

LE TEMPS

opinion Mardi 7 avril 2009

La santé des banques canadiennes

Par Nicolas Schmitt,

Nicolas Schmitt, professeur d'économie à l'Université Simon Fraser de Vancouver, montre que, grâce au régulateur national, les banques canadiennes ont un fonctionnement qui les a protégées de la crise

Le marché financier canadien est un peu à l'image du pays: discret et un peu ennuyeux. Il est aujourd'hui l'envie du reste du monde. La plus grande banque, la Banque Royale du Canada, est maintenant la onzième plus grosse banque du monde par sa capitalisation boursière. Elle est à peu près trois fois celle de Citigroup et de 30% plus élevée que celles d'UBS et de Credit Suisse. Il y a maintenant trois banques canadiennes parmi les trente plus grosses capitalisations boursières mondiales dans ce secteur. C'est évidemment dû au fait que la capitalisation de leurs consœurs américaines, anglaises ou suisses a fondu comme neige au soleil. Bien sûr, leurs profits sont aujourd'hui en forte baisse mais restent positifs. Pourquoi le système financier canadien est-il considéré à l'heure actuelle comme le plus solide au monde?

La réponse est simple: c'est le fruit d'un gouvernement qui ne s'est pas laissé influencer par ses banques et d'un régulateur resté conservateur. Le régulateur financier canadien a la réputation d'être plus conservateur que ses homologues américains et européens. Par exemple, les banques canadiennes doivent détenir un capital (Tier 1) de 7% par rapport à leurs actifs (pondérés par leur risque), et le niveau d'endettement des banques ne peut être supérieur à 20 fois leur capital. Le régulateur canadien est également attentif à la qualité du capital des banques, en particulier en ce qui concerne la proportion des actions ordinaires. En Suisse, un régulateur financier et une autorité de surveillance indépendante (la Finma) viennent de naître, et de nouvelles règles ont été introduites. Mais le niveau d'endettement des grandes banques, par exemple, est largement supérieur à 30 fois leur capital.

La deuxième différence est le traitement des fusions bancaires. Comme dans plusieurs pays développés, les banques canadiennes ont voulu fusionner et former quelques banques globales pour mieux participer à la croissance mondiale des marchés financiers. Le gouvernement canadien a toujours rejeté ces fusions. Comme ailleurs, il a dû soupeser les avantages liés à une plus grande taille et à une plus grande présence au niveau international, et les coûts liés à une diminution de la concurrence sur le marché intérieur. En 1998, le Bureau de la concurrence canadien a clairement indiqué que de telles fusions diminueraient la concurrence pour plusieurs produits financiers (conseil et placement, cartes de crédit, prêts, etc.) dans un nombre important de sous-marchés. Il a donc indiqué quels devraient être les désinvestissements nécessaires de la part des participants à une fusion afin de compenser ces diminutions de la concurrence. Les banques ont rapidement compris que les exigences étaient telles qu'en fusionnant elles risquaient de perdre un avantage important sur le marché domestique pour une part aléatoire du marché financier international.

Pendant ce temps, la fusion formant l'actuelle UBS prenait place, et d'autres banques globales se

formaient, comme aux Pays-Bas par exemple. Le résultat est qu'en 2007 le total des actifs d'UBS représentait 480% du PIB de la Suisse et celui des actifs de Credit Suisse 286%, les numéros 1 et 3 dans ce classement mondial selon l'OCDE (une banque islandaise se plaçant entre UBS et Credit Suisse), alors que le total des actifs de la plus grande banque canadienne ne représentait que 40% du PIB canadien. La taille des grandes banques suisses et la concentration économique dans ce secteur sont devenues telles que, dans son rapport de 2009 sur la Suisse, le FMI s'inquiète des capacités d'intervention et de surveillance des autorités dans ce domaine.

Ces différences sont déterminantes parce que le régulateur financier canadien et la politique en matière de fusions ont conduit les banques canadiennes à adopter un modèle plus traditionnel et moins risqué que celui adopté par les grandes banques helvétiques. Cela se constate, par exemple, par le fait que le marché interbancaire suisse (les prêts et emprunts entre banques) est neuf fois plus grand qu'au Canada. Non seulement les conséquences sur les banques ne sont pas les mêmes quand ce marché se fige comme il l'a fait en 2008, mais cela montre surtout que les banques canadiennes dépendent beaucoup plus que leurs consœurs suisses de sources traditionnelles et stables de fonds comme les dépôts individuels. En outre, une banque va davantage hésiter à former des unités se spécialisant dans des outils financiers maîtrisés seulement par quelques experts lorsqu'elle doit rester relativement petite et peu endettée. Et même si elle désire s'attacher de tels spécialistes, comment les attirer lorsque des banques globales se les arrachent à prix d'or? Il n'est alors pas très étonnant que les banques canadiennes soient restées largement en dehors de ces marchés.

Aujourd'hui, le gouvernement canadien se félicite de ses choix. Pour la Suisse, les conséquences sont tout autres car, de plus, les nombreuses institutions financières qui entendent garder une taille raisonnable pour mieux bénéficier des avantages de la place financière suisse doivent commencer à se demander ce qu'elles vont devenir. Car c'est aussi la course à une taille globale qui donne aujourd'hui des leviers d'influence à d'autres pays pour modifier la donne en matière de secret bancaire.

LE TEMPS © 2009 Le Temps SA