



Les services financiers : de quoi s'agit-il?

Comment consommateurs et entreprises acquièrent des biens financiers tels que les prêts et les produits d'assurance

Irena Asmundson

LA CRISE mondiale passée, des voix s'élèvent pour réclamer une réglementation plus rigoureuse des services financiers. Mais qu'entend-on par «services financiers»?

Parmi ce qu'on peut acheter avec de l'argent, on distingue les biens (quelque chose de tangible qui durera plus ou moins longtemps) et les services (une tâche effectuée pour votre compte par quelqu'un d'autre). Un service financier n'est pas le «bien financier» lui-même — par exemple un prêt pour acheter une maison —, mais le processus d'acquisition de ce bien. Les services financiers recouvrent l'immobilier, le crédit à la consommation, les services bancaires et l'assurance, et un large éventail de financements d'investissements, notamment l'émission de titres (voir l'encadré).

Cela dit, les catégories se chevauchent parfois. Par exemple, un courtier en crédit hypothécaire peut aider son client à financer l'achat de sa maison au moyen d'un prêt dont l'échéance et le taux d'intérêt lui conviennent, mais ce même client pourrait aussi emprunter en utilisant sa carte de crédit ou en s'adressant à une banque commerciale. Une banque commerciale reçoit les dépôts de ses clients et prête cet argent en s'assurant un rendement plus élevé que la rémunération des dépôts. Une banque d'investissement aide les entreprises à trouver des fonds. Les sociétés d'assurance reçoivent les primes que paient leurs clients pour se prémunir contre un risque assuré, par exemple un accident de voiture ou un incendie.

Intermédiation

Le rôle fondamental du secteur financier est l'intermédiation qui consiste à mettre en relation les épargnants et les emprunteurs, et aussi les personnes qui souhaitent réduire leurs risques et celles qui sont disposées à assumer ces risques. Les personnes qui épargnent en vue de leur retraite peuvent bénéficier de l'intermédiation : plus les futurs retraités font fructifier leur argent, moins ils ont besoin d'épargner pour atteindre leur objectif de revenu, en tenant compte de l'inflation. Pour cela, ils doivent prêter leur argent à quelqu'un qui les rémunère (en leur versant des intérêts) pour pouvoir utiliser cet argent. Or, les opérations de prêt et collecte de fonds sont compliquées et risquées, et bien souvent les épargnants n'ont ni l'expérience requise ni le temps de s'en occuper eux-mêmes. Ils peuvent donc avoir intérêt à recourir à un intermédiaire.

Certains épargnants déposent leur argent dans une banque commerciale, catégorie la plus ancienne de prestataire de services financiers. Cette banque reçoit des dépôts de diverses

sources et verse des intérêts à leurs détenteurs. Elle gagne l'argent qu'elle utilise pour rémunérer les déposants en prêtant à des particuliers pour acheter une maison, à des entreprises pour investir ou payer leurs salaires, ou encore à une administration publique.

Au quotidien, la banque fournit différents services. Elle veille à appliquer un taux d'intérêt approprié aux déposants quand elle leur accorde des prêts et, d'autre part, elle garantit le retrait à vue de leurs dépôts. Dans le cas d'un prêt hypothécaire, la banque offre la possibilité d'acheter une maison en étalant le paiement dans le temps. Il en va de même pour les entreprises et les administrations publiques, qui ont une multitude de besoins financiers. La rémunération de ces services est la différence entre les intérêts que la banque facture sur ses prêts et ce qu'elle doit verser à ses déposants.

Autre type d'intermédiation : l'assurance. Les particuliers pourraient fort bien se contenter d'épargner pour se prémunir contre des dépenses imprévues, tout comme ils épargnent pour préparer leur retraite. Mais la retraite est un événement bien plus probable qu'une maladie ou un accident de voiture. Pour ce type de risque, il est préférable de souscrire une police d'assurance. L'assureur regroupe les primes et assume le risque d'avoir à indemniser les personnes qui tombent malades ou ont un accident de voiture, au moyen des primes versées et du produit éventuel des placements de la société d'assurance.

Les prestataires de services financiers aident donc à acheminer l'argent des épargnants vers les emprunteurs et à redistribuer les risques. La valeur ajoutée qu'ils apportent à l'investisseur réside dans le regroupement de l'argent des épargnants, le suivi des investissements et la mutualisation du risque, afin qu'il reste gérable pour les différents participants. Après tout, il est vrai que les banques assument le risque que les emprunteurs ne remboursent pas leur prêt, en déchargeant les déposants de ce risque. Du fait de la multiplicité des emprunteurs, elles ne seront pas pénalisées autre mesure si un ou deux d'entre eux cessent de rembourser. Certes, les particuliers pourraient se charger eux-mêmes d'un grand nombre de services financiers, mais il peut être plus économique de payer quelqu'un d'autre pour cela.

Coût des services

La rémunération des services financiers varie énormément et les coûts ne sont pas toujours très transparents. Pour les transac-

tions relativement simples, la facturation peut être forfaitaire (par exemple, 100 dollars de frais de dossier). Les charges peuvent aussi être fixes (20 dollars de l'heure pour instruire un prêt), calculées en pourcentage (par exemple, commission de 1 % de la valeur du prêt hypothécaire) ou liées aux bénéfices (différence entre les taux des prêts et des dépôts, par exemple). Pour chaque type de rémunération, les incitations sont différentes et adaptées selon la situation.

Réglementation

Sans services financiers, quelqu'un qui dispose d'argent à placer pourrait avoir du mal à trouver les personnes qui souhaitent emprunter, et inversement. De même, les gens seraient tellement soucieux d'épargner pour se prémunir contre les risques qu'ils n'achèteraient guère de biens et de services.

De plus, le délai est souvent long entre l'achat d'un service et la date à laquelle le prestataire doit le fournir effectivement. Le marché des services repose en grande partie sur la confiance. Par exemple, les acheteurs de polices d'assurance comptent bien que la société d'assurance existera toujours au moment de leur décès. Ils s'attendent à ce qu'elle ait assez d'argent pour indemniser leurs bénéficiaires désignés et à ce qu'elle n'escroque pas leurs héritiers.

L'importance des services financiers pour l'économie et la nécessité de promouvoir la confiance entre prestataires et consomma-

teurs ont incité les gouvernements à superviser un grand nombre de ces services. Ce contrôle, qui varie d'un pays à l'autre, repose sur trois piliers : agrément, réglementation et surveillance. Aux États-Unis, plusieurs agences, certaines relevant des États, d'autres de l'administration fédérale, supervisent et réglementent divers segments du marché. Au Royaume-Uni, c'est l'Autorité des services financiers qui est chargée de surveiller l'ensemble du secteur.

Les autorités de contrôle veillent au respect des règles et agréent les prestataires de services financiers. Leur surveillance peut prendre la forme d'une communication périodique des comptes et d'un contrôle régulier ainsi que d'inspections et d'enquêtes en cas de plaintes. Elle peut aussi englober la protection légale des consommateurs, par exemple le plafonnement des taux d'intérêt des cartes de crédit et des frais de découvert bancaire. Pourtant, en raison de l'essor récent du secteur financier, les autorités manquent parfois de moyens pour endiguer les risques. La réglementation et l'application de la loi ne permettent pas toujours d'éviter les faillites : elles ne couvrent pas forcément les nouvelles activités et les autorités ne décèlent pas toujours la fraude. Les autorités de contrôle sont donc souvent habilitées à prendre en charge les établissements en faillite si nécessaire.

Le rôle qu'ont joué dans la crise récente les titres adossés à des prêts hypothécaires illustre bien les conséquences inattendues que peut avoir l'utilisation de nouveaux instruments financiers. En l'occurrence, des établissements financiers recherchant une source de revenu stable ont acheté des prêts immobiliers aux banques qui les avaient émis puis en ont réparti les remboursements entre diverses obligations, dont le rendement était lié à celui des prêts hypothécaires sous-jacents. Cette opération était bénéfique pour les banques qui, en vendant les prêts hypothécaires, obtenaient des liquidités avec lesquelles accorder de nouveaux prêts, mais, comme les banques qui émettaient ces prêts n'avaient pas l'intention de les conserver, elles sont devenues moins regardantes quant à la solvabilité des emprunteurs. Or, ces prêts se sont révélés plus risqués que ne l'avaient prévu les établissements financiers qui les ont achetés et les obligations leur ont rapporté moins qu'ils n'espéraient. Les emprunteurs présentaient un risque accru de défaut de paiement car leurs revenus étaient faibles, ce qui réduisait le rendement de ces obligations pour leurs détenteurs, deux éléments qui ont nui à la croissance du produit intérieur brut. À l'origine, les titres adossés à des prêts hypothécaires étaient censés atténuer le risque (et ils auraient pu le faire dans des circonstances normales), mais en définitive ils n'ont fait que l'amplifier.

Que font-ils?

Parmi les innombrables services financiers, les plus répandus sont les suivants :

Les services d'assurance et apparentés

- *Les assureurs directs* regroupent les primes versées par ceux qui souhaitent se prémunir contre un risque et indemnisent ceux qui subissent un sinistre garanti, tel qu'un accident de voiture ou encore le naufrage d'un bateau.
- *Les réassureurs*, qui peuvent être des sociétés ou des individus fortunés, acceptent, moyennant rémunération, d'assumer certains des risques garantis par l'assureur direct.
- *Les intermédiaires d'assurance*, tels que les agences et les courtiers, mettent en rapport ceux qui souhaitent se prémunir contre un risque moyennant finance et ceux qui sont disposés à assumer ce risque moyennant rémunération.

Les banques et autres prestataires de services financiers

- *Acceptent des dépôts et des fonds remboursables et accordent des prêts* : les prestataires rémunèrent ceux qui leur confient de l'argent, qu'ils peuvent alors prêter ou investir afin de dégager un profit égal à la différence entre ce qu'ils versent aux déposants et ce qu'ils reçoivent des emprunteurs.
- *Administrent les systèmes de paiement* : les prestataires rendent possibles les transferts de fonds entre payeurs et bénéficiaires et ils facilitent les transactions et les règlements au moyen des cartes de crédit et de débit, des traites bancaires telles que les chèques, et des virements électroniques.
- *Négocient* : les prestataires aident les entreprises à acheter et vendre des titres, des devises et des produits dérivés.
- *Émettent des titres* : les prestataires aident les emprunteurs à trouver des fonds en vendant des participations dans le capital d'entreprises ou en émettant des obligations.
- *Gèrent des actifs* : les prestataires conseillent les clients ou investissent des fonds en leur nom, contre rémunération.

Emplois productifs

Les services financiers favorisent un emploi productif de l'argent. Au lieu de cacher leur argent sous leur matelas, les consommateurs peuvent confier leur épargne à des intermédiaires qui peuvent s'en servir pour investir dans la dernière invention prometteuse ou permettre à quelqu'un d'acheter une maison. Les mécanismes d'intermédiation peuvent être compliqués et la plupart des pays recourent à la réglementation pour protéger les emprunteurs et les prêteurs et pour préserver la confiance sur laquelle reposent tous les services financiers. ■

Irena Asmundson est économiste au Département de la stratégie, des politiques et de l'évaluation du FMI.