



BANQUE DU CANADA

La concurrence entre les banques nationales et les banques internationales

Allocution prononcée par

John W. Crow

Gouverneur de la Banque du Canada

à l'assemblée annuelle de l'association des banques mexicaines

Monterrey (Mexique)

le 5 août 1988

Ne pas publier avant le 8 août 1988

9 h 00, heure avancée de l'Est

Allocution prononcée
par John W. Crow
Gouverneur de la Banque du Canada
à l'assemblée annuelle de
l'association des banques mexicaines
Monterrey (Mexique)
le 5 août 1988

LA CONCURRENCE ENTRE LES BANQUES NATIONALES
ET LES BANQUES INTERNATIONALES

Je suis particulièrement heureux d'être ici aujourd'hui et honoré de l'invitation qui m'a été faite de participer à ce groupe de discussion sur un sujet à la fois intéressant et complexe.

En guise d'introduction, je ferai des observations de deux ordres.

En premier lieu, je tiens à souligner que mon intervention d'aujourd'hui ne couvre qu'un aspect d'un très large éventail de questions. La concurrence à laquelle se livrent les banques nationales, considérées comme telles lorsqu'elles mènent des activités dans leur pays d'origine, et les banques internationales, ainsi appelées lorsqu'elles effectuent des opérations dans un pays autre que le leur, n'est qu'une des formes que prend la concurrence dans le secteur des services financiers à l'intérieur de chaque pays et partout dans le monde. Cela dit, la question de la concurrence entre les banques nationales et internationales est suffisamment importante et comporte assez de facettes pour occuper aisément tout le temps qui m'a été accordé.

En second lieu, je dois préciser que je ne dirige évidemment pas une banque commerciale. Certaines compétences de base peuvent, j'en suis convaincu, être tout aussi utiles au sein de banques commerciales qu'au sein de banques centrales. À coup sûr, la connaissance des marchés financiers est un atout pour qui oeuvre dans l'un ou l'autre de ces types d'institution. Certaines personnes se sont d'ailleurs distinguées dans les deux genres d'activité. Je dois toutefois dire que, à titre de dirigeant de banque centrale, je n'ai pas à prendre de décisions en matière de stratégies visant à assurer la rentabilité des prêts commerciaux ou à attirer des dépôts. Il s'agit là de préoccupations qui ont toujours été au centre de l'activité bancaire commerciale.

Certes, je ne peux prétendre avoir une connaissance pratique de bon nombre des problèmes qui se posent, mais je peux affirmer être un spectateur intimement intéressé, même si c'est d'un point de vue canadien. D'ailleurs, certains spectateurs arrivent à avoir une excellente vue d'ensemble du terrain et du déroulement du jeu. Les dirigeants de banques commerciales qui m'écoutent pourront dire si le jeu que je vois est bien celui qu'ils jouent.

Je m'attacherai à trois sujets principaux. J'exposerai brièvement, tout d'abord, les initiatives récentes visant à uniformiser les normes de capitalisation et de comptabilisation du capital qui s'appliquent aux banques oeuvrant à l'échelle internationale.

Je vous ferai ensuite part de mes réflexions sur l'évolution des activités de ces banques hors de leur territoire national traditionnel.

Pour finir, j'aborderai brièvement certaines des questions que suscite généralement l'entrée de banques internationales sur les marchés nationaux, questions qui, je dois l'avouer, me concernent très directement. Celles-ci sont liées à la capacité des banques centrales de mener une politique monétaire nationale sur des marchés financiers ayant une envergure beaucoup plus internationale qu'il y a à peine dix ans.

Les travaux effectués par les représentants d'organismes de réglementation bancaire et par les dirigeants des banques centrales des pays du Groupe des dix et du Luxembourg en vue de rendre comparables, à l'échelle internationale, les normes de capitalisation visaient deux objectifs principaux.

Le premier objectif de cette entreprise était de renforcer le système bancaire international. L'érosion de la base en capital des banques, qui a été observée tout le long des années 70 et s'est poursuivie jusque dans les premières années de la décennie actuelle à mesure que s'intensifiait la concurrence sur les marchés internationaux, était devenue une source de préoccupation croissante pour les organismes de surveillance bancaire. Compte tenu du caractère international du problème, la solution la plus efficace consistait à susciter un effort concerté en vue de renforcer et d'améliorer les niveaux de capitalisation des banques oeuvrant à l'échelle internationale.

L'autre objectif était de réaliser cette amélioration générale des niveaux de capitalisation des banques de façon équitable pour tous les pays. Des écarts préoccupants avaient été relevés dans le niveau de capitalisation des banques ayant

leur siège social dans les différents pays du Groupe des dix. Cela revient à dire que, dans le cadre de ce projet d'uniformisation des règles du jeu, les banques de certains pays oeuvrant au niveau international devront faire des efforts beaucoup plus grands que d'autres pour se conformer aux normes minimales de capitalisation qui devront être pleinement respectées à partir de la fin de 1992.

Il convient de signaler que le nouveau cadre de comparabilité internationale en matière de capitalisation est destiné à être appliqué aux banques sur une base consolidée, y compris aux filiales exerçant une activité bancaire à travers le monde.

Évidemment, les organismes nationaux de surveillance des pays du Groupe des dix devront maintenant déterminer dans quelle mesure ils s'inspireront de ce cadre de comparabilité internationale dans l'élaboration de leurs propres critères en matière de suffisance de capital pour les établissements de crédit à vocation purement nationale. À cet égard, il est aussi à noter que les pays du Groupe des dix espèrent instamment que les normes de capitalisation qu'ils ont mises au point seront adoptées par les organismes de surveillance des pays non membres du Groupe des dix.

Permettez-moi maintenant de passer au deuxième volet de mon intervention, à savoir un aperçu de quelques-uns des principaux secteurs où les banques nationales et internationales entrent en concurrence ou sont susceptibles de le faire.

Compte tenu de la spécificité de chaque banque et de chaque pays et de l'évolution rapide que continue de connaître la situation à l'échelle nationale et internationale, il n'est pas facile de généraliser. Toutefois, on peut aborder le problème en examinant les possibilités qu'ont les banques internationales de transférer leur savoir-faire en vue d'entreprendre à l'étranger différentes opérations de crédit.

À cet égard, les opérations bancaires d'entreprises transnationales sont généralement perçues comme un filon intéressant pour les établissements de crédit. Les banques internationales, surtout si elles ont établi des liens avec les sociétés mères dans leur pays d'origine, peuvent être bien placées pour se voir confier le traitement des opérations bancaires à l'étranger qu'effectuent de telles entreprises. Elles peuvent améliorer cette position avantageuse si elles offrent un éventail de produits, y compris des services de courtage, plus grand que leurs concurrentes nationales et si aux yeux de la clientèle elles sont plus sophistiquées.

Il se peut cependant que l'on surestime les avantages qu'ont les banques internationales. Dans certains pays, dont le Canada, l'expérience a montré que les considérations de prix et de service pèsent généralement plus lourd dans les décisions des filiales étrangères que les liens tissés entre les sociétés mères et les banques. Qui plus est, même si les banques internationales peuvent d'entrée de jeu offrir des services bancaires dans l'ensemble plus intéressants que les banques nationales, ces dernières ont généralement été promptes à relever le défi de la concurrence, ce qui crée une situation propice à l'amélioration de l'efficacité du marché au profit de l'économie nationale. En ce qui concerne les degrés relatifs de sophistication, je signalerai en guise d'exemple que, même

si les banques canadiennes sont bien entendu des banques nationales au Canada, elles disposent néanmoins du savoir-faire acquis à la faveur du rôle de premier plan qu'elles jouent sur la scène internationale.

Un autre secteur qui, du moins à certains points de vue techniques, pourrait constituer un terrain propice à la concurrence internationale est celui du crédit à la consommation et du crédit hypothécaire à l'habitation. L'expérience nous a appris que ces domaines du crédit peuvent être gérés assez efficacement sur une grande échelle, en fonction de quelques variables de base décrivant le client. Aussi les techniques de gestion spécialisées requises peuvent-elles en principe être transférées et adaptées en fonction de l'étranger.

Les résultats sur la scène internationale à ce chapitre ont toutefois été inégaux. De nombreux indices montrent que les banques internationales n'ont pas connu beaucoup de succès dans leurs efforts de pénétration des marchés de détail des pays hôtes et qu'elles ont eu plutôt tendance à se concentrer sur les grands clients commerciaux. Cette situation peut tenir dans une large mesure à des coûts de démarrage très élevés reliés à la mise sur pied d'un réseau de la taille minimale requise pour rivaliser avec des banques nationales déjà solidement installées sur les marchés de détail. Il se peut de plus que les banques internationales ne soient pas familières avec les us et les coutumes du pays concerné et la façon dont s'y traitent les affaires.

Le marché des petites et moyennes entreprises ne paraît pas lui non plus avoir été un terrain particulièrement fructueux pour les banques internationales. Il s'agit du

secteur où le succès semble réellement passer par la connaissance du milieu et de ses besoins, la connaissance du client et l'ancienneté de la relation établie avec celui-ci. Ici également, il semblerait que les banques nationales bien établies, exerçant leur activité sur leur propre terrain, bénéficient d'un avantage naturel par rapport aux banques internationales. La situation canadienne est sans doute celle que je connais le mieux, mais je sais que le Canada n'est pas le seul pays où les résultats obtenus par l'ensemble des banques internationales sur le marché du crédit à la petite et moyenne entreprise pourraient être considérés comme décevants.

Somme toute, bien que le débat continue et qu'il y ait des chances qu'il se poursuive encore longtemps, il semble peu probable que les banques internationales bénéficient au départ d'un avantage sur les banques nationales. En effet, les banques nationales présentent beaucoup de points forts, dont le moindre n'est pas la connaissance approfondie de l'économie et du système financier du pays ainsi que des emprunteurs éventuels. Même si, au Canada et ailleurs, l'arrivée des banques internationales a, le jeu de la concurrence aidant, fait perdre quelques affaires aux banques nationales, ces dernières demeurent dans le peloton de tête. Comme je l'ai souligné plus tôt, cette situation a eu pour effet du moins de créer un climat de compétition plus intense, qui a été en soi bénéfique.

Ce survol serait incomplet si j'en restais aux aspects purement techniques de la question. Il y a, je dois le reconnaître, d'autres considérations tenant au choix du lieu d'implantation des établissements de crédit.

Permettez-moi de prendre le cas du Canada pour illustrer ce point. Dans ce pays qui se distingue par la diversité des régions qui le composent, des pressions persistantes s'exercent depuis longtemps en faveur d'institutions de crédit ayant leur siège dans les régions et appartenant à des intérêts régionaux. On fait valoir que de telles institutions seraient davantage attentives aux aspirations et aux besoins des régions. Aux États-Unis, les barrières érigées contre l'implantation de réseaux de succursales bancaires à la grandeur du pays, bien qu'elles soient de toute évidence en train de s'estomper, résultent de préoccupations régionales de même nature.

Pour vous donner une idée de ce que l'on entend par l'intérêt national, par comparaison avec l'intérêt régional, je vous livre une observation formulée il y a plusieurs mois par le Gouverneur de la Banque d'Angleterre. Celui-ci avait fait remarquer, parlant de l'entrée d'institutions étrangères sur le marché britannique des services financiers, qu'il était certes favorable à une telle évolution, mais qu'il ne croyait pas souhaitable que les principaux éléments du système financier - le système des paiements et le crédit - passent aux mains d'établissements dont les objectifs commerciaux et les intérêts nationaux sont ailleurs. En somme, le monde change, mais pas complètement.

Avant de passer au dernier volet de mes propos, je voudrais vous faire remarquer que cette observation du Gouverneur de la Banque d'Angleterre ne donnait pas à penser que l'entrée d'établissements étrangers sur la scène nationale allait entraver la conduite de la politique monétaire.

De fait, nous sommes d'avis, à la Banque du Canada, qu'il est peu probable qu'on arrive à justifier l'exclusion d'établissements étrangers en prétendant que leur présence constitue un obstacle à la conduite de la politique monétaire.

Le moment se prête mal à une analyse poussée de la question, mais je voudrais tout de même préciser quelque peu ce que je veux dire et ce que je ne veux pas dire.

Dans chaque pays, la mise en oeuvre d'une politique monétaire globale, c'est-à-dire la gestion des conditions monétaires, doit désormais tenir compte de l'interaction entre les marchés financiers nationaux et les marchés internationaux. Par ailleurs, les liens entre les marchés nationaux et les marchés internationaux sont si nombreux et si englobants, du moins dans le cas du Canada, qu'il serait irréaliste de laisser croire qu'en modifiant le degré de participation d'institutions financières étrangères au marché national on changerait sensiblement la qualité de ces liens. Les autres pays ne sont pas tous aussi entièrement branchés sur les marchés financiers internationaux que l'est le Canada, mais à mon avis les liens avec ces marchés se resserrent partout.

Néanmoins, ce n'est pas parce que l'on reconnaît la réalité de liens généralement forts entre les marchés nationaux et internationaux qu'il faut conclure que la politique monétaire intérieure a cessé d'être un puissant outil économique.

Ce qui importe, lorsqu'on considère le puissant outil économique qu'est la politique monétaire d'un pays dans le contexte de marchés financiers étroitement liés sur le plan international, c'est d'admettre que le taux de change est un

des rouages du mécanisme de transmission de la politique monétaire. Les dirigeants de banques commerciales connaissent bien les liens étroits qui existent entre l'évolution du marché monétaire intérieur et celle du marché des changes. De fait, en raison de ces liens, qui agissent par le biais des anticipations et du marché des changes à terme, bon nombre d'institutions financières mènent à la fois leurs opérations sur les marchés monétaires et sur les marchés des changes à partir de la même grande salle.

En guise d'observation finale, je dirai que même si l'existence, à l'échelle internationale, de liens étroits entre les marchés financiers est sans doute de nature à compliquer la conduite de la politique monétaire nationale, la capacité des autorités d'orienter celle-ci de façon à réaliser une stabilité monétaire intérieure reste entière.