J. (1988), *La Banque en France*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques et Dalloz.
- CHIAPPORI P., PEREZ-CASTILLO D., VERDIER T. (1992) : « Concurrence dans le secteur bancaire : localisations, subventions croisées et non rémunérations des dépôts ». *Cahiers économiques et monétaire de la Banque de France*, n°40.
- COURBIS B., FROMENT E. ET KARLIN M. (1990) : *Banque et Finance*, Encyclopédie économique sous la direction de X. Greffe, J. Mairesse et J.L. Reiffers, chap.44, Économica.
- CRUICKSHANK REPORT, (2000), « Competition in banking services in the U.K. », *Review of banking services in the U.K.*
- CUDEVILLE E., HAIRAUT J.-O. (1998), « Monnaie, crédit et activité en France. La vision des cycles réels », *Revue Économique*, volume 49-5, septembre.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (2000), Banken-Statistik, Statistisches Beiheft zum Monatsbericht, reihe 1, janvier.
- DEUTSCHE BUNDESBANK (2000), Kapitalmarkt-Statistisches, Beiheft zum Monatsbericht, reihe 2, janvier.
- DIETSCH M. (1992), « Quel modèle de concurrence dans l'industrie bancaire ? », *Revue Économique*, vol. 43, n°2, mars.
- DRAKE L., (1992), « Economies of scale and scope in UK building societies : An application of the translog multiproduction cost function », *Applied Financial Economics*, 2 : 211.-219.
- DRAKE L. et LLEWELLYN D. (1998), « Mutuals in the financial system », *Financial stability review*, n°5, p. 33-45.
- FAMA E. (1980), « Agency problems and the theory of the firm », *Journal of Political Economy*, 28, 21, p. 288-307.
- FAMA E. et JENSEN M. (1983), « Agency problems and residual claims », *Journal of Law & Economics*, 26, 2, p. 327-352.
- FRIEDERICHS H., PARANQUE B., SAUVE A. (1999), « Structures de financement des entreprises en France et en Allemagne : influence des facteurs institutionnels », dans *Modes de financement des entreprises allemandes et françaises*, Projet de recherche commun de la Deutsche Bundesbank et de la Banque de France.
- GUILLE M. (1994), « Savoir bancaire spécifique, marché du crédit et intermédiation financière », *Economie Appliquée*, n°4, p. 49-77.
- HANNAN T. H. (1991), « Bank commercial loan markets and the role of market structure : Evidence from surveys of commercial lending », *Journal of Banking and Finance*, 15.
- HARDWICK Ph. (1990), « Multiproduct cost attributes : a study of U.K. Building Societies », *Oxford Economic Papers*, 42, p. 446-461.



BANQUES MUTUALISTES ET SYSTÈMES FINANCIERS :
UNE ANALYSE COMPARATIVE ALLEMAGNE, GRANDE-BRETAGNE, FRANCE

- HAYNES M. et THOMPSON S. (1999), « The productivity effects of bank mergers : Evidence from the UK building societies », *Journal of Banking & Finance*, 23 : 825-846.
- LABYE-AUBRY A. et RENVERSEZ F. (2000), « Intermédiation financière et marchés financiers en France et en Allemagne. Un essai d'analyse comparative », XVII^{ème} Journées Internationales d'Économie Monétaire et Bancaire, Lisbonne 7-9 juin.
- LAGOUTTE C. (2001), « Le système bancaire britannique : spécificité et mutations », *Revue d'Économie Financière*, Printemps, n° 61, p. 63-75.
- LAGOUTTE C. (2001), « Le secteur bancaire mutualiste en Grande-Bretagne : Enjeux et mutations », RECMA, *Revue Internationale de l'Économie Sociale*, Avril, n°280, p. 49-61.
- LEVINE R. (1997), « Financial Development and Economic Growth : views and Agenda », *Journal of Economic Literature*, juin 1997.
- MERTON R. C. (1995), « Financial innovation and the management and regulation of financial institutions », *Journal of Banking and Finance* 1995, n°19, p.461-481.
- MOLYNEUX P. Y., ALTUNBAS et GARDENER E. P. M. (1996), *Efficiency in European Banking*, J. Wiley and Sons, Chichester, Royaume-Uni.
- MORIN F. (1998), « Le modèle français de détention et de gestion du capital », Analyse prospective et comparaisons internationales, Rapport au Ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, *Les éditions de Bercy*, Études.
- MYERS S et MAJLUF N. (1984), « Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors do not have », *Journal of Financial Economics*, n°13.
- O.C.D.E. (2000), *Rentabilité des banques 1999*, O.C.D.E., Paris.
- PLIHON D. (1995), « L'évolution de l'intermédiation bancaire (1950-1993). Une analyse à partir des comptes de bilan et de résultats des banques AFB », *Bulletin de la Banque de France*, n°21.
- PLIHON D. (1998), « Les banques - nouveaux enjeux, nouvelles stratégies », *Les Études de la Documentation française*.
- RAJAN R. (1998), « The past and Future of Commercial Banking Viewed through an Incomplete Contract Lens », *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol.30, n°3, août.
- Rapports annuels de la Commission bancaire. France.
- Rapports annuels du Conseil National du Crédit et du Titre, CNCT. France.
- SCHMIDT R. H., HACKETHAL A., TYRELL M. (1999), « Disintermediation and the Role of Banking in Europe : An international Comparison », *Journal of Financial Intermediation*, n°8.
- SESSIN T. (1999), « La réforme des Caisses d'épargne : perspective européenne », Regards sur l'actualité, Paris, La Documentation française, n°252, juin.
- STIGLITZ J. E. (1998), « Why Financial Structure Matters », *Journal of Economic Perspectives*, Vol.2, n°4.
- WILLIAMSON O. E. (1998), « Corporate Finance and Corporate Governance », *The Journal of Finance*, Vol. XLIII, n°3, juillet.