



HAL
open science

Le crédit sous Bâle II - un dispositif néolibéral de financiarisation en pratiques

Céline Baud

► **To cite this version:**

Céline Baud. Le crédit sous Bâle II - un dispositif néolibéral de financiarisation en pratiques. Economies et finances. HEC, 2013. Français. NNT : 2013EHEC0007 . tel-01449921

HAL Id: tel-01449921

<https://pastel.hal.science/tel-01449921>

Submitted on 30 Jan 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**ECOLE DOCTORALE
Sciences du Management**



**Gestion – Organisation
Décision - Information**



**U – PANTHÉON - SORBONNE – 1
UNIVERSITÉ PARIS 1**



ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES DE PARIS

Ecole Doctorale « Sciences du Management/GODI » - ED 533

Gestion Organisation Décision Information

LE CREDIT SOUS BÂLE II

UN DISPOSITIF NEOLIBERAL DE FINANCIARISATION EN PRATIQUES

THESE

présentée et soutenue publiquement le 12 juillet 2013

en vue de l'obtention du

DOCTORAT EN SCIENCES DE GESTION

Par

Céline BAUD

JURY

Président de Jury :

Monsieur Fabian MUNIESA

Chargé de Recherche, HDR
Centre de Sociologie de l'Innovation
Ecole des Mines de Paris – France

Directrice de Recherche :

Madame Eve CHIAPELLO

Professeur, HDR
Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris - France

Rapporteurs :

Madame Marie-Laure DJELIC

Professeur
ESSEC Business School, Cergy Pontoise - France

Madame Isabelle HUAUT

Professeur des Universités
Université Paris Dauphine - France

Suffragants :

Madame Caroline LAMBERT

Professeur Associé
HEC PARIS - France

Madame Hélène RAINELLI-WEISS

Professeur des Universités
IAE de Paris, Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne – France

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

Le Groupe HEC Paris n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Remerciements

Cette thèse est le produit de rencontres successives.

Née d'un projet sur le financement des entreprises de l'Economie Sociale et Solidaire élaboré au Brésil, elle a changé de cours lors de mes premiers contacts avec la « Banque Mutuelle ». Puis, cela m'a emmenée jusqu'au Comité de Bâle. Ce document n'a évidemment pas pour objet de restituer exhaustivement les explorations menées tout au long de ce parcours, néanmoins c'est certainement la richesse et la variété de ce processus qui, tout au long de cette thèse, ont été l'une de mes plus grandes sources de plaisir.

Je tiens donc à remercier tout d'abord ma directrice de thèse, Mme Eve Chiapello, pour l'insatiable curiosité avec laquelle elle a invariablement accueilli les divers projets et revues de littérature qui ont résulté de ces explorations et pour tout l'aide qu'elle m'a apportée tout au long de ce projet. Être encadrée avec autant de bienveillance, de sérieux et de pertinence est inestimable.

Je suis aussi particulièrement reconnaissante à Mme Isabelle Huaut et à Mme Hélène Rainelli-Weiss d'avoir accepté de participer à ma pré-soutenance de thèse et de m'avoir aidée, par leurs conseils et leurs suggestions, à achever ce manuscrit. Mes remerciements vont également à Mme Marie-Laure Djelic, Mme Caroline Lambert et M. Fabien Muniesa pour avoir accepté de me lire et de faire partie de mon jury de thèse.

Cette thèse n'aurait par ailleurs pas pu voir le jour sans tous ceux et toutes celles, qui, à la « Banque mutuelle » m'ont ouvert leur portes, donné de leur temps, et montré les chemins qu'ils parcourent quotidiennement. Leurs réflexions m'ont nourrie tout au long de ce travail et j'espère qu'ils y trouveront des éléments pour satisfaire leur propre curiosité.

Je tiens aussi à remercier l'équipe du Département de Comptabilité-Contrôle d'HEC pour m'avoir guidée et encouragée tout au long de ce projet.

Cette thèse a en partie été financée par l'Université Paris XIII, où j'ai été accueillie par les membres de l'équipe du DUT GEA de l'IUT de Villette, que je remercie de leur soutien quotidien au cours de ces deux dernières années.

Mes remerciements vont aussi aux membres de l'*Alternative Management Observatory* d'HEC pour leurs encouragements et leurs témoignage de sympathie au fil de nos échanges.

Je remercie par ailleurs tous ceux et toutes celles qui m'ont accompagnée au terme de cette longue aventure, et en particulier mes très chères soeurs et relectrices, Myriam et Céline ; mes camarades de travail, Nathalie, Luis, Bénédicte, Isabel, Fabien et Laure ; tous les amis compréhensifs qui ont accordé aux Accords de Bâle une place dans leur vie, et en particulier Marion, Cédric, Erwan, Pierre, Thomas, Hélène, Olivier, Kévin, Emmanuelle, Jean-Paul, Simon et Glenn ; et, surtout, mon compagnon, Baptiste, grâce à qui cette aventure a été plus facile et sans qui elle n'aurait pas été aussi joyeuse.

Enfin, je dédie cette thèse à mes parents, Marie-Noëlle et Louis, qui m'ont appris le bonheur d'être curieuse et celui d'apprendre à satisfaire cette curiosité.

Table des matières

Liste des Encadrés, Schémas, Tableaux et Graphiques.....	9
Index lexical et notionnel.....	12
Liste des principaux acronymes.....	14
Chapitre 1 - Introduction.....	15
1.I – le dispositif de Bâle sur les risques de crédit, élément central dans la régulation globale des relations entre la sphère « financière » et la sphère « réelle » de l'économie.....	18
1.II – Le choix d'une approche « par les instruments ».....	36
1.III - La réglementation de Bâle II sur les risques de crédit – une généalogie « par les instruments ».....	51
Présentation de notre thèse : Le dispositif de Bâle II : un dispositif néolibéral de financiarisation.....	52
Présentation du plan du document : une approche généalogique du dispositif de Bâle II sur le risque de crédit.....	81
Partie I - Un projet de réforme libéral mis en difficulté par les techniques.....	90
Chapitre 2 - La construction d'un cadrage libéral.....	90
2.I – Les Accords de Bâle I et le lancement officiel de leur révision par les dirigeants du Federal Reserve System (FRS).....	92
2.II – La critique de la réglementation de Bâle I.....	104
2.III – Vers une réglementation par et pour le marché : justifier « la régulation ».....	128
Conclusion - Un cadrage libéral comme prémisses.....	145
Chapitre 3 - Contours d'une communauté transnationale.....	147
3.I - une réforme portée au Comité de Bâle par le seul volontarisme du FRS ?.....	150
3.II – Un projet co-construit avec le G-30.....	158
3.III – L'institutionnalisation des liens entre le Comité et les lobbies de la finance : les cas de l'IIF et de l'ISDA.....	170
Conclusion - De la « capture » à une « communauté transnationale ».....	188
Chapitre 4 - L'affirmation de contraintes épistémiques.....	192
4.I – Le maquis des paradigmes et des modèles	196
4.II – Des problèmes théoriques et empiriques de paramétrisation.....	212
4.III – Un usage sporadique et un contrôle inexistant.....	217
Conclusion - L'affirmation de contraintes épistémiques.....	222
Partie II – La construction d'un dispositif néolibéral de financiarisation.....	227
Chapitre 5 - Un dispositif néolibéral de financiarisation.....	227
5.I - Le passage à l'optique de la « régulation ».....	229
5.II – Le passage à une « métrologie financiarisée ».....	244
5.III - Le passage au néolibéralisme.....	280
Conclusion - Une disciplinarisation financiarisante.....	303
Chapitre 6 - La méthode NI : la construction socio-technique d'un outil de financiarisation.....	308
6.I - Présentation de la méthode NI.....	311
6.II - Le monde théorique de référence : le choix de Merton et Vasicek.....	319
6.III - Le paramétrage du modèle : un formidable effort de construction socio-technique.	338
Conclusion	383

Partie III : Le cas de la Banque Mutuelle.....	387
Introduction : présentation de la Banque Mutuelle (BM).....	387
Chapitre 7 - La mise en place de la méthode NI à la BM : le désencastrement de l'analyse des risques.....	404
7.I – Le désencastrement du pilotage institutionnel des risques.....	404
7.II – Une gestion traditionnellement « professionnelle » des risques.....	426
7.III - L'estimation des risques en méthode NI : la soumission de l'expertise professionnelle à une analyse formelle des risques.....	441
Conclusion.....	465
Chapitre 8 - La gestion en méthode NI : disciplinarisation et financiarisation des pratiques mutualistes.....	471
8.I – La tentative d'intégration des systèmes.....	472
8.II – La tarification par le risque estimé à la BM : tempérer la financiarisation.....	496
8.III – La disciplinarisation financière, contrepartie de l'intégration des pratiques.....	522
Conclusion	548
Conclusion	553
Bibliographie (thématique).....	560
Autorités de réglementation et leurs représentants.....	560
Organisation privées.....	564
Articles de Presse et autres documents d'information	565
Littérature sur le Comité de Bâle et son gouvernement.....	565
Littérature et documents sur l'évaluation du risque de crédit, sa modélisation et ses usages réglementaires.....	566
Littérature et documents sur l'histoire des banques, du financement des entreprises et de la réglementation du crédit.....	566
Articles et ouvrages de référence.....	568
Bibliographie (alphabétique).....	572
Annexe 2 - Textes du corpus « le discours des réformateurs».....	583
Annexe III – Matériel collecté à la BM.....	588
Citations en langue originale.....	595

Liste des Encadrés, Schémas, Tableaux et Graphiques

Encadrés

Encadré 1.1 : Diversité historique et institutionnelle de la réglementation du système bancaire et de ses outils – Une illustration dans le cas de la France de 1930 à 1988.....	25
Encadré 1.2 : Les Accords de Bâle III et les modifications induites par rapport à Bâle II.....	34
Encadré 1.3 : Plan du document « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres - Dispositif révisé Version compilée », CBCB, juin 2006, 362p.	55
Encadré 2.1 : Le Federal Reserve System, ses institutions, et ses principaux acteurs pendant la réforme des Accords de Bâle (1998-2004).....	99
Encadré 2.2 : Biographies des principaux acteurs du FRS dans la réforme des Accords de Bâle (1998-2004) : William McDonough, Laurence H. Meyer et Roger W. Ferguson, Jr.....	100
Encadré 2.3 : Corpus des textes étudiés – le discours des « réformateurs ».....	103
Encadré 2.4 : Les mécanismes fondamentaux de la modélisation du risque d'un portefeuille de crédit et du calcul du capital économique.....	107
Encadré 3.1 : La structure de l'argument et les propositions du G-30.....	164
Encadré 3.2 : Le premier rapport de l'IIF et ses premières propositions.....	179
Encadré 3.3 : Les premières propositions de l'ISDA en regard de celle de l'IIF.....	183
Encadré 4.1 : Modèles de défaut (ou default mode, DM) et modèles de marché (ou marked-to-market, MTM).....	199
Encadré 5.1 : Les pondérations en méthode standard (DC1).....	247
Encadré 6.1 : Estimer les PD à partir du modèle de Merton.....	321
Encadré 6.2 : Déterminer une distance centrée-réduite au défaut.....	324
Encadré 6.3 : Etablir la probabilité conditionnelle de défaut en cas de mauvaises conditions économiques : une composition du modèle de Merton.....	327
Encadré 6.4 : Agréger les estimations de pertes liées au risque de crédit pour l'ensemble d'un portefeuille dans le modèle de Vasicek.....	332
Encadré 6.5 : Exigences portant sur les systèmes de notation interne.....	342
Encadré 6.6 : Exigences portant sur les méthodes de quantification du risque – le cas des PD ...	345
Encadré 6.7 : Principes et règles d'utilisation des modèles	347
Encadré 6.8 : Définition du défaut dans les Accords de Bâle II.....	350
Encadré III.1 : La BM, une banque mutualiste atypique orientée vers le financement de l'activité économique.....	388
Encadré III.2 : La BM, une banque mutualiste et coopérative.....	391
Encadré III.3 : Une banque dynamique et solide face à la crise.....	394
Encadré III.4 : Le paysage des établissements de crédit en France et ses évolutions.....	395
Encadré 7.1 : Le dossier de crédit.....	430
Encadré 8.1 : Risque de crédit et provisionnement.....	499

Graphiques

Graphique 1.1 : Origine des ressources financières des entreprises françaises - 2009.....	19
Graphique 1.2 : Origine des ressources financières des entreprises françaises – 1977-2009	20
Graphique 6.1 : Les bornes de la sous fonction de corrélation (Corporate).....	357
Graphique 6.2 : Effet de l'ajustement de la corrélation au CA sur les pertes maximales estimées (Corporate).....	359
Graphique 6.3 : Effets de la différenciation des corrélations entre segments sur le taux de pertes	

maximales estimé (Retail et Corporate).....	360
Graphique 6.4 : Effet du choix de l'intervalle de confiance	363
Graphique 6.5 : Décomposition des pertes « maximales » en pertes « attendues » et « inattendues » en fonction des PD.....	378
Graphique III.1 : Ratio de capitalisation des banques françaises et de la BM (2004-2009).....	394
Graphique III.2 : Evolution du Résultat Net, du Produit Net Bancaire et des Encours à la clientèle de la moyenne des banques françaises et de la BM (2004-2009, base 100 en 2004)	395
Graphique 8.1 : Composition d'un taux-cible MLT.....	484
Graphique 8.2 : Ajustement du taux-cible par la notation.....	485
Graphique 8.3 : Ajustement de la tarification à la PD pour le Corporate	512
Graphique 8.4 : Ajustement de la tarification à la PD pour le Retail	514
Graphique 8.5 : Ajustement de la tarification en fonction des PD – Comparaison Corporate et Retail.....	518
Graphique 8.6 : Le renforcement des fonds propres en prévision du passage à Bâle II.....	523
Graphique 8.7 : Ratio de capitalisation de la BM (2004-2012)	524
Graphique 8.8 : Exigences en capital et Pertes attendues à provisionner pour le Corporate.....	528

Schémas

Schéma 1.1 : Evolution des éléments du ratio réglementaire de Bâle I à Bâle II.....	31
Schéma 1.2 : Evolution des éléments du ratio réglementaire de Bâle II à Bâle III.....	35
Schéma 1.3 : Les trois dimensions des systèmes de quantification publics.....	44
Schéma 1.4 : L'instrumentation comme produit de représentations socialement construites.....	45
Schéma 1.5 : L'instrumentation comme acteur de la quantification.....	46
Schéma 1.6 : De l'analyse de la réglementation par les instruments à l'analyse des effets sociaux des instruments réglementaires.....	73
Schéma 4.1 : Exemples de distributions asymétriques et leptokurtiques	205
Schéma 4.2 : Les étapes de la modélisation des risques de crédit	214
Schéma 5.1 : La rationalité du dispositif de Bâle I.....	236
Schéma 5.2 : La rationalité du dispositif de Bâle II.....	243
Schéma 6.1 : Méthode NI, Option 1 : pondérations ouvertement conventionnelles.....	259
Schéma 6.2 : Méthode NI, Option 2 : indexation des pondérations sur un calcul économique.....	260
Schéma 6.3 : Méthode NI, Option 3 : utilisation des PD estimées en interne comme métrique commune.....	262
Schéma 6.4 : Méthode NI, Option 4 : reconnaissance des estimations internes pour l'ensemble des paramètres.....	263
Schéma 6.5 : Méthode NI, l'option du Comité.....	268
Schéma III.1 : Chronologie détaillée des périodes d'études réalisées à la BM.....	400
Schéma 7.1 : L'organisation de la filière contrôle à la BM avant Bâle II.....	415
Schéma 7.2 : L'organisation de la filière contrôle à la BM sous Bâle II.....	419
Schéma 8.1 : Conséquences possibles d'une transmission tardive ou d'une non-transmission d'informations.....	537

Tableaux

Tableau 1.1 : Composition de l'endettement financier par taille d'entreprise - 2010.....	21
Tableau 1.2 : Composition des exigences de l'Accord de Bâle II – les « piliers ».....	32
Tableau 1.3 : Chronologie et références des principaux documents publiés par le Comité.....	66
Tableau 2.1 : La pondération des encours par le risque sous Bâle I.....	94

Tableau 2.2 : Une chronologie du lancement officiel de la réforme - 1998.....	102
Tableau 3.1 : Une chronologie « généalogique » de l'amendement sur les risques de marché (Avril 1993-Janvier 1996).....	176
Tableau 3.2 : Une chronologie « généalogique » de l'affirmation du besoin de réformer les Accords de Bâle (Juillet 97-Février 1998)	182
Tableau 3.3 : Une chronologie « généalogique » du lancement de la réforme des Accords de Bâle (Février-Novembre 1998).....	186
Tableau 4.1 : Modélisation du risque de crédit - Questions conceptuelles (1) : Définition et estimation des pertes pour un crédit.....	204
Tableau 4.2 : Modélisation du risque de crédit - Questions conceptuelles (2) : Liens entre les crédits et les variables et modélisation du portefeuille.....	211
Tableau 4.3 : Modélisation du risque de crédit – Estimation des paramètres.....	215
Tableau 4.4 : Modélisation du risque de crédit – Techniques de validation	218
Tableau 4.5 : Modélisation du risque de crédit - Usages internes des modèles.....	221
Tableau 5.1 : Méthodes standard : Les premières propositions de pondérations.....	250
Tableau 5.2 : Méthode standard : Les pondérations (document final).....	257
Tableau 6.1 : Le paramétrage de la formule NI : coefficients de corrélation et ajustements de maturité.....	314
Tableau 6.2 : Exemple de l'effet de la différenciation des corrélations entre segments sur le taux de pertes maximales estimé (Retail et Corporate).....	361
Tableau 6.3 : Exemple de l'effet du choix de l'intervalle de confiance	363
Tableau 6.4 : Effet de l'application de l'ajustement de maturité.....	374
Tableau III.1 : Chronologie des périodes d'études et des étapes de la mise en place des Accords de Bâle à la BM	400
Tableau 7.1 : Récapitulatif des résultats des études d'impact quantitatif.....	293
Tableau 8.1 : Principes de tarification et répartition des encours.....	517
Tableau 8.2 : Comparaison des ratios de solvabilité « Bâle I » et « Bâle II »	525

Index lexical et notionnel

Arbitrage en capital réglementaire	
Définition.....	106
Stratégies.....	111
Capital économique.....	109
Enquêtes d'impact quantitatif (QIS)	
Présentation et chronologie.....	289
Résultats.....	293
Groupe des 30.....	158
Histoire.....	158
Propositions de 1997.....	164
Institute of International Finance (IIF)	
Histoire.....	170
Propositions de 1998.....	179
International Swaps and Derivatives Association (ISDA)	
Histoire.....	171
Propositions de 1998.....	183
Gestion par la contribution marginale au risque.....	302
Méthode NI (Notations Internes)	
<i>Architecture</i>	
Option 1 : pondérations ouvertement conventionnelles	259
Option 2 : indexation des pondérations sur un calcul économique	259
Option 3 : utilisation des PD estimées en interne comme métrique commune.....	261
Option 4 : reconnaissance des estimations internes pour l'ensemble des paramètres	262
Option choisie par le Comité.....	268
<i>Exigences minimales</i>	
Exigences minimales concernant l'organisation du contrôle des risques.....	297
Exigences minimales concernant l'utilisation des systèmes de quantification.....	300
Exigences minimales concernant les systèmes de quantification (principes généraux).....	295
Exigences portant sur les systèmes de quantification : le cas des PD.....	345
Exigences portant sur les systèmes de quantification : les systèmes de notation interne....	342
Exigences portant sur les systèmes de quantification : Principes et règles d'utilisation des modèles pour la notation et l'estimation du risque.....	347
<i>Fondements théoriques</i>	
le modèle de Merton.....	320
le modèle de Vasicek.....	323
le modèle de Vasicek - 1: le reverse engineering de Merton.....	324
le modèle de Vasicek - 2: la composition du modèle de Merton.....	327
le modèle de Vasicek - 3: l'agrégation des pertes.....	332
<i>Opérationnalisation par le régulateur.....</i>	
Définition du défaut.....	350
Intervalle de confiance	361
Introduction de l'ajustement de maturité.....	369
Introduction de la distinction entre pertes « attendues » et « inattendues ».....	375
Introduction des PCD.....	367
<i>Présentation de la formule.....</i>	
Présentation des données de la formule NI.....	317

Présentation du coeur conceptuel de la formule	312
Méthode standard	
Pondérations (document final).....	257
Propositions initiales de pondérations (DC1).....	247
Modèles de gestion bancaire	
Modèle du « buy-and-hold ».....	202
Modèle du « originate-and-distribute ».....	202
Pratiques de modélisation	
<i>Données</i>	
Bottom-up (approche).....	209
Top-down (approche).....	209
<i>Mécanismes fondamentaux de la modélisation</i>	107
<i>Paramètres fondamentaux</i>	212
<i>Types de modèles</i>	
Modèles de défaut (ou default mode, DM).....	199
Modèles de marché (ou marked-to-market, MTM).....	200
<i>Questions conceptuelles</i>	
Définition et estimation des pertes pour un crédit.....	204
Liens entre les crédits et les variables et modélisation du portefeuille.....	211
RAROC, Risk Adjusted Return On Capital	110
Rationalités	
Rationalité du dispositif de Bâle I (Schéma).....	236
Rationalité du dispositif de Bâle II (Schéma).....	243
Use test	300

Liste des principaux acronymes

ACR : Arbitrage en Capital Réglementaire

BM : Banque Mutuelle

BRI : Banque des Règlements Internationaux

CBCB : Comité de Bâle sur le Contrôle Bancaire

CC : Chargé de Crédit

CRR : (ratio de) Capital Rapporté aux Risques

CT : Court Terme (encours)

CVA : *Credit Valuation Adjustment*

DM : *Default Mode* (modèle)

EAD : Exposition Au Défaut

EE : Echéance Effective

FDIC : *Federal Deposit Insurance Corporation*

FOMC : *Federal Open Market Committee*

FP : Fonds Propres

FRB : *Federal Reserve Bank*

FRS : *Federal Reserve System*

FSA : *Federal services Authority*

IIF : *Institute of International Finance*

IOSCO : *International Organisation of Securities Commissions*

IRC : *Incremental Risk Charge*

ISDA : *International Swaps and Derivative Association*

LTCM : *Long-Term Capital Management*

MLT : Moyen-Long Terme (crédit)

MTM : *Market-to-Market*

NI : Notation Internes

PCD : (taux de) Perte en Cas de Défaut

PD : Probabilité de Défaut

TBF : Tableau des Besoins et des Ressources de Financement

UBM : Union des Banques Mutualistes

Chapitre 1 - Introduction

Malgré la montée en puissance des financements directs auprès des marchés financiers, le crédit octroyé par l'intermédiaire des banques reste, depuis son développement massif au cours des trente glorieuses, la modalité la plus courante d'accès aux marchés de capitaux pour les acteurs économiques non-financiers. Le crédit joue en cela un rôle prépondérant dans la dynamique économique et sociale des économies capitalistes contemporaines. Réciproquement, les banques étant des acteurs majeurs des marchés financiers, une défaillance de leur part peut mettre en péril le fonctionnement de ces derniers. Comme le risque de défaillance des banques dépend pour une large part de la qualité de la gestion de leurs crédits, la question du crédit et de la gestion de ses risques est donc l'un des éléments-clé du maintien de la stabilité du système financier et de la prévention des crises financières.

Le crédit intermédiaire donc les relations entre les sphères « réelle » et « financière » de l'économie à double titre :

- en tant que modalité d'accès dominante aux marchés des capitaux pour les acteurs économiques non-financiers, d'une part,
- en tant que facteur de risque capable de provoquer des déstabilisations systémiques dont les répercussions économiques et sociales peuvent être majeures, d'autre part.

L'évolution des relations de crédit et de leur modalités de gestion constitue donc une entrée permettant d'étudier l'évolution des relations entre la sphère « réelle » et la sphère « financière » de l'économie.

Par ailleurs, le crédit est aussi à ces deux titres l'un des champs traditionnels de l'intervention publique dans l'économie. En tant que levier de croissance économique et de promotion sociale, il est depuis longtemps l'objet de politiques de soutien public (direct ou indirect), le plus souvent ciblées sur certaines catégories d'emprunts ou d'emprunteurs. Parallèlement, en tant que facteur de risques individuels (ruine des petits déposants) et systémiques (diffusion des crises bancaires par la défiance généralisée ou « panique bancaire »), il est l'objet de politiques de limitation et de contrôle visant à assurer la sécurité, ou, du moins, la stabilité du système financier.

Si le crédit intermédiaire les relations entre les sphères réelles et financières de l'économie, les politiques et la réglementation du crédit reflètent donc le projet de régulation de ces relations que portent les autorités publiques. En cela, étudier la réglementation du crédit fournit une entrée pour observer, comment dans un contexte fortement marqué par la libéralisation des activités financières, les autorités publiques entendent assurer la régulation des relations des acteurs économiques non-financiers avec la sphère « financière ».

L'actualité économique et financière porte régulièrement cette question dans le débat public. Lorsque les crises financières mettent à nue des « failles » dans le système de contrôle des pratiques bancaires, les appels à la « réglementation » se multiplient. Les autorités prudentielles y répondent le plus souvent en annonçant un « durcissement » de la réglementation. Cela a encore été récemment le cas avec les Accords dits de Bâle III (2009, 2010) qui ont fait suite à la crise financière qui a éclaté à partir de 2007. Or, la modification des exigences réglementaires influe sur les conditions d'accès au crédit. Elle peut même profondément affecter la capacité des acteurs économiques qui n'ont pas accès directement aux marchés, comme les PME, à financer leurs investissements et leur croissance. Dès lors, les appels à la « réglementation » créent aussi des appels et des dynamiques politiques en partie contradictoires visant à garantir les conditions d'accès de certains acteurs économiques au crédit. En témoigne par exemple l'adoption en France, en 2009 de la « Loi tendant à favoriser l'accès au crédit des petites et moyennes entreprises et à améliorer le fonctionnement des marchés financiers »¹.

Les réformes de la réglementation sur les crédits sont l'objet d'études attentives de la part des milieux professionnels et académiques, qui s'interrogent le plus souvent sur leurs conséquences et sur leur capacité à faire face aux défis identifiés. En revanche, plus rares sont les études qui interrogent la logique d'ensemble des dispositifs techniques de réglementation du crédit et les modes de mise en relation de la société à la finance de marché qu'ils reflètent et contribuent à diffuser.

A ce titre, il est révélateur de constater que bien peu de commentateurs ont souligné que les Accords de Bâle III s'inscrivaient globalement dans la continuité de leurs prédécesseurs, les Accords dits de Bâle II (2004) et que, s'ils en complètent certaines dispositions, et annoncent l'adjonction de dispositions complémentaires, ils confirment et renforcent néanmoins globalement

1 Loi n° 2009-1255 du 19 octobre 2009 publiée au Journal Officiel du 20 octobre 2009, qui prévoit, entre autres d'encadrer les conditions d'interruption ou de réduction du crédit bancaire octroyé aux entreprises.

les orientations prises en 2004. C'est en particulier le cas en ce qui concerne les risques encourus par les banques sur leurs crédits, pour lesquels le cadre réglementaire actuellement en vigueur en France comme dans le reste de l'Union Européenne reste celui défini par les Accords de Bâle II.

C'est pourquoi nous proposons de présenter le dispositif réglementaire relatif au risque sur les crédits adopté dans le cadre des Accords de Bâle II, d'identifier et d'analyser les paradigmes que les autorités prudentielles ont mobilisé dans la conception et la justification de ces dispositifs et d'étudier comment ce dispositif participe à l'ordonnement concret des relations de crédit au sein d'une banque française spécialisée dans le crédit aux PME.

En tentant de fournir une description à la fois pédagogique et détaillée des dispositifs techniques qui régissent l'évaluation prudentielle du risque de crédit, notre premier objectif est de rendre la manipulation de cet objet aride et parfois ardu accessible au plus grand nombre, et de le faire ainsi sortir des cercles d'experts auxquels il a pour l'instant globalement été confiné.

De plus, en nous interrogeant sur les paradigmes qui ont permis aux régulateurs de concevoir et de justifier ce dispositif, nous souhaitons aussi mettre en évidence la rationalité et les représentations économiques qui sous-tendent l'intervention de l'Etat.

Enfin, en étudiant comment ce dispositif participe effectivement, au quotidien, à l'ordonnement des relations de crédit d'une banque spécialisée dans le crédit aux PME, nous tentons de cerner les effets et le rôle propres aux outils réglementaires dans les évolutions des relations de crédit.

Ce faisant, nous espérons contribuer à travers cette étude à une meilleure compréhension du rôle que jouent les autorités publiques dans la définition des modalités de mise en relation, à travers le crédit, des sphères « réelles » et « financières » de l'économie.

Dans ce chapitre introductif, nous reviendrons dans un premier temps sur les raisons qui nous ont conduit à choisir d'étudier la réglementation de Bâle II sur les risques des crédits, en les documentant. Puis nous justifierons notre choix d'approcher cette réglementation par ses dispositifs techniques et présenterons notre méthode de travail. Enfin, nous évoquerons rapidement les principaux résultats de notre travail et l'organisation de leur exposé dans la suite de ce document.

1.I – le dispositif de Bâle sur les risques de crédit, élément central dans la régulation globale des relations entre la sphère « financière » et la sphère « réelle » de l'économie

1.I.1 - Centralité du crédit dans l'intermédiation des relations entre la société et les marchés de capitaux.

Parmi l'ensemble des moyens envisageables pour financer les activités économiques, le crédit – et en particulier le crédit bancaire - se distingue par son volume, par son importance pour les plus petites entreprises, et par la nature des ressources qu'il met en jeu : les dépôts des épargnants.

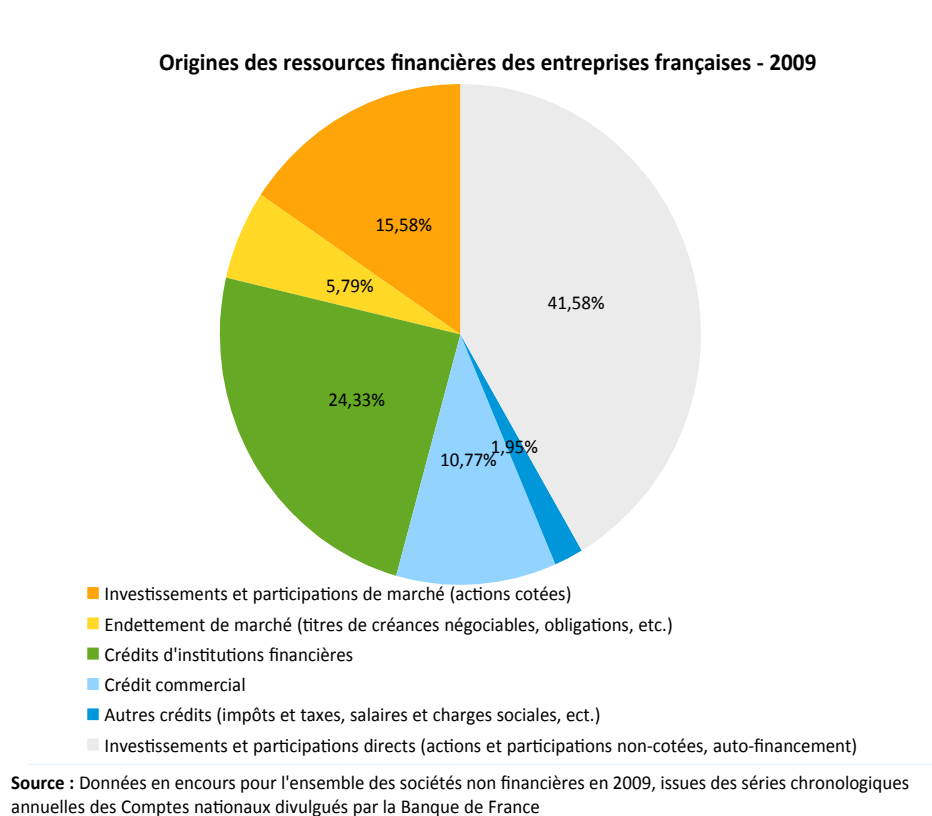
La première source de financement des entreprises française est liée à leur capacité à attirer des investisseurs parmi leurs contacts et parties-prenantes, et à leur capacité à créer de la valeur et à la réinvestir dans l'entreprise. Ainsi, 41,58 % des ressources des entreprises proviennent de leurs réserves et de l'émission d'actions et de titres de participation non-cotés².

Comme le montre le graphique ci-dessous, le reste des besoins peut être financé grâce :

- à des actions émises sur les marchés financiers institutionnels (15,58 %), à des obligations ou à d'autres types de titres de créance négociables sur ces mêmes marchés (5,79 %),
- aux crédits octroyés par les institutions financières (24,33 %), au premier rang desquelles on trouvera les banques,
- aux crédits commerciaux (10,77 %) et aux crédits octroyés de fait par les diverses autres parties-prenantes vis-à-vis desquelles l'entreprise possède des dettes (1,95 %), comme les dettes fiscales et sociales, par exemple.

2 Données en encours pour l'ensemble des sociétés non financières en 2009, issues des séries chronologiques annuelles des Comptes nationaux financiers divulgués par la Banque de France : <http://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/base-de-donnees/comptes-nationaux-financiers.html>

Graphique 1.1 : Origine des ressources financières des entreprises françaises - 2009

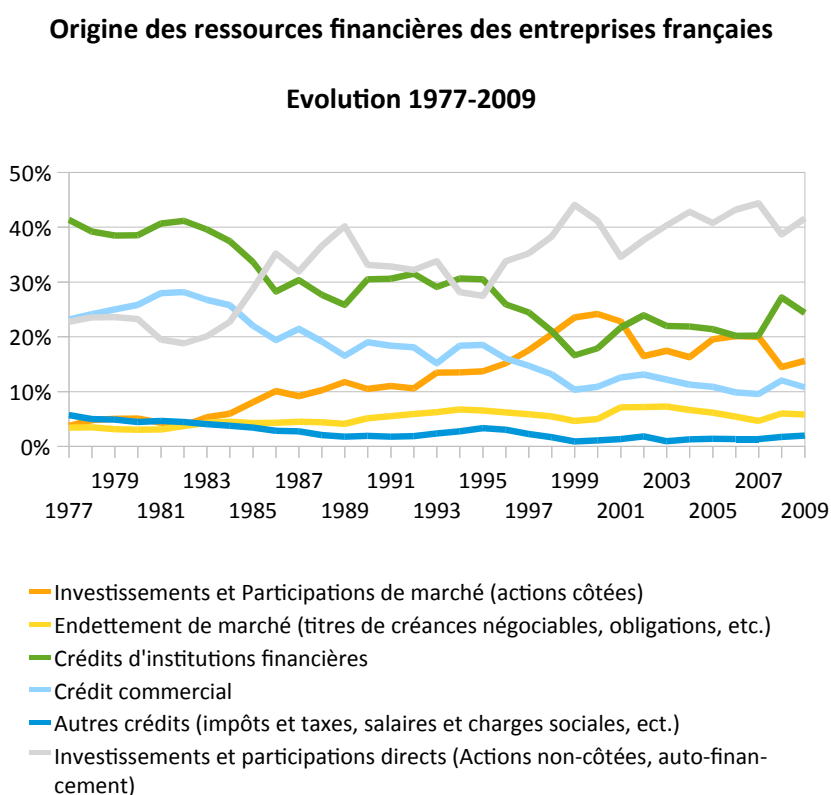


Ainsi, lorsque les entreprises ont exploité les possibilités d'obtenir des financements auprès d'investisseurs avec lesquels elles sont directement en contact, le recours aux crédits proposés par les institutions financières reste leur principale source de financement.

Il est vrai que la part du crédit intermédié par les banques et les autres institutions financières a largement décru dans les ressources financières des entreprises au cours des 30 dernières années (voir graphique ci-dessous). Mais, cela traduit plus un mouvement de substitution entre le financement par la dette et le financement par les titres de capital qu'une préférence pour le recours aux marchés financiers institutionnels. Ainsi, la croissance de l'endettement de marché reste limitée sur la longue période. Parallèlement, la croissance des investissements et participations est tout autant tirée par l'investissement « direct » (action non cotées) que par l'investissement réalisé par l'intermédiaire des marchés financiers institutionnels (actions cotées). De plus, depuis le début des années 2000, la hiérarchie des sources de financement semble s'être stabilisée, confirmant l'importance du crédit comme complément au financement par les titres de propriété. Or, cela n'est pas nécessairement sans fondement économique. Le maintien du crédit

parmi les sources de financement des entreprises peut être en effet lu, du point de vue micro-économique, comme la concrétisation de l'avantage concurrentiel dont disposent les banques, par exemple, dans l'évaluation des risques des agents avec lesquels elles entretiennent d'autres relations financières (gestion de compte, gestion financière, etc.). Ces relations leur permettent en effet de disposer, sans coût supplémentaire, d'information privées sur la situation des agents qui ne sont pas à disposition des marchés.

Graphique 1.2 : Origine des ressources financières des entreprises françaises – 1977-2009



Source : Données en encours pour l'ensemble des sociétés non financières 1977-2009, issues des séries chronologiques annuelles des Comptes nationaux divulgués par la Banque de France

Cependant, plus que le volume global du crédit, c'est peut-être avant tout sa répartition parmi les entreprises qui fait sa spécificité. En effet, toutes les entreprises n'ont pas également accès aux marchés financiers. Ainsi, les obligations jouent un rôle marginal dans le financement des PME (voir ci-dessous), qui n'ont par ailleurs pas non plus la possibilité d'émettre des actions sur les marchés financiers institutionnels. Pour la plupart des PME (Petites et Moyennes Entreprises) il n'y a en fait qu'une alternative : l'investissement direct (actions et participations non-cotés) ou le

crédit bancaire. Ces petites entreprises ont donc bien plus recours au crédit bancaire pour compléter leur financement (74,6 % de l'endettement financier) que les plus grandes entreprises (19,5 %) qui, en plus de la possibilité d'émettre des actions sur les marchés institutionnels, peuvent aussi émettre des obligations (34,5 %).

Tableau 1.1 : Composition de l'endettement financier par taille d'entreprise - 2010

Composition de l'endettement financier par taille d'entreprises (2010)

	PME (1)	Grandes entreprises (2)
- Endettement bancaire	74,6%	19,5%
- Obligations	1,9%	34,5%
- Autres (y compris intra-groupe et associés)	23,5%	46,0%

(1) < 250 salariés, CA < 50 millions d'€

(2) Grandes entreprises : > 5000 salariés, CA > 1,5 milliard d'

Source : *Bulletin de la Banque de France*, N°186 (2011), Graphique 11 p.13

Le crédit bancaire répond donc à une défaillance de marché : le coût de l'acquisition des informations nécessaires pour octroyer des financements interdit à certains acteurs l'accès aux financements de marché et ce sont les banques qui pallient à cette défaillance par l'offre de crédit. En ce sens, et étant donné le poids des PME à la fois dans l'emploi, la création de richesse et la dynamique de l'économie, le crédit bancaire joue un rôle économique et social de première importance.

Du point de vue micro-économique, cette caractéristique fait du crédit un outil central dans le fonctionnement du système financier. Mais, additionnée au poids global du crédit dans le financement des activités économiques, elle en fait aussi un facteur décisif dans la situation macro-économique d'une région ou d'un pays. En effet, le crédit met en jeu l'accès au financement de nombre d'acteurs économiques, et donc, dans une certaine mesure, leurs investissements, le maintien de l'emploi, et la dynamique de l'économie.

La troisième et dernière spécificité, du crédit bancaire est liée au rôle joué par les banques dans le maintien de la liquidité. En effet, contrairement aux autres acteurs financiers, les banques sont seules autorisées à octroyer des crédits à partir de dépôts à court terme. A l'inverse des autres

moyens de financement, le crédit bancaire met donc en jeu l'épargne et les liquidités déposées par les épargnants sur leurs comptes de dépôts. Cette spécificité a deux conséquences. La première est que la faillite d'une banque met directement en jeu les dépôts de nombreux épargnants, et que la crainte d'une faillite peut suffire – si tous les épargnants cherchent à retirer leurs fonds - à assécher l'ensemble des liquidités disponibles dans le système financier. La seconde est que contrairement aux autres agents financiers qui prêtent l'argent dont ils disposent, les banques peuvent, elles, octroyer des crédits en créant les dépôts correspondants. Le crédit bancaire peut donc mettre en jeu, de par son pouvoir de création monétaire, la masse monétaire et par conséquent la stabilité des prix d'une région ou d'un pays.

Pour ces différentes raisons, il nous semble que l'on peut considérer que le crédit constitue l'une des modalités dominantes d'intermédiation des relations entre la société (la sphère « réelle » de l'activité économique et sociale), et les marchés de capitaux (la sphère « financière » de l'économie). Ces mêmes raisons ont aussi poussé les autorités publiques à porter une attention particulière au crédit et, plus encore au crédit bancaire.

1.1.2 – Diversité historique et institutionnelle des objectifs, des outils et des modes de réglementation du crédit bancaire

Les réglementations encadrant ou limitant les activités des institutions de crédit et, plus encore, des banques se sont généralisées suite à la crise des années 1930. Depuis lors, les activités des institutions de crédit et des banques ont presque constamment été réglementées, surveillées ou dirigées par les autorités publiques. Néanmoins, ces interventions peuvent poursuivre plusieurs objectifs, prendre différentes formes, et avoir été justifiées de différentes manières.

La réglementation des banques peut tout d'abord viser à assurer la protection des petits déposants. Pour ce faire plusieurs moyens, souvent combinés, peuvent être employés. Le premier, qui est aussi le plus répandu, est l'instauration d'un « contrôle à l'entrée » sur le marché bancaire. L'obtention d'un agrément par les autorités publiques (soumis au respect de diverses conditions de taille, de moyens, etc.) permet ainsi de contrôler en amont leur solvabilité. Afin de protéger les petits déposants contre le risque de faillite de leurs banques, les dépôts sont aussi généralement garantis, soit directement par l'Etat, soit à travers des dispositifs réglementés par ce dernier. Ces politiques peuvent trouver leur justification soit dans le fait que la structure des organisations

bancaires rend leur contrôle direct par les usagers difficile (théorie du principal-agent), soit dans le fait qu'il serait socialement inacceptable que le risque inhérent à l'activité des banques puisse avoir des répercussions sur le niveau d'épargne des ménages les moins favorisés. Dans les deux cas, cela justifie aussi que montant assuré par déposant soit limité.

Cette réglementation vise aussi le plus souvent à assurer la stabilité du système financier en limitant le risque de faillite des banques et/ou les conséquences de ces faillites. L'idée centrale est alors que la faillite d'une banque entraîne de fortes externalités négatives pour l'ensemble du système financier car une faillite, ou même la simple anticipation d'une faillite, peut provoquer des paniques auto-réalisatrices (*panic runs*) susceptibles d'assécher les liquidités du système financier et d'entraîner des faillites en chaîne. La stabilité financière et le maintien de la liquidité peuvent alors être vus comme des biens publics dont la pérennité doit être assurée par l'Etat. Pour ce faire, les autorités prudentielles peuvent agir en amont, en imposant aux banques le respect de niveau minimum de capitalisation ou de ratios de liquidité susceptible de réduire le risque de faillite. Elles peuvent aussi tenter de limiter les conséquences systémiques des faillites en réduisant le risque de « contagion » de la défiance. Pour ce faire, les autorités peuvent instaurer des segmentations artificielles dans le marché bancaire, soit au niveau géographique (comme ce fut le cas avec le McFadden Act de 1927 aux Etats-Unis, par exemple), soit en instaurant une séparation entre les différentes activités des banques (Glass Steagall Act de 1933, par exemple). Elles peuvent en outre agir *ex-post* en soutenant financièrement les banques en difficulté, ou en les nationalisant, comme ce fut encore récemment le cas en Islande, en 2008.

La réglementation des banques peut enfin avoir comme objectif de contrôler le volume et les conditions d'accès des acteurs économiques au crédit.

La question du volume des crédits, est centrale dans la politique monétaire d'un pays puisque les banques disposent, de par leur capacité de transformation des crédits de dépôts, d'un pouvoir de création monétaire. Afin de contrôler ce pouvoir, plusieurs types d'instruments peuvent être mis en place. L'instrument le plus utilisé aujourd'hui est indirect et passe par l'intermédiaire des marchés : il s'agit d'influer sur le coût des ressources des banques, et, plus précisément sur le coût de la liquidité, en jouant sur le volume des titres publics disponibles sur le marché interbancaire (opération d'*open-market*). Mais les autorités peuvent aussi influencer plus directement sur le volume des crédits émis par les banques en instaurant un taux de réserve obligatoire, ou en le modifiant. Il

également possible de réglementer directement ce volume en imposant aux banques de respecter des limites quantitatives globales, et par secteur ou segment de clientèle. Ce fut notamment le cas en France où, à partir de 1973, l'Etat instaure un encadrement quantitatif systématique des crédits qui ne sera progressivement relâché qu'à partir de 1984 (Voir Encadré ci-dessous).

L'Etat peut en outre vouloir influencer sur la distribution du crédit entre les divers acteurs de l'économie afin de soutenir sa politique économique ou son modèle social. Pour ce faire, il peut simplement prendre le contrôle des banques. Ainsi, les 36 premières banques françaises ont été nationalisées (loi du 11 février 1982) afin de doter la France d'une politique bancaire permettant d'accompagner sa politique industrielle. Au début des années 1980, 80 % des dépôts et des crédits étaient donc gérés sous le contrôle direct ou indirect de l'Etat (Scialom, 2006). Néanmoins, l'Etat peut parfois user de moyens moins directs pour garantir à certains acteurs de bonnes conditions d'accès au crédit, par la création de lignes de crédit spécifiques à taux préférentiels directement financées par des institutions publiques, ou par la mise en place de mécanismes de garantie, comme par exemple, Oséo, en France, pour faciliter l'accès au crédit. L'Etat peut de plus agir sur le fonctionnement du marché. Ainsi, aux Etats-Unis, la création en 1938, dans le cadre du New Deal, de la FNMA (*Federal National Mortgage Association*, plus connue sous le nom de *Fannie Mae*), puis celle de la FHLMC (*Federal Home Loan Mortgage Corporation*, plus connue sous le nom de *Freddie Mac*) par le *Emergency Home Finance Act* de 1970, avait pour objectif de faciliter la titrisation des crédits immobiliers des ménages américains afin d'accroître les ressources disponibles à cet effet. L'intervention des autorités américaines est ici par exemple indissociable du modèle social qu'elles promeuvent, où l'accession à la propriété joue un rôle central.

Ainsi, la banque et le crédit sont des domaines traditionnels de l'intervention de l'Etat, selon des modalités très différentes en fonction des objectifs fixés par les autorités, et des modes d'actions qu'elles ont jugé légitimes d'employer (pour une illustration dans le cas de la France, voir l'Encadré ci-dessous, pour une comparaison entre les cas de la France, du Royaume-Uni et des Etats-Unis, voir Lacoue-Labarthe, 2004). Ce n'est en fait qu'avec l'adoption des premiers Accords de Bâle sur la « *Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres* » (ci-après appelé Accord de Bâle I), en Juillet 1988, que commence l'harmonisation globale des réglementations bancaires, et avec elle, la généralisation de l'utilisation effective de ratios de fonds propres dans le contrôle prudentiel.

Encadré 1.1 : Diversité historique et institutionnelle de la réglementation du système bancaire et de ses outils – Une illustration dans le cas de la France de 1930 à 1988

La publicisation du système de financement (1936-1958)

En France, suite à la crise des années 1930 et à la seconde guerre mondiale, l'Etat intervient directement et massivement dans l'organisation du système bancaire et du système financier. La Banque de France est nationalisée en 1936, puis, au sortir de la guerre, toutes les principales banques le sont également. L'Etat crée un circuit financier alternatif à celui de la Bourse en obligeant les banques à financer le Trésor, et il instaure un principe de séparation stricte entre les banques dites de dépôt, les banques d'affaires et les banques de crédit moyen long terme, dont les opérations sont strictement délimitées. Le développement du crédit se fait alors sous la tutelle rapprochée de l'Etat puisque, dans de nombreux cas, les banques doivent se conformer à une politique de distribution de crédit très directives. En effet, l'Etat oriente et limite le volume du crédit, le choix des bénéficiaires et peut même fixer impérativement les taux et les commissions par l'intermédiaire du Conseil National du Crédit et du Ministère des Finances. Même l'ouverture de nouveaux guichets ou de nouvelles agences est soumise à une autorisation préalable du Conseil National du Crédit. On parle alors de « publicisation des opérations de banque³ ».

Le choix européen et la construction d'une économie d'endettement par l'Etat (1958-1973)

Le changement de régime politique et institutionnel en 1958 marque le développement d'une nouvelle politique économique et financière, plus libérale et orthodoxe, intimement liée aux choix d'intégration européenne et internationale de la France (Quennouelle-Corre – 2005, p. 70). Tout d'abord, à partir de 1964, le Trésor accélère son retrait du système de financement, notamment au profit de la Caisse des dépôts et Consignations. Les banques sont autorisées à distribuer librement et à leurs propres risques des crédits à moyen terme mobilisables qui étaient auparavant soumis à autorisation préalable (Hautcoeur – 1996, p.14). Parallèlement, le réescompte des crédits moyens-long terme auprès de la Banque de France est limité (Quennouelle-Corre – 2005, p.70-71). Par ailleurs, les décrets Debré-Haberer de 1966-67 autorisent une certaine « déspecialisation » des banques. Ainsi, les banques de dépôts sont autorisées à recevoir des dépôts à plus de deux ans (Décret du 25 janvier 1966). Une pas décisif vers la « banque à tout faire » ou « banque universelle » est ainsi réalisé. Au final, sous la pression de ses partenaires commerciaux, l'Etat se désengage de l'économie et promeut l'intermédiation bancaire. A la fin des années 1960, la France a donc mis en place une économie d'endettement (Delaplace - 2006, p.4).

Entre volonté de relance et lutte contre l'inflation : l'encadrement du crédit (1973-1984)

Malgré tout, la libéralisation du crédit reste très relative et de nombreuses restrictions demeurent présentes, voire s'accroissent au fil des années 1970. La politique menée par l'Etat n'est en effet pas sans ambiguïté. Il agit encore fortement pour favoriser le développement des banques coopératives, et, plus généralement, la croissance de l'économie. Or, cela l'amène parfois à relâcher ses efforts de maîtrise de l'inflation. Les suites de la crise de 1973 vont donc exacerber les contradictions existantes entre la volonté d'intégration internationale – qui suppose un taux de change stable et une maîtrise de l'inflation – et la volonté de soutenir l'économie et les banques en crise. Ce partage est assuré par l'Etat qui impose des limites quantitatives à la croissance du crédit, déclinées par banque et par activité. Cet encadrement quantitatif du crédit devient permanent à partir de 1973 et ne se relâche véritablement qu'avec la loi bancaire de 1984 qui instaure la banque dite « universelle » et qui marque la fin de la volonté de l'Etat d'administrer directement les banques.

3 Gavalda et Stoufflet, Droit de la banque, PUF, 1974, p. 15, cité par Leguevaques (2002), p.30.

L'Union Européenne et la naissance des politiques prudentielles en France (1984-1988)

A partir de 1984, l'intervention directe de l'Etat fait donc place à un nouveau mode de réglementation. Les autorités instaurent des règles prudentielles globales et elles en vérifient le respect. Outre ce contrôle de conformité aux règles, les banques disposent d'une véritable liberté stratégique (liberté d'implantation à l'échelle européenne, liberté des prix, etc.). Les outils d'encadrement du crédit font alors place à des ratios de portée générale, également applicables à toutes les banques, et qui sont établis conformément aux directives européennes⁴. On peut ainsi citer le coefficient de fonds propres et de ressources permanentes, institué en 1986 et abrogé en 2007, qui stipule que le total des ressources longues (capital et obligations émises) devait représenter au moins 60% du total des emplois longs. Un coefficient de liquidité stipule aussi, par exemple, que le rapport entre actifs et exigibilités d'une durée d'un mois au plus doit être égal à tout instant à 1.

1.1.3 – Les Accords de Bâle et la convergence globale des cadres et des outils de la réglementation du crédit

Ainsi, si la banque et le crédit sont des domaines traditionnels de l'intervention de l'Etat, celle-ci a été historiquement marquée par une grande diversité dans ses objectifs et ses modalités. Ce n'est qu'à partir de 1974 que la question de la coordination de la supervision au niveau international est institutionnellement posée, suite à la faillite de la Bankhaus Herstatt, qui déstabilise durablement le marché international du crédit. Les gouverneurs des banques centrales des pays du G10⁵ (Allemagne, Belgique, Canada, Etats-Unis, France, Italie, Japon, Pays-Bas, Royaume- Uni, et Suède), rejoints par ceux de la Suisse et du Luxembourg, créent alors un « Comité des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires », rebaptisé en 1992 Comité de Bâle sur le Contrôle Bancaire⁶ (CBCB).

Dès l'année suivante, le Comité parvient à un accord, baptisé le *concordat*⁷, qui précise les responsabilités respectives des autorités des pays d'accueil et des pays d'origine dans le contrôle des établissements bancaires à l'étranger. L'objectif est d'assurer que tous les établissements bancaires à l'étranger soient soumis à une supervision et que celle-ci soit « adéquate ». La mise en

4 Voir Dominique Lacoue-Labarthe (2008), p.25 et suiv.

5 Le G-10 regroupe les principaux financeurs du FMI.

6 Le Comité de Bâle tire son nom du fait qu'il est hébergé par la Banque des Règlements Internationaux (BRI), située à Bâle, en Suisse. Il réunit quatre fois par an les gouverneurs des banques centrales de ses pays membres. Outre l'adjonction de l'Espagne en 2001, la liste des pays membres est restée inchangée depuis la fondation du Comité et jusqu'en 2009. 14 nouveaux pays ont alors été associés au travail du Comité : l'Australie, le Brésil, la Chine, la Corée, l'Inde, le Mexique, la Russie, l'Afrique du Sud, l'Arabie Saoudite, l'Argentine, l'Indonésie, la Turquie, Hong Kong et Singapour. La composition du Comité de Bâle est donc désormais proche de celle du « G-20 ».

7 Comité des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires, « *Rapport sur le contrôle des établissements des banques à l'étranger* », 26 sept. 1975, 6 p. Consultable sur : <http://www.bis.org/publ/bcbs00afr.pdf>.

oeuvre du *concordat* devait permettre d'assurer que les établissements nationaux et étrangers présents sur un même territoire national opèrent sous les mêmes contraintes réglementaires, et donc dans les mêmes conditions de concurrence. En pratique, certains pays ont refusé de mettre en place ces règles de coopération, or une partie du contrôle revient, dans le *concordat*, aux autorités de supervision du pays d'origine. Il devient donc inefficace si ces dernières refusent de coopérer. De plus, le *concordat* ne permettait pas d'harmoniser les conditions d'opération des banques sur le plan international. Les banques issues de pays où la réglementation est moins exigeante ont donc continué de profiter d'un relatif avantage concurrentiel.

Les Accords de Bâle I (1988)

C'est à la fois pour mettre fin à l'avantage concurrentiel dont étaient censées bénéficier les banques issues de pays, comme le Japon, dont la réglementation était considérée comme moins exigeante et dont les banques se développaient agressivement sur le plan international⁸, et pour éviter que ne se développent des stratégies de « moins-disance » réglementaire qui auraient pu mettre en péril la stabilité du système financier international que le Comité conclut, en juillet 1988, l'Accord sur la « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres » (ci-après appelé Accord de Bâle I).

L'Accord de Bâle I est le produit d'une initiative du Royaume-Uni et des Etats-Unis qui ont, dès 1987, conclut un accord bilatéral (*Bank of England, 1987*) permettant de faire converger leurs réglementations prudentielles respectives vers le même ratio de fonds propres rapporté aux risques. Pour ce faire, l'accord anglo-américain fournit une définition commune des éléments considérés comme des « fonds propres », et une méthode pour fixer le montant de fonds propres requis pour faire face aux risques, tirée d'une approche développée par les Britanniques et que les agences américaines de supervision bancaire avaient adoptée dès janvier 1986 (Lacoue-Labarthe, 2004).

Comme le rapporte Tarullo (2008), une fois l'accord anglo-américain signé, les deux pays ont menacé le Japon de soumettre les activités de ses banques sur leur territoire au respect de ces nouvelles exigences, ce qui l'a poussé comme ensuite les autres pays du G10 - soucieux de défendre eux aussi les intérêts de leurs banques - à entrer dans le processus de négociations. Le

8 Sur ce point ainsi que sur les modalités de négociations de l'Accord de Bâle I, voir : Tarullo, 2008, Chap. 3.

point principal d'achoppement des négociations a été la définition des éléments comptabilisés comme des fonds propres, chaque pays tentant d'y intégrer les instruments utilisés par ses banques afin de les avantager face à leurs concurrents internationaux, ou du moins de ne pas les désavantager en leur demandant des efforts de capitalisation supplémentaires.

Une fois l'Accord signé, en juillet 1998, les pays membres du Comité de Bâle se sont efforcés, avec succès, d'assurer la diffusion de leur norme au niveau global. En effet, le ratio de fonds propres décrit par l'Accord est ensuite progressivement adopté par plus de 100 pays (CBCB, 2001, Art. 45) et, alors que son application n'est recommandée à l'origine que pour les banques ayant une activité internationale significative, nombre de pays l'appliquent à la totalité de leur système bancaire⁹. C'est notamment le cas des pays de l'Union Européenne, qui, dans le cadre de la construction du marché commun, a transposé les exigences de Bâle I à l'ensemble de ses banques¹⁰. L'ampleur de la diffusion des normes de l'Accord fait dès lors de sa disposition centrale - le ratio de fonds propres - un instrument réglementaire majeur à l'échelle du système financier international.

C'est donc suite aux Accords de Bâle I que le principe d'une norme de fonds propres pour faire face aux risques s'impose globalement comme l'un des outils centraux de la réglementation bancaire.

Par ailleurs, étant donnée sa diffusion, la forme spécifique donnée par l'Accord de 1988 au ratio de fonds propres joue un rôle potentiellement déterminant, tant dans le maintien relatif de la stabilité financière depuis lorsque dans le volume et les modalités d'accès au crédit offertes aux acteurs économiques. Or, le ratio de fonds propres édicté en 1988 a, depuis, été modifié à trois reprises.

Le ratio de 1988 impose aux banques de respecter des seuils minimaux de fonds propres établis en fonction du montant et de l'identité des emprunteurs à qui elles ont octroyé des crédits. Plus précisément, il établit un système permettant de pondérer la valeur des actifs détenus par la banque en fonction de l'identité de l'emprunteur, puis impose aux banques de détenir des fonds

9 Mais ce n'est pas le cas aux Etats-Unis, qui ont seulement appliqué l'Accord de Bâle I aux plus grosses banques américaines.

10 À travers les Directive 89/299/CEE du 17 avril 1989 et 89/647/CEE du 18 décembre 1989. Ces dispositions sont applicables dans l'ensemble de la Communauté à partir du 1er janvier 1993.

propres représentant au minimum 8 % de la valeur pondérée de ces actifs. Les fonds propres ainsi exigés doivent permettre aux banques de disposer d'une réserve qui leur permettra de faire face au risque de défaut de la contrepartie¹¹ au crédit, c'est-à-dire au risque que celui qui s'est engagé à assurer le remboursement du crédit ne soit pas suffisamment solvable pour le faire dans les délais et conditions prévus et entre ainsi en « défaut ». Si ce n'est pas le seul moyen envisageable, exiger des banques un niveau minimum de fonds propres pour faire face à ce risque permet d'améliorer la stabilité du système financier puisque cela permet de limiter les risques de faillites des banques. En effet, en cas de besoin, les fonds propres requis par la réglementation peuvent être mobilisés pour absorber les pertes liées au non remboursement des crédits en défaut. Or, le risque de défaut de la contrepartie au crédit, que l'on désigne aussi plus simplement comme **le risque de crédit**, est à la fois le plus traditionnel et toujours l'un des principaux risques encourus par les banques.

Néanmoins, il n'est pas le seul risque susceptible de déstabiliser ou de provoquer la faillite d'une banque. Le développement des activités des banques sur les marchés financiers, notamment, les expose aussi à un autre type de risque, appelé le **risque de marché**. Il correspond au risque de subir des pertes sur le portefeuille de négociation (*trading book*), alors que le risque de crédit correspond au risque de subir des pertes sur le portefeuille bancaire (*banking book*). En 1996, le Comité de Bâle a donc décidé d'amender l'Accord de Bâle (CBCB, 1996) afin d'adjoindre aux exigences initiales une seconde composante, destinée à renforcer la capacité des banques à faire face au risque de marché (Voir schéma 1.1 ci-dessous).

Puis, en 1998, il se lance dans une réforme « en profondeur » de l'ensemble de l'Accord, qui débouchera sur la signature, en juin 2004, des Accords dits de Bâle II.

Les Accords de Bâle II (2004)

Cette réforme des Accords de Bâle qui donnera naissance aux Accords de Bâle II (2004) comporte deux volets principaux : le régulateur cherche d'une part à améliorer la prise en compte des risques dans le dispositif réglementaire et, de l'autre, à perfectionner les dispositifs de surveillance et de supervision des banques.

11 La contrepartie d'un crédit est généralement l'emprunteur mais, elle peut être distincte de celui-ci dans certains cas, par exemple si l'emprunt est entièrement garanti par un tiers.

Concernant la prise en compte des risques, l'objectif est d'aboutir à une prise en compte plus fine, plus rigoureuse et plus exhaustive des risques encourus par les banques.

A ce titre (Voir schéma 1.1 ci-dessous), l'Accord de Bâle II introduit des exigences en fonds propres au titre d'une troisième catégorie de risques, les risques dits opérationnels. Le **risque opérationnel** est défini par le Comité (CBCB, 2006, §644, p.157) comme « *le risque de pertes résultant de carences ou de défauts attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs* ». La définition précise que le risque opérationnel inclut le risque juridique (amendes, pénalités et dommages pour faute résultant de l'exercice de surveillance prudentielle ainsi que de transactions privées, notamment), mais exclut les risques stratégique et de réputation.

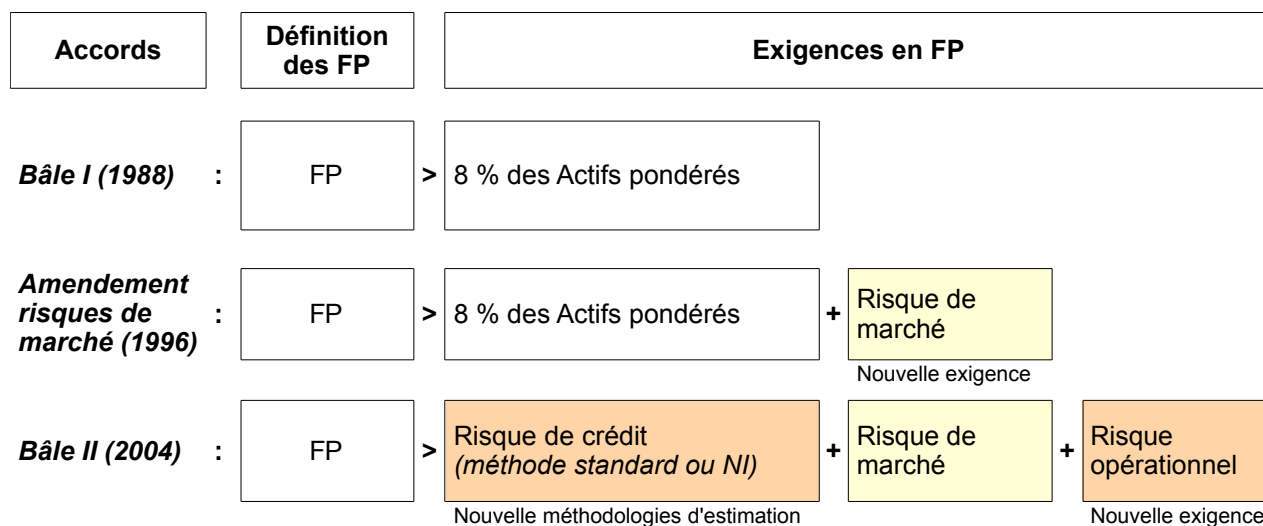
Par ailleurs, les Accords de Bâle II réforment le dispositif utilisé pour quantifier le risque de crédit. Ils définissent pour ce faire deux possibilités : il s'agit soit d'employer une méthode « de base », appelée la méthode « standard », soit d'opter pour une méthode qualifiée de « plus avancée », qui s'appelle la méthode « des Notation Internes » (ou Méthode NI). Le Comité explique en Introduction du nouvel Accord que l'emploi de ces nouvelles méthodes permet de définir des normes réglementaires :

- « beaucoup plus sensibles au risque», (CBCB, 2006, §5, p.2) c'est-à-dire qui permettent d'analyser « plus finement le niveau effectif de risque» (CBCB, 2006, §10, p.3).
- qui sont « fondées sur des concepts éprouvés» (CBCB, 2006, §5, p.2)
- et qui ont permis d'effectuer « une mise à jour de la réglementation relative aux fonds propres qui prenne en considération l'évolution des pratiques bancaires, notamment dans le domaine de la gestion des risques» (CBCB, 2006, § 4, p.2).

Néanmoins, précise le comité, l'approche standard, est « plus approximative » (CBCB, 2006, §10, p.3) que la méthode NI.

Enfin, dans le cadre des Accords de Bâle II, le Comité a aussi conservé deux des éléments fondamentaux du dispositif de 1988 : l'amendement de 1996 visant à étendre l'accord sur les fonds propres aux risques de marché et la définition des instruments admis à figurer dans les fonds propres. L'évolution des différents éléments définissant le ratio réglementaire de Bâle I à Bâle II est synthétisée dans le schéma ci-dessous.

Schéma 1.1 : Evolution des éléments du ratio réglementaire de Bâle I à Bâle II



La réforme des Accords de Bâle visait aussi à améliorer les dispositifs de supervision (par les autorités concernées) et de surveillance (par les acteurs des marchés) de la capitalisation et de la politique de gestion des risques des banques. Jusqu'alors, en effet, les Accords de Bâle se limitaient à prescrire le respect des exigences minimales en fonds propres. L'Accord ne précisait pas quelles devaient être les modalités de contrôle du respect de ces règles par les autorités nationales de supervision, ni quelles informations devaient être communiquées aux marchés afin de leur permettre d'évaluer le niveau de capitalisation des banques. Cependant, à partir de la fin des années 1990, le Comité a commencé à publier des recommandations à ce sujet (CBCB, 1997 et 1998). La réforme de l'Accord de Bâle est donc aussi l'occasion d'intégrer les principes de « bonne supervision » et de « bonne surveillance » identifiés par le Comité à l'Accord lui-même.

Dans le nouvel Accord, la « convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres » n'est donc plus assurée par la seule convergence des normes et des dispositifs de mesure des fonds propres. Si elle constitue toujours le premier « pilier »¹², la convergence repose désormais aussi sur deux autres « piliers » complémentaires, qui indiquent respectivement :

- quels doivent être les objectifs des autorités et les moyens qu'elles doivent employer dans le contrôle du respect des exigences minimales (Pilier 2 : la supervision),

¹² Le Comité précise ainsi en Introduction du nouvel Accord qu'il est « *primordial de compléter les exigences minimales de fonds propres constituant le premier pilier par une application résolue du deuxième pilier, qui couvre notamment les dispositions prises par les banques pour évaluer l'adéquation de leurs fonds propres et par les superviseurs pour vérifier ces évaluations. De plus, la communication financière au titre du troisième pilier sera la pièce maîtresse de la discipline de marché, qui parachèvera les deux autres piliers* » (CBCB, 2006, §11, p.3).

- et quelles doivent être les informations communiquées aux marchés financiers afin de leur permettre de surveiller et de sanctionner les pratiques des banques en matière de gestion des risques (Pilier 3 : la discipline de marché).

Les principes et obligations résultant de l'application de ces deux nouveaux « piliers » sont synthétisés dans le tableau ci-dessous, qui présente les dispositions en vigueur dans le cadre de l'application des Accords de Bâle II.

Tableau 1.2 : Composition des exigences de l'Accord de Bâle II – les « piliers »

Accords de Bâle II							
Pilier 1 : exigences en capital	FP (1988)	>	Risque de crédit (<i>méthode standard ou NI</i>)	+	Risque de marché (1996)	+	Risque opérationnel
Pilier 2 : supervision	<p>Les banques doivent mettre en place des méthodes formalisées d'estimation et de contrôle des risques, des méthodes formalisées d'estimation de leur besoin en capital.</p> <p>Les superviseurs doivent apprécier l'adéquation des méthodes et des stratégies des banques avec leur profil de risque. Si les méthodes et stratégies sont jugées inadéquates, le niveau des exigences minimum peut être relevé.</p> <p>Les banques sont supposés détenir un niveau de capital supérieur aux exigences réglementaires</p>						
Pilier 3 : discipline de marché	<p>Exigences de publication d'informations qualitatives et quantitatives portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le périmètre et les modalités d'application de l'Accord (méthodes utilisées) - les Fonds Propres (niveaux, structure) - les risques (exigences pour chaque catégorie de risques, montant et répartition des expositions au sein de chaque catégorie, paramètres d'estimation utilisés). 						

Les Accords de Bâle II ne reconduisent au final que les dispositions adoptées en 1996 sur le risque de marché et la définition adoptée en 1988 des éléments pouvant être comptabilisés comme des fonds propres. Lors de la publication des Accords de Bâle II, le Comité insiste sur la continuité entre les deux versions de l'Accord. Il souligne en particulier qu'il désire conserver, avec le nouvel Accord, le niveau général des exigences¹³, même si leur répartition entre les banques sera affecté par la réforme. Il précise ainsi qu'il a conservé « l'obligation générale faite aux banques de détenir des fonds propres d'un niveau équivalant à 8 % au moins du total de leurs actifs pondérés en fonction des risques » (CBCB, 2006, §5, p. 2) mais qu'il « a voulu un nouveau dispositif évolutif,

¹³ « Le Comité croit important de réaffirmer ses objectifs en ce qui concerne le niveau global d'exigences minimales de fonds propres : il désire conserver le niveau général de ces exigences, dans l'ensemble » (CBCB, 2006, §14, p.4)

capable de s'adapter aux nouvelles tendances du marché et aux innovations en matière de gestion des risques» (CBCB, 2006, § 15. p4) et qu'il « est une question sur laquelle le Comité envisage de mener d'autres travaux, de plus long terme : la définition des fonds propres éligibles» (CBCB, 2006, §17, p.4).

Lors de la publication des Accords de 2004, le Comité fait donc « connaître son intention de revoir la définition des fonds propres telle qu'actuellement posée» (CBCB, 2006, §17, p.4). Ce sera chose faite dans le cadre des Accords de Bâle III¹⁴, où la redéfinition de la composition et des éléments autorisés à figurer dans les fonds propres constitue le premier axe de la réforme (pour une présentation de la réforme de Bâle III, voir l'Encadré ci-dessous).

La réforme complète aussi les modalités d'évaluation du risque lié aux opérations sur instruments dérivés et sur les actifs titrisés en y incluant de nouveaux critères et de nouveaux paramètres. Ces dispositions modifient principalement les exigences portant sur le risque de marché, car les opérations sur les produits dérivés et les expositions de titrisation se trouvent principalement dans le portefeuille de négociation (*trading book*). Néanmoins, elles ont un impact sur les exigences concernant le risque de crédit pour les banques qui ont recours à la titrisation de leurs crédits et pour les banques qui utilisent les produits dérivés comme mécanismes d'atténuation du risque sur les crédits qu'elle détiennent. En revanche, les modalités réglementaires d'appréciation du risque sur les crédits « classiques » détenus par les banques restent globalement inchangées par rapport à l'Accord de 2004 (voir le schéma présenté dans l'Encadré ci-dessous).

Quant aux autres propositions de l'Accord de Bâle III (adjonction de ratios de liquidité à court terme et à long terme et d'un ratio dit "d'effet de levier"), elles n'ont pas vocation à contraindre le niveau de fonds propres des banques avant 2015 ou 2018, et leurs modalités techniques d'application, qui ne sont pas encore totalement fixées, peuvent encore évoluer.

14 Les Accords dits de Bâle III ont été précédés en Juillet 2009 d'une réforme des exigences et des modalités de calcul du risque de marché parfois appelé « Bâle 2.5 » et dont les dispositions devaient être mises en oeuvre dès 2012. Ces dispositions ont été reprises et complétées dans l'Accord de Décembre 2012, dit Accord de Bâle III, dont les dispositions devraient entrer progressivement en vigueur de 2013 à 2018. Les textes correspondant sont :

- Pour Bâle 2.5 : CBCB, Juillet 2009
- Pour Bâle III : CBCB, Décembre 2010

Encadré 1.2 : Les Accords de Bâle III et les modifications induites par rapport à Bâle II

Les Accords dits de Bâle III comportent trois axes de réforme :

1) La modification de la définition et de la composition des fonds propres exigés.

A partir de 2013, la nouvelle définition des éléments de fonds propres accroît graduellement la part des actions et des instruments de capital classiques sur les marchés et exclut ou minimise la part des autres instruments dans les fonds propres réglementaires. A partir de 2016, le niveau global d'exigence pourra être graduellement augmenté (*capital conservation buffer*), mais cette mesure reste à la discrétion des régulateurs nationaux. Ce premier chantier marque la volonté du Comité d'harmoniser la structure du capital des banques autour du modèle du capital par action.

2) L'ajout de nouveaux critères et de nouveaux paramètres dans l'évaluation du risque.

Les principales mesures concernent le risque lié aux expositions de titrisation et aux opérations sur instruments dérivés. L'utilisation de données stressées, la prise en compte des pertes potentielles liées aux variations de la valeur de marché des actifs considérés (*Incremental Risk Charge*, ou IRC), et la prise en compte du risque de défaut de la contrepartie à l'actif sous-jacent aux titres (*Credit Valuation Adjustment*, ou CVA) seront par exemple obligatoires. En ce qui concerne les exigences au titre du risque sur les crédits "classiques" détenus par la banque, le cadre reste globalement inchangé. Néanmoins, pour les plus grands établissements (actifs totaux supérieurs à 100 milliards de \$), le coefficient de corrélation des pertes utilisé pour modéliser le risque de crédit en méthode NI a été sensiblement accru. De plus, les Accords de Bâle III ont aussi été l'occasion pour le régulateur d'entreprendre des négociations avec les autorités en charge de la normalisation comptable afin que celle-ci alignent les normes de comptabilisation des provisions sur le calcul des pertes "moyennes" estimées utilisé dans l'Accord.

Ces différentes mesures confirment et renforcent donc le recours aux "meilleures pratiques" de modélisation (*stress tests*) et d'évaluation (usage du *mark-to-market*) issues de la finance.

3) L'annonce de la mise en place de nouvelles normes de contrôle prudentiel, en sus du ratio de solvabilité.

Bâle III annonce la mise en place, en sus du ratio de solvabilité, de trois autres ratios : les ratios de liquidité à court terme et à long terme et le ratio dit "d'effet de levier". Cependant, ni le ratio de liquidité à court terme (*liquidity coverage ratio*) ni le ratio de liquidité à long terme (*net stable funding ratio*) n'ont encore été précisément définis, et ils ne devraient pas être introduits respectivement avant 2015 et 2018. Le calcul du ratio "d'effet de levier" (*leverage ratio*) est lui obligatoire depuis 2013, mais il ne donnera pas lieu à des exigences en capital supplémentaires avant 2018.

L'entrée en vigueur de ces mesures d'ampleur ne débouchera donc pas sur des exigences supplémentaires en capital d'ici à 2015. De plus, leurs modalités techniques d'application, qui ne sont pas entièrement fixées, peuvent encore largement évoluer.

Les modifications induites par rapport aux exigences en vigueur sous Bâle II

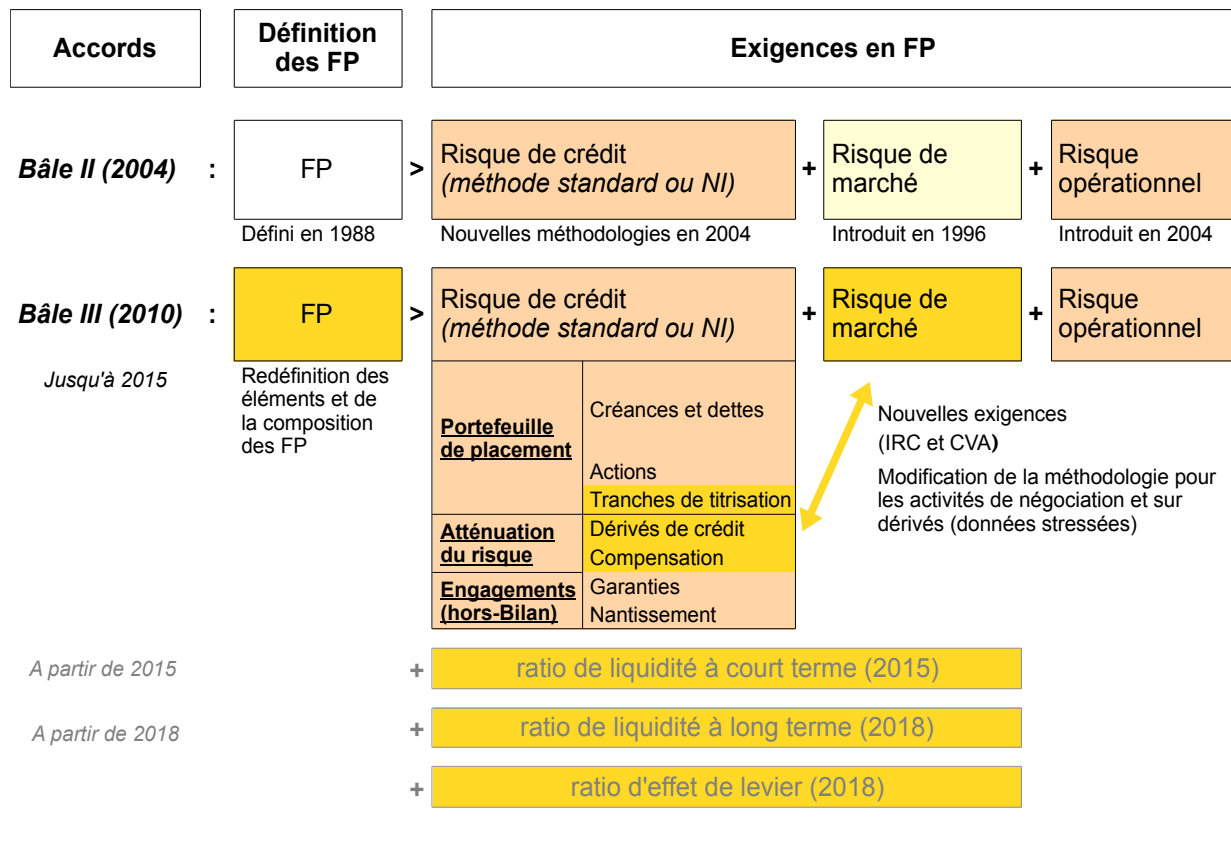
Par rapport au cadre en vigueur sous Bâle II (voir schéma ci-dessous), les Accords de Bâle III modifient donc principalement la définition et la composition des **fonds propres admis** dans le calcul réglementaire, et les modalités d'estimation du **risque de marché**.

Les modalités d'estimation du **risque de crédit** restent globalement inchangées, sauf en ce qui concerne les cessions temporaires de titres et les activités sur dérivés enregistrées au *banking book*. Dans ce cas, les mesures prises dans le cadre de l'évaluation du risque de marché s'appliquent aussi au risque de crédit. Mais, l'évaluation du risque pour les crédits « classiques » détenus par la banque reste inchangée par rapport à Bâle II.

Les modalités d'estimation du **risque opérationnel** sont elles aussi inchangées, ainsi d'ailleurs que les dispositions prises au titre des Piliers II et III, qui restent globalement identiques.

En revanche, à partir de 2015 et 2018 de nouvelles exigences (ratios de liquidité de court et de long terme, ratio « d'effet de levier ») **devraient être mises en place.**

Schéma 1.2 : Evolution des éléments du ratio réglementaire de Bâle II à Bâle III



En ce qui concerne les crédits détenus par les banques, dans les pays où les Accords de Bâle II ont été mis en oeuvre, ce sont donc les méthodes mises en place en 2004 qui régissent encore aujourd'hui, et qui régiront au moins jusqu'en 2015, l'estimation des risques retenue dans le calcul des exigences réglementaires.

Or, si la mise en oeuvre des Accords de Bâle II s'est effectuée à un rythme et à une échelle inégale en fonction des pays et des zones régionales, l'Union Européenne a elle entièrement intégré le

dispositif de Bâle II dans le droit européen en 2006¹⁵ et, après une phase transitoire en 2007, celui-ci a été entièrement mis en oeuvre pour l'ensemble des banques européennes depuis le 1 janvier 2008. Le dispositif de Bâle II est donc depuis cette date l'un des instruments majeurs de régulation du volume et des conditions d'accès au crédit en Europe, et il est pour l'instant prévu qu'il le reste au moins jusqu'en 2015.

Si l'on se rappelle (I.1) que le crédit joue, à plusieurs titres, un rôle de premier plan dans l'intermédiation des relations entre les marchés de capitaux et les acteurs de l'économie « réelle », il en découle donc que le dispositif de Bâle II sur le risque de crédit est aujourd'hui l'un des outils centraux de la régulation globale de ces relations. Cerner les enjeux et les effets de la réforme de 2004 des Accords de Bâle sur le risque de crédit nous semble donc constituer une excellente façon de cerner ces évolutions et de préciser le rôle qu'y jouent les outils et dispositifs réglementaires.

1.II – Le choix d'une approche « par les instruments »

Pour étudier ce qui est en jeu dans la réforme des Accords de Bâle de 2004 sur le risque de crédit et afin de cerner les effets de cette réforme sur les relations de crédit, nous proposons d'adopter une entrée « par les instruments » (Chiapello & Gilbert, à paraître) dans la réforme des Accords de Bâle. Ce choix est ancré autour de trois considérations, de différents ordres, que nous détaillons dans la suite de cette section.

Le choix d'une entrée « par les instruments » permet tout d'abord d'offrir un reflet critique au discours du Comité de Bâle et des principaux acteurs de la réforme, qui font de la question de la technique et de l'instrumentation de l'action publique le coeur du projet de réforme et de sa justification (voir II.1).

Il nous permet aussi de dépasser certains des obstacles théoriques et méthodologiques qui rendent difficile de répondre de manière satisfaisante à nos questions initiales à partir de la littérature existante sur la réforme des Accords de Bâle, ou en s'inscrivant simplement en continuité avec les approches que cette littérature a privilégiée jusqu'alors (Voir II.2).

En effet, en nous fournissant des cadres et des référentiels permettant d'articuler les apports de la sociologie de la quantification et de la sociologie de l'instrumentation, seule l'approche « par les instruments » nous semble susceptible de rendre le caractère à la fois construit et structurant du

15 Directives 2006/48/CE2 et 2006/49/CE3, dites Directives « CRD », adoptées le 14 juin 2006 et publiées au Journal Officiel le 30 juin 2006.

nouveau dispositif prudentiel. Or, cela nous semble être nécessaire pour comprendre comment s'articulent - de la création du dispositif à Bâle jusqu'à ses effets sur les pratiques quotidiennes d'octroi et de gestion des crédits - les différents niveaux de la généalogie de ce dispositif (Voir II.3).

1.II.1 - Le risque des crédits de Bâle I à Bâle II : une simple modernisation technique ? - Le positivisme des régulateurs

Suite aux Accords de Bâle I, le principe d'une norme de fonds propres pour faire face aux risques s'impose globalement comme l'un des outils centraux de la réglementation bancaire. Les dispositions réglementaires d'appréciation du risque sur les crédits détenus par les banques ont ensuite été modifiées par l'Accord de Bâle II et sont restées depuis globalement inchangées. L'Accord de Bâle II ayant été intégralement intégré au droit européen, lorsque les banques européennes accordent des crédits, le calcul des exigences réglementaires qui y sont associées est donc régi par les dispositions d'appréciation du risque définies par l'Accord de Bâle II.

Les méthodes d'estimation des risques de crédit mises en place par l'Accord de Bâle II forment en cela l'un des instruments majeurs de la régulation publique du volume et des conditions d'accès au crédit en Europe.

Or, lorsque la réforme a été mise en place, les régulateurs l'ont présentée comme une simple modernisation technique des outils réglementaires permettant d'incorporer dans la réglementation les « progrès techniques » réalisés par les banques dans l'estimation et la gestion du risque de crédit.

C'est ce que suggère l'introduction au nouvel Accord, qui précise que les nouvelles méthodes sont « beaucoup plus sensibles au risque » (CBCB, 2006, § 5, p.2), c'est-à-dire qu'elles permettent d'analyser « plus finement le niveau effectif de risque » (CBCB, 2006, § 10, p.3), qu'elles sont « fondées sur des concepts éprouvés » (CBCB, 2006, § 5, p.2) et qu'elles ont permis d'effectuer « une mise à jour de la réglementation relative aux fonds propres qui prenne en considération l'évolution des pratiques bancaires, notamment dans le domaine de la gestion des risques » (CBCB, 2006, § 4, p.2).

Ce sont donc les « progrès techniques » effectués par les banques qui ont motivé le lancement de la réforme, en 1998, comme l'explique la Banque des Règlements Internationaux¹⁶ dans son rapport

16 C'est la Banque des Règlements Internationaux (BRI) qui héberge, à Bâle, le Comité de Bâle sur le Contrôle Bancaire.

trimestriel (BRI, 1998, p.11)¹⁷:

« Les progrès récents réalisés dans les techniques de mesure et de management des risques ont ravivé l'intérêt suscité par les propositions visant à ajuster les règles actuelles de capitalisation^a »

La question du « progrès technique » est certainement l'un des aspects qui rend l'analyse critique de cette réforme difficile. En effet, si des progrès ont été réalisés dans les techniques de mesure du risque, sur quelles bases peut-on questionner la légitimité d'une réforme visant à les intégrer dans le cadre réglementaire pour en améliorer les mesures ? Personne ne souhaite s'opposer au progrès et à la modernité. C'est pourquoi, explique par exemple R. W. Ferguson Jr.¹⁸ (Ferguson, 2003), le vice-président du Federal Reserve System (FRS):

« Il n'y a pas vraiment de désaccord sur l'idée que Bâle II devrait être fondé sur les techniques modernes de management des risques. L'incorporation de ces techniques d'une façon ou d'une autre semble clairement être une conditions nécessaire si l'objectif est de créer un cadre d'exigences fondées sur les risques capable de produire une mesure des risques rapportés au capital qui soit exhaustive et qui ait du sens^b ».

En incorporant les nouvelles techniques d'estimation du risque à la réglementation, « il s'agirait, en quelque sorte, d'aller dans le sens de l'Histoire », explique Jean-Louis Fort, le Secrétaire Général de la Commission Bancaire française, en 2003 (Fort, 2003, p.8).

Il est vrai que, au cours des années 1990, les travaux d'origine privée et académiques visant à mieux prévoir et quantifier les risques de pertes liés aux crédits se sont multipliés, ce qui vient conforter cette représentation positiviste de l'évolution des techniques d'estimation du risque de crédit.

Néanmoins, les tenants et les aboutissants de cette dynamique de « progrès technique » sont peu clairs. Altman, Caouette & Narayanan (1998) notent que le développement soudain de l'intérêt pour la modélisation du risque de crédit auquel ils assistent a justement lieu à un moment (1994-1997) où les pertes liées au crédit sont à un niveau historiquement bas. Ils mentionnent donc plusieurs autres pistes pour l'expliquer. De façon intéressante, ils citent ainsi pêle-mêle :

- **la montée en puissance des objectifs internes de rentabilité actionnariale**
- la dynamique des marchés, et notamment **le développement des marchés des crédits titrisés et des dérivés de crédit**, qui créent une incitation à mieux cerner le risque de crédit

17 Toutes les citations en langue originale anglaise ont été traduites par nos soins et sont reproduites en langue originale en notes de fin.

18 Roger W. Ferguson Jr. est l'un des Gouverneur du FRS de 1997 à 2006. Il en assume la vice-présidence de 1999 à 2006. Sa biographie est fournie dans l'Encadré 2.2 et le fonctionnement du FRS est présenté dans l'Encadré 2.1 (Chap. 2), qui discute le rôle de cette institution et de ses principaux acteurs dans la réforme des Accords de Bâle.

pour mieux évaluer ces nouveaux produits. En effet, précisent-ils « *comme les marchés sur lesquels les crédits sont couverts ou vendus sont assez jeunes, toujours relativement illiquides, et probablement inefficients, les banques et leurs contreparties luttent pour réunir les informations et les bases analytiques qui leurs permettront d'établir un cadre de référence cohérent pour d'évaluer les actifs sous-jacents en fonction de leur rendement rapporté aux risques* »^c.

- **l'augmentation de la quantité de données disponibles**, qui permettent de lier les systèmes de rating à des matrices de transitions, et d'évaluer les probabilités de défaut et d'amélioration ou de dégradation des notes des emprunteurs. La publication de ces données par les grandes agences devient systématique dans les années 1990¹⁹.
- **le développement des techniques elles-mêmes**, c'est-à-dire le « raffinement » des techniques traditionnelles d'évaluation du risque de défaut d'actifs considérés individuellement, d'une part, et le développement de nouvelles solutions analytiques dévolues au management des portefeuilles de crédit²⁰ d'autre part.
- **et les pressions réglementaires** qui encouragent le développement des nouvelles techniques d'atténuation du risque de crédit, et, par conséquent, le développement de techniques pour mesurer et tarifer ce risque. Néanmoins, inversement, JP Morgan explique²¹ que l'un de ses objectifs, en développant CreditMetrics, est justement « *d'encourager le développement d'un cadre d'exigences en capital qui reflètent plus étroitement le risque économique* »^d.

Apparaît ainsi l'hypothèse que les « progrès techniques » réalisés au cours des années 1990 dans le domaine de l'estimation du risque de crédit ne peuvent être dissociés de l'évolution du cadre réglementaire – l'annonce d'une réforme des Accords de Bâle donnera d'ailleurs naissance à une importante littérature académique visant à contribuer au développement des techniques d'estimation du risque et à leur sélection dans le cadre de la réglementation – mais ne peuvent pas non plus être dissociés des pressions des acteurs de l'industrie financière pour faire évoluer le cadre réglementaire vers la reconnaissance de leurs nouvelles techniques.

19 Voir : Moody's Special Report, 1990. Corporate Bond Defaults and Default Rates, 1970-1989, April, ou Standard and Poor's, 1991. Corporate Bond Default Study. Credit Week, September 16.

20 Ainsi, Credit Monitor date par exemple de 1993 et Credit Metrics de 1997.

21 Dans le document d'introduction à CreditMetrics (1997), p.3. Voir : J.P. Morgan, Introduction to CreditMetrics, The benchmark for understanding credit risk, New York, April 2, 1997, 36p.

1.II.2 - La réforme des Accords de Bâle dans la littérature : le positivisme mis à mal par les études de la gouvernance du Comité de Bâle

Soucieux de l'importance des pressions exercées par les acteurs privés sur les institutions transnationales qui, comme le Comité de Bâle, façonnent les normes internationales de la finance mondiale, et préoccupés par l'absence de mécanismes de contrôle dans la gouvernance de ces institutions, certains auteurs inscrits dans le champ de la littérature sur la gouvernance internationale se sont penchés sur les dynamiques qui ont conduit à la réforme des Accords de Bâle.

Plutôt que de voir la réforme des Accords de Bâle comme la simple intégration des progrès techniques réalisés en matière d'estimation du risque de crédit, il explorent une piste alternative : celle d'une pression exercée par certains acteurs privés liés aux intérêts des grands acteurs des marchés financiers, et qui militent alors eux-aussi à cette époque pour une refonte des Accords de Bâle. Ainsi, Underhill & Zhang (2008) mettent ainsi avant le rôle joué par deux organisations : le G-30, qui est un groupement de 30 personnalités du monde de la banque et de la finance²², et l'International Institute of Finance (IIF), un groupement international de banques et d'entreprises de services financiers qui compte plus de 430 membres. Lall (2010) souligne l'importance qu'ont en l'IIF et un autre acteur global, l'ISDA (*International Swaps and Derivative Association*).

En étudiant les discours de ces organisations, leurs revendications, les liens institutionnels et personnels qui existent entre ces organisations et les personnalités influentes au Comité de Bâle, ainsi que les trajectoires de vie de ces derniers, l'hypothèse qu'ils cherchent à tester est de savoir si la réforme des Accords de Bâle correspond ou non à un processus de « capture réglementaire », c'est-à-dire à un contrôle de fait de l'Etat et de ses agences de régulation par les intérêts des « régulés », qui permet à ces derniers de défendre leurs intérêts et de s'enrichir aux dépens de la société²³. Or, les réponses de ces auteurs, bien qu'elles soient en général nuancées et qu'elles différencient plusieurs formes et degrés de capture, sont toutes, à un certain degré au moins, positives. Underhill et Zhang (2008) concluent que c'est à partir des propositions du G-30 et de l'IIF qu'a été établi le projet de réforme, dans des conditions qui « approchent » celles de la « capture ». Lall (2012) qui met en avant plutôt le rôle de l'IIF et de l'ISDA, arrive à la même conclusion en montrant que ces deux organisations ont pu tirer un avantage important - que l'on

22 Dont le rôle dans la réforme des Accords de Bâle a ensuite été cerné plus en détail par Tsingou (2012), dans sa thèse de doctorat.

23 Voir la définition originale de Mattli, Walter, and Ngaire Woods. 2009. *The Politics of Global Regulation*. Princeton: Princeton University Press, p.10.

peut rapprocher de celui qu'obtient le « premier entrant » sur un marché - des liens qu'elles avaient établis tout au long des années 1990 avec le Comité de Bâle. S'inscrivant dans la lignée des travaux menés par Underhill, Tsingou (2012) apporte des éléments complémentaires permettant de mieux saisir le rôle joué par le G-30 dans ce processus, qui pourrait plus s'apparenter à un type de capture cognitive et intellectuelle.

Ces travaux font partie des rares travaux qui proposent une analyse de la réforme des Accords de Bâle qui ne soit pas axée sur la discussion technique des méthodologies utilisées et de leur capacités de prévision empirique, ou sur leur impact quantitatif sur la distribution du crédit au niveau global, régional ou sectoriel, mais qui s'intéressent « à la politique » du processus de Bâle. Comme le souligne en effet Lall (2010, p.9), jusque-là, dans le champ académique, « *la politique du processus de Bâle avait été quelque peu négligée* ».

Aux analyses qui n'abordent le dispositif de Bâle II que sous l'angle d'un problème d'instrumentation à résoudre en sélectionnant les meilleurs moyens techniques disponibles et qui en évacuent toute la dimension politique, ces travaux opposent une analyse essentiellement politique. Ils identifient les acteurs impliqués dans le processus, leurs intérêts et leurs différents canaux d'accès aux arènes de discussion et de décision et établissent ainsi le fait que les acteurs privés liés à la « haute finance » ont joué un rôle de premier plan dans le processus de réforme et qu'ils ont ainsi réussi à introduire un biais en faveur des intérêts de cette « haute finance » dans la réglementation issue des Accords de Bâle II. Ces travaux permettent donc, dans une perspective démocratique, de poser la question des modalités d'accès et de contrôle aux processus de décision du Comité de Bâle. Par ailleurs, ils permettent aussi de remettre en cause l'idée que, bien qu'elle soit essentiellement technique, la réforme des Accords de Bâle soit pour autant neutre d'un point de vue politique.

Tout comme ces auteurs, il nous semble aussi que l'Accord de Bâle II ne peut être simplement ramené à sa justification la plus courante - faire bénéficier la réglementation des importants progrès techniques qu'ont connus les outils d'estimation du risque de crédit au cours des dernières décennies. Et, tout comme eux, il nous semble que cette réforme doit aussi être analysée comme un processus à la fois de nature politique, et porteur de conséquences politiques en ce qu'il peut altérer le volume, la répartition et les conditions d'accès au crédit - et donc, au capital - des populations.

Néanmoins, il nous semble que ni cette littérature, ni la littérature plus « technique », ni même la simple superposition de ces deux types de littérature ne permettent de rendre totalement ce qui est en jeu dans la réforme des Accords de Bâle. La littérature « technique » se déploie en effet dans un champ régi par des critères - la preuve empirique quantifiée et la cohérence théorique - censés garantir l'indépendance de ses résultats vis-à-vis de tout encastrement (ou pression) social et politique. La littérature sur la gouvernance du Comité de Bâle permet quant à elle de réinsérer les choix techniques du Comité dans leur environnement social et politique, et de situer les forces qui structurent cet environnement au sein de la société. Mais, le simple croisement de ces deux littératures ne permet pas de rendre le fait que, si les techniques ne sont pas imperméables aux dynamiques à l'oeuvre dans les sociétés qui les construisent, elles ne sont pas pour autant le reflet exact des intérêts qui ont présidé à leur construction.

En effet, entre la dynamique des acteurs et des intérêts restitués par les auteurs du champ de la gouvernance et ce que reflètent les techniques, il nous semble qu'au moins deux grands types de « décalages » peuvent être observés.

Le premier est lié à des enjeux de méthode. La littérature issue du champ de la gouvernance s'appuie principalement sur l'étude des acteurs, de leurs trajectoires et de leurs discours, et l'analyse du déplacement des discours au fil des relations entre acteurs, de leurs réseaux et des dispositifs qui structurent les relations et les réseaux. Or, tous les choix techniques ne donnent pas naissance à des discours de justification, ou, pour le moins, tous ces discours ne sont pas nécessairement archivés et analysables. Les enjeux de tels choix et, plus fondamentalement encore, l'existence de ces choix n'est dès lors plus perceptible à partir de l'analyse des discours. Pour autant, le fait qu'ils n'aient pas été investis de discours n'implique pas nécessairement que ces choix soient neutres ou non-significatifs. En cela, il est donc nécessaire d'analyser les techniques elles-mêmes, en complément des discours qui les accompagnent, ne serait-ce que pour restituer de façon plus exhaustive les options prises et les choix qu'ils impliquent.

Le second décalage touche au fait que, si les sciences et les techniques sont en partie le produit d'une histoire et d'une sociologie et qu'elles sont donc situées, elles n'en conservent pas moins une part de dynamique autonome, qui est le produit des systèmes de règles et de contraintes qui leur sont propres, et qu'elles peuvent, de plus, influencer en retour sur le monde et les acteurs qui leur donnent naissance. Cela signifie que les techniques pèsent et agissent dans les relations

sociales au-delà et pour partie indépendamment des forces sociales qui les ont créés ou promues. Or, si les travaux « techniques » considèrent le processus de Bâle II uniquement à l'aune des critères de sélection dominants dans le monde des sciences et techniques (preuves empiriques, cohérence conceptuelle), les travaux présentés ci-dessus peinent à prendre en compte le rôle de ces acteurs non-humains dans le déroulement du processus de Bâle II et à identifier les facteurs qui leur permettent de « peser » sur le monde social.

Nous proposons donc d'analyser le dispositif de réglementation du risque de crédit de Bâle II à partir de ses instruments, en les considérant les instruments à la fois comme objets et comme acteurs des relations sociales. Seule cette approche nous permet en effet de naviguer entre leurs différents moments et leurs différents lieux d'interaction des instruments avec le reste des acteurs impliqués. Nous espérons ainsi pouvoir rendre le chaînage des interactions qui, de la création du dispositif au Comité de Bâle jusqu'à sa traduction et sa mise au travail dans les pratiques quotidiennes d'une banque, nous permettra de cerner comment le dispositif de Bâle II s'articule avec les discours qui ont permis de le justifier et comment il interagit avec les représentations et les pratiques pré-existantes des relations de crédit.

1.11.3 – L'approche par les instruments : étudier les instruments à la fois comme objets et acteurs des relations sociales.

Les trois dimensions des systèmes de quantification publics

Desrosières (2004 et 2009) montre que l'histoire des statistiques publiques est intrinsèquement liée à deux autres histoires : celle des représentations des relations économiques, et celle des représentations du rôle l'Etat. Ces trois « histoires » sont inter-dépendantes, elles se co-construisent, précise-t-il.

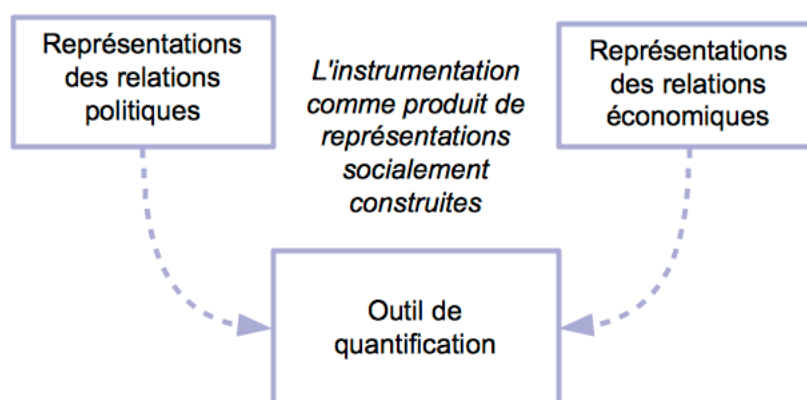
Il propose donc d'analyser les évolutions des statistiques, celles des représentations économiques, et celles de la conceptualisation de l'action publique, comme un triptyque, c'est-à-dire comme trois dimensions d'un même système (voir schéma).

Ce faisant, il nous invite à croiser deux approches de l'instrumentation de l'action publique.

divergent » et de la mise en concurrence de différents modèles comptables, issus de pays différents et « *associés à des modèles de capitalisme différents* » (Chiapello, 2005, p. 364). On peut donc lire dans les instruments de quantification de l'activité économique, et à plus forte raison encore, dans les instruments visant ouvertement à orienter les décisions économiques, les représentations dominantes des relations économiques qui ont présidé à leur construction.

L'approche par les instruments permet donc dans un premier temps de situer les dispositifs dans l'espace des représentations des relations politiques et économiques (voir Schéma 1.4).

Schéma 1.4 : L'instrumentation comme produit de représentations socialement construites



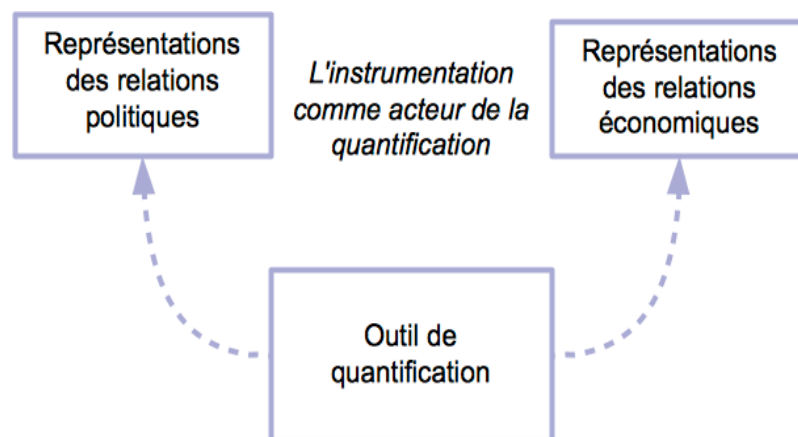
En les appréhendant comme le produit de relations qui ne sont pas dénuées d'effets de domination, elle permet de plus de cerner les évolutions des représentations dominantes. Mobilisée pour analyser un dispositif réglementant des activités économiques, elle nous informe en ce sens à la fois sur les évolutions dominantes du rôle dévolu aux autorités publiques dans les activités économiques et des représentations de ces activités.

L'instrumentation comme acteur de la quantification

Les approches développées par ces auteurs convergent avec celle proposée par Desrosières en ce qu'elles n'appréhendent pas seulement les instruments comme de simples reflets, qui permettraient de lire « par transparence » les représentations dominantes et les compromis qui ont présidé à leur construction. En effet, expliquent-ils, s'ils sont le produit de relations sociales, les instruments n'en conservent pas moins une épaisseur qui leur est propre. Ceci est lié à l'enracinement simultané des instruments de quantification publics dans « deux traditions de pratiques cognitives et sociales », qui, tout en étant liées sont néanmoins distinctes.

La première de ces traditions, que Desrosières (1995, p. 14) nomme la « qualification », « construit des classes d'équivalences, des catégories, et affecte des cas singuliers à celles-ci à travers des jugements, des décisions, des diagnostics ou des procédures de « codage social ». Or, les outils de gestion des activités économiques, comme les outils de l'action publique s'enracinent dans cette tradition. C'est d'ailleurs pour cela que l'analyse des catégories qu'ils utilisent et des « mises en équivalences » (Boltanski & Thévenot, 1991) que ces catégories supposent, nous informe sur les représentations du monde qui sont incorporées dans les outils (Chiapello & Gilbert). Mais, comme le souligne Desrosières, les outils de quantification économique et sociale s'enracinent aussi dans une seconde tradition, celle qu'il nomme la « quantification », et qui provient « des techniques du nombre et de la mesure » (1995, p. 14). Or, cette seconde tradition des « sciences de la mesure » apporte avec elle ses propres règles, ses contraintes de cohérence interne, ses « modes » et ses figures de références, qui peuvent éventuellement circuler d'un instrument à l'autre sur la base de leurs propriétés de quantification, et favoriser ainsi le drainage de certaines représentations d'un instrument à l'autre. Elles peuvent influencer ainsi en retour sur les modes de qualification et de catégorisation jugés pertinents (voir Schéma 1.5).

Schéma 1.5 : L'instrumentation comme acteur de la quantification



Ainsi, pour saisir ce qui est en jeu dans un dispositif technique de quantification du social, il est non seulement nécessaire d'analyser la construction des catégories sur lesquelles il repose, mais aussi de s'interroger sur les modalités de « mise en nombre » et de « mise en variable » de ces catégories et de leurs comportements. Or, ce deuxième mouvement ne peut être entièrement

restitué sans effectuer un retour réflexif et s'interroger sur la généalogie des techniques « scientifiques » mobilisées pour ce faire.

Pour avancer dans cette voie, nous disposons des travaux de référence précieux offerts par la sociologie des sciences, y compris à propos d'objets très proches du nôtre, comme l'équation Black-Scholes-Merton étudiée par McKenzie (2003). Mais, en nous inscrivant dans la suite de Chiapello et Desrosières (2006) il nous semble, que s'il est nécessaire de restituer la généalogie des techniques employées dans notre dispositif, il est aussi fondamental de s'interroger sur les relations qu'entretiennent entre elles les deux « traditions » présentes dans les outils de quantification.

L'instrumentation comme acteur des relations sociales

Problématiser la statistique à la fois comme outil de gouvernement et outil de preuve

Pour ce faire, Desrosières appelle à problématiser la statistique, qu'il définit au sens large^{24(e)}, à la fois comme un « outil de preuve » et comme un « outil de gouvernement »²⁵.

La statistique vue comme « outil de gouvernement » désigne un ensemble d'informations quantitatives, originellement collectées par l'Etat sur la société et son économie. C'est un outil de coordination qui permet de créer un langage commun de référence. En l'abordant comme un outil de gouvernement, on s'interroge sur l'exercice du pouvoir qu'elle permet ou retranscrit. La statistique devient alors l'objet d'étude des sociologues de la catégorisation que nous avons évoqués précédemment.

La statistique vue comme « outil de preuve » désigne « des techniques mathématiques de traitement et d'argumentation sur des données portant sur des grands nombres » (Desrosières, 2004, p.2). Elle est alors utilisée comme gage d'objectivité et d'impartialité. La statistique comme outil de preuve est l'objet d'étude des méthodologues, des épistémologues et des historiens et sociologues des sciences qui s'intéressent et problématisent les choix méthodologiques qu'elle implique.

Or, comme le souligne Desrosières, ces deux approches de la statistique ne s'interpénètrent que

24 Desrosières (2009, p.2) définit les statistiques comme « l'ensemble défini par la conception, l'enregistrement et la mise en algorithmes de l'analyse de données quantitatives sous la forme de séries, d'indicateurs, de modèles économétriques et des nombreux autres outils aujourd'hui disponibles dans les banques de données et les logiciels de traitement de données » (voir citation originale en fin de document).

25 Sur cette distinction, voir Desrosière, 2004, p.2 et 3

rarement :

« les procédures de quantification ont toujours un double rôle, comme outil de preuve et comme outil de coordination. Les économistes qui les utilisent y voient soit l'un (quand ils veulent étayer un argument), soit parfois l'autre (quand ils sont sensibles à des questions soulevées naguère par les institutionnalistes, puisque les formes cognitives ont partie liée avec des formes institutionnelles). Mais ils ne le font jamais en même temps : l'outil de preuve et l'outil de coordination vivent dans des planètes épistémologiques distinctes, et intéressent en général des chercheurs différents. L'enjeu d'une sociologie de la quantification est d'étudier à quelles conditions ces deux dimensions pourraient être pensées ensemble. Cette exigence de réflexivité vise à désencapsuler les méthodologies, comptables, statistiques ou économétriques, souvent conçues comme instrumentales et subalternes, et non comme dotées d'une efficacité sociale spécifique. Le dépassement du grand partage entre savoir et politique implique de prendre au sérieux politiquement les outils du savoir ».
(Desrosières, 2004, p.12)

Ce travail d'interpénétration est pour lui nécessaire car les différentes fonctions de la statistique sont elles-mêmes intrinsèquement liées. C'est à travers la scientificité des techniques mathématiques que la statistique peut devenir un outil de preuve et ce n'est qu'une fois devenue un outil de preuve reconnu qu'elle peut influencer la façon dont sont perçues les informations qu'elle dispense. Ce n'est donc qu'en lien avec son statut en tant qu'outil de preuve que la statistique acquiert son statut d'outil de gouvernement légitime. Pour en saisir les effets et les ressorts, la statistique doit donc selon Desrosières être problématisée, à la fois comme outil de gouvernement et de preuve.

Saisir les postures des acteurs face à la quantification

Chiapello et Desrosières (2006) avancent dans ce programme de travail en proposant de s'interroger sur la posture qu'adoptent les acteurs face aux processus de mises en nombres et en variables.

Il s'agit de se demander si les données sont plutôt perçues comme des outils de gouvernement, c'est-à-dire comme des outils conventionnels qui visent surtout à disposer d'un langage commun, ou s'ils sont conçus et utilisés dans l'optique du « réalisme métrologique », c'est-à-dire comme des reflets fiables du réel que l'on peut mobiliser avec des visées de « preuve ».

L'analyse de la posture des acteurs face aux procédures de quantification et aux données quantifiées permet, nous semble-t-il, de saisir comment s'articulent les trois dimensions initialement distinguées par Desrosières : le degré de fiabilité accordé aux méthodes de quantification permet en effet de saisir, en creux, la légitimité accordée aux représentations des

relations politiques et économiques que ces méthodes mobilisent.

Certes, cette posture est le fruit de l'évolution des relations sociales. Les travaux de Porter (1995), en particulier, permettent ainsi de souligner que le choix de la confiance dans la quantification est le produit d'une situation sociale particulière.

Néanmoins, les travaux de Chiapello et Desrosières (2006) sont éclairants en ce qu'ils permettent aussi de comprendre comment une posture donnée peut « tenir » malgré ses éventuelles contradictions internes, ou au contraire comment elle peut être amenée à évoluer aussi du fait de l'organisation concrète du travail au sein de la chaîne des acteurs impliqués dans la quantification. En ce sens, ils attirent en particulier notre attention sur le rôle que la division du travail au sein de chaînes peut jouer dans le maintien de postures face à la quantification qui recèlent pourtant des contradictions internes.

Etudier les instruments à la fois comme objets et acteurs des relations sociales : intérêts de l'approche par les instruments pour l'étude la réforme des Accords de Bâle sur le risque de crédit

Pour résumer, on peut dire que l'approche par les instruments permet de saisir les outils comme des objets :

- qui reflètent les relations et les représentations sociales qui ont présidé à leur construction,
- et qui peuvent être mobilisés comme garants de la légitimité d'une procédure ou de la factualité d'une information (outil de preuve) et/ou pour assurer la coordination des autres acteurs (outil de coordination et de gouvernement).

Mais elle permet aussi de saisir les instruments en tant qu'acteurs des relations sociales.

Or, la distinction entre les outils analysés tant qu'objets et en tant qu'acteurs ne recouvre pas seulement une différence de point de vue sur l'instrument. En effet, si l'efficacité sociale de l'outil, c'est-à-dire sa capacité à jouer ses rôle de preuve et de coordination dépend des caractéristiques du monde social où il est introduit, il dépend aussi des caractéristiques propres à l'outil, c'est-à-dire de l'agencement des représentations qui y sont insérées et de leur articulation en un mode d'utilisation cohérent. L'outil propose en ce sens un mode de médiation auxquels les acteurs sociaux réagissent, et qui détermine donc sa capacité à jouer le rôle d'outil de preuve et de coordination qui lui a été assigné. C'est ce que suggère, nous semble-t-il, l'idée du triptyque

développée par Desrosières.

Pour cerner les effets sociaux d'un outil, il est donc nécessaire s'interroger sur chacun de ces aspects afin de pouvoir discerner ce qui, des modalités de gouvernement, de preuve, de médiation ou des représentations inscrites dans l'outil suscite des résistances ou crée au contraire l'adhésion des acteurs. En nous permettant de discerner et d'articuler ces différents éléments, l'approche par les instruments nous permet donc :

- d'analyser et de qualifier les politiques publiques en identifiant les représentations des relations politiques et économiques inscrites dans ses outils
- sans occulter ce qui relève des dynamiques propres au monde des techniques de quantification, ni ce qui relève des dynamiques propres de réaction et d'organisation collective des acteurs confrontés à ces techniques (dans leur développement ou leur mise en oeuvre)
- tout en attirant l'attention sur les modalités d'articulation de ces deux aspects, à la fois complémentaires et co-construits, de la quantification du social.

Elle permet donc d'étudier la quantification à la fois comme objet et acteur des relations sociales. En cela, elle nous semble nécessaire non seulement pour **qualifier les dispositifs publics de quantification, mais aussi pour saisir comment la politique de ces instruments s'articule avec les discours développés pour en justifier l'emploi**, et quels peuvent être les ressorts des éventuels décalages existants entre ces deux niveaux d'existence d'un même processus de réforme de l'action publique.

De même, en abordant la quantification à la fois comme objet et acteur des relations sociales l'approche par les instrument nous invite à ne pas circonscrire l'étude des politiques publiques à la seule étude de leurs intentions, mais à nous poser aussi la question des **effets sociaux de leur mise au travail**. Or, en abordant la question des politiques publiques par le biais de leurs instruments, elle nous permet de poursuivre l'analyse au-delà de la sphère réglementaire en suivant pour ce faire le fil des instruments jusqu'à leurs points d'applications quotidiens.

Enfin, en présentant les outils de quantification publics comme des systèmes articulant les représentations politiques, les représentations des relations économiques et sociales, et les caractéristiques propres aux techniques de quantifications comme trois dimensions co-construites d'un même système, mais qui possèdent néanmoins chacune leur propre épaisseur, l'approche

par les instruments nous incite à mettre en avant la question des modalités d'articulation des évolutions observables dans chacun de ces champs. En ce sens, elle est susceptible, nous semble-t-il, de nous permettre de contribuer à une **meilleure compréhension des interactions existantes entre les évolutions des représentations politiques, celles des relations économiques et sociales et celles des techniques dans les évolutions du capitalisme contemporain.**

L'importance donnée par les régulateurs à la « technique » dans la réforme des Accords de Bâle sur le risque de crédit, et l'importance des processus de co-construction entre acteurs privés et publics dont témoignent la littérature existante sur ces Accords nous semblent donc rendre le choix de cette approche particulièrement pertinent ici.

1.III - La réglementation de Bâle II sur les risques de crédit – une généalogie « par les instruments »

Ayant présenté la démarche de l'approche par les instruments et son intérêt dans notre cas, nous exposons brièvement en introduction de cette section les principales thèses défendues dans ce document (Présentation de notre thèse : Le dispositif de Bâle II : un dispositif néolibéral de financiarisation).

Cette section présente ensuite comment nous avons mobilisé l'approche par les instruments pour analyser le dispositif de Bâle II, c'est-à-dire le matériel et les méthodes que nous avons utilisés, ainsi que les principaux concepts que nous avons mobilisés, pour défendre ces thèses. Nous verrons tout d'abord comment nous avons tenté de cerner les représentations inscrites dans le dispositif réglementaire de Bâle II afin de qualifier ce dispositif (III.1), puis comment nous avons pris en compte la dimension active de la médiation opérée par ce dispositif (III.2) et enfin comment nous avons suivi sa traduction jusque dans les pratiques quotidiennes d'une banque (III.3).

Nous présentons enfin, en conclusion de ce premier chapitre, comment s'organise le déroulement de notre démonstration, en justifiant notre choix d'avoir opté pour une présentation de type « généalogique » (Présentation du plan du document : une approche généalogique du dispositif de Bâle II sur le risque de crédit).

Présentation de notre thèse : Le dispositif de Bâle II : un dispositif néolibéral de financiarisation

Notre analyse nous amène à défendre l'idée que la réforme du dispositif de Bâle II relatif au risque de crédit est loin de ne constituer qu'une simple modernisation des techniques réglementaires et que, au contraire :

1. La modification de l'appareillage technique utilisé constitue une reformulation fondamentale de la doctrine prudentielle des Etats à partir des théories de la finance développées depuis les années 1970. En cela, **l'Accord de Bâle II reflète à la fois le basculement du capitalisme vers un régime plus financiarisé et la progressive légitimation de ce basculement par les principales puissances financières du monde, les Etats du Comité de Bâle.**
2. **Cette réforme marque un basculement vers un nouveau mode d'intervention de la puissance publique, qui mêle incitations et contraintes sur le mode néolibéral.** Or, ce basculement ne se retrouve que partiellement dans les discours. Il ne peut être appréhendé qu'à partir de leur analyse conjointe avec celle des dispositifs techniques car il est en partie **le fruit d'un changement de posture des régulateurs vis-à-vis des méthodes de quantification du risque et de la prise en compte des contraintes propres à ces techniques.** Dans ce processus, la question des conditions assurant le « réalisme » des méthodes d'évaluation a donc été centrale, ce qui a permis aux parties-prenantes disposant d'une forte légitimité « technique » de s'en saisir pour défendre leurs propres représentations de ce qu'il convenait de faire.
3. **Contrairement à ce que suggère la rhétorique libérale développée pour justifier la réforme, celle-ci n'augmente pas la « quantité » de liberté dont disposent les banques mais les insère dans un carcan disciplinaire qui les conduit à adopter des principes de gestion et d'analyse des crédits issus de la finance de marché.** En ce sens, la rhétorique libérale développée pour justifier la réforme doit plus être perçue comme un instrument critique mobilisé pour justifier la nécessité de la réforme que comme le reflet du programme de gouvernement mis en oeuvre par les Accords de Bâle II.

4. De même, si le dispositif est présenté comme incitant à une « bonne » gestion des libertés, son analyse fait ressortir que celle-ci implique une formidable extension de dispositifs de contrôle intrusifs dans la gestion des banques. Or, ces nouveaux dispositifs de contrôle impliquent de recourir aux outils internes d'estimation des risques de crédit sur un mode coercitif. De plus, ils favorisent le développement d'outils d'estimation dont le fonctionnement est opaque à leurs utilisateurs. **Malgré la persistance d'autres logiques d'actions, le dispositif place ainsi les gestionnaires des crédits dans une position qui favorise fortement la diffusion des normes de gestion qu'il véhicule.**

5. Ces normes ont été formées à partir de théories financières mais l'analyse des choix techniques opérés par le Comité montre qu'elles reposent sur des conventions qui sont intrinsèquement et nécessairement mêlés de considérations et de représentations politiques et sociales. **En assurant la diffusion de ces normes, le dispositif de Bâle II sur l'estimation du risque de crédit participe donc activement à l'encastrement des relations de crédit dans la sphère de la finance de marché, mais il participe aussi activement à la définition des modalités de cet encastrement.** Or, ce processus d'encastrement se traduit par une reconfiguration des conditions et du coût d'accès au crédit qui n'est pas favorable aux acteurs socio-économiques qui, comme les PME, sont les plus dépendants du crédit pour accéder au marché du capital justement car ils sont peu intégrés au fonctionnement des marchés financiers.

6. De plus, les normes inscrites dans le dispositif reposent sur des représentations formelles de l'économie, qui sont formées « à distance » des acteurs de la relation de crédit et qui peuvent être en décalage avec l'analyse substantielle des projets de crédit et de leurs risques. En cela, **le dispositif de Bâle II participe peut-être plus au désencastrement entre la dynamique des activités financières et celle de l'activité économique «réelle » qu'à une meilleure prise en compte des risques réels dans les estimations financières.** Or, ce faisant, le dispositif amoindrit les capacités du système de crédit à prendre en charge le coût d'un éventuel désajustement entre ces deux dynamiques. Si un réajustement s'avérait nécessaire, la question est alors de savoir si les autres acteurs des marchés financiers seraient en mesure et auraient la volonté de prendre en charge le coût du maintien de la

stabilité du système de crédit, ou si ce serait aux acteurs de l'économie réelle d'absorber le coût et les conséquences du réajustement.

Il ressort donc de notre étude :

- d'une part que, loin de ne constituer qu'une simple « modernisation » des outils réglementaires, le dispositif de Bâle II relatif au risque de crédit est un dispositif néolibéral de financiarisation. **En cela notre thèse témoigne du rôle actif que jouent les instruments de la réglementation du crédit dans la construction et l'évolution des relations entre les sphères financières et réelles de l'économie et elle montre, ce faisant, que la « financiarisation » n'est pas seulement le produit du « retrait » de l'intervention des Etats dans la sphère économique, mais aussi le produit d'un renouvellement de leurs relations et de leurs modes d'interventions.**
- d'autre part, que seule une analyse croisant l'étude des dispositifs et des discours et qui suivant toutes les étapes de l'élaboration et de la mise en oeuvre du dispositif permet de saisir comment sa configuration de ce dispositif a été possible et comment il interagit effectivement avec les pratiques pré-existantes d'octroi et de gestion des crédits. **En cela, notre thèse témoigne de la pertinence d'une approche centrée sur les instruments pour saisir comment des évolutions « macro », comme celle des modes d'intervention publics, se lient et interagissent avec les modes « micro » d'organisation de la vie économique et sociale.**

Cette section présente le matériel, les méthodes et les concepts que nous avons mobilisés pour établir ces différents résultats.

Notre premier objectif dans cette étude a été d'isoler les représentations dont les dispositifs de Bâle II sont porteurs et à les qualifier. Pour ce faire, nous avons élaboré un protocole de recherche spécifique, afin d'étudier les dispositifs techniques mis en place sous Bâle II en tant qu'objets reflétant les représentations dominantes et les compromis rencontrés entre les acteurs qui ont présidé à leur conception (III.1).

Un autre objectif était de comprendre comment « la politique » du dispositif s'articule avec celle énoncée dans les discours des réformateurs, et comment les interactions entre les acteurs

« humains et non-humains » ont rendu la naissance de ce dispositif possible. La méthode que nous avons employée pour ce faire est décrite dans une deuxième sous-section (III.2).

Enfin, nous avons cherché à comprendre comment le dispositif réglementaire interagit avec les pratiques d'octroi et de gestion des crédits dans une banque. Nos résultats sur ce point sont issus d'une étude de cas dont la méthodologie est présentée à la fin de cette section (III.3).

1.III.1- Qualifier le dispositif réglementaire en qualifiant les représentations qui y sont inscrites

L'étude des dispositifs prudentiels établis pour le risque de crédit doit nous permettre d'y identifier deux types de représentations :

- **des représentations des relations de crédit**
- **et des représentations du rôle et des responsabilités des autorités dans ces relations.**

Il s'agit alors de décrire, en analysant les outils et les techniques mises en place :

- d'une part, comment les relations de crédit y sont conceptualisées, c'est-à-dire quelles sont les hypothèses formulées sur l'emprunteur, la banque et le gestionnaire du crédit ainsi que sur leurs objectifs et leurs comportements.
- d'autre part, à quelles conditions l'action des autorités publiques est jugée souhaitable ou nécessaire, et quelles sont les modalités d'action prévues pour cette intervention.

Ce travail « d'exégèse » du dispositif est principalement fondé sur l'étude du texte réglementaire lui-même, qui décrit l'ensemble du dispositif réglementaire (formules, définitions, règles et prescriptions d'usage, de contrôle, etc.).

Le dispositif de Bâle II, dont la version « consolidée »²⁶ a été publiée en juin 2006, est un document de 268 pages (hors annexes), dont le plan général est fourni dans l'Encadré 1.3 ci-dessous.

Encadré 1.3 - Plan du document : « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres - Dispositif révisé Version compilée », CBCB, juin 2006, 362p.

Introduction

pp.1-6

26 La version consolidée de l'Accord reprend l'Accord de 2004 proprement dit, ainsi que les dispositions antérieures qui n'ont pas été modifiées par celui-ci (l'essentiel de la définition de fonds propres, qui date de 1988 et les dispositions relatives au risque de marché de l'Amendement de 1996).

Partie 1 : Champ d'application	pp.7-11
Partie 2 : Premier pilier - Exigences minimales de fonds propres	pp.12-222
I. Calcul	pp.12-14
Ia. Éléments constitutifs des fonds propres	pp.14-19
II. Risque de crédit – Approche standard	pp. 20-56
III. Risque de crédit – Approche fondée sur les notations internes (NI)	pp.57-130
IV. Risque de crédit – Dispositions relatives à la titrisation	pp.131-156
V. Risque opérationnel	pp.157-170
VI. Risques de marché	pp.171-222
Partie 3 : Deuxième pilier - Processus de surveillance prudentielle	pp.223-247
Partie 4 : Troisième pilier - Discipline de marché	pp.248-268
Annexes	pp.269-362

Notre étude portant sur les relations quotidiennes de crédit, notre analyse ne porte que sur les dispositions affectant directement ces relations, c'est-à-dire :

- **la définition des exigences minimales de fonds propres au titre du risque de crédit** (donc à l'exclusion des dispositions relatives au risque de marché et aux risques opérationnels) **sur les crédits** (c'est-à-dire à l'exclusion des dispositions relatives à la titrisation)²⁷.
- **les modalités d'organisation du contrôle du respect de ces exigences, et des modalités d'intervention des autorités publiques** décrites dans le Pilier II (Processus de surveillance prudentielle).

Les dispositions qui nous intéressent représentent donc au final un peu moins de la moitié du Document, soit 116 pages.

Pour effectuer notre analyse de ces dispositions, nous mobilisons différents registres complémentaires de littérature qui offrent des référentiels nous permettant de cerner les représentations inscrites dans ces dispositions et de parvenir à les qualifier, c'est-à-dire de les situer dans le champ des représentations existantes et de les nommer en conséquence, ce qui nous semble nécessaire pour saisir les enjeux de la réforme.

Le premier référentiel dont nous avons besoin doit nous permettre de saisir et de qualifier **les représentations des relations de crédit** inscrites dans les dispositifs. Pour ce faire, nous avons jumelé deux types de littérature :

27 Par ailleurs, lorsque nous évoquerons les dispositions relatives aux techniques d'atténuation du risque, nous nous limiterons aux formes de cette atténuation qui sont effectivement mobilisées par la banque que nous avons étudiée, à savoir les sûretés réelles et les garanties de tiers, à l'exclusion donc des achats de protection sous la forme de dérivés de crédit et des accords de compensation.

- la littérature existante sur le crédit, le risque de crédit et sa gestion, d'une part
- la littérature existante en économie institutionnaliste sur les évolutions du capitalisme, d'autre part.

La littérature existante sur le crédit, le risque de crédit et sa gestion nous permet :

- de comprendre le fonctionnement du coeur conceptuel du dispositif proposé par le Comité de Bâle,
- d'en lister certaines hypothèses et certains présupposés
- de situer le dispositif parmi les différents courants théoriques qui se proposent d'expliquer et d'estimer le risque de crédit
- et de nous familiariser avec les critiques développées dans ce champ à l'encontre des théories et des concepts adoptés par le Comité de Bâle

Pour ce faire, nous avons exploré systématiquement trois des « manuels » présentés comme **les manuels fondamentaux sur le risque de crédit** dans la bibliothèque spécialisée en gestion de l'Ecole HEC de Paris, à savoir *Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières* (Dietsch & Petey, 2003, 199p.), *Le risque de crédit* (Servigny, Metayer & Zelenko, 2006, 299p.) et *Risk management in banking – Second Edition* (Bessis, 2002, 792p.).

La confrontation de ces différents ouvrages nous a permis de vérifier que la structure du champ était bien stabilisée. En effet, ces différents ouvrages traitent des mêmes techniques, et ce globalement dans les mêmes termes. L'existence de plusieurs éditions consécutives pour les deux derniers de ces ouvrages nous a, de plus, permis de vérifier la stabilité dans le temps des approches, des théories et des modèles présentés. En effet, si les livres « s'étoffent » au fur et à mesure des années²⁸, même la crise financière ne semble pas en avoir remis en cause le contenu²⁹. Ils nous semblent donc constituer un bon référentiel de départ pour situer l'approche choisie par le Comité de Bâle, que nous avons par ailleurs complété, selon nos besoins, par la lecture et l'analyse de travaux de recherche plus avancés (voir les références mentionnées tout au long de ce document).

Cependant, tous ces ouvrages et travaux présentent deux principes communs forts avec ceux

28 L'ouvrage de Joël Bessis comportait ainsi 430 pages dans sa première édition (1998) contre 792 dans sa deuxième édition (2002) et 821 dans l'édition de 2010.

29 A ce titre, la comparaison systématique des éditions de 2002 et de 2010 de l'ouvrage de Joël Bessis et celle des éditions de 2006 et 2010 de l'ouvrage de Servigny et Zelenko est édifiante. Ainsi, dans ce dernier, seule l'introduction et la partie concernant le fonctionnement et l'avenir du marché des dérivés de crédits ont été modifiées.

développés par le Comité de Bâle, à savoir :

- l'idée selon laquelle il est possible d'estimer de façon fiable le risque de crédit et que les techniques développées pour ce faire permettent d'obtenir des estimations de plus en plus fiables.
- et l'idée que l'estimation du risque de crédit est le facteur central, déterminant, dans une relation de crédit.

Il nous a donc semblé nécessaire, pour compléter notre référentiel, de disposer aussi de travaux permettant d'acquérir un recul critique sur ces deux aspects.

Pour ce faire, nous avons exploré trois voies :

- la prise de recul historique, en nous intéressant aux **travaux existants sur l'histoire des banques françaises et de leurs politiques de crédit** (en particulier, Bonin (2005), Plessis (1994 et 1996), Poidevin (1973), Lescure (2008), Gueslin (2002) et Hautcoeur (2010)),
- le « changement d'échelle », en nous intéressant aux **travaux existants sur les pratiques d'octroi de crédit**, que nous présenterons dans la suite de ce document.
- la recherche de « contre-exemples » contemporains : nous avons aussi cherché à savoir s'il existait **des exemples contemporains de pensées contredisant les présupposés dominants dans la littérature**, c'est-à-dire qui remettent en cause l'idée que les risques sont mesurables et que les techniques actuelles d'estimation des risques de crédit sont fiables. Car, une telle littérature, bien que très minoritaire, existe. Nous lui avons donc donné toute sa place dans notre « panorama » des représentations. Sur la question de la fiabilité des méthodes d'estimation des risques de crédit, elle est particulièrement bien représentée par le travail de Danielsson (2003, 2009) et Danielsson et al. (2001), qui ont pris position directement en ce sens dans le cadre de la négociation des Accords de Bâle. Par ailleurs, bien que rarement posée, la question de la mesurabilité des risques est en revanche centrale dans les travaux d'Orléan sur les marchés financiers (2006, 2010), et, à sa suite, dans ceux de Lordon (2008, 2009).

D'autre part, il nous a semblé opportun de jumeler cette littérature aux **travaux des économistes institutionnalistes qui s'intéressent aux transformations du capitalisme**, afin de réinsérer les représentations des relations de crédit dans leurs cadres de représentations globaux des relations économiques et de mettre leurs transformations en lien avec les transformations globales des relations économiques.

Le phénomène central décrit et analysé par les travaux d'inspiration institutionnaliste en économie est la « **financiarisation** » du capitalisme. Celle-ci peut dans un premier temps être définie comme « la montée en puissance des objectifs financiers, des marchés financiers, et des acteurs et des institutions financières dans les activités nationales et internationales des économies » (Epstein, 2005, p.3). En suivant l'exemple de l'Ecole de la Régulation³⁰, on peut aussi décrire ce phénomène comme le résultat d'une domination progressive par la finance de la hiérarchie des normes institutionnelles. En ce sens, la financiarisation marquerait le passage du régime d'accumulation fordiste, où dominait le rapport salaire-travail, vers une nouvelle architecture institutionnelle, où toutes les formes institutionnelles³¹, y compris les relations entre l'Etat et la société seraient placées sous la domination des exigences des marchés financiers.

Ainsi définie, la financiarisation et ses conséquences ont principalement été documentées et analysées au niveau macro. Ainsi, Coriat (2008) s'est penché sur le rôle de l'Etat dans le développement de l'importance des marchés financiers dans le système de financement français, Stockhammer (2004 & 2006) s'interroge sur les conséquences de la financiarisation sur l'investissement productif, et Duménil et Lévy (2001) sur ses conséquences sur la répartition des revenus.

Néanmoins, quelques auteurs se sont aussi intéressés aux processus et aux conséquences de la la financiarisation au niveau des organisations. La « marque » de la financiarisation serait alors la domination progressive du principe de maximisation de la valeur actionnariale dans les objectifs de gestion des organisations (Lordon, 2000, Aglietta & Rebérioux (2004)). En revanche, le rôle joué par l'Etat dans la diffusion de ce type d'indicateurs au niveau des organisations n'a, à notre connaissance, jamais été étudié. Par ailleurs, l'impact de cette dynamique sur les relations financières elles-mêmes, et, en particulier, sur les relations de crédit, n'a jamais non plus, à notre connaissance, été interrogée.

Malgré cela, ces travaux nous fournissent tout de même d'importants points de repères pour différencier les différents types de points de vue sur les relations économiques que l'on peut voir se succéder, se chevaucher, ou se mêler dans les différentes formes concrètes que peut revêtir le capitalisme. En cela, il nous offrent aussi la perspective de pouvoir situer les représentations des

30 Pour une comparaison des convergences et des divergences entre les auteurs de l'Ecole de la Régulation sur la définition du terme « financiarisation » et sur les conditions qui permette de créer un « régime » financiarisé du capitalisme, voir par exemple Clévenot (2006).

31 Parmi les autres « formes institutionnelles », on trouve : les modes de gouvernance des entreprises, le mode de concurrence, les objectifs de la politique monétaire, les modalités de l'insertion internationale et le rapport travail-salaire.

relations de crédit auxquelles nous sommes confrontée dans des cadres de représentations plus généraux des relations économiques.

Le second référentiel dont nous avons besoin porte sur **les représentations du rôle et des responsabilités des autorités publiques** dans les relations de crédit et, plus généralement, dans les relations économiques. Pour ce faire, nous avons consulté deux types de littérature.

Notre première approche a consisté à mettre en perspective les évolutions du rôle de l'Etat dans l'activité bancaire, et plus généralement, à cerner les évolutions historiques du rôle de l'Etat dans l'organisation du système de financement en France. Pour ce faire, nous avons constitué une sélection de **travaux retraçant les différents rôles joué par l'Etat français dans l'organisation du système de financement depuis la fin du XIX^e siècle**³². Ce travail nous a tout d'abord permis de prendre conscience de la diversité historique des modes d'organisation des systèmes de financement et de la centralité du rôle de l'Etat dans leur organisation. Or, le cas français est particulièrement illustratif de ces deux aspects. Par ailleurs, ce travail nous a aussi permis de contextualiser la mise en oeuvre des Accords de Bâle dans le cas français. Mais, il nous a surtout guidé dans l'emploi complémentaire de la littérature consacrée à la « gouvernementalité » et nous a permis de valider sa pertinence dans le cas des politiques bancaires.

C'est en effet ce travail préliminaire qui nous a permis de confirmer l'intérêt qu'il pouvait y avoir, afin de qualifier les représentations du rôle et des responsabilités des autorités inscrites dans notre dispositif, à faire appel à **la littérature sur la « gouvernementalité »** initiée par Foucault dans *Naissance de la Biopolitique*, son cours de 1978-1979 au Collège de France (Foucault, 2004). De ces travaux, nous retenons en particulier la distinction opérée par Foucault entre le libéralisme et le néolibéralisme, mais aussi plus généralement une démarche d'analyse et des concepts qui nous ont aidé à structurer notre méthode de travail.

Le libéralisme et le néolibéralisme sont tous deux présentés par Foucault (2004) comme des « raisons gouvernementales » c'est-à-dire des « *rationalités* » mises « *en oeuvre dans les procédés par lesquels on dirige, à travers une administration étatique, la conduite des hommes* » (Foucault, 2004, p.327). Selon lui, ce sont donc dans les dispositifs que peut se lire la rationalité à l'oeuvre

32 Les références principales structurant cette sélection sont : Margairaz (1991), Quennouëlle-Corre (2005, 2007), Quennouëlle-Corre & Straus (2010), Bonin (2010), Plessis (1994), Gueslin (2002), Plihon (1995), Commission Bancaire (2002), Feiertag (1995) et Hautcoeur (2008).

dans une raison gouvernementale. C'est pourquoi son oeuvre est particulièrement précieuse pour développer une approche « par les instruments »³³.

Reprenant ces travaux, Miller et Rose (1990,1992) proposent d'affiner cette analyse en distinguant trois différents niveaux d'analyse :

- les **rationalités politiques**, qui s'inscrivent avant tout dans le champ du discursif et qui permettent de percevoir comment l'exercice du pouvoir est conceptualisée et justifiée.
- les **programmes de gouvernement**, où le « problème » est défini ainsi que les grands principes de son « traitement », et où sont établis des programmes d'action précisant les moyens et les objectifs mis en place.
- les **technologies de gouvernement**, qui sont les dispositifs concrets par lesquels les programmes de gouvernement sont mis en place.

On peut alors distinguer le **libéralisme** et le **néolibéralisme** à la fois sur le plan de leurs rationalités, de leurs programmes et de leurs technologies. Au niveau de la rationalité politique mobilisée, ils s'opposent en ce que l'intervention de l'Etat dans le champ économique est justifiée, dans le libéralisme par un principe externe à l'économie, qui est celui de l'enrichissement de la nation (Foucault, 2004, p.56-57), alors que ce sont les principes économiques qui justifient l'intervention (ou la non-intervention) de l'Etat dans le néolibéralisme. Cela peut être résumé par l'idée que, dans le libéralisme les marchés sont mis au service de l'intérêt de la nation (et par là même, des Etats), alors que dans le néolibéralisme, les Etats se mettent au service du développement des marchés et se placent eux-même sous leur surveillance (Foucault, 2004, p.120 et 125), notamment en adoptant leurs principes de fonctionnement et leurs objectifs. Entre les deux, la hiérarchie des normes est donc renversée.

Les programmes de gouvernement qui en découlent vont donc aussi différer. Le programme libéral peut être résumé par la formule du « laisser faire », c'est-à-dire la non-intervention de l'Etat dans les affaires économiques. En revanche, dans le néolibéralisme, l'idée que des marchés efficient apparaîtront et se développeront naturellement au fur et à mesure du retrait de l'Etat est battue en brèche (Foucault, 2004, p. 123). Au contraire, les marchés sont alors envisagés comme résultant du développement d'un cadre légal permettant d'assurer leur organisation efficiente

33 Notre objet n'est pas de présenter ici une revue complète des travaux d'inspiration foucauldienne développés dans le champ des sciences de gestion, mais simplement de présenter les concepts principaux qui nous ont guidé dans l'élaboration de notre travail. Pour une revue des travaux d'inspiration foucauldienne mobilisables dans le cadre d'une approche « par les instruments », voir Chiapello, Gilbert (à paraître).

(Foucault, 2004, p. 167). Mais, comme les néolibéraux partagent avec les libéraux une profonde méfiance vis-à-vis de la capacité des autorités publiques à saisir le fonctionnement de l'économie et à planifier des actions efficaces en ce domaine, l'intervention publique est donc limitée à la définition de règles communes pour le « jeu économique » (Foucault, 2004, p. 178). L'objectif du programme néolibéral sera donc de créer un cadre qui assurera le développement de marchés efficients. L'efficacité étant liée, dans le système de représentation néolibéral, à l'intensité de la concurrence, les règles fixées doivent donc favoriser le développement de la concurrence et en renforcer les mécanismes (Foucault, 2004, p. 179). Elles doivent « aider » les acteurs à se penser et à agir sur le mode de la concurrence, c'est-à-dire comme s'ils étaient des « entreprises » (Foucault, 2004, p. 247-248).

Il en découle le recours à des technologies très particulières, qui fonctionnent selon le principe de la transposition systématique des modèles de rationalité et de comportements entrepreneuriaux dans la description des situations vécues par les individus, explique Foucault. On va ensuite s'attendre à ce que les individus, « ré-informés » par ces outils, prennent leurs décisions et se comportent conformément à ce que suggère la rationalité entrepreneuriale, et choisissent donc par eux-même d'adopter la rationalité de la concurrence en vigueur sur les marchés (Foucault, 2004, p. 248-249). C'est cela qui caractérise les technologies néolibérales de gouvernement : ce sont des techniques « d'auto-régulation » (de discipline) dont la spécificité est qu'elles produisent les comportements qu'elles décrivent sans contraindre directement les individus mais en les incitant à choisir par eux-même d'aligner leur comportement sur la règle proposée.

Ainsi structurée, la distinction entre le libéralisme et le néolibéralisme nous permet de disposer d'idéaux-types des représentations du rôle et des responsabilités des autorités publiques dans les relations économiques qui nous ont été utiles pour structurer et qualifier nos observations dans le cas du dispositif réglementaire de Bâle II sur le risque de crédit.

C'est donc en menant notre analyse à la lumière des travaux d'économie institutionnaliste menés sur l'évolution du régime du capitalisme, d'une part, et des travaux sur les modes de gouvernement initiés par Foucault (2004), d'autre part, que nous qualifions le dispositif technique présenté dans la version finale de l'Accord de Bâle de dispositif néolibéral financiarisé.

1.III.2 – Prendre en compte la dimension active de la médiation opérée par les instruments

Notre deuxième objectif était de comprendre comment « la politique » du dispositif s'articule avec celle énoncée dans les discours des réformateurs, et comment les interactions entre les acteurs « humains et non-humains » ont rendu la naissance de ce dispositif possible. Autrement dit, il s'agissait de rendre, conformément à ce que l'approche par les instruments suggère, le fait que les instruments ne sont pas de simples reflets des relations sociales qui ont présidé à leur conception, et qu'ils disposent d'une « épaisseur » qui leur est propre, bien qu'elle soit par ailleurs elle aussi largement le fruit de relations sociales.

La littérature nous suggère deux voies pour comprendre comment l'instrumentation intervient dans les relations sociales. La première a trait au fait que les instruments possèdent des caractéristiques et des contraintes qui leurs sont propres, et qui sont liées à leur encastrement dans des systèmes techniques et scientifiques situés. Or, ces caractéristiques déterminent la capacité de l'instrument à être reconnu comme un instrument de preuve légitime. Elles entrent donc d'autant plus en compte dans la définition d'un instrument réglementaire que les régulateurs sont sensibles à cette dimension. Il nous a donc semblé nécessaire d'étudier à la fois l'évolution de la posture des régulateurs vis-à-vis des systèmes de quantification et de mieux comprendre quels ont été les référentiels mobilisés pour établir les critères ainsi que les niveaux de scientificité et de précision empirique attendus des dispositifs.

Par ailleurs, la littérature sur la sociologie de l'instrumentation attire aussi notre attention sur le fait que les modalités d'organisation du travail tout au long de la chaîne de la quantification peuvent créer des effets spécifiques et méritent d'être analysées. Il nous semble donc que l'on ne peut pas expliquer comment le dispositif de Bâle II a pris sa forme spécifique sans interroger aussi les modalités d'organisation du travail de conception des outils, les controverses techniques et scientifiques qui ont marqué cette conception, et la posture des régulateurs vis-à-vis des arguments « techniques » et « scientifiques » ainsi introduits dans le débat. Ce n'est qu'à ce prix, nous semble-t-il, que l'on peut rendre le fait que les outils ne sont pas totalement malléables entre les mains des acteurs dont les discours sont dominants, et que l'on peut donc explorer l'hypothèse qu'il puisse exister des décalages entre les discours dominants et les modes d'actions et de représentations imbriqués dans les dispositifs, sans pour autant remettre en question le fait que les discours restent néanmoins significatifs. En effet, dans l'approche par les instruments, prendre

« au sérieux » les outils ne signifie pas reléguer les discours à un plan secondaire. Au contraire, nous comprenons le développement de cette approche comme une tentative de mieux comprendre comment ces deux dimensions s'articulent entre elles. En cela l'approche par les instruments nous semble susceptible de restituer la complexité qu'une approche par « idéaux-types » des modes de gouvernement pourrait nous amener à négliger alors même que les travaux issus du champ de la gouvernementalité soulignent eux aussi l'importance des discours et des techniques, en distinguant ce qui relève des rationalités politiques et ce qui relève des technologies de gouvernement.

Pour restituer cette complexité, nous proposons donc de qualifier de « **mode de gouvernement** » les modalités de conduite des hommes inscrites dans les technologies, et de les distinguer de ce qui relève des modalités de conduite des comportements décrites au niveau discursif, que nous qualifierons de « **rationalités politiques** ». Ayant qualifié le mode de gouvernement inscrit dans les dispositifs de Bâle II, l'enjeu pour nous est alors de qualifier les rationalités politiques qui ont été mobilisées pour justifier la réforme, et de comprendre comment ces deux niveaux s'articulent. Pour ce faire, nous nous attachons, conformément à ce que suggère la littérature, à restituer l'évolution de la posture des régulateurs face à la quantification et les modalités selon lesquelles la conception des outils de quantification a été organisée.

Afin de qualifier les rationalités politiques qui ont été mobilisées pour justifier la réforme, nous avons constitué et analysé un large corpus de texte et de discours, composé :

- de l'ensemble des documents publiés par le Comité du lancement de la réforme, en 1998 à sa mise en oeuvre effective, à partir de l'année 2007, pour informer le public de l'avancée de ses travaux et des orientations qu'il y a prises ou qu'il souhaite prendre. La publication de l'Accord final ayant au préalable donné lieu à la publication de trois séries de documents consultatifs de plusieurs centaines de pages chacun à cet effet, les « prises de paroles » officielle du Comité sur ces points sont donc nombreuses.
- des principaux discours³⁴ prononcés publiquement par les régulateurs qui se sont le plus fortement investis dans cette réforme, à savoir William McDonough – le Président de la Federal Reserve Bank de New York - qui a présidé le Comité de Bâle lors du lancement de la réforme et pendant l'essentiel des négociations, ainsi que les autres dirigeants du Federal

34 La liste des discours étudiées est présentée dans le chapitre 2 (Encadré 2.3) et l'ensemble de ces textes sont référencés dans l'Annexe du Chapitre 2 (Annexe 2). Les références des textes cités sont aussi fournies dans la bibliographie.

Reserve System américain³⁵.

Par ailleurs, afin de saisir l'évolution de la posture des régulateurs face à la quantification, nous avons systématiquement relevé, dans ces différents discours et documents ainsi que dans le texte final de l'Accord, les éléments nous permettant de saisir ce que les régulateurs attendent des normes quantifiées. Puis, nous avons comparé ces attentes à celles ressortant du même type d'analyse appliqué à l'Accord initial de 1988.

Nous avons ensuite reconstitué la chronologie des différentes décisions qui ont permis d'aboutir au dispositif final en comparant systématiquement les propositions faites par le Comité dans ces documents de consultation successifs et dans les nombreux rapports et études intermédiaires qu'il a publié afin de compléter ces propositions. La liste des principaux de ces documents est fournie ci-dessous dans le Tableau 1.3.

35 Le fonctionnement du FRS est présenté dans l'Encadré 2.1 (Chapitre 2), qui discute le rôle de cette institution et de ses principaux acteurs dans la réforme des Accords de Bâle. Par ailleurs les biographies des principaux de ces acteurs sont détaillées dans l'Encadré 2.2 (Chapitre 2).

Tableau 1.3 – Chronologie et références des principaux documents publiés par le Comité

Date de Parution	Documents	Réf.	Nb. de Pages
1999	Avr. Rapport sur la modélisation des risques de crédit : <i>Credit Risk Modelling: Current Practices and Applications</i> . Document soumis à consultation jusqu'au 01/10/1999		65
	Juin Premier Document Consultatif : A new capital adequacy framework Consultative Paper Document soumis à consultation jusqu'au 31/03/2000	DC1	62
2000	Janv. Rapport sur les pratiques de notations : <i>Range of Practice in Banks' Internal Ratings Systems</i> Document soumis à consultation jusqu'au 31/03/2000		46
	Mai Résumé des commentaires sur le rapport d'Avril 1999 : <i>Summary of responses received on the report 'Credit Risk Modelling: Current Practices and Applications'</i>		11
2001	Janv. Deuxième Document Consultatif : Basel II: The New Basel Capital Accord - Second Consultative Paper Document soumis à consultation jusqu'au 31/05/2001 La proposition forme un ensemble de 541 pages qui inclut deux ensembles de textes : - les « documents » : <i>The New Basel Capital Accord: an explanatory note</i> (16p.), <i>Overview of The New Basel Capital Accord</i> (39p.), et <i>The New Basel Capital Accord</i> (139p.) - et un certain nombre d « documents de supports », parmi lesquels : <i>The Standardised Approach to Credit Risk</i> (56p.) et <i>The Internal Ratings-Based Approach</i> (108p.)	DC2	541
	Avr. Lancement de l'étude d'impact quantitatif "QIS2" (Quantitative Impact Study 2): <i>Les principaux documents-support de l'étude sont : QIS introduction, Frequently asked questions, Long-term rating scales comparison et Questionnaire</i> (37p.)	QIS2	
	Juil. Rapport sur le traitement des pertes attendues : <i>IRB Treatment of Expected Losses and Future Margin Income</i>		7
	Nov. Résultats de QIS2 : <i>Results of the Second Quantitative Impact Study</i> (9p.) <i>Potential Modifications to the Committee's Proposals</i> (6p.)	QIS2	15
	Nov. Lancement de QIS2.5 (Quantitative Impact Study 2.5) : <i>QIS 2.5 detailed instructions for participating banks</i> (11p.) <i>QIS 2.5 Excel workbook for completing the exercise</i>	QIS2.5	
2002	Juil. Résultats de QIS2.5 : <i>Results of Quantitative Impact Study 2.5</i>	QIS2.5	6
	Oct. Lancement de QIS3 (Quantitative Impact Study 3) : <i>Les principaux documents-support de l'étude sont : QIS 3 Electronic Workbook, QIS 3 Overview Paper</i> (15p.), <i>QIS 3 Instructions</i> (50p.) et <i>QIS 3 Technical Guidance</i> (174p.)	QIS3	
2003	Avr. Troisième Document Consultatif : Basel II: The New Basel Capital Accord - Third Consultative Paper Document soumis à consultation jusqu'au 31/07/2003	DC3	244
	Mai Résultats de QIS3 : <i>QIS 3 Results</i> (33p.) <i>QIS 3 Supplementary Information</i> (16p.)	QIS3	49
2004	Janv. Rapport : <i>Modifications to the capital treatment for expected and unexpected credit losses</i>		10
	Juin Texte Final : Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework		251
2005	Juil. Rapport : <i>An explanatory Note on the Basel II IRB Risk Weight Functions</i>		15
2006	Juin Version consolidée du texte final : Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework - Comprehensive Version		347

Grâce à l'étude de ces documents, nous avons ensuite tenté de remonter le fil des représentations et des compromis inscrits dans les outils, de retrouver le moment de cette inscription, puis d'identifier les acteurs qui y ont participé et de restituer comment ils ont justifié leurs choix et quelles sont les représentations associées à ces justifications. L'intérêt de cette démarche est qu'elle permet d'identifier les acteurs et les discours qui ont pesé sur les dispositifs réglementaires mais aussi d'identifier les choix et les représentations qui peuvent être présents dans les dispositifs sans pour autant avoir été l'objet de discours ou de controverses particulièrement marquées.

Pour ce faire, nous nous sommes appuyés dans un premier temps sur les travaux issus de la littérature sur la gouvernance du Comité de Bâle, qui nous ont permis d'identifier les principales parties-prenantes au processus de négociations et les différentes arènes de négociations qui ont été constituée au sein et autour du Comité de Bâle.

On peut en effet considérer que les négociations de Bâle II se sont déroulées au sein de plusieurs arènes, au sens de Burchell et al. (1985)^{36(f)}, qui sont à la fois interdépendantes et possèdent leur autonomie propre. Ainsi, la première arène de négociation, qui est la plus évidente mais peut-être aussi la plus opaque, est celle constituée par les membres du Comité eux-mêmes. La seconde qui transcende la distinction public-privé et est incarnée par les processus de consultation et de négociations formels et informels entre les régulateurs du Comité et les autres parties-prenantes du processus (*think-thank, lobbies, régulateurs des pays non-membres du Comité, etc.*). Mais, ce travail de négociations institutionnelles s'est doublé d'un travail d'élaboration et de négociations techniques qui, mené dans des groupes de travail formalisés ou non, n'est ni entièrement soumis ni parfaitement parallèle à celui mené dans les sphères « institutionnelles ».

En cela, la constitution du dispositif de Bâle II fournit une bonne illustration des dynamiques de la gouvernance transnationale analysées par Djelic et Sahlin-Andersson (2006) : elle est le produit d'une communauté transnationale qui, en mettant l'expertise au centre du cadre de la gouvernance, suscite et participe à la construction d'une communauté épistémique qui participe à son tour à la construction du dispositif et au modelage de sa gouvernance. Le dispositif est donc le produit des interactions entre ces deux communautés qui se co-construisent par ailleurs l'une et l'autre. C'est pourquoi les travaux existants sur le mode de gouvernance du Comité de Bâle (voir 1.II.2) trouvent toute leur place dans notre travail.

Mais, s'ils sont précieux pour saisir l'évolution du mode de gouvernement du Comité, ces travaux

36 C'est-à-dire « *des ensembles de questions, d'institutions, de domaines du savoir, de pratiques et de modes d'actions au sein desquels on peut identifier une succession de phases – une descendance – dans la trajectoire d'un mouvement social* » (Burchell et al. 1985, p. 390, voir citation originale en fin de document).

ne permettent pas de rendre les interactions qui ont construit le dispositif et formé ses spécificités. Ce n'est d'ailleurs pas leur objet, puisque leur approche par les institutions et les discours ne permet pas de rendre ce qui se passe au coeur de la dimension épistémique du processus. Contrairement à ce qui se passe dans les autres arènes de négociations, où les décisions donnent généralement lieu à une production de discours visant à légitimer les décisions prises du point de vue politique³⁷, le fonctionnement des arènes les plus techniques donne en effet lieu à des productions de discours de légitimation d'un autre type. Ces derniers relèvent en général plutôt du langage de la preuve et de la démonstration scientifique.

Pour restituer le poids et l'effet de l'action de ces arènes, nous avons donc tenté, de reconstituer la généalogie du processus de négociation en partant des traces que les négociations ont inscrites dans le dispositif, et non pas en partant de l'histoire institutionnelle du Comité de Bâle. Nous espérons ainsi offrir un éclairage complémentaire sur le fonctionnement de ce type de négociations, qui permette de restituer le poids et la relative autonomie des controverses identifiées comme « techniques » dans ces processus.

Ce faisant, il ne s'agit pas pour autant de faire abstraction des forces sociales en présence dans le fonctionnement du Comité, mais de ne pas sous-estimer non plus le fait que le dispositif puisse, malgré cela, rester largement le produit « *inattendu d'un grands nombre d'actions pourtant intentionnelles*⁸ », comme le suggère Burchell et al. (1985, p.402) dans leur étude sur les normes comptables.

Pour restituer le poids des acteurs en présence, nous avons tenté de déterminer les modalités d'accès dont disposaient les différents grands acteurs du processus aux différentes arènes du processus³⁸. Puis, nous avons constitué des corpus de documents permettant de retrouver quelles ont été, au fil du temps, les positions et les arguments de ces grands acteurs (Voir les documents présentés dans la chapitre 3). Ainsi, nous avons pu d'une part confronter systématiquement les décisions inscrites dans le dispositifs aux justifications apportées par le Comité (lorsqu'il en existe), et aux positions et arguments défendus par les principaux grands acteurs du processus de négociations, d'autre part.

Parallèlement, nous avons aussi pu isoler les choix qui n'ont pas fait l'objet de controverses majeures entre les acteurs et qui n'ont pas laissé de traces importantes dans les discours.

37 Ce qui ne signifie pas que ce discours soit aisément accessible. Ainsi, on se rappellera que les réunions du Comité ne donnent lieu à aucun compte-rendu.

38 Ici aussi les travaux issus de la littérature sur la gouvernance du Comité nous ont été précieux.

En réunissant ces différents éléments, nous montrons que :

- la rationalité des discours des réformateurs est plutôt de type libéral alors que le mode de gouvernement inscrit dans le dispositif est plutôt de nature néolibéral. Ainsi, si le dispositif est présenté comme incitant à une « bonne » gestion des libertés, son analyse fait ressortir que celle-ci implique une formidable extension des dispositifs de contrôle, et que ces dispositifs, qui sont particulièrement intrusifs dans la gestion des banques, doivent les conduire à agir conformément à ce que le régulateur a identifié comme étant de « bonnes pratiques » et qui sont les pratiques issues de la finance.
- Ce passage vers le néolibéralisme n'est pas pour autant un « grand complot » mais le produit du passage des régulateurs à une posture plus « réaliste » vis-à-vis des normes de quantification, ainsi que de leur prise en compte de certaines contraintes et limites de nature théoriques et techniques dans leur appréhension des méthodes de quantification existantes.
- En cela, le passage vers un mode de gouvernement néolibéral n'est pas uniquement le produit des pressions du secteur privé, mais aussi le résultat d'un formidable engagement des autorités publiques dans la voie de la quantification du risque. Mais, ce faisant, le poids des propositions venant des arènes les plus « techniques » de négociations au sein du Comité s'est accru. Or, ces arènes ont été largement ouvertes à certains puissants acteurs privés disposants d'une légitimité « technique ». Qui plus est, ces derniers ont su user de leur légitimité pour faire valoir leurs arguments dans ces arènes, ce qui a parfois permis à leurs arguments de prendre le pas sur des décisions formulées au préalable dans les arènes plus « politiques ». Néanmoins, le mouvement inverse est aussi parfois observable, et certaines controverses présentées comme relevant des « techniques » ont été résolues par des décisions d'ordre purement politiques. Il en ressort que l'on ne peut donc pas présumer *a priori* de l'orientation des choix effectués dans ces arènes « techniques » mais que leur identification et leur analyse est particulièrement nécessaire pour cerner la dynamique à l'oeuvre. En effet, contrairement aux choix effectués dans les arènes plus « politiques », les enjeux des choix présentés comme « techniques » ne sont que rarement restitués dans les discours et ne peuvent être restitués que par une analyse des paradigmes et des représentations sous-jacentes aux problèmes identifiés et aux solutions proposées.

1.III.3 - Suivre pas à pas le dispositif du Comité de Bâle à sa traduction dans les pratiques quotidiennes d'une banque

Nous avons enfin cherché à comprendre comment le dispositif réglementaire interagit avec les pratiques d'octroi et de gestion des crédits dans une banque. De nombreuses études sur les indicateurs s'appuyant sur un cadre foucauldien, montrent en effet que les technologies de calcul peuvent être des instruments puissants de la gouvernementalité³⁹. De plus, en économie et en sociologie des sciences, d'autres auteurs ont mis en avant la notion de *self-fulfilling prophecy*, qui souligne elle aussi les effets sociaux des opérations de modélisation et de la mise en application concrète de ces modèles dans les outils de décision⁴⁰. Cependant, la liste est longue des indicateurs et des modèles dont l'institutionnalisation n'a pas abouti et qui sont tombés dans l'oubli. Comme le décrit fort justement Power lorsqu'il oppose le cas de la « colonisation » au cas de la « dissociation », quand une institution est confrontée à la quantification, deux cas extrêmes peuvent finalement apparaître (cité par Desrosières, 2009, p.8) :

«D'une part, dans le cas dit de la « colonisation », l'institution toute entière est kidnappée et obligée de se transformer et de s'adapter aux nouveaux instruments : c'est le cas pour les classements universitaires, ou, ce qui se passe désormais en France, sous l'influence de la réforme anglaise, avec la réforme des hôpitaux. Inversement, dans le cas de « la dissociation », d'autre part, la production administrative des indicateurs est marginalisée dans un service spécial et personne ne semble lui accorder d'attention^h»

Une fois un système de quantification mis en place, la question - empruntée ici à Desrosières (Desrosières, 2009, p.8) - est donc de savoir, « *quelles sont les conditions sociales de la colonisation et de la dissociation ?ⁱ* ».

En effet, si l'on considère que l'économie est avant tout le résultat d'interactions sociales entre des acteurs réflexifs, on ne peut plus considérer que l'indicateur statistique, une fois mis en place, se contente de refléter une réalité et qu'il reste extérieur aux objets qu'il est censé mesurer. Au contraire, la mesure qu'il fournit produit des effets sociaux. Mais les usages et les caractéristiques de l'outils peuvent alors être modelés, en retour, par les relations sociales qui en découlent. Desrosières appelle ce processus « l'effet de rétroaction ». Il souligne qu'il peut être rapproché du *looping effect* décrit par Hacking dans *The Social Construction of What?*. On peut aussi le rapprocher, nous semble-t-il, de la notion de réactivité des mesures décrite par Espeland et Sauder⁴¹. Ces auteurs résument ce double mouvement en constatant, d'une part, que la

39 Voir : Miller, P., O'Leary, T., 1987 et Miller, P., Rose, N., 1992

40 Voir : Callon, M., Muniesa, F., 2003 et Callon, M., 2006

41 Chez Espeland et Sauder, la réactivité des mesures est en effet liée à la réflexivité des agents (Voir, par exemple,

commensuration - que nous considérerons ici comme une forme plus générale de la quantification⁴² - « *accentue les mécanismes de prophéties auto-réalisatrices* » (Espeland, W., Sauder, M., 2007, p.24)^j, et, d'autre part, que « *le même mécanisme de mesure peut produire des effets différents* » (p.33)^k. Espeland et Sauder apportent ainsi une première réponse à la question posée par Desrosières : les effets du déploiement d'un système de mesure ne peuvent être appréhendés sans prendre en compte les caractéristiques sociales et institutionnelles du contexte dans lequel le système est introduit.

Ainsi, si on les voit comme des outils de gouvernement, on peut supposer que les outils de quantification réglementaire auront de forts effets performatifs, ne serait-ce qu'à cause de leur caractère « obligatoire ». Cependant, comme le montrent les travaux de Espeland et Stevens et de Espeland et Sauder, dès lors que ces technologies sont insérées dans des relations sociales marquées par des cadres institutionnels, des cultures professionnelles et des identités spécifiques, on ne peut pas négliger les réactions des acteurs à l'introduction de ces outils. Les effets sociaux de ces systèmes ne sont donc pas totalement prévisibles *a priori*.

Si l'on aborde les systèmes de quantification comme « outils de preuve », il apparaît cependant que les technologies ne sont pas pour autant totalement malléables entre les doigts des acteurs. Elles obéissent à des règles qui sont propres à leur champ et qui ne sont pas directement soumises aux intérêts de ceux qui les emploient. Elles peuvent donc résister ou s'opposer aux intérêts des acteurs qui les utilisent. Il faut par conséquent s'interroger aussi sur les ressorts et les caractéristiques des outils employés, car ils sont régis par une logique en partie indépendante de celle des acteurs : la logique de l'outil de preuve, de la statistique.

Dès lors, les technologies de quantification ne peuvent plus être vues seulement comme un outil de contrôle à distance appliqué sur des acteurs sociaux capables de réflexivité. En tant qu'outil de preuve, l'outil de quantification introduit en effet un troisième terme, la logique statistique, qui contraint les acteurs à court terme, mais qu'ils peuvent aussi utiliser comme ressource, à plus long terme, pour se saisir de marges de manœuvres toujours nécessairement présentes, dans la conception d'un outil, dans sa manipulation, ou dans l'usage et l'interprétation des informations qui en sont issues. Or, ce troisième plan possède lui aussi sa dynamique interne. Espeland &

Espeland, W., Sauder, M., 2007, p.2).

42 Comme précisé dans Espeland et Stevens (1998, p. 315-317), la commensuration, qui implique la création d'une nouvelle métrique, se distingue *a priori* de la quantification car celle-ci peut être un simple comptage d'éléments semblables. La plupart des quantifications peuvent cependant, pour eux, être interprétées comme des commensurations. Espeland et Stevens rappellent d'ailleurs (1998, p.316-317) que Porter définit lui aussi la quantification comme une forme de commensuration.

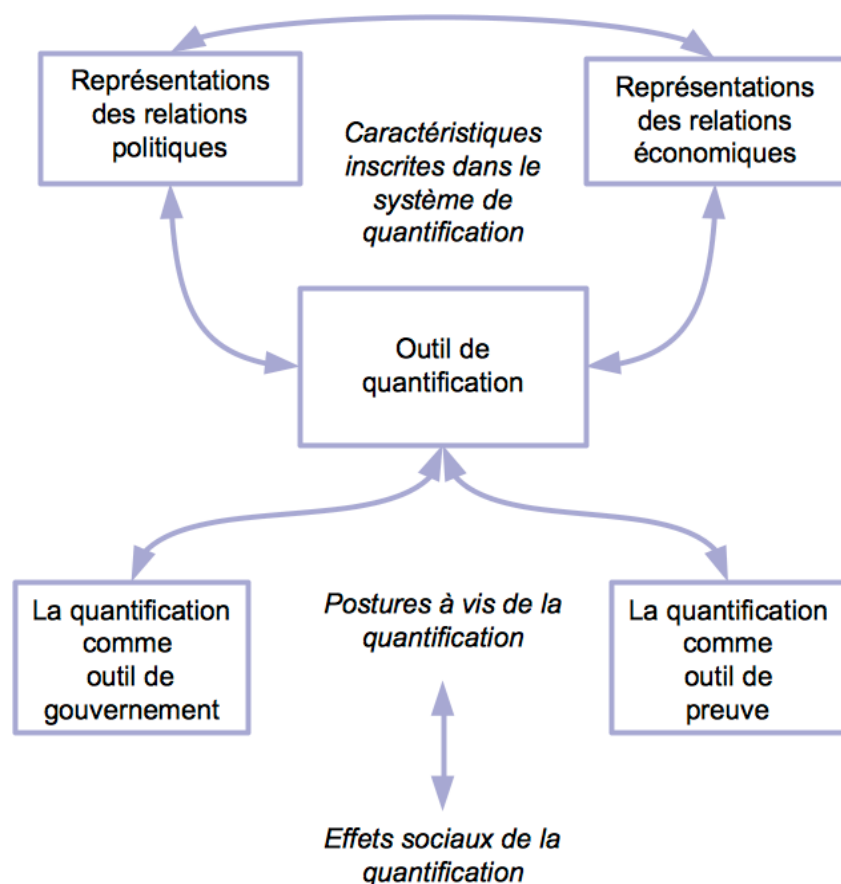
Stevens (2008) évoquent ainsi l'importance de l'esthétique dans la conception et la diffusion d'un modèle. Dans le même ordre d'idées, Millo & MacKenzie (2009) montrent que si les facteurs sociaux et politiques jouent un rôle important dans le succès du modèle Black-Scholes-Merton, c'est aussi à ses propriétés opératoires que ce modèle doit sa large diffusion. De même, sur la question du risque, Power (2009) explique que le succès des outils de quantification s'appuie sur le fait qu'ils portent la promesse d'une sécurité offerte à travers des moyens simples et « cognitivement confortables ». Il y voit d'ailleurs une des grandes forces facilitant la diffusion des principes de l'économie financière dans les pratiques quotidiennes (Power, 2009).

Néanmoins, tous les acteurs ne se sentiront pas également à l'aise dans le champ cognitif proposé par les outils de quantification du risque. Et là aussi, les interactions entre les différentes dimensions de notre analyse sont fortes. Ainsi, dans le champ du risque, Mikes (2009) montre que la mise en oeuvre d'outil de quantification aura des conséquences tout à fait différentes sur les pratiques quotidiennes des banques en fonction de la « culture calculatoire » pré-existante dans l'organisation. On retrouve donc ici aussi l'idée que la posture des acteurs face à la quantification sera l'un des facteurs potentiellement déterminants dans notre processus.

Nous avons organisé notre étude de la conception du dispositif de Bâle autour de l'idée qu'il faut analyser les relations réciproques entre les trois dimensions du triptyque « représentation politiques, représentation économiques, et instruments », et que l'analyse de la posture des acteurs face à la quantification et de l'organisation sociale du travail de quantification peuvent nous aider à comprendre comment ces trois dimensions interagissent. A la lumière des travaux présentés ici, il nous semble que le pendant de ce système au niveau de la diffusion des instruments dans les pratiques pourrait lui aussi être conceptualisé autour d'un triptyque (voir Schéma 1.6 ci-dessous), évidemment lié au premier, dont les trois dimensions seraient :

- les caractéristiques opératoires et « esthétiques » propres à l'outil (qui sont « communes » aux deux triptyque),
- les propriétés de coordination sociale et de gouvernement attribuées à l'outil,
- et les propriétés qui lui sont attribuées en tant qu'outil de preuve, qui sont liées à la légitimité dont dispose l'univers cognitif qu'il met en jeu, et à la posture des acteurs face à la quantification.

Schéma 1.6 : De l'analyse de la réglementation par les instruments à l'analyse des effets sociaux des instruments réglementaires



On perçoit bien dans ce schéma le rôle central de l'outil dans la diffusion des représentations dont il a été doté à travers ses fonctions d'outil de gouvernement et d'outil de preuve. L'approche par les instruments offre ainsi un cadre qui permet de « suivre » la réglementation en dehors des arènes où elle a été conçue, au fil des différents lieux et des différentes temporalités de sa vie.

Néanmoins, cette représentation schématique est trompeuse en ce qu'elle présuppose une certaine unité de l'outil en tant qu'objet technique. Il s'agirait alors d'étudier la réception, dans un univers social situé, d'un outil donné et des propriétés de gouvernement et de preuve dont il a été doté. Or, l'outil n'est pas un donné que l'on reçoit et que l'on met en oeuvre, et c'est d'autant plus le cas avec le dispositif de Bâle II puisque, comme nous le verrons dans la suite de notre exposé, les banques sont au contraire largement sollicitées afin de développer certains aspects des outils réglementaires selon leurs propres méthodes et en fonction de leurs spécificités. L'outil n'est alors pas « une donnée », mais le résultat d'une construction de la banque, cadrée par le texte réglementaire et sanctionnée par le superviseur de la banque, c'est-à-dire le résultat d'une

traduction dans un univers spécifique.

Dès lors, pour analyser les effets sociaux de la mise en oeuvre de la réglementation de Bâle II, il est aussi nécessaire de répliquer à l'échelle locale l'analyse effectuée à l'échelle du Comité :

- des représentations et des compromis qui ont été insérés dans l'outil et dans ses procédures et prescriptions d'usages
- et des arènes, des acteurs et des controverses qui ont rendu possible cette configuration spécifique de l'outil et de ses procédures de mises en oeuvre.

Dans cette perspective, nous empruntons certains concepts issus de la sociologie de la traduction pour retranscrire la « spécification conjointe » du « social » et du « technique » (Akrich M.,1993, p.12) qui, à travers la notion de « traduction », propose d'interpréter la technique comme le produit des rapports des acteurs – humains et non-humains hétérogènes – insérés dans des réseaux spécifiques (Latour, B, 2005, p.191-217). En intégrant les objets techniques comme des acteurs des réseaux, la sociologie de la traduction nous permet donc d'appréhender les procédures et les outils élaborés par les banques dans le cadre de Bâle II comme des construits sociaux modelés, certes, par des dynamiques plus globales, mais qui témoignent et sont le produit des dynamiques propres liées aux spécificités locales d'un réseau donné. Enfin, en mettant à jour un ensemble de figures (intéressement, enrôlement, mobilisation) nécessaires à la traduction d'une innovation dans un réseau social donné, Callon (1986) nous fournit des outils conceptuels qui nous permettent, nous semble-t-il, de cerner à quelle conditions les « marges de manoeuvres » existantes dans les Accords peuvent être utilisées pour instituer des compromis permettant aux banques de se doter d'outil respectueux de la législation mais dont les dissonances potentielles avec leurs rationalités pré-existantes seront amoindries, voire effacées.

Ce n'est qu'après avoir ainsi re-spécifié l'outil que l'on peut alors observer et analyser comment s'actualisent les propriétés de gouvernement et de preuve dont il a été initialement doté. Ici aussi, il est d'abord nécessaire de voir comment elles ont été transformées par la traduction de l'outil. Cependant, il nous semble que, dans la sociologie de la traduction, la définition des intérêts et des raisons d'agir ne permet pas de rendre totalement la diversité des comportements des acteurs dans ces processus de traduction. Callon (1986) définit l'intéressement comme « *l'ensemble des actions par lesquelles une entité /.../ s'efforce d'imposer et de stabiliser l'identité des autres acteurs qu'elle définit par sa problématisation* ». Il note de plus que, étymologiquement, intéresser, c'est se placer entre (inter-esse), s'interposer. L'intéressement des acteurs signifie donc

la définition et la stabilisation de leur intérêt à participer au processus, c'est un processus de médiation ou de mise en avant de convergences (lors de la problématisation) entre des intérêts, qui dans cette conception, revêtent plutôt les atours de l'intérêt particulier.

Pourtant, même en économie, divers travaux que l'on peut réunir sous la bannière de l'économie des conventions, montrent que même dans le cadre de relations économiques, existent d'autres formes de coordination - d'intéressement, pourrait-on dire - que celles reposant sur la défense d'intérêts particuliers, convergents ou non. Ainsi, les travaux de Salais sur les relations de travail ou ceux d'Orléan sur les conventions financières « *suggèrent l'existence d'autres conventions constitutives, d'autres formes de coordination étrangères au marché* ». Et, ces « *autres formes de conventions non-marchandes* » peuvent « *donner lieu à des équilibres d'autre nature* » (Dupuy et al, 1989, p. 144).

La sociologie de la traduction ne peut donc pas nous permettre de savoir comment, confronté aux règles et aux procédures de gestion des risques mises en place dans le cadre de Bâle II et à leurs conventions issues des marchés financiers, les acteurs les intègrent dans la hiérarchie des différentes conventions disponibles dans l'organisation, ni comment ils justifient leurs comportements au sein de l'organisation et face à leurs clients, ni, de façon plus générale, comment ces acteurs se comportent une fois la traduction opérée.

Une fois la traduction elle-même analysée, il est donc nécessaire d'observer comment le nouveau dispositif transforme les systèmes et les procédures pré-existantes dans l'organisation. Puis, on peut alors tenter d'analyser les effets de ces transformations sur les pratiques quotidiennes et chercher à identifier les facteurs qui influent sur ces effets.

Pour ce faire, nous disposons bien évidemment des nombreux apports conceptuels fournis par la sociologie de la quantification. Néanmoins, il nous semble que l'on ne peut saisir pleinement les conséquences de la mise en oeuvre du dispositif de Bâle II en ne nous intéressant qu'aux perceptions des normes quantifiées et aux stratégies développées par les acteurs dans les usages de ces normes. En effet, le dispositif de Bâle II véhicule avec lui toute une représentation des relations de crédit. Or, comme l'a souligné Lordon (2000) dans son étude du concept de valeur actionnariale mais aussi Power (2007) sur la question de la gestion des risques, c'est peut-être avant tout par les représentations et les « grands principes » qu'ils contribuent à diffuser que les outils influent le plus fondamentalement sur les pratiques. Or, ces « grands principes » et ces représentations peuvent infuser l'ensemble des gestes et des opérations de la relation de crédit.

C'est pourquoi il nous semble nécessaire de nous intéresser à l'évolution de l'ensemble des

routines et des logiques d'actions. Pour cela, nous mobiliserons les travaux de la sociologie dite « pragmatique », ou « des régimes d'actions ». Comme dans ces approches, nous partons ainsi du constat que les explications des conduites individuelles et les explications des comportements collectifs présentent des éléments de similitude et que l'on ne peut pas « *saisir le monde indépendamment des diverses formes d'engagement dans le monde auxquelles les acteurs ont recours* » (Corcuff P., 1998, p.9). Dans son étude sur les jugements dans l'octroi de crédit, Wissler constate ainsi la co-existence de conceptions de l'activité bancaire radicalement opposées au sein d'un même établissement. De ces différentes conceptions découle une pluralité de modes de fonctionnement, « *chacun d'eux engageant des ressources différentes selon une formule propre et cohérente* » (Wissler, A., 1989, p.67). Pour savoir comment ces conceptions sont articulées au quotidien, il met en place une méthodologie d'enquête dont nous proposons de reproduire les grandes lignes. Il s'agit tout d'abord de mener une enquête de terrain au plus près des pratiques : pour comprendre les décisions des acteurs, il faut les suivre dans leurs activités quotidiennes afin de saisir les contraintes de leurs actions et d'identifier les ressources qu'ils mobilisent pour agir. On peut alors analyser plus en détail des « *situations-clés* », c'est-à-dire « *des situations de travail dans lesquelles les personnes mettent en oeuvre des principes d'action et dans lesquelles les formes d'agencement des ressources se dégagent nettement* » (Wissler, A., 1989, p.68). L'analyse de ces situations-clés doit alors nous permettre de comprendre comment les diverses logiques d'actions s'articulent en dispositifs composites comportant des points de passage entre les diverses logiques et permettant d'établir des compromis réalistes entre eux.

Wissler souligne que les décisions d'octroi de crédit dépendent « *des équipements d'enregistrement et de calcul* » utilisés. Cependant, celui-ci porte finalement peu attention à l'instrumentation des pratiques et aux pratiques d'usage des instruments. Soucieuse de restituer le poids des instruments dans la conduite des pratiques, nous proposons donc de mobiliser cette approche et l'approche développée dans les travaux sur la sociologie de la quantification de façon complémentaires, en observant aussi avec une attention particulière les stratégies développées par les acteurs contraints par ces instruments et les ressources qu'ils mobilisent pour mettre en place ces stratégies.

En couplant ces deux approches, nous espérons pouvoir repérer des différences dans les pratiques développées à partir des outils de mesure et de gestion des risques et reconstituer des scénarios permettant de comprendre à quelles conditions les acteurs privilégient certains types de pratiques. Nous nous intéresserons en particulier aux cas où les acteurs questionnent la

pertinence des outils et des procédures conçus pour assurer la gestion des risques, en essayant de nous attacher à retranscrire leurs stratégies dans ces cas là et à recueillir la façon dont ils la justifient.

Car, c'est bien là l'un des enjeux de notre travail : déterminer si, en définitive, le nouveau cadre réglementaire influe à travers son instrumentation sur les logiques de gestion des crédits et favorise leur « financiarisation » ou, autrement dit, si elle modifie les modalités d'accès des acteurs de l'économie réelle aux capitaux en introduisant de nouvelles modalités d'intermédiation entre la sphère réelle et la sphère financière de l'économie, où cette dernière se voit accorder un rôle dominant.

Pour ce faire, nous avons choisi de développer une étude de cas que nous avons choisie pour son caractère profondément atypique en regard de l'ensemble de l'industrie bancaire. Nous espérons ainsi avoir choisi un cas qui soit susceptible de témoigner d'une situation de tensions et de controverses maximales en regard du nouveau dispositif. Il nous semble qu'en révélant des dynamiques dans un cas « extrême », il peut ainsi témoigner de mouvements à l'oeuvre de façon plus globale, mais généralement plus difficilement observables. Par ailleurs, par son caractère atypique, ce cas nous renseigne aussi sur les effets de la réglementation de Bâle II sur la diversité des modèles bancaires existants.

Une présentation plus détaillée de notre étude de cas sera fournie en Introduction de la troisième partie de notre travail (Voir : Partie III – Introduction : Présentation de la Banque Mutuelle (BM)). Pour l'heure, nous proposons de retenir simplement que la caractère atypique de notre cas tient à trois facteurs : la taille de la banque, son histoire culturelle et institutionnelle, et enfin la nature de son activité.

En effet, la banque que nous avons étudiée, et que nous appellerons ici la Banque Mutuelle (BM) possède une centaine d'agences réparties sur le territoire français. Elle se qualifie en cela de banque de taille « moyenne ». Or, cette catégorie n'a pas été prise en compte dans le dispositif de Bâle II, dont les modalités d'applications ont été pensées et adaptées pour deux catégories de banques : d'une part les « grandes banques » disposant d'outils sophistiqués d'estimation des risques et d'importantes ressources pour ce faire, et pour qui ont été pensées les modalités de la méthode dite NI, des notations internes ; et d'autre part les « petites banques » régionales ou

communautaires peu intégrées aux marchés financiers globaux et ne possédant pas de telles ressources analytiques, pour lesquelles ont été imaginées les modalités de la méthode dite Standard.

Au-delà de ce facteur « taille », la BM nous intéresse aussi particulièrement du fait de son histoire, dont elle porte encore largement les marques au niveau de sa culture organisationnelle et de son organisation institutionnelle, et qui lui confère un profil d'activité tout à fait atypique. En effet, la BM a été créée à la fin du XIX^e siècle par de petits entrepreneurs et des réseaux de petites entreprises qui, ayant des difficultés à se procurer des crédits auprès des banques existantes, ont décidé de se doter de leur propre banque. Il s'agit donc d'une banque mutualiste et coopérative, comme il en existe encore de nombreuses dans le paysage bancaire français, mais qui se détache de ses consœurs dans ce paysage de par le fait que, contrairement aux autres banques mutualistes et coopératives où le financement des particuliers jouent un rôle prépondérant, elle a été dès son origine très largement orientée vers le financement de l'activité économique sous toutes ses formes, et, en particulier des petites organisations.

Or, ces orientations fondatrices sont encore très marquées à la BM. Le capital de la banque est jusqu'à aujourd'hui presque entièrement détenu par ses clients-sociétaires et la rémunération de ce capital est statutairement très limitée, ce qui ne l'empêche pas d'être plutôt « bien capitalisée » en regard de ses concurrents. Enfin, si les particuliers peuvent y devenir clients, les clients-sociétaires sont eux uniquement des personnes morales. La banque est donc bien détenue par les petites organisations qui l'ont créée et qu'elle continue par ailleurs à financer en priorité. Ainsi, que ce soit en terme d'encours, de personnel dédié, ou de culture, la BM est et reste avant tout une banque dédiée au financement de l'activité économique des « plus petits ».

Ces caractéristiques en font à notre sens un cas particulièrement intéressant pour l'étude de la réglementation de Bâle II puisque la BM dispose *a priori* d'une véritable autonomie, garantie par le soutien de ses sociétaires, vis-à-vis des critères de fonctionnement et de rentabilité issus des marchés financiers. Elle est donc *a priori* assez peu soumise à la discipline des marchés que la réglementation cherche justement à encourager et à faciliter. De plus, comme elle est principalement orientée vers le financement de l'activité économique des petites organisations, elle est présente là où la relation de crédit affecte le plus directement et le plus massivement les liens qui unissent les acteurs de l'économie réelle à la sphère financière de l'économie.

La BM nous semble par conséquent être le lieu idéal pour étudier les effets de la mise en oeuvre de la réglementation de Bâle II sur les relations de crédit, et, en particulier, pour analyser si la mise

en oeuvre de cette réglementation favorise la domination progressive des relations de crédit par les principes de gestion issus de la sphère des marchés financiers.

Dans un premier temps, nous proposons donc de rechercher, dans les chaînages de traduction dont sont issus les dispositifs d'évaluation du risque établis à la BM, quelles ont été les différentes controverses qui ont émergé et quels ont été leurs modes de résolution. Puis, nous offrons de mener une analyse des outils et des procédures ainsi développés et de reconstituer l'articulation des rationalités dont ils témoignent.

Cette première partie de notre analyse de cas repose sur l'analyse du matériel réuni à l'occasion d'une première période d'étude de sept semaines et demie, réalisée de février à avril 2009 au siège de la BM⁴³. La période était particulièrement propice à la réalisation de notre étude puisque c'est d'abord au 30 juin 2008, puis surtout au 31 décembre 2008, que, après une année de transition en 2007, la réglementation de Bâle II est entièrement entrée en vigueur dans l'UE⁴⁴. Nous avons donc pu étudier le dispositif « final » mis en oeuvre à la BM, mais à un moment où les acteurs étaient encore marqués par les efforts réalisés pour le construire, le tester et le mettre en oeuvre à grande échelle.

Puis, nous nous sommes attachés à saisir les situations-clés mettant en jeu les outils et les procédures issues de la réglementation de Bâle II et à restituer les diverses logiques d'actions développées par les acteurs dans ces situations, les ressources qu'elles mobilisent, et les modes d'articulation de ces logiques. Ce travail a été réalisé en plusieurs étapes.

Il a été amorcé lors de notre période d'étude au siège de la BM, où nous avons eu l'opportunité d'observer le travail quotidien des acteurs du contrôle des risques et de recueillir leur propre interprétation des règles et des procédures auxquelles ils sont soumis. Il a ensuite été complété par une étude des pratiques développées tout au long de la chaîne de décision opérationnelle concernant l'octroi des crédits. Lors de notre période d'étude au siège de la BM, nous avons ainsi passé plusieurs journées au sein de la Direction des Crédits. Nous avons alors pu observer comment les acteurs de cette Direction analysent, au quotidien, un dossier de crédit, et comment ils justifient leur prise de décision vis-à-vis des agences.

43 La chronologie détaillée des périodes d'études réalisée à la BM est présentée en Introduction de la Partie III (Schéma III.1).

44 La chronologie des périodes d'études et des étapes de la mise en place des Accords de Bâle à la BM est présentée en Introduction de la Partie III (Tableau III.1).

Nous avons ensuite poursuivi ce travail en observant, dans cinq agences différentes comment se déroulent ces divers processus. Nous avons par ailleurs passé quelques jours dans chacune des directions régionales en charge du pilotage de ces agences⁴⁵. Les périodes d'études en agence, qui se sont étalées sur une à deux semaines pour chacune des cinq agences ont été réalisées pour moitié à l'automne 2009 et pour moitié au printemps 2010 (soit 8 semaines et demie d'observations). La notation des emprunteurs, ses procédures et ses conséquences avaient donc déjà été globalement bien installées dans les routines des banquiers puisqu'elles ont été systématisées au cours de l'année 2007⁴⁶. Par ailleurs, le contexte de « crise » prévalant dans le secteur bancaire à cette époque était particulièrement propice à une analyse critique de leurs pratiques de la part des banquiers. En cela les conditions de réalisation de notre étude nous semblent donc particulièrement propices eu égard à nos objectifs.

Nos données de terrain et leur collecte sont présentées plus en détail dans l'Introduction de la partie III. La chronologie détaillée des périodes d'études réalisées à la BM y est aussi présentée (Schéma III.1) et situées dans la chronologie des étapes de la mise en place des Accords de Bâle à la BM (Tableau III.1). Par ailleurs, le détail et le calendrier des entretiens (53 entretiens) et des demi-journées d'observations des pratiques (47 demi-journées) réalisés lors de ces deux périodes d'études sont présentés dans l'Annexe de la Partie III (Annexe III Section I et II). De même, les principaux documents collectés sont listés et présentés dans cette Annexe (Annexe III Section III).

Cette analyse nous permet donc de saisir les effets de la mise en oeuvre du nouveau dispositif réglementaire sur l'organisation interne et sur les pratiques de gestion des crédits dans une banque et, inversement, de saisir les effets sur le dispositif réglementaire des spécificités du contexte dans lequel il est traduit. Elle permet ainsi de saisir à travers un exemple comment, selon quelles modalités, et dans quelles mesures le projet inscrit dans le dispositif peut se réaliser dans les pratiques. De plus, le choix d'un cas atypique, celui d'une banque mutualiste spécialisée dans le crédit au PME, nous permet par ailleurs de discuter les conséquences de la mise en place du nouveau dispositif sur la diversité des pratiques bancaires et sur les conditions d'accès au crédit des PME.

45 La chronologie détaillée des périodes d'études réalisée à la BM est présentée en Introduction de la Partie III (Schéma III.1).

46 La chronologie des périodes d'études et des étapes de la mise en place des Accords de Bâle à la BM est présentée en Introduction de la Partie III (Tableau III.1).

Présentation du plan du document : une approche généalogique du dispositif de Bâle II sur le risque de crédit

Nous présentons enfin en conclusion de ce premier chapitre comment s'organise le déroulement de notre démonstration, en justifiant notre choix d'avoir opté pour une présentation de type « généalogique ».

Afin de saisir le rôle joué par la réglementation de Bâle II dans les transformations des modalités d'intermédiation des relations qui unissent, à travers le crédit, les acteurs de l'économie « réelle » aux marchés du capital, notre recherche est structurée autour de trois objectifs :

- qualifier le dispositif réglementaire en qualifiant les représentations qui y sont inscrites,
- prendre en compte la dimension active de la médiation opérée par les instruments, et restituer les relations sociales qui l'ont modelée, et
- suivre pas à pas le dispositif du Comité de Bâle à sa traduction dans les pratiques quotidiennes d'une banque.

Comme exposé dans la dernière section de ce chapitre, la poursuite de chacun de ces objectifs a supposé la mise en place de protocoles de recherches spécifiques, mobilisant pour chacun des outils conceptuels et un matériel empirique propres. Chacun de ces axes de recherche nous semble propice à explorer certains aspects du dispositif de Bâle II, et, parallèlement, à contribuer aux champs de littérature dans lesquels ils s'inscrivent.

Néanmoins, il nous semble que c'est par l'articulation de ces trois axes que notre travail peut peut-être contribuer le plus utilement à une meilleure compréhension des interactions existantes entre les transformations des modes d'intervention publics et des modes d'organisation de la vie économique.

Or, l'approche par les instruments permet justement cette articulation. Elle nous rappelle en effet que les choix techniques sont nécessairement intrinsèquement mêlés de considérations et de représentations politiques et sociales, mais qu'ils ne sont pas pour autant construits indépendamment des cadres reconnus de la scientificité et de la recherche d'un certain niveau de « vraisemblance » dans les estimations qu'ils fournissent.

Ce faisant, elle nous offre une perspective qui, tout en soulignant la signification socio-politique

des choix effectués et en restituant leurs conséquences sociales, va au-delà d'une simple dénonciation d'un « biais politique » dans les estimations produites par les instruments. Cela est nécessaire car, si le problème est formulé en ces termes, il se confronte nécessairement à une impasse, quelle que soit la voie envisagée pour le résoudre.

On pourrait ainsi envisager de chercher une « bonne » mesure des risques de crédit, qui ne serait pas « biaisée » par les représentations sociales et les intérêts politiques en jeu. Or, ce chemin est une impasse, car il conduit à appliquer à la vie sociale ce qui ne vaut que pour les sciences physiques, à savoir l'idée que les instruments de mesure sont extérieurs à ce qu'ils mesurent et que l'objet mesuré ne réagit pas à la mesure.

Une seconde voie consisterait donc à condamner toute tentative visant à dépeindre la vie sociale à travers des outils de quantification afin de ne pas véhiculer ce faisant la défense des intérêts qui auraient nécessairement présidé à leur conception. Elle peut aussi prendre la forme inverse d'un « constructivisme relativiste » où la définition des mesures, envisagée uniquement sous son aspect conventionnel, deviendrait un exercice totalement indépendant des réalités de la vie sociale.

Or, l'approche par les instruments rappelle que la conception et l'usage des instruments sont aussi structurés par la recherche du respect de certains critères de scientificité dans leurs méthodes, et par la poursuite d'un certain niveau de « vraisemblance » dans leurs résultats et qu'ils ne sont donc pas de purs jeux de conventions.

En ce sens, notre choix d'aborder la réglementation de Bâle II par ses instruments s'inscrit dans le projet, porté par Chiapello et Gilbert (à paraître) ou par Desrosières, d'imaginer un langage « *qui ne soit ni celui du réalisme métrologique naïf des sciences de la nature (qui est comme le rêve perdu impossible des sciences sociales quantitatives), ni celui d'un constructivisme relativiste, vu comme la négation de la dure réalité d'un monde social dont la description ne relèverait que de l'arbitraire des rapports sociaux contingents orientés par des intérêts particuliers* » (Desrosières, 2004, p.5).

L'approche par les instruments permet donc de naviguer entre les deux écueils que sont « le réalisme métrologique naïf » et le « constructivisme relativiste ». Mais, pour que cette navigation débouche quelque part, elle doit s'attacher à appréhender la mise en instruments des activités sociales comme le produit d'une spécification conjointe par le social et le technique, c'est-à-dire qu'elle doit tenter de saisir les modalités de l'encastrement de ces deux dynamiques et ne pas se contenter de les opposer. Il nous semble en effet que c'est aussi dans ces modalités

d'encastrement - les postures et les attentes des acteurs sociaux vis-à-vis de la quantification, les modalités d'organisation sociale du partage du travail tout au long du chaînage des dispositifs de la quantification de l'autre – que se joue la spécification des dispositifs.

Dès lors, ce que l'approche par les instruments peut apporter est une analyse des dispositifs qui retranscrive les conditions spécifiques, dans un contexte donné, de la mise en relation des grands mouvements et des grandes forces à l'oeuvre dans la société, et qui permette donc de comprendre comment les spécifications du dispositif que nous connaissons ont été possibles.

L'enjeu est alors de montrer que, si ces spécifications reflètent des rapports sociaux plus globaux, elles ne peuvent pas pour autant être considérées comme leur produit immédiat. En effet, le maillage des relations sur lequel repose la conception et le fonctionnement d'un dispositif est tel que, même si tous les acteurs agissaient avec des intentions précises, le produit de ces interactions pourrait tout de même comporter une part d'inattendu. En reprenant le terme de Foucault, nous dirons qu'il s'agit alors d'établir une *généalogie*, c'est-à-dire « *quelque chose qui essaie de restituer les conditions d'apparition d'une singularité à partir de multiples éléments déterminants, dont elle apparaît non pas comme le produit, mais comme l'effet* » (Foucault, 2004, p. 50 [Note 8, p.35]). La tâche à accomplir n'est donc pas de montrer que, du fait des forces en présence, le dispositif de Bâle II ne pouvait être que ce qu'il est, ni de démontrer qu'étant donné le maillage complexes des interactions qu'il met en oeuvre, il aurait pu être totalement autre, mais de rendre ce processus « intelligible », c'est-à-dire de « *montrer en quoi il a été possible* » (Foucault, 2004, p.35).

C'est en cela que l'approche par les instrument nous semble pouvoir contribuer le plus utilement à une meilleure compréhension des interactions existantes entre les transformations des modes d'intervention publics et des modes d'organisation de la vie économique puisque, en nous permettant de constituer une généalogie du dispositif de Bâle II, elle nous permet de rendre intelligible ce processus et de le soumettre ainsi à la réflexivité des acteurs.

Ainsi, si notre approche ne permet pas de proposer des méthodes garantes d'une plus grande justice ou d'une meilleure justesse des estimations réglementaires du risque de crédit, elle nous semble en revanche être un préalable nécessaire pour nourrir la réflexion de ceux qui – en s'interrogeant sur les pratiques du Comité de Bâle en termes de gouvernance, ou en tentant de mieux prévoir le risque à travers l'élaboration de techniques d'estimation - souhaitent avancer

dans cette voie.

Nous proposons donc dans la suite de ce document de construire notre démonstration de façon à rendre de façon aussi claire que possible les différents éléments qui ont déterminé la conception du dispositif de Bâle II, mais aussi, comment l'agencement et les modalités d'encastrement spécifiques de ces différents éléments dans le processus de Bâle II ont conduit à l'émergence de ce dispositif singulier.

Pour ce faire, nous proposons d'articuler notre démonstration en trois temps.

La **Première partie - un projet de réforme libéral mis en difficulté par les techniques** - revient sur les origines du projet de réforme, sa justification et les acteurs qui l'ont porté. Nous verrons que le projet, tel qu'initialement formulé, est porteur d'une représentation de l'Etat typique du libéralisme mais que, malgré les puissants soutiens dont il disposait dans les milieux financiers comme au sein du Comité, ce projet a été abandonné par le Comité pour des raisons essentiellement techniques.

Nous nous intéressons dans un premier temps aux origines « officielles » de la réforme. **Le chapitre 2 – un cadrage libéral** - est donc consacré à une analyse des discours des principaux représentants officiels des pays membres du Comité justifiant cette réforme. Comme nous le verrons, ces prises de position officielles sont fortement empruntées d'une rhétorique typiquement libérale, qui condamne toute tentative d'intervention publique dans les affaires économiques et défend l'idée que seule la *régulation des activités financières à partir de leurs propres normes, c'est-à-dire l'auto-régulation par le marché peut assurer l'efficience et la stabilité du système financier*.

Puis, nous avons tenté d'identifier ce qui a rendu l'émergence d'un tel discours possible alors que, dans le champ du crédit, les justifications de l'intervention des autorités publiques ne manquent pas et ont pendant longtemps été bien acceptées, et cela par la plupart des économistes. Pour ce faire, **le chapitre 3 – Contours d'une communauté transnationale** - identifie les acteurs qui ont défendu la réforme dans l'arène officielle du Comité de Bâle, et ceux qui ont pesé en faveur de cette réforme depuis l'extérieur de cette enceinte. Ensuite, les modalités de mises en relations de ces différents acteurs sont analysées, et leurs discours comparés. Ce chapitre s'appuie pour une large part sur les apports de la littérature existante sur les modes de gouvernement du Comité de

Bâle. Il permet de mettre en évidence le fait que le projet de réforme émane d'une petite communauté d'acteurs, centrée sur les dirigeants du FRS américain et les membres du G-30⁴⁷, et qu'il a bénéficié de l'appui de deux organisations professionnelles de la « haute-finance » disposant d'une légitimité technique reconnue par le Comité de Bâle, l'*International Institute of Finance* (IIF) et l'*ISDA (International Swaps and Derivative Association)*.

Nous nous sommes ensuite intéressé au destin de ce projet libéral apparemment bien assez doté pour « réussir ». Le **chapitre 4 – L'affirmation de contraintes épistémiques** - présente les premiers résultats des études de « faisabilité » menées par le Comité dans le cadre du projet de réforme. Or, le Comité conclut rapidement que les banques ne disposent en fait pas des instruments de calcul et d'aide à la décision nécessaires pour produire l'auto-régulation appelée de leurs vœux par les réformateurs. Les nouvelles méthodes d'estimations des risques développées en interne par les banques, dont la reconnaissance devait constituer le fondement de la nouvelle réglementation, sont à la fois considérées comme trop peu cohérentes sur le plan conceptuel, d'une validité empirique trop fragile et comme trop peu répandues en pratique pour constituer les nouveaux fondements des exigences prudentielles. Or, dans le cadre des Accords de Bâle II, il ne sera dès lors plus question d'autoriser les banques à utiliser leurs propres modèles d'estimation des risques de crédit afin de déterminer le niveau d'exigence en capital requis par la réglementation. C'était cependant l'une des revendications principales de l'IIF et de l'ISDA.

Ce sont donc les lacunes de ces outils en tant qu'outils de preuve qui vont mettre fin au projet de leur reconnaissance réglementaire et, avec elle, comme nous le verrons dans notre deuxième partie, au projet libéral initialement formulé.

La **Deuxième Partie – La construction d'un dispositif néolibéral de financiarisation** - analyse les principales caractéristiques du dispositif proposé par le Comité à partir de 1999. Elle montre que ce dispositif ne peut pas être qualifié de libéral mais qu'il présente en revanche les caractéristiques qui distinguent, chez Foucault (2004), le néolibéralisme. De plus, elle montre que le néolibéralisme se couple, dans les Accords de Bâle, avec la promotion d'un projet spécifique de rationalisation de la gestion des crédits qui est tiré de théories de la finance de marché. Enfin, elle montre que la traduction de ces théories dans le champ du crédit a impliqué un formidable effort de construction

47 Un groupement de 30 personnalités du monde de la banque et de la finance qui transcende les distinctions public-privé (Tsingou, 2012).

socio-technique de la part du Comité et que, à ce titre, le nouveau dispositif réglementaire participe à la fois à la financiarisation de la gestion des crédits et de leurs risques et à la définition des modalités de cette financiarisation.

Le **Chapitre 5 – Un dispositif néolibéral de financiarisation** - présente l'architecture globale du dispositif et les grandes étapes de sa construction. Nous verrons tout d'abord que dès sa première proposition concrète pour le nouveau dispositif (DC1), qui a été publiée en juin 1999, le Comité confirme son refus de reconnaître l'usage des modèles développés par les banques à des fins réglementaires, mais qu'il sanctifie cependant le principe d'un passage de l'optique de la « réglementation », vers celle de la « régulation » effectuée en collaboration avec les acteurs privés. Cette « régulation » ne suppose cependant plus un retrait de l'Etat, mais au contraire, le développement d'un contrôle actif de la part des autorités de supervision, désormais chargées de piloter l'adoption par les banques des pratiques qui permettront à terme d'assurer l'auto-régulation des marchés par leurs acteurs. Par ailleurs, les outils permettant de fixer les nouvelles exigences en capital associées à ce projet de réforme ne sont pas totalement fixés dans cette première proposition, et les pistes envisagées dans ce domaine suscitent, contrairement à l'esprit global de la proposition, de nombreuses critiques de la part des organisations de la « haute-finance ». Le Comité réagit aux différentes contributions qu'ont suscitées ses propositions en publiant un second document consultatif, en janvier 2001, qui confirme son orientation globale précédente et précise les différentes méthodologies qu'il entend proposer pour estimer les risques de crédit. Or, l'évolution de ces propositions par rapport aux propositions contenues dans le document précédent montre que le Comité a progressivement adopté les critères d'évaluation utilisés par les marchés financiers, leurs méthodes d'estimation des risques et leur posture « réaliste » vis-à-vis de la quantification du risque, dont les estimations sont désormais confondues avec des « mesures ». Enfin, nous présentons les modalités d'usage des méthodes d'estimation du risque inscrites dans le dispositif. La question est alors de savoir comment le projet de « régulation » proposé a été outillé concrètement et s'il constitue réellement une rupture dans le mode de gouvernement.

En rappelant ce qui distingue, chez Foucault, le libéralisme et le néolibéralisme, nous montrons que le dispositif de Bâle II ne peut pas être qualifié de libéral, mais que le discours libéral développé par les « réformateurs » a néanmoins joué un rôle central dans la légitimation de ce nouveau dispositif⁴⁸. En présentant comment les approches « par les instruments » peuvent se

48 En effet, la critique libérale des Accords de Bâle I n'a pas été remise en cause par l'échec du projet qui lui était

saisir de cette distinction, nous montrons ensuite que le dispositif de Bâle II possède les grands traits de ce second mode de gouvernement, c'est-à-dire le recours à une métrologie économique comme moyen d'information, d'évaluation et de justification de l'action publique, le recours à l'incitation comme moyen d'action permettant d'obtenir des acteurs une disciplinarisation librement consentie, et le développement complémentaire de nouveaux moyens de contrôles et de coercition particulièrement intrusifs, qui permettent de vérifier et de justifier la légitimité des acteurs à bénéficier d'incitations. En conclusion de ce chapitre, nous montrons que, en s'appuyant sur une métrologie issue des théories et des pratiques de la finance de marché, c'est d'une forme particulière de néolibéralisme – que nous qualifions de néolibéralisme financiarisé – que relève le dispositif de Bâle II.

Nous revenons alors dans le **Chapitre 6 - La méthode NI : la construction socio-technique d'un outil de financiarisation** sur l'un des aspects centraux du nouveau dispositif, la méthode dite des Notations Internes (NI). Présentée comme la méthode permettant l'estimation la plus « fine » des risques, l'adoption de la méthode NI est assortie d'importants avantages financiers. Pourtant, ni le choix d'adopter dans cette méthode un modèle pour estimer le risque de crédit, ni le type de modèle adopté, ni sa paramétrisation ne sont justifiés dans l'Accord. Nous proposons donc dans ce chapitre de restituer ces différents choix et leurs enjeux afin de comprendre comment la méthode NI a pris sa forme définitive.

Nous nous attachons tout d'abord à restituer comment et pour quelles raisons le Comité a choisi, parmi tous les modèles disponibles, un modèle particulier : le modèle de Vasicek. Nous verrons d'une part que ce choix a certainement été facilité par le fait que le modèle de Vasicek est un « sous-produit » du modèle canonique de Merton. Mais, nous verrons aussi que le modèle de Vasicek adjoint au modèle de Merton des hypothèses supplémentaires. Or, l'étude de ces hypothèses et des autres modèles disponibles montre à la fois que ces hypothèses sont fortes et qu'elles ne sont pas indépassables. Nous démontrons alors que ce ne sont ni la recherche de la rigueur scientifique, ni la recherche de l'exactitude empirique, ni des obstacles techniques infranchissables qui ont guidé ce choix, mais que ce sont des préoccupations socio-politiques qui le justifient en dernière analyse.

Puis, nous détaillons l'ensemble des définitions, des choix, des compromis, des ajustements, et des corrections qui ont été nécessaires pour que les régulateurs parviennent à un accord sur un

associé, laissant ainsi en quelque sorte la place prête pour une nouvelle solution au « problème de l'Etat » pointé par le discours libéral.

modèle qui soit à la fois suffisamment simple pour pouvoir être utilisé par les banques qu'ils visent, politiquement et socialement acceptable pour les membres du Comité et les parties-prenantes dont ils jugent l'adhésion nécessaire, mais dont la « vraisemblance » soit néanmoins jugée acceptable.

Nous nous attachons en particulier dans cette description à mettre en avant les acteurs qui, de par leur légitimité technique, ont su s'octroyer un accès privilégié à cette arène et à montrer comment les différents choix opérés ne constituent pas des compromis entre les objectifs exprimés en termes de scientificité et des objectifs politiques et sociaux, mais que ces choix techniques sont intrinsèquement mêlés de considérations et de représentations politiques et sociales.

Pour conclure ce chapitre, nous revenons sur le formidable volontarisme qu'a supposé l'élaboration de la méthode NI de la part des membres du Comité de Bâle et sur le fait que la méthode NI est bien plus caractérisée par les formidables bricolages socio-techniques sur lesquelles elle repose que par sa cohérence conceptuelle ou sa précision empirique. L'élaboration de la méthode NI témoigne en cela de la nature intrinsèquement politique du programme de réforme de Bâle II et invalide l'idée que cette réforme puisse ne constituer qu'une tentative visant à inscrire les progrès techniques développés par les banques dans la réglementation.

La Troisième Partie – le cas de la Banque Mutuelle (BM) – analyse les effets de la mise en oeuvre du nouveau dispositif réglementaire sur l'organisation interne et les pratiques de gestion des crédits dans une banque et, inversement, les effets de cette traduction dans un contexte spécifique sur le dispositif réglementaire. Elle permet ainsi de saisir comment et dans quelles mesures le projet inscrit dans le dispositif se réalise dans les pratiques. Par ailleurs, le choix d'un cas atypique, celui d'une banque mutualiste spécialisée dans le crédit au PME, nous permet de discuter les conséquences de la mise en place du nouveau dispositif sur la diversité des pratiques bancaires et sur les conditions d'accès au crédit des PME.

L'Introduction – Présentation de la Banque Mutuelle – permet de présenter notre cas et de souligner les spécificités de la Banque Mutuelle en regard des représentations qui ont guidé les régulateurs lors de la conception du nouveau dispositif. Cela nous permet de justifier l'intérêt de cette étude de cas et de présenter plus en détail les données sur lesquelles repose notre analyse.

Le Chapitre 7 - La mise en place de la méthode NI à la BM : le désencastrement de l'analyse des risques – analyse comment la mise en place de la méthode NI a influé sur l'organisation du contrôle des risques et sur les modalités d'estimation du risque de crédit à la BM. Nous montrons

d'une part que la réforme a conduit la BM à désencastrer, dans son fonctionnement institutionnel, les activités de contrôle et les activités de gestion des crédits et de leurs risques. D'autre part, nous montrons que ce désencastrement institutionnel se double d'un désencastrement des méthodes utilisées pour estimer le risque. Ainsi, la mise en place de la réforme substitue, dans l'estimation et le contrôle des risques, des outils fondés sur une analyse substantielle des risques développée au plus près du terrain par des outils reposant sur une représentation formelle des activités et de la situation économique d'un demandeur de crédit. Le nouveau dispositif produit donc des estimations formelles des risques de crédit et instaure des contrôles « à distance » du terrain qui contrastent fortement avec les pratiques pré-existantes dans la banque. En montrant que ces évolutions sont le produit direct du volet coercitif de la nouvelle réglementation, nous proposons ensuite d'analyser les changements qui en découlent dans les pratiques quotidiennes de gestion de la Banque Mutuelle.

Le Chapitre 8 - La gestion en méthode NI : disciplinarisation et financiarisation des pratiques mutualistes - analyse les conséquences du passage en méthode NI sur la gestion de la banque et de ses crédits. Dans un premier temps, nous revenons sur les efforts déployés à la BM pour intégrer dans son mode habituel de gestion des crédits le nouveau système d'estimation et de contrôle des risques. Puis, nous nous penchons plus en détail sur la manière dont la BM a tenté d'accommoder l'obligation de mettre en place une tarification des crédits par leur risque avec le principe de la mutualisation des risques qu'elle appliquait auparavant. Nous montrons ensuite que les tentatives d'hybridation du système, même marginales, sont fortement découragées par le nouveau système de ratio prudentiel car il les associe à des exigences en capital accrues. Enfin, nous concluons en montrant que, avec le nouveau système, ce n'est qu'en soumettant les emprunteurs à une discipline financière croissante et en leur transférant une part croissante du coût du risque que la BM peut maintenir l'accès au crédit des PME les moins préparées à une intégration aux marchés financiers.

Partie I - Un projet de réforme libéral mis en difficulté par les techniques

Chapitre 2 - La construction d'un cadrage libéral

Les accords de Bâle de 1988 sont, jusqu'à aujourd'hui, généralement salués comme constituant un progrès vers plus de stabilité et vers un univers concurrentiel plus juste pour le système bancaire mondial. A la fin des années 1990, ils sont cependant devenus l'objet d'une critique sévère de la part de certains commentateurs qui, tout en reconnaissant le progrès que les Accords de Bâle I ont constitué, mettent en avant la nécessité d'une réforme de ces Accords. Le développement de ce discours critique débouche, en juillet 1998, sur l'annonce par le Comité de la réforme des Accords de Bâle puis, six ans plus tard, sur la signature des Accords de Bâle II (2004).

Nous proposons d'analyser dans ce premier chapitre comment ce projet de réforme a tout d'abord été justifié par les acteurs qui ont assuré sa promotion au sein du Comité de Bâle.

La première section de ce chapitre présente les règles qui régissaient les exigences en capital au titre du risque de crédit dans les Accords de Bâle I et les acteurs qui, au sein du Comité de Bâle, ont défendu la nécessité d'une réforme de ces exigences (2.1 – Les Accords de Bâle I et le lancement officiel de leur révision par les dirigeants du *Federal Reserve System* (FRS)).

Nous verrons en particulier que c'est autour du *Federal Reserve System* américain et de ses dirigeants que s'est organisé le lancement officiel de la réforme des Accords de Bâle. C'est la raison pour laquelle nous avons ensuite choisi d'appuyer notre analyse sur une étude systématique des discours de ces derniers. Il nous semble que l'on peut en effet considérer leurs discours comme révélateurs des fondements de ce projet de réforme. Néanmoins, le rôle joué par le FRS dans la réforme mérite aussi d'être examiné plus en détail. C'est ce que nous ferons dans notre prochain chapitre, ce qui nous permettra aussi d'identifier les autres acteurs qui s'associent à ce projet. Mais, dans un premier temps, il nous semble important de préciser quel est le projet initialement proposé et quel en est l'intérêt d'après les « réformateurs » qui le promeuvent au sein du Comité. Nous verrons ainsi que l'argumentaire de ces « réformateurs » tient en deux parties, que nous présenterons tour à tour dans les sections II et III de ce chapitre.

Les « réformateurs » dressent tout d'abord une revue critique de l'Accord de Bâle I qui conclut à la nécessité d'une refonte des principes de la politique prudentielle. Le point essentiel ici est que la réforme n'est pas présentée comme intéressante mais comme nécessaire, voire même comme inéluctable si l'on souhaite préserver la stabilité du système bancaire sans accepter pour autant d'y sacrifier les libertés des acteurs économiques (Voir 2.II – La critique de la réglementation).

Ce n'est que dans un deuxième temps qu'ils précisent la direction que doit prendre la réforme (Voir 2.III – Vers une réglementation par et pour le marché : justifier « la régulation »). Ils avancent alors l'idée que seule une réglementation fondée sur les nouvelles techniques d'estimation des risques développées par les acteurs du marché du crédit est à même de fournir des fondements adéquats pour la réglementation prudentielle car elle seule permettrait d'assurer à la fois la stabilité financière et l'accroissement de l'efficacité du système bancaire. Or, comme nous le verrons, la défense de ce projet est indissociable de la critique qui l'initie. Nous montrons alors que la dynamique qui anime l'argumentaire des réformateurs correspond à celle qui préside à l'émergence du libéralisme d'après Foucault (2004), à savoir l'imbrication :

- d'une critique radicale des modes de gouvernements antérieurs, qui repose sur l'idée que le marché obéit à des mécanismes naturels et spontanés et que toute tentative pour les modifier est vouée à l'échec, et qui s'exprime le plus souvent comme une « phobie de l'Etat », figure dont Foucault souligne l'importance dans la structure des discours qui accompagnent les réformes libérales.
- et de la défense d'un mode de gouvernement libéral dont les trois « points d'ancrage » sont :
 - la constitution du marché comme lieu de formation de la vérité, c'est-à-dire comme le lieu permettant de discerner, dans les pratiques, ce qui est correct et ce qui est erroné.
 - l'indexation de l'intervention publique sur le principe de l'utilité et de la seule défense des intérêts des individus, et non, pas, par exemple, sur des principes moraux ou des compromis politiques ouvertement négociés.
 - le passage d'une représentation de la concurrence comme un jeu à somme nulle à une représentation de la concurrence comme ressort d'un enrichissement mutuel, qui permet de passer de la recherche d'un équilibre entre Etats à la visée d'un développement illimité, sur un marché lui-même perçu comme étant en expansion continue.

Nous montrons ainsi que le projet des « réformateurs » n'est pas d'effectuer une simple révision de l'Accord initial, mais plutôt de refonder la politique prudentielle sur les bases du libéralisme. Par ailleurs, nous montrons que la rhétorique de la critique de l'Accord de Bâle I développée par les réformateurs importe dans ce processus. Elle permet en effet de présenter la réforme comme une adaptation nécessaire des moyens aux fins, ce qui exclut, de fait, toute alternative, et occulte, de plus, les enjeux et les conséquences, sur le plan politique, de la proposition.

2.1 – Les Accords de Bâle I et le lancement officiel de leur révision par les dirigeants du *Federal Reserve System* (FRS)

2.1.1 - Les exigences des Accords de Bâle I au titre des risques de crédit

Pour comprendre la rupture introduite par le discours des réformateurs dans la doctrine prudentielle, il est nécessaire de savoir quels sont les grands principes qui régissent le système des exigences en fonds propres au titre du risque de crédit sous Bâle I, à savoir le fait que le système de Bâle I est un système ouvertement conventionnel et qui est le fruit de compromis politiques pragmatiques entre les membres du Comité de Bâle.

Ces différents points sont étayés dans cette première sous-section, qui présente aussi le fonctionnement du ratio prudentiel de Bâle et ses principales caractéristiques¹.

Le ratio de solvabilité mis en place par l'Accord de Bâle I de 1988 impose aux banques de détenir un niveau de fonds propres supérieur à 8 % des encours de crédit pondérés du risque. Le niveau minimum de fonds propres qu'une banque doit détenir au titre du risque de crédit est donc défini par :

$$FP_m = 8 \% \sum p_i C_i \quad (1)$$

où :

- **FP_m** représente le montant minimal de fonds propres que la banque doit détenir pour faire face au risque de crédit.
- Les **C_i** représentent les encours de crédit détenus par la banque, c'est-à-dire les montants des créances et prêts restants dus à la date considérée, tels qu'enregistrés

1 Lorsque nécessaire, cette présentation sera complétée au fil de notre exposé.

dans le bilan comptable².

- Les p_i sont des coefficients de pondération par le risque. Ils sont fournis par la réglementation.

Le coefficient de pondération (p_i) par défaut est 100 %. Pour un crédit pondéré de cette façon, les exigences minimales en capital sont donc de 8 % du montant de l'encours du crédit (soit 100 % de 8 %). Mais des pondérations plus faibles (0, 20 ou 50 %) sont octroyées à certaines contreparties et, dans certains cas, à certains types de créances (Voir Tableau 2.1 ci-dessous).

Les encours en faveur des emprunteurs souverains (Etats et leurs Banques centrales) bénéficient d'une pondération à 0 % si l'emprunteur souverain concerné est membre de l'OCDE ou, pour les autres pays, si l'emprunt est libellé et financé dans la devise nationale. Ces encours ne génèrent donc pas d'exigence en fonds propres.

Les encours en faveur de banques de pays membres de l'OCDE, les encours garantis par ces banques, et les encours des banques de développement multilatérales bénéficient d'une pondération à 20 %. Ces encours génèrent donc un besoin de fonds propres rapporté aux encours de 1,6 % (soit 20% de 8 %).

Les emprunts octroyés au secteur privé (entreprises, particuliers) et aux banques de pays non-membres de l'OCDE, ainsi que ceux octroyés en devises étrangères aux Etats non-membres de l'OCDE sont pondérés selon la valeur « par défaut » de 100 %. Il génèrent donc le besoin de fonds propres générique de la formule : 8 %. Parmi ces engagements, seuls les prêts hypothécaires intégralement couverts par un bien immobiliser bénéficient d'une pondération plus avantageuse, fixée à 50 %.

La réglementation crée donc une classification des emprunteurs et des types d'engagements en fonction des coefficients de pondération par le risque qui leur sont appliqués. Cette classification peut être résumée comme suit (Voir Tableau 2.1) :

2 Les engagements qui ne donnent pas lieu à un encours ou à une transaction enregistrée en comptabilité, comme le cautionnement, l'offre de garanties, ou un engagement d'achat à terme sont transformés en « équivalents de crédit » en utilisant des facteurs de conversion fournis par la réglementation.

Tableau 2.1: La pondération des encours par le risque sous Bâle I

Contrepartie & Type de créances		Critère institutionnel	
		Pays membre de l'OCDE	Pays non-membre de l'OCDE
Souverain Etats ou banques centrales	Cas général	0%	100%
	Emprunts libellés et financés en devise nationale		0%
Banque	Cas général	20%	100%
	Emprunts garantis par une banque d'un pays membre de l'OCDE*		20%
Secteur Privé Entreprise, particulier	Cas général	100%	
	Crédits hypothécaires intégralement couverts par un bien immobilier	50%	

* et banques multilatérales de développement

Cette classification procure des avantages directs en termes de fonds propres à certaines banques et peut procurer d'importants avantages en termes d'accès au financement à certains emprunteurs.

En effet, si les banques répercutent le coût du capital sur les emprunteurs via la tarification des crédits, les emprunteurs bénéficiant des pondérations les plus faibles se verront offrir de meilleures conditions d'accès au crédit que les emprunteurs dont les encours sont pondérés à 100 %. De même, les exigences en fonds propres pour une banque dont le portefeuille est largement orienté vers ces emprunteurs seront largement inférieures à celles portant sur une banque finançant principalement des concours pondérés à 100 %.

Il est néanmoins clairement précisé dans l'Accord que ces pondérations ne sont pas censées représenter une mesure précise suffisante pour estimer le risque « réel » des différents types d'emprunteurs.

L'Accord met tout d'abord explicitement en garde contre une interprétation trop rapide d'un ratio prudentiel élevé comme un signe de solidité financière. Il est en effet précisé que, outre le fait que le ratio ne prenne pas en compte toutes les formes de risques (CBCB, 1988, Art. 8) :

« d'une manière plus générale, les ratios de fonds propres, considérés isolément, peuvent fournir des indications erronées sur la solidité relative des banques. La qualité des actifs d'une banque joue

également un grand rôle à cet égard de même que, à un degré élevé, le niveau des provisions qui peuvent avoir été constituées en complément des fonds propres pour garantir des actifs de valeur douteuse ».

De plus, l'Accord suggère aussi que la qualité des actifs n'est pas nécessairement reflétée par les pondérations choisies, et que celles-ci ne constituent donc pas non plus nécessairement un bon outil pour tarifer les crédits (CBCB, 1988, Art. 29) :

«L'échelle des pondérations a été simplifiée au maximum, pour ne retenir que cinq coefficients – 0%, 10%, 20 %, 50 % et 100%. Des jugements relativement sommaires sont inévitables lorsqu'il s'agit de choisir la pondération à appliquer aux différents types d'actifs, et il ne faudrait pas considérer que les pondérations tiennent lieu de critère commercial pour déterminer le prix des différents instruments sur le marché ».

La nature «conventionnelle » des pondérations est donc reconnue comme telle.

De même, le fait que ces pondérations sont le produit de compromis politiques pragmatiques entre les membres du Comité est clairement affiché. Ainsi, le choix de différencier les pondérations des encours de crédit des emprunteurs souverains et des banques en fonction de l'appartenance du pays à l'OCDE est clairement justifié comme étant le meilleur compromis politique trouvé par les membres du Comité. Le texte de 1988 rapporte ainsi tout d'abord quelles ont été les autres possibilités envisagées. En l'occurrence, l'alternative envisagée était de différencier les pondérations sur les expositions à l'international de celles appliquées aux expositions « nationales » (CBCB, 1988, Art. 33). Puis, les arguments en faveur du « critère OCDE » sont rappelés. Le choix du Comité est justifié, d'une part, par la volonté de prendre en compte les « grandes différences concernant la cote de crédit des pays industrialisés et non industrialisés », mais, « surtout », précise le texte³, par le fait que les pays de la Communauté Européenne souhaitaient une règle compatible avec leurs efforts d'unification du marché européen et n'auraient pas appliqué une règle allant à l'encontre de ce principe (CBCB, Art. 34). Le choix du critère OCDE est donc présenté comme une décision relevant « surtout » de considérations politiques : l'enjeu est d'obtenir un compromis qui sera appliqué par l'ensemble des pays membres du Comité afin de disposer d'un cadre harmonisé au niveau international. Dans

3 « il convient de noter surtout que les Etats membres de la Communauté européenne se sont fermement engagés à respecter le principe selon lequel toutes les créances sur les banques, les administrations centrales et le secteur officiel au sein de la Communauté devaient être traitées sur un pied d'égalité. En d'autres termes, dans les cas où ce principe est mis en oeuvre, on aurait une asymétrie indésirable dans l'application de la distinction interne/étranger entre, d'une part, les sept pays du Groupe des Dix appartenant à la Communauté et, d'autre part, les pays non membres de la Communauté ». (CBCB, 1988, Art. 34)

ce contexte, le « critère OCDE » est présenté comme étant le meilleur compromis politique possible étant donné les intérêts en présence à la table des négociations.

En ce sens, les pondérations reflètent clairement le pouvoir relatif des différentes puissances du Comité, mais, surtout, la domination de ces pays sur les pays qui ne sont membres ni du Comité, ni de l'OCDE.

On notera enfin que, comme les coefficients de pondération sont inférieurs ou égaux à 100 %, le montant de fonds propres requis est inférieur à 8 % des encours de crédit pour tous les crédits bénéficiant d'une pondération spéciale. En pratique, les exigences de fonds propres des banques sont donc très souvent inférieures à 8 % des encours de crédit.

Il peut sembler un peu contre-intuitif que la pondération par le risque viennent réduire – et non accroître – les exigences minimales alors que l'on annonce que les fonds propres doivent représenter au minimum 8 % des encours pondérés du risque. C'est cependant le choix qui a été fait par le régulateur. Ce choix est évident lorsque l'on présente l'équation de fonds propres sous sa forme multiplicative, comme dans l'équation (1). Mais il l'est beaucoup moins lorsqu'on exprime l'équation sous la forme d'un ratio des FP rapportés aux encours, c'est-à-dire :

$$\frac{FP_m}{\sum p_i C_i} = 8 \% \quad (2)$$

En effet, dans ce cas, si les FP sont égaux au minimum requis, le ratio donnera toujours - par construction - 8 %. Le fait que certains encours et certaines banques sont soumis à des exigences de fonds propres bien inférieures à 8 % des encours n'apparaît plus. Cette présentation masque donc les inégalités de traitement entre encours et entre banques que la réglementation a mis en place à travers les coefficients de pondération. Autrement dit, le ratio reflète dans quelle mesure les banques excèdent le minimum qui leur est imposé mais ne permet pas de cerner quel est ce minimum en regard du montant total des crédits octroyés. Or, l'exigence de 8 % est en fait l'exigence minimum « maximale » et les exigences portant sur les banques des pays de l'OCDE, en particulier, peuvent être bien inférieures à ce seuil de 8 %.

C'est néanmoins cette présentation que le régulateur a privilégiée. C'est donc sous cette forme qu'on se réfère généralement à la réglementation de Bâle I et à son ratio de solvabilité. De plus, lorsque l'Accord de Bâle a été réformé, en 2004, puis en 2010, le nouveau ratio a conservé une

forme « globale » similaire, même si de nouvelles exigences y ont été introduites⁴.

Pour la partie qui nous concerne, le risque de crédit de Bâle I à Bâle II, la définition des fonds propres est restée globalement inchangée⁵, et les modifications majeures concernent la pondération des encours par le risque (« les pi »)⁶. La présentation des deux méthodes proposées pour calculer ces pondérations sous Bâle II (la méthode standard et la méthode des notations internes (NI)) sera l'objet de la seconde partie de notre étude.

La réglementation de Bâle I est ainsi fondée sur des conventions de nature politique : ce qui fait la légitimité des normes est qu'elles ont fait l'objet d'un accord entre les Etats membres du Comité et que ceux-ci ont réussi à assurer leur diffusion dans la plupart des pays du monde (Voir 1.1.3). En cela, et sans préjuger de leur justice ou de leur « justesse », les normes de Bâle I ont indubitablement contribué à l'harmonisation des exigences en fonds propre au titre du risque de crédit à travers le monde et ont ainsi contribué à la réalisation des objectifs que c'était fixé le Comité de Bâle, à savoir (Voir 1.1.3) :

- améliorer les conditions de concurrence entre les banques opérant à l'échelle internationale en assurant qu'elles soient toutes soumises aux mêmes exigences réglementaires, d'une part,
- et renforcer la stabilité du système financier mondial en imposant un niveau minimum de capitalisation à l'ensemble des acteurs de la scène bancaire internationale, d'autre part.

Les Accords de Bâle I sont en cela généralement salués comme constituant un progrès vers plus de

4 On notera cependant que les exigences additionnelles (Risque de crédit en 1996 et risque opérationnel en 2004, Cf.Schémas 1.1 en Introduction) ne portent pas sur des encours de crédit. Elles ne sont donc pas calculées en pondérant des crédits et le calcul aboutit directement à la détermination d'une exigence en fonds propres. Pour maintenir la forme générale du ratio, le montant de ces exigences est ensuite multipliée par 12,5 (l'inverse de 8 %). Il est ainsi converti en « équivalent » d'encours de crédit pondérés sur lesquels pèseraient des exigences en capital de 8 % (CBCB, 2007, Art. 44).

Par exemple, si les exigences en fonds propres au titre du risque opérationnel sont de 20 millions d'euros, ces exigences seront prises en compte dans le calcul du ratio en comptabilisant 250 millions d'encours de crédit pondérés supplémentaires (2 x 12,5). Lors du calcul du ratio, on obtiendra donc bien une exigence de 20 millions d'euros (8 % de 25 millions).

Le même principe de construction *ad hoc* d'un équivalent d'encours de crédit pondérés est aujourd'hui utilisé pour reporter les exigences en capital issues de la méthode NI dans le calcul du ratio.

5 Voir le Schéma 1.1 et son commentaire, en Introduction.

6 On notera cependant que la méthode NI fournit directement une exigence en capital. Elle est donc ensuite associée avec la même technique de construction *ad hoc* d'un équivalent d'encours de crédits pondérés que celle décrite dans la note précédente, ce qui permet de reporter les exigences en capital issues de la méthode NI dans le calcul du ratio (Voir CBCB, 2007, Art. 272 et 327).

stabilité et vers un environnement concurrentiel plus juste pour le système bancaire mondial. Néanmoins, à partir de la fin des années 1990, ils sont soumis à une vive critique qui, sans contester les progrès qu'ils ont permis de réaliser, va néanmoins déboucher, en 1998, sur l'annonce d'une réforme d'ampleur et, six ans plus tard, sur la signature des Accords de Bâle II.

2.1.2 – Le FRS et ses dirigeants au centre du lancement de la réforme

Le « lancement » officiel de ce projet de réforme est principalement assuré par les dirigeants du *Federal Reserve System* (FRS) américain⁷.

En effet, c'est lors d'une Conférence organisée, en février 1998, à la *Federal Reserve Bank* de New York (FRB de NY)⁸ que l'idée d'une réforme est officiellement envisagée pour la première fois par les régulateurs du Comité de Bâle (FRB de NY, Octobre 1998). Or, cette Conférence est co-organisée par le Conseil des Gouverneurs du FRS, dont le Président (Alan Greenspan), le Vice-Président (Roger W. Ferguson Jr.), et le gouverneur (Laurence H. Meyer)⁹ seront parmi les premiers et les plus fervents partisans de la réforme de l'Accord de Bâle. Le *Federal Reserve Board* a d'ailleurs constitué, dans la dynamique de cette conférence, un groupe de travail sur les modèles internes de risque de crédit et leurs « implications » pour l'établissement des exigences prudentielles (FRS, 1998).

Puis, quelques mois après cette conférence, en juin 1998, le Président de la FRB de NY, William McDonough, est nommé Président du Comité de Bâle (BRI, 9 juin 1998). Il occupera ce poste jusqu'à son départ de la FRB de NY, en 2003, et conduira à ce titre la majeure partie de la réforme des Accords de Bâle.

Afin de mieux situer ces différents acteurs, l'Encadré 2.1 présente le fonctionnement du FRS, et de ses différentes institutions (Conseil des Gouverneurs, FRB régionales, et le *Federal Open Market Committee*). Puis l'Encadré 2.2 revient sur la biographie des trois responsables du FRS les plus directement impliqués dans la réforme des Accords de Bâle, c'est-à-dire :

- William McDonough, le Président de la FRB de NY, puisqu'il a présidé le Comité de Bâle de 1998 à 2003 et y a conduit l'essentiel de la réforme des Accords.
- puis Laurence H. Meyer et Roger W. Ferguson Jr., puisqu'ils ont tour à tour assuré la

7 Le fonctionnement et la composition du FRS sont présentés dans l'Encadré 2.1

8 Les liens entre la FRB of NY et le FRS sont présentés dans l'Encadré 2.1

9 L'Encadré 2.2 présente les biographies de ces deux derniers protagonistes, ainsi que celle de McDonough.

direction du comité dédié aux questions de supervision et de réglementation bancaire au sein du Conseil des gouverneurs du FRS et qu'ils ont, de ce fait, piloté la participation du FRS aux travaux du Comité de Bâle.

Encadré 2.1 : Le *Federal Reserve System*, ses institutions, et ses principaux acteurs pendant la réforme des Accords de Bâle (1998-2004)

Le *Federal Reserve System* (FRS), qui est souvent appelé la « Fed », est la banque centrale des États-Unis. Ce « système » est composé de trois éléments principaux :

- le Conseil des Gouverneurs (*Board of Governors*)
- les *Federal Reserve Banks* (FRB) régionales, dont la plus importante est la FRB de New York
- et le *Federal Open Market Committee* (FOMC).

Le Conseil des Gouverneurs, qui siège à Washington, D.C., assure la direction du FRS.

Les membres du Conseil sont nommés par le président des États-Unis. Leur nomination doit être approuvée par le Sénat.

Le Conseil est dirigé par un Président, dont le mandat, qui est de quatre ans, est librement renouvelable. D'août 1987 à janvier 2006, ce poste a été occupé par **Alan Greenspan**.

Les membres présents au Conseil lors de la négociation de la réforme des Accords de Bâle (1998-2004) sont¹⁰ :

- Laurence H. Meyer (juin 1996 - janvier 2002)
- Alice M. Rivlin (juin 1996 – juillet 1999)
- Roger W. Ferguson, Jr. (novembre 1997, puis Vice-Président d'octobre 1999 à avril 2006)
- Edward M. Gramlich (novembre 1997 – août 2005)
- Susan S. Bies (décembre 2001 – mars 2007)
- Mark W. Olson (décembre 2001 – juin 2006)
- Ben S. Bernanke (Août 2002 - juin 2005, Président depuis février 2006)
- Donald L. Kohn (Août 2002 – septembre 2010).

Le capital du FRS est détenu par les ***Federal Reserve Banks* (FRB)** régionales, qui sont au nombre de douze.

Toutes les banques commerciales qui souhaitent être agréées par l'Etat (les *state-chartered banks*) ont l'obligation de déposer des capitaux à leur *federal reserve bank* de référence.

New York étant la principale place bancaire des États-Unis, la *Federal Reserve Bank of New York* (FRB de NY) est la plus importante des douze banques régionales de part ses actifs et le niveau de ses réserves. La FRB de NY a été présidée de 1993 à 2003 par **William McDonough**, qui assure aussi, à partir de juin 1998, les fonctions de Président du Comité de Bâle.

Les membres du conseil des gouverneurs sont tous membres du ***Federal Open Market Committee* (FOMC)**.

Le FOMC établit la politique monétaire des États-Unis : il se fixe des objectifs de taux pour le marché monétaire. Pour atteindre ces objectifs, il peut modifier le taux d'escompte et le taux des réserves obligatoires ou décider de mener des opérations sur les marchés de taux d'intérêt.

C'est la FRB de NY qui mène les opérations de marché décidée par le FOMC. A ce titre, le Président de la FRB de NY est membre permanent du FOMC. Les autres banques régionales y disposent de quatre sièges qu'elles occupent par rotation.

10 Source : <http://www.federalreserve.gov/bios/boardmembership.htm#historical>, consulté le 1 juin 2012

Encadré 2.2 : Biographies des principaux acteurs du FRS dans la réforme des Accords de Bâle (1998-2004) : William McDonough, Laurence H. Meyer et Roger W. Ferguson, Jr.

William McDonough

Enrôlé dans la *US Navy* depuis 1956, William McDonough étudie l'économie à l'**Université de Georgetown**, où il obtient son diplôme de Master en 1962. A partir de 1961, il travaille aussi pour le **département d'État des États-Unis**¹¹.

Il entre en 1967 à la *First Chicago Corporation*, un grand holding bancaire, où il passera vingt-deux années, notamment au sein de la **First National Bank of Chicago** dont il est le Vice-Président de 1986 à sa démission, en 1989.

Après une brève expérience de conseil, il rejoint la **FRB de NY** en 1992, en tant que Vice-Président exécutif. Dès l'année suivante, il en devient le Président et Directeur exécutif, poste qu'il occupera jusqu'en 2003. A ce titre, il a aussi occupé les fonctions de Vice-Président et de membre permanent du *Federal Open Market Committee (FOMC)*, qui formule la politique monétaire américaine. De plus, ses fonctions à la FRB de NY en font le directeur des opérations menées par le FOMC. Il a par ailleurs occupé pendant cette période les fonctions de membre du Conseil d'Administration de la **BRI**, de Président de son Comité sur les systèmes de paiement et de règlement, puis, à partir de 1998 et jusqu'à sa démission de la FRB de NY, en 2003, de Président du **Comité de Bâle**.

Depuis lors, il a successivement été le Président du **Public Company Accounting Oversight Board**, l'organisation créée par la loi Sarbanes-Oxley pour surveiller les auditeurs des entreprises publiques (2003-2005), puis a rempli diverses fonctions auprès de **Bank of America Merrill Lynch** - dont notamment celle de Vice-Président et Directeur de *Bank of America Corporation* (2006-2009).

William McDonough est aussi conseiller sur les questions internationales auprès de la banque Santander (depuis 2006), membre honoraire du **Groupe des 30**, et membre du Conseil d'Administration de l'Université de Georgetown. Il a aussi été membre du Conseil d'Administration du **Council on Foreign Relations**, l'un des principaux *think-tank* américains travaillant sur les questions de relations internationales.

Laurence H. Meyer

Laurence H. Meyer est lui aussi économiste de formation (B.A. De l'Université de Yale en 1965, Doctorat en économie au *Massachusetts Institute of Technology* en 1970).

Il a ensuite enseigné l'économie pendant 27 ans à l'**Université de Washington**, dont il a été le Président du Département d'Economie. Au cours de sa carrière académique, il a effectué un « *visiting* » à la *Federal Reserve Bank* de St. Louis, a publié de nombreux articles et écrit un ouvrage de référence sur la modélisation en macroéconomie. Spécialiste de la prévision macro-économique, il a été appelé à témoigner devant le **Congrès** sur cette question.

Parallèlement, il crée en 1982 un cabinet de prévisions macroéconomiques, **Laurence H. Meyer and Associates**. Ses prévisions remportent à deux reprises, en 1993 et 1996, le *Annual Forecast Award*. Il quitte *Laurence H. Meyer and Associates*, qui devient alors *Macroeconomic Advisers*, en 1996, lorsqu'il

11 qui assure les fonctions dévolues au Ministère des Affaires Etrangères en France.

entre au Conseil des Gouverneurs du FRS.

Meyer a été nommé au **Conseil du FRS** par le Président Clinton. Il occupe ce poste de 1996 à 2002, influant principalement dans deux domaines : la politique monétaire, au sein du **FOMC**, où il agit en faveur d'une hausse des taux d'intérêt, et la réglementation bancaire, puisqu'il occupe le poste de Président du **Comité du Conseil du FRS dédié aux questions de supervision et de réglementation bancaires**, et qu'il contrôle et pilote de ce fait la participation du FRS aux travaux du Comité de Bâle.

Après son départ du FRS, Meyer a repris sa collaboration avec *Macroeconomic Adviser*. Il est aussi membre du Conseil d'Administration du *National Bureau of Economic Research*, membre de la *National Association of Business Economics*, et chercheur au *Center for Strategic and International Studies*, un *think-tank* proche du *Council on Foreign Relations*.

Roger W. Ferguson, Jr.

Roger W. Ferguson a effectué la totalité de sa formation en Economie (jusqu'au Doctorat) à l'Université d'Harvard.

Il a commencé sa carrière dans le cabinet *Davis Polk & Wardwell*, avant d'entrer chez *McKinsey & Company*, où il est associé et partenaire du cabinet de 1984 à 1997.

Il entre alors au **Conseil du FRS**, puis en devient le Vice-Président en 1999, poste qu'il occupera sous la Présidence de Greenspan jusqu'en 2006. A ce titre, il possède un vote au **FOMC**. Pendant sa vice-Présidence, il occupera entre autre les fonctions de Président du **Comité du Conseil du FRS dédiés à la supervision et à la réglementation bancaire** et de Président du Forum pour la Stabilité Financière dont le secrétariat est hébergé par la **BRI**. C'est lui qui lancera l'idée de créer la revue dédiée aux théories et aux pratiques des banques centrales (*International Journal of Central Banking*) qui a été créée en 2005 par la BRI, la BCE et les banques centrales des pays du G-10.

Il rejoint ensuite le Groupe *Swiss Re* (*Swiss Reinsurance Company Ltd*), acteur majeur du marché de la réassurance, dont il devient membre du Comité de direction en tant que Directeur des services financiers et Président de *Swiss Re America Holding Corporation*. En avril 2008, il devient le PDG de **TIAA-CREF**, le leader sur le marché américain de l'épargne-retraite pour les secteurs médicaux, culturels, de la recherche et de l'enseignement supérieur.

Ferguson est aussi membre du **Economic Recovery Advisory Board** auprès du Président Obama, et a été membre du *Transition Economic Advisory Board* créé par Obama entre son élection et sa prise de fonction. Par ailleurs, il est aussi membre du *Council on Foreign Relations*, du *Economic Club de New York*, et du **Groupe des 30**.

Entré en fonction à la Présidence du Comité de Bâle en juin 1998, McDonough décide d'entreprendre « *une revue en profondeur* » des Accords dès la première réunion du Comité, en juillet 1998 (Tarrulo, 2008, p.91).

Cette décision est ensuite annoncée publiquement, en septembre, à la Conférence « *Credit risk modelling and the regulatory implications* » organisée par la *Bank of England* et la *Financial*

Services Authority (FSA), avec le soutien du Conseil des Gouverneurs du FRS, de la FRB de NY et de la Banque du Japon (Jackson, P., Nickell, P., et Perraudin, W., Juin 1999). McDonough annonce par la même occasion la création d'un groupe de pilotage sur « le futur du capital » chargé, sous la direction Claes Norgren - le Directeur Général de l'autorité de supervision financière suédoise - d'impliquer l'ensemble du Comité dans la revue de l'Accord.

Le projet de McDonough est ensuite présenté plus en détail en novembre, à une troisième Conférence organisée à Francfort-sur-le-Main (McDonough, W. J., Nov. 98).

C'est donc autour de William McDonough, et, avec lui, autour du *Federal Reserve Board* et de la *Federal Reserve Bank* de New York que naît officiellement le projet de réforme de l'Accord de Bâle (Voir Tableau 2.2 : chronologie du lancement officiel de la réforme, 1998).

Tableau 2.2 : chronologie du lancement officiel de la réforme - 1998

Date	Occasion / Initiative de l'événement	Événement
Février 1998	FRS – FRB de NY : Conférence « <i>Financial Services at the Crossroads: Capital Regulation in the Twenty-First Century</i> » à la FRB de NY.	Discussion autour de l'intérêt de la modélisation à des fins de régulation à l'initiative du FRS et de la FRB de NY.
Juin 1998	Comité de Bâle	Nomination de William McDonough, le Président de la FRB de NY, à la Présidence du Comité de Bâle
Juillet 1998	Comité de Bâle : Première réunion du Comité de Bâle sous la Présidence de McDonough.	Décision d'entreprendre une « revue en profondeur » de l'Accord.
Septembre 1998	Bank of England : Conférence « <i>Credit risk modelling and the regulatory implications</i> » organisée avec le soutien du Conseil du FRS, de la FRB de NY et de la Banque du Japon.	Annonce publique par McDonough d'une réforme d'ampleur et d'avancée significatives en ce sens en un ou deux ans.
Novembre 1998	Conférence « <i>The Challenge of Credit Risk</i> » Francfort-sur-le-Main.	McDonough annonce les grands axes de la réforme et donne au Comité de Pilotage créé sur le sujet jusqu'à la fin de l'année 1999 pour faire ses premières propositions.

2.1.3 – Le discours des « réformateurs du FRS »

A la lecture des discours prononcés par les membres du FRS aux conférences précédemment mentionnées, puis lors de leurs diverses interventions publiques dans les premières années de

négociation de l'Accord, on ne peut manquer d'être frappé par leur extrême proximité. On retrouve en effet dans ces différents discours presque systématiquement les mêmes arguments et la même structure argumentative.

Nous proposons donc de reconstituer dans la suite de ce chapitre une synthèse du discours développé par ces « réformateurs » (Voir : Encadré 2.3 : Corpus des textes cités et étudiés) et de l'analyser.

Encadré 2.3 : Corpus des textes étudiés – le discours des « réformateurs »

Le corpus de textes étudiés comprend 31 documents, soit :

- **l'ensemble des discours officiels prononcés par McDonough** sur le thème de la réglementation internationale des fonds propres des banques de janvier 1998 à la présentation de la première proposition du Comité, en juin 1999, soit 7 discours dont 4 sont explicitement cités dans ce chapitre.
- **l'ensemble des discours et témoignages officiels des membres du FRS** abordant le thème de la réglementation internationale des fonds propres des banques de 1998 à 2003, soit : 10 discours de 1999 à 2001, et 8 discours et 3 témoignages en 2003, dont 10 sont explicitement cités dans cette étude.
- **les prises de positions publiques des acteurs principaux du FRS** qui n'engagent pas leur institution (articles, discours) en 1998 et 1999, soit 3 documents cités ici.

La sélection des documents vise à refléter au mieux les arguments généraux mobilisés par les membres du FRS pour défendre la réforme des Accords de Bâle.

C'est pourquoi l'étude des discours de McDonough est limitée aux premiers discours (1998 à juin 1999). En effet, les discours suivants, qui font suite à la publication de la première proposition concrète du Comité, sont plus orientés vers la défense des différents aspects concrets de ces propositions que sur la présentation et la justification de la réforme dans son ensemble.

C'est aussi la raison pour laquelle la sélection des discours officiels de membres du FRS s'étend jusqu'à la fin de l'année 2003. En effet, les membres du FRS sont amenés à défendre le principe de la réforme à deux reprises : de 1999 à 2001, lors du lancement de celle-ci, puis de nouveau en 2003, lorsqu'il s'agit de convaincre les régulateurs des pays non-membres du Comité d'adopter le nouveau système proposé et de convaincre les autorités politiques américaines de ratifier l'Accord en préparation. L'ensemble des textes étudiés ainsi que le contexte de ces déclarations sont référencés en Annexe 2. Les références des textes cités sont aussi fournies dans la bibliographie. Les citations ont été traduites par nos soins et sont systématiquement reproduites dans leur langue originale en notes de fin.

Nous verrons que l'argumentaire des « réformateurs » commence invariablement par une revue critique de l'Accord de Bâle I qui conclut à la nécessité d'une refonte des principes de la politique prudentielle (Voir 2.II – La critique de la réglementation). Ce n'est qu'à l'issue de cette critique, à laquelle ils consacrent en général la plupart de leur discours, que les réformateurs précisent la direction que doit prendre la réforme. Après avoir présenté et analysé ces directions, nous verrons donc en quoi la critique précédemment construite est centrale dans la justification du projet de réforme (Voir 2.III – Vers une réglementation par et pour le marché : justifier « la régulation »). Cette analyse nous permettra par ailleurs de conclure que le lancement de la réforme est le produit d'une problématisation typiquement libérale de la question de la réglementation prudentielle.

2.II – La critique de la réglementation de Bâle I

Pour avoir une réforme, il faut qu'il y ait le sentiment d'un besoin de réforme. Or, c'est en février 1998 que l'idée que les Accords de Bâle I doivent être réformés est formulée pour la première fois par des régulateurs membres du Comité de Bâle¹². Suite à la nomination de l'un d'entre eux – William McDonough – à la Présidence du Comité, la reconnaissance de ce « besoin de réforme » par le Comité se fait ensuite rapidement : William McDonough annonce publiquement la mise sur l'agenda du Comité d'une réforme de ses principaux Accords dès septembre 1998.

Or, si elle a rapidement été acceptée, la nécessité de cette réforme n'était *a priori* pas aussi évidente que ce qu'il pourrait sembler *a posteriori*. Les premiers partisans de la réforme ont d'ailleurs consacré une place importante, dans leurs discours, à la justification de ce besoin. Ce n'est toujours qu'en second lieu, après avoir fait cette démonstration, que les « réformateurs » se consacrent à la défense de leur projet de réforme pour lui-même, c'est-à-dire en tant que forme plus souhaitable ou plus efficace de réglementation.

Par ailleurs, lorsqu'ils justifient le besoin de cette réforme, la nature de leurs conclusions est loin d'être anodine : la révision des Accords de Bâle n'est pas présentée comme souhaitable, mais comme strictement nécessaire, c'est-à-dire à la fois souhaitable et inévitable.

Il nous semble que quelque chose d'important se joue dans cette nuance. Elle permet en effet de

12 à la Conférence « Financial Services at the Crossroads: Capital Regulation in the Twenty-First Century », organisée à la FRB de NY (voir ci-dessus)

cadrer le débat sous un angle très particulier, celui de la nécessité, par opposition à celui des préférences.

Or, comme nous le verrons dans la section suivante (Voir 2.III – Vers une réglementation par et pour le marché : justifier « la régulation ») c'est sur le respect de la « nécessité » ainsi dévoilée que se fonde la définition des nouvelles orientations. En effet, dans les discours que nous avons étudiés, l'un ne fonctionne pas sans l'autre ou plutôt, la critique des Accords de Bâle I constitue le fondement de la justification de la réforme. En cela, elle est aussi le lieu où les représentations mobilisées dans le cadre du projet de réforme sont les plus explicites, et où l'on peut le plus directement saisir la rupture que ces représentations marquent par rapport aux représentations et aux objectifs qui sous-tendaient les choix effectués dans l'Accord initial (I.1).

2.II.1 – Le développement des modèles de risque et la thèse de l'érosion progressive de l'efficacité de l'Accord.

La conférence où McDonough annonce la réforme des Accords de Bâle, en septembre 1998, à Londres, a pour thème « *les implications réglementaires des modèles de risque de crédit* » (Jackson, P., Nickell, P., et Perraudin, W., Juin 1999).

A cette conférence, comme dans les premiers discours de McDonough et des autres promoteurs de la réforme, dans un premier temps, le développement de nouvelles techniques d'estimation des risques grâce à la modélisation est présenté comme un élément de déstabilisation du système de régulation de Bâle I. C'est ce développement qui rend le système de Bâle I inadéquat et la recherche de nouveaux moyens de régulation nécessaire, explique McDonough (McDonough, oct 1998, p.9.)¹³:

*« Les Accords de Bâle ont permis de renforcer les normes de capitalisation dans le monde. Nous le savons. Mais, nous savons aussi que **les progrès des techniques de management des risques et de la finance ont commencé à éroder la pertinence de l'Accord** pour les banques qui utilisent les techniques les plus sophistiquées. Il nous faut donc identifier des moyens de s'assurer que l'Accord permette d'orienter ces banques vers le maintien d'un niveau de capital élevé tout en continuant à assurer la protection du système financier dont tous les pays ont besoin »¹.*

Loin de constituer une « solution » pour la régulation des activités financières, ces nouvelles

13 Toutes les citations dont la langue originale est l'anglais sont traduites par nos soins et reproduites dans leur version originale en notes de fin.

techniques sont donc tout d'abord présentées comme étant le facteur qui met cette régulation en péril. Autrement dit, si la question de la modélisation des risques est au coeur du projet de réforme, c'est donc d'abord parce que les pratiques de modélisation déstabilisent le système réglementaire existant.

Le raisonnement qui sous-tend cette affirmation est que **le développement des modèles de risque permet aux banques de développer des stratégies « d'arbitrage en capital réglementaire »**, c'est-à-dire des stratégies qui permettent de « contourner » la réglementation de façon à obtenir, à risque égal, des exigences moindres en fonds propres.

Les stratégies d'arbitrage réglementaire en fonds propres ne sont pas des moyens « d'échapper » à la réglementation car elles sont développées dans le respect des contraintes réglementaires. Elles reposent sur des comparaisons systématiques des exigences réglementaires portant sur les crédits (ou les portefeuilles de crédit) avec des estimations réalisées en interne du niveau de fonds propres que la banque juge nécessaire pour faire face au risque de défaillance des emprunteurs sur ces crédits (ou ces portefeuilles de crédit). L'arbitrage consiste ensuite à exploiter systématiquement les différences entre les deux évaluations afin de réduire les exigences réglementaires portant sur la banque¹⁴.

Pour développer de telles stratégies « d'arbitrage », il est nécessaire de disposer d'un moyen interne d'estimation des besoins en fonds propres. C'est ce que permet le développement des modèles de risque. Ceux-ci proposent une modélisation du niveau de pertes qu'une banque est susceptible de connaître sur un crédit ou un portefeuille de crédit, et ils permettent d'en déduire quel doit être – d'après le modèle et sous ses hypothèses – le niveau de fonds propres que la banque doit détenir pour avoir une probabilité, qu'elle jugera raisonnable, d'être en mesure de faire face à ces pertes. Les besoins en fonds propres ainsi estimés sont couramment appelé le « capital économique », ce qui suggère l'idée que, contrairement au « capital réglementaire », ils sont établis à partir d'une analyse « économique » des crédits détenus par la banque.

Les principes communs à l'ensemble des modèles de risque et les principes de leur utilisation pour le calcul du « capital économique » sont présentés dans l'Encadré 2.4, afin de faciliter la compréhension des arguments développés par les réformateurs à ce sujet¹⁵.

14 Les stratégies envisageables pour ce faire sont présentées ci-après.

15 Les caractéristiques des différents modèles disponibles à l'heure où la réforme est lancée sont analysées dans le Chapitre 4, qui clôt la première partie de notre étude.

Encadré 2.4 : Les mécanismes fondamentaux de la modélisation du risque d'un portefeuille de crédit et du calcul du capital économique

Tous les modèles ont le même objectif premier : il s'agit de déterminer le montant des pertes maximales qu'une banque est susceptible d'encourir sur un portefeuille de crédit. L'estimation étant de type probabiliste, elle se fait par ailleurs toujours pour un intervalle de confiance (un niveau de probabilité) donné.

Pour déterminer le montant des pertes maximales qu'une banque est susceptible d'encourir sur un portefeuille de crédit, tous les modèles doivent déterminer - implicitement ou explicitement - la fonction de répartition des pertes estimées pour l'ensemble du portefeuille.

Puis, dans un deuxième temps, les modèles estiment le montant des fonds propres considéré comme nécessaire pour faire face aux pertes estimées : le capital économique.

Les différents types de modèles existants pour ce faire sont décrits et analysés dans le Chapitre 4, qui clôt cette partie. Nous proposons dans un premier temps ici d'illustrer uniquement les grands principes communs de la modélisation des pertes et du calcul du capital économique par un exemple simple, présenté ci-dessous.

Une illustration simple des principes de la modélisation du risque de crédit

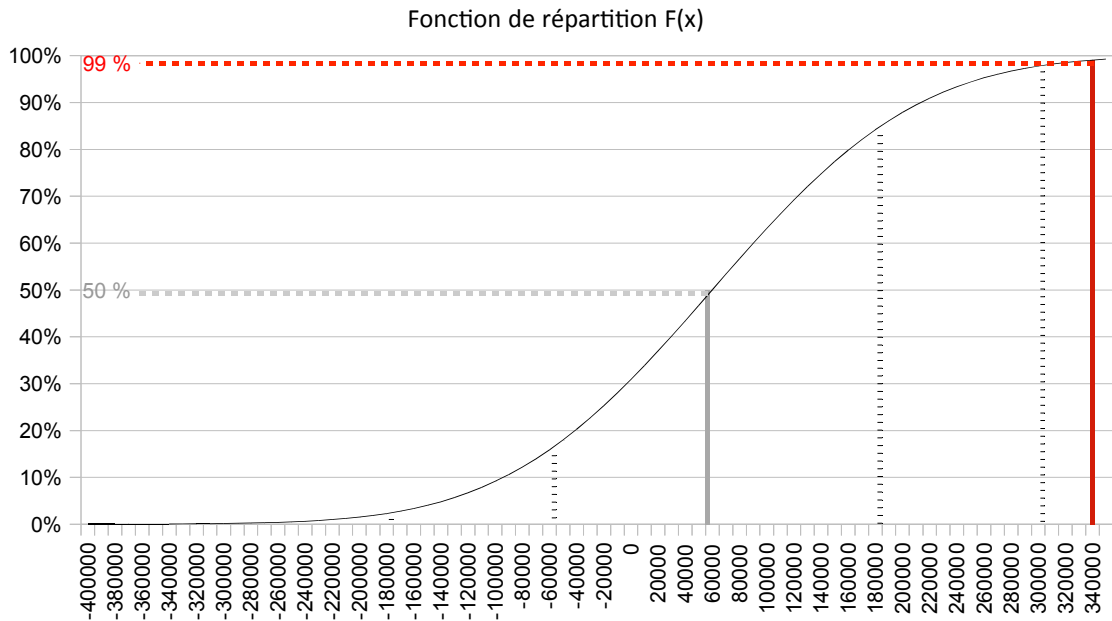
A titre d'exemple, considérons que nous disposons d'un portefeuille de crédits représentant un encours total de 4 000 000 €. Supposons de plus que la fonction de répartition des pertes de ce portefeuille puisse être modélisée à partir d'une loi Normale¹⁶, qui présente l'avantage de ne dépendre que de deux paramètres : l'espérance et l'écart-type.

Supposons ensuite que la banque ait estimé que, sur ce portefeuille, la perte moyenne annuelle se montera à 60 000 € (soit 1,5 % du total). Cette estimation constitue l'espérance de perte du portefeuille (notée $E(X)$). Elle peut, par exemple, avoir été réalisée à partir de l'observation des taux de pertes constatés par la banque historiquement sur ses crédits. Supposons enfin que, grâce aux mêmes données historiques, la banque estime que l'écart-type, qui indique la dispersion des données autour de la moyenne, soit de 120 000 €.

Si la distribution des pertes suit bien une loi normale et que nos deux paramètres ont été estimés avec précision, la fonction de répartition (notée $F(x)$) de la loi normale de paramètre (60 000 ; 120 000) nous permet de connaître l'ensemble des niveaux de pertes qu'une banque est susceptible de connaître sur son portefeuille et la probabilité d'occurrence associée à chacun de ces niveaux.

On peut ainsi lire sur le graphique ci-dessous, en abscisse, les différents montants de pertes estimés pour notre portefeuille et, en ordonnée, la probabilité d'occurrence de chaque situation.

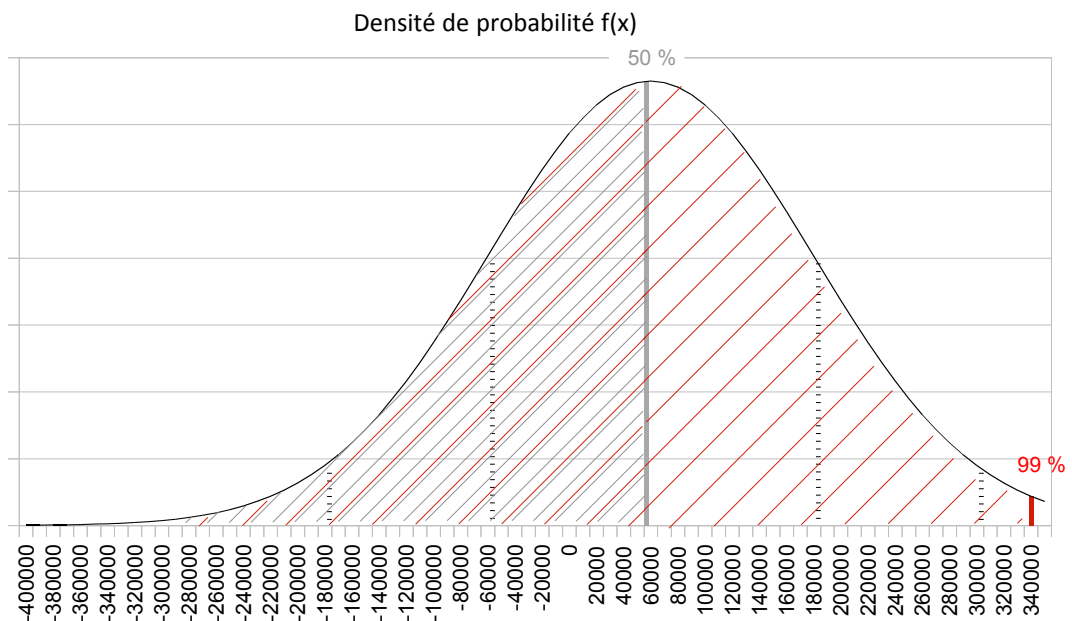
16 Comme nous le verrons par la suite, cette hypothèse ou une variante – l'utilisation de la loi lognormale – est couramment utilisée à cette fin.



On voit ici que la probabilité que les pertes soient inférieures à 60 000 € (l'espérance) est de 50 %, et que la probabilité que les pertes soient inférieures à 340 000 € est de 99 %.

Autrement dit, si la banque dispose de 340 000 €, on peut estimer qu'elle a 99 % de chances de pouvoir faire face aux pertes de son portefeuille.

La modélisation des risques est plus souvent représentée non pas à partir de la fonction de répartition (F(x)), comme ci-dessus, mais à partir de la densité de probabilité des fonctions utilisées (f(x)). Les deux fonctions étant liées ($F(x) = \int^x f(t) dt$), on peut donc retrouver les informations précédentes à partir de la densité de probabilité.



Comme on le voit sur le graphique ci-dessus, le montant des pertes est toujours exprimé en abscisse, mais la probabilité d'occurrence de chaque situation est désormais donnée par l'aire inscrite en dessous de la courbe de densité. On retrouve néanmoins les mêmes valeurs.

C'est le premier résultat que donnent tous les modèles de crédit : **un montant de pertes maximales estimé pour un intervalle de confiance donné**. Ici, l'intervalle de confiance choisi est de 99 % et le montant maximal de pertes estimé pour cet intervalle est de 340 000 €. Cela signifie que l'on a statistiquement 99 % de chances d'avoir des pertes inférieures ou égales à 340 000 € sur notre portefeuille de 4 000 000 €.

L'estimation du capital économique et son usage

Le second résultat que donnent les modèles de crédit est **une estimation des fonds propres nécessaires pour faire face au risque de crédit, c'est-à-dire un calcul de « capital économique »**.

Pour comprendre ce calcul, il est important de savoir qu'il repose sur l'idée que le montant de pertes maximales ne doit pas être entièrement couvert par des fonds propres. Ce montant est en fait subdivisé en deux ensembles : le montant des pertes moyennes, d'une part, et la différence entre ce montant et les pertes maximales estimées, d'autres part. Seul ce deuxième ensemble constitue dans les modèles un besoin en fonds propres.

Le montant des pertes moyennes est dans notre exemple de 60 000 € : c'est le montant de pertes dont la probabilité d'occurrence est de 50 %.

Ce montant est désigné dans les calculs de capital économique comme étant une **perte attendue**. Cela signifie qu'on considère que, lorsque la banque a tarifé les crédits concernés, elle a prévu d'être en mesure de couvrir ce montant de perte grâce à ses recettes d'exploitation. Il en découle qu'on considère que la banque peut normalement provisionner ces montants tout en restant rentable, et que la couverture des pertes attendues ne devrait donc pas rendre l'appel aux capitaux propres nécessaire. Les pertes attendues doivent donc être payées grâce à la rentabilité des activités d'exploitation de la banque, sans qu'il soit nécessaire de faire appel aux capitaux car ce sont des pertes « moyennes », que l'on peut anticiper.

Selon cette logique, **seule la différence entre les pertes moyennes et les pertes maximales estimées, qui est considéré comme la perte inattendue, doit être couverte par des fonds propres**.

Dans notre exemple, le montant de fonds propres dont devrait disposer la banque pour avoir 99 % de chances d'être en mesure de faire face au risque de crédit de notre portefeuille serait de 280 000 € (340 000 € – 60 000 €), soit 7 % du total.

Néanmoins, pour que le système fonctionne, il faut que le portefeuille génère au moins un revenu de 60 000 € par an.

Mais, si c'est bien le cas, la banque sera théoriquement en mesure de couvrir l'ensemble des pertes du portefeuille dans 99 % des cas. A l'inverse, cela signifie qu'elle a 1 % de chance de faire faillite. On dit que la calcul est fait à **l'intervalle de confiance** de 1 %.

On peut néanmoins supposer que les dirigeants de la banque, ou ses actionnaires, ne souhaitent pas prendre le risque que la banque ait 1 % de chance de faire faillite.

Afin de réduire ce risque, on peut effectuer le même calcul en choisissant un intervalle de confiance

plus élevé. En pratique, le calcul du capital économique s'effectue le plus souvent pour des probabilités comprises entre 99,9 et 99,99 %, soit pour un intervalle de confiance compris entre 0,1 et 0,01 %. Cela n'affecte pas le niveau des pertes moyennes, mais uniquement le montant de pertes dites « inattendues » qui vont être prises en considération. Seul le montant du capital économique sera donc affecté. Dans notre cas, on obtient respectivement un niveau de pertes maximales estimées de 431 000 et de 507 000 €, et donc un capital économique de respectivement 371 000 et 447 000 € (pertes maximales – pertes moyennes).

Dans notre exemple, pour réduire la probabilité théorique de faillite de la banque de 1 % à 0,1 %, il faut donc augmenter les fonds propres de 32,5 % (augmentation du capital économique de 280 000 à 371 000 €), et pour réduire cette probabilité à 0,01 %, il faut augmenter les fonds propres de 59,6 % (capital économique de 447 000 €).

Or, le résultat d'exploitation dégagé par les opérations reste identique dans les trois cas. On comprend alors bien qu'il y a un arbitrage direct à effectuer entre la rentabilité des capitaux propres et la réduction du risque de faillite des banques.

Dans la théorie financière, l'intervalle de confiance choisi reflète **l'appétit pour le risque** des actionnaires, c'est donc à eux de le fixer. Si leur appétit pour le risque est élevé, ils accepteront un fort risque de faillite mais obtiendront en échange un rendement élevé sur leurs capitaux. Si leur appétit pour le risque est faible, plus de fonds propres seront mobilisés, ce qui réduira le risque mais réduira la rentabilité de l'investissement.

Néanmoins, en théorie, si les marchés étaient parfaits, **la rentabilité rapportée au risque** (ou RAROC, *Risk Adjusted Return On Capital*) de ces deux types de portefeuilles devrait néanmoins être, au final, égale. Autrement dit, si les marchés étaient parfaits et pouvaient estimer et distribuer le risque avec précision un « coût du risque » unique devrait s'établir sur les marchés qui permettrait de compenser toute prise de risque supplémentaire par une rentabilité du capital accrue du coût de ce risque.

Le calcul du capital économique est donc aussi souvent utilisé pour mesurer la rémunération perçue par le capital en compensation du risque de perte qu'il subit et pour comparer le rendement offert par différents investissements en regards de leurs risque estimés.

Le thème de l'érosion de l'efficacité de l'Accord au fil du développement des techniques d'arbitrage en capital réglementaire est le thème introductif de la plupart des discours et commentaires en faveur de la réforme.

Le raisonnement qui le sous-tend est présenté en détail dans l'article très didactique que présente J.J.Mingo, l'un des principaux conseillers auprès du Conseil des Gouverneurs du FRS, à la Conférence du 22 sept. 1998 à Londres. Nous proposons donc de nous appuyer sur cet article pour détailler les différentes étapes de ce raisonnement, la première étant le constat d'une perte « d'efficacité » de l'Accord de Bâle au fil des innovations en matière de modélisation, de mesure et de gestion des risques (Mingo, J.J., 2000, p. 16)¹⁷:

17 L'article présenté par J.J.Mingo à la Conférence « Credit risk modelling and the regulatory implications » du 22 sept. 1998 à Londres a été républié ensuite, avec quelques modifications mineures dans le Journal of Banking & Finance (Mingo, J.J., 2000).

« Le rythme rapide de l'innovation ces dernières années a attiré l'attention des régulateurs sur les limites potentielles de l'Accord de Bâle, la norme internationale de fonds propres pour les banques. /.../ De grandes banques américaines et étrangères s'adonnent à ce que l'on appelle l'Arbitrage en Capital Réglementaire (ACR) – ces banques essaient de faire baisser les exigences réglementaires de fonds propres de certaines de leurs positions de risque par rapport au « capital économique » sous-jacent pour ces positions (c'est-à-dire par rapport au capital qu'une firme financière non-réglémentée pourrait souhaiter détenir pour se protéger contre les risques économiques associés avec ces positions). Tel qu'il est perçu par les régulateurs, le problème est que, avec l'ACR, une banque peut obtenir un ratio de capital réglementaire (un ratio de capital rapporté aux risques, ou ratio de « CRR ») nominale élevé mais qui masque une faiblesse en capital, c'est-à-dire qu'une banque peut atteindre une probabilité inacceptable de devenir insolvable tout en ayant un ratio de CRR élevé »^m.

En effet, explique Mingo, le développement de la modélisation a permis aux banques d'estimer ce qu'on appelle en finance le « capital économique », c'est-à-dire le montant de capital que la théorie financière juge suffisant pour permettre à une banque de faire face à la réalisation du risque d'un actif (Voir Encadré 2.4 ci-dessus pour un exemple de calcul du capital économique). Ce calcul se fait pour un intervalle de confiance donné mais, surtout, il est fait en faisant abstraction des exigences réglementaires. Il peut donc fortement diverger des exigences en capital formulées par la réglementation prudentielle (Voir I.1 pour le rappel de ces exigences). Les stratégies d'arbitrage consistent alors à exploiter systématiquement les différences entre ces deux évaluations.

A partir du calcul du capital économique, deux types de stratégies d'arbitrage en capital réglementaire sont alors envisageables.

La première stratégie influe directement sur les stratégies d'engagement des banques. Il s'agit de privilégier systématiquement les engagements pour lesquels les exigences prudentielles sont inférieures à l'estimation du capital économique et d'éviter d'engager des crédits ou d'acquérir des actifs pour lesquels les exigences prudentielles sont supérieures à l'estimation du capital économique.

Par ailleurs, si les crédits sont déjà engagés, ou si les banques ne souhaitent pas modifier leurs politiques d'octroi de crédit, elles peuvent aussi associer le calcul du capital économique au recours à des produits dérivés ou à la titrisation des crédits. Ils s'agit de la seconde stratégie d'arbitrage. Elle permet aux banques de transférer le risque des crédits pour lesquels les exigences réglementaires sont supérieures aux exigences « économiques » à d'autres acteurs qui, comme les acteurs du marché, ne sont pas soumis aux exigences prudentielles. Les banques n'auront alors plus à porter les exigences réglementaires pour ces crédits, dans la mesure où la responsabilité

pour leurs risques sera « sortie » de leur portefeuille.

Ces deux techniques sont explicitement citées par Mingo (Mingo, 2000, p. 16.):

« Les grandes banques s'adonnent à deux grand types de techniques d'ACR [Arbitrage en Capital Réglementaire] pour faire baisser les exigences de fonds propres réglementaires par rapport aux exigences en capital économique qui découlent de leurs modèles internes : (a) elles peuvent restructurer leurs positions traditionnelles de bilan (en utilisant des produits dérivés ou des techniques de titrisation, par exemple) de façon à placer la position dans une catégorie plus faiblement pondérée par la réglementation (y compris dans la catégorie pondération nulle), ou (b) elles peuvent accorder ou détenir des crédits, ou d'autres positions de risque, pour lesquels le capital économique alloué est supérieur aux exigences réglementaires en capital⁹ ».

Ce que McDonough veut dire lorsqu'il annonce que «les progrès des techniques de management des risques et de la finance ont commencé à éroder la pertinence de l'Accord pour les banques qui utilisent les techniques les plus sophistiquées » est donc que les banques ont de plus en plus recours à ces deux techniques d'arbitrage au fur et à mesure que se développent leurs techniques d'estimation et de modélisation des risques. Mingo affirme d'ailleurs sans détour (Mingo, 2000, p. 16) que «le phénomène de l'ACR [Arbitrage en Capital Réglementaire] s'est accéléré au cours des années 1990 avec l'amélioration des pratiques de mesure des risques de crédit dans les grandes banques⁹».

Pour McDonough et les partisans de la réforme de l'Accord, le corollaire du développement des techniques d'estimation du « capital économique » est donc **l'érosion progressive de l'efficacité des Accords de Bâle**, c'est-à-dire de leur capacité à assurer le maintien d'un niveau adéquat de fonds propres, au moins pour les institutions qui utilisent les méthodes les plus sophistiquées. Autrement dit, du fait du développement de ces nouveaux outils et techniques, les exigences réglementaires ne parviennent plus à contraindre les banques à maintenir un niveau minimum de fonds propres. Pour reprendre les mots de McDonough (McDonough, mars 1999, p.4) :

« Les techniques de management du risque de crédit ont progressé, et le fait que la pertinence et l'efficacité à long terme de l'Accord de Bâle décroissent pour les institutions les plus sophistiquées est devenu visible⁹ ».

Ainsi, explique Laurence H. Meyer, l'un des Gouverneurs du FRS, le développement des techniques d'arbitrage est en train de « miner » les bases de l'Accord de 1988 (Meyer, juin 1999):

« Les changements sur les marchés financiers ont de plus en plus affaibli l'Accord pour les plus

*grandes institutions. Le point central est que, ici comme à l'étranger, **les banques ont développé des techniques d'arbitrage en capital** afin de faire migrer leurs actifs de meilleure qualité, les moins risqués, vers les marchés tout en réduisant parfois plus que proportionnellement le capital exigé sur ces actifs par rapport aux positions de risque détenues. De plus, le capital exigé est le même pour les actifs restants, qui ont un risque de crédit élevé, que pour ceux qui ont été sécurisés, ce qui change la signification du ratio de capital qui en résulte. **Cela, entre autres, a miné les bases de l'Accord de 1988 et les ratios de capital pondérés par les risques sont devenus de plus en plus difficiles à interpréter**^a ».*

Comme on le voit dans l'extrait ci-dessus, à ce premier effet s'ajoute un second type d'inefficacité : si le ratio du capital rapporté aux encours pondérés par le risque peut être manipulé indépendamment du niveau de risque, alors non seulement il ne permet plus d'imposer des normes minimales, mais il ne permet plus non plus d'informer les régulateurs et les acteurs du marché sur le niveau de capital détenu par les banques. Ainsi, du fait des pratiques d'arbitrage, les ratios réglementaires ne sont plus ni des contraintes, ni des instruments d'information efficaces.

On peut donc résumer l'argument de « l'érosion de l'efficacité de Bâle I » comme suit :

Le développement des techniques d'estimation du risque et en particulier le développement des estimations dites du « capital économique » permettent le développement de stratégies d'arbitrage qui « minent » les fondements de l'Accord de 1988. En effet, au fil de cette évolution, le ratio de fonds propres mis en place en 1988 devient progressivement inefficace sur deux plans :

- il ne permet plus de contraindre les banques à disposer d'un minimum de capital,
- et il ne permet plus de s'informer sur le niveau de capital détenu en regard des risques.

Cet argument est le premier grand argument en faveur de la réforme. Il est développé, comme on le voit ici, à la fin des années 1990.

Par ailleurs, comme dans les exemples cités ci-dessus, il n'est pas étayé de tentatives d'estimations empiriques. Seuls les mécanismes du phénomène sont exposés. La question posée est donc plus de démontrer la possibilité de l'arbitrage que de cerner son ampleur.

Les premiers « réformateurs » semblent d'ailleurs plutôt prudents sur ce point : ils parlent de pratiques en « développement » parmi « les grandes banques » ou « les institutions les plus sophistiquées », ce qui laisse supposer qu'il ne s'agit pas d'une pratique couramment observée et qu'elle est (encore) loin d'être dominante.

Il n'est donc en fait pas évident que l'effet des pratiques d'arbitrage soit à cette époque effectivement sensible sur le niveau global de fonds propres des banques. Il serait donc peut-être

plus exact de dire que les régulateurs soulignent alors que les pratiques d'arbitrage ont le potentiel de réduire l'efficacité de l'Accord. C'est pourquoi nous nommons cet argumentaire la « thèse » de l'érosion de l'efficacité de l'Accord. Ce faisant, nous entendons souligner que seul le potentiel déstabilisateur de l'arbitrage a été mis en avant et que les premiers réformateurs se sont soigneusement gardés, par leurs précautions oratoires, de décrire ces mécanismes comme des faits massifs et documentés.

2.II.2 – Illusion de sécurité et incitations « perverses » du système actuel

Reste néanmoins le fait que, dès lors que la démonstration a été faite que les pratiques d'arbitrage sont possibles, observer le niveau du ratio réglementaire ne permet *a priori* plus de s'assurer du niveau des fonds propres rapportés aux risques. Il faudrait en effet pouvoir détecter la présence éventuelle de pratiques d'arbitrage. Il n'est donc plus certain que le ratio réglementaire capture ce qu'il était censé capturer, c'est-à-dire le niveau des fonds propres rapporté aux expositions pondérées par leur risque. Partant de ce constat, les réformateurs avancent un second argument, à savoir que la réglementation de Bâle I n'est pas seulement en passe de devenir inutile, mais que son maintien est en passe de devenir « dangereux ».

Le premier danger découle du fait que le ratio de Bâle I continue à être utilisé comme norme de référence bien qu'il puisse être le résultat d'arbitrages : il peut dès lors contribuer à entretenir une **illusion de sécurité**. C'est ce que suggère à plusieurs reprises Alan Greenspan, le Président du Conseil des Gouverneurs du FRS, lorsqu'il explique, dans un article de 1998 (Greenspan, Juil. 1998, p.9) que :

*« les incohérences entre les estimations internes du capital économique et les normes de capital réglementaires créent un autre type de problème : **des ratios de capital élevés peuvent permettre de masquer le véritable niveau de la probabilité de faillite de la banque** ».*

Pour mieux comprendre ce mécanisme et ses conséquences, on peut s'appuyer sur le travail menés par Espeland et Sauder (2007) sur les mesures publiques et les réactions à ces mesures. Dans cet article Espeland et Sauder proposent une typologie des stratégies que les acteurs peuvent développer en réaction aux mesures auxquelles ils sont soumis. Le développement des pratiques d'arbitrage correspond à ce qu'ils désignent dans leur typologie comme des pratiques de

« gaming », c'est-à-dire des pratiques visant à conserver l'apparence du respect des règles de mesure, mais en manipulant celles-ci sans prendre en compte – et souvent en allant à l'encontre – des motivations qui ont suscité leur instauration. Ces stratégies ont deux effets principaux, disent Espeland et Sauder (2007, p.29). Tout d'abord, elles rendent plus difficile la possibilité de savoir si les mesures capturent ce qu'elles étaient censées capturer. Ce phénomène est très précisément décrit par Greenspan lorsqu'il explique (Greenspan, Juil. 1998, p.9.) que :

« la possibilité que les ratios réglementaires de capital masquent la véritable probabilité de faillite des banques devient plus forte lorsque les banques arbitrent pour échapper aux exigences trop élevées qui s'appliquent à leur actifs les plus sûrs en les sortant de leur bilan via la titrisation⁵ ».

Par ailleurs, les stratégies de *gaming* peuvent participer à l'instauration d'un climat de défiance généralisée car elles menacent les valeurs professionnelles du secteur concerné, disent Espeland et Sauder. En effet, dès lors que des stratégies de « *gaming* » sont possibles, les mesures publiques posent un second problème : les acteurs qui utilisent ces outils ne peuvent pas déterminer le décalage entre ce qu'elles capturent et ce qu'elles sont censées capturer, ou qu'ils pensent qu'elles capturent. Les acteurs n'ont donc qu'une seule alternative : la confiance généralisée dans le système (les mesures capturent ce qu'elles sont censées capturer) ou la défiance généralisée dans le système.

Or, bien que les réformateurs soulignent que le développement de l'arbitrage permet aux banques de « manipuler » leur ratio, ils n'évoquent pas la possibilité que cela puisse susciter une crise de confiance généralisée. En revanche, ils vont explorer les conséquences du premiers de ces deux cas, lorsque la confiance est malgré tout maintenue, et ils vont mettre en évidence que la pratique de l'arbitrage offre alors aux acteurs des avantages concurrentiels indus. Or, expliquent-ils, les acteurs vont chercher à bénéficier des ces avantages concurrentiels. Dès lors, le maintien du ratio de Bâle I ne crée plus seulement une illusion de sécurité, il crée aussi **des incitations « perverses »** c'est-à-dire une situation où les acteurs sont intéressés à agir à l'encontre des principes du système et à en « accélérer » la perte d'efficacité. Cependant, l'accent n'est alors plus mis sur le risque global de sous-capitalisation des banques qui découle de cette situation, mais sur le fait qu'elle crée **des déséquilibres concurrentiels indus**.

Les banques qui pratiquent l'arbitrage peuvent en effet tirer profit de l'image de sécurité que leur apporte leur ratio réglementaire de capital élevé. Cela peut leur permettre de cacher des informations, comme le suggère ci-dessus Greenspan. Mais cela peut aussi leur permettre

d'acquérir des avantages concurrentiels sur les marchés, ajoute Mingo. C'est en particulier le cas aux Etats-Unis, explique-t-il. En effet, certaines banques peuvent y recevoir du fond fédéral qui garantit les dépôts, le FDIC (*Federal Deposit Insurance Corporation*), le statut officiel de banques « adéquatement » ou « bien » capitalisées. L'octroi de ces statuts repose en grande partie sur le niveau du ratio réglementaire en fonds propres¹⁸. Dans ce cas, explique Mingo (Mingo, 2000, p. 16-17) :

« les banques réglementées qui obtiennent le statut réglementaire de banque « adéquatement capitalisée » en tirent un bénéfice sur les marchés /.../ et les banques cherchent à obtenir cet avantage pour le plus petit coût possible en termes de capital.

*Quels bénéfice tire-t-on, sur les marchés, du fait d'être « bien capitalisé » ? En maintenant leur ratio de CRR [capital rapporté aux risques] à un certain niveau, les banques sont en pratique « certifiées » comme étant « sûres et saines » par le régulateur. **Toutes choses égales par ailleurs, cette certification peut augmenter la demande de marché adressée à la banque (comparée à celle adressée aux entreprises non réglementées) pour une large gamme de contrats financiers^t**»*

Or, s'il est particulièrement évident dans le cas américain, le mécanisme décrit par Mingo s'applique plus généralement. En effet, le fait qu'un ratio réglementaire élevé puisse susciter la confiance des investisseurs reste valable même en l'absence d'une « certification » délivrée officiellement.

L'analyse suggère donc que le ratio de Bâle I n'est pas seulement en train de devenir inutile, mais que son maintien peut aussi créer des « effets pervers » dans le fonctionnement du système financier en diffusant une « fausse » apparence de sécurité dont certains acteurs peuvent tirer un profit indus.

Mais, il est évident que la confiance, même induite, ne peut durer que tant que les pratiques d'arbitrage sont marginales. Si l'arbitrage réglementaire devenait une pratique massive, la défiance vis-à-vis du ratio finirait par l'emporter, privant les acteurs d'un de leurs principaux points de repère dans l'évaluation de la solvabilité des banques.

Comme mentionné ci-dessus, les « réformateurs » n'évoquent pas la possibilité d'une crise de défiance généralisée. Ils insistent au contraire sur le caractère « progressif » de « l'érosion » de l'efficacité de l'Accord et sur l'apparition, progressive elle aussi, d'effets pervers pour le moins

18 Ce seuil est de 8% pour obtenir le statut de banque « adéquatement capitalisée » et de 10 % pour obtenir le statut de banque « bien capitalisée ». D'autres critères sont aussi pris en compte dans l'attribution de cet agrément, comme notamment un ratio de capital rapporté aux encours non-pondérés.

contre-productifs et potentiellement dangereux. Ce discours prudent a plusieurs avantages. Il permet tout d'abord de faire l'économie d'une tentative de quantification de l'ampleur du phénomène décrit, puisque celui-ci est considéré comme « émergent ». Il permet par ailleurs d'éviter de prendre le risque de créer une « panique ». Mais, il permet en même temps de faire passer l'idée que l'abrogation de l'Accord et son remplacement rapides sont désirables et nécessaires car le phénomène « se développe ».

En effet, si « l'érosion progressive de l'efficacité de l'Accord » n'appelle pas nécessairement une réaction rapide, l'idée que la situation autorise le développement d'avantages concurrentiels indus et que les acteurs sont ainsi « incités » à dévoyer le système justifie l'urgence de la réforme. L'argument est décisif dans la justification de la réforme car c'est le ressort de son urgence : c'est parce que le système « incite » à son propre dévoiement et son maintien met en péril l'égalité concurrentielle et, à terme, la stabilité financière, qu'il est urgent de le réformer.

De plus, cet argument permet aussi d'amorcer un important retournement au sein de l'argumentaire : alors que ce sont, à l'origine, les pratiques d'arbitrages qui sont présentées comme étant l'élément déstabilisateur du système prudentiel, c'est désormais le ratio prudentiel lui-même, et non plus les pratiques d'arbitrage, qui sont l'objet de la critique. Ce retournement est achevé dans la troisième étape de notre parcours argumentaire, où les réformateurs défendent l'idée qu'il serait justement politiquement dangereux de tenter d'interdire les pratiques d'arbitrage et que la seule solution est, par conséquent, de réformer le ratio.

2.II.3 – La nécessité d'une refonte de la réglementation : l'absence de choix

Comme l'explique fort bien Mingo (Mingo, 1998, p.8.), « **il est tentant pour les régulateurs de réagir à l'existence de l'arbitrage réglementaire en « fermant » simplement le jeu – c'est-à-dire en interdisant formellement les procédures actuellement utilisées par les banques pour réduire, de fait, les exigences réglementaires** ».

C'est pourquoi le troisième volet de l'argumentaire pour la réforme de l'Accord est consacré aux raisons pour lesquelles, toujours d'après Mingo, « **de telles manœuvres réglementaires à une échelle significative seraient mal avisées^u** ».

Une réglementation plus contraignante aurait, d'après les partisans de la réforme, trois inconvénients majeurs, qui s'enchaînent les uns aux autres :

- le premier est lié à « l'incapacité des superviseurs à réglementer rapidement et efficacement les innovations financières »,
- le deuxième au fait que cela « mettrait en péril les mécanismes d'adaptation et de discipline qui assurent l'efficacité des marchés »,
- et le dernier au fait que cela mettrait finalement en péril « les libertés économiques ».

L'incapacité des superviseurs à réglementer rapidement et efficacement les innovations financières

Etant donné les ressources limitées des superviseurs, il n'est tout d'abord pas sûr qu'ils soient en mesure de contrôler les comportements d'arbitrage car ceux-ci sont complexes, peu transparents, et en constante évolution, souligne Mingo (Mingo, 1998, p.8.) :

*« le rythme des innovations financières est tel que le simple fait de reconnaître la pratique de l'ACR [Arbitrage en Capital réglementaire] est souvent assez difficile. Certaines des caractéristiques propres aux mécanismes de titrisation qui permettent l'ACR /.../ sont complexes, non-transparentes et trop difficiles à évaluer dans la perspective des exigences en capital. **Couplée aux moyens limités dont disposent les agences de supervision, la véritable complexité et la diversité des pratiques d'ACR rendent la découverte rapide de l'ACR impraticable, si ce n'est impossible** »*

Ici aussi l'argument opère un renversement intéressant. Les pratiques d'arbitrage sont décrites comme difficiles à évaluer du point de vue prudentiel entre autres parce qu'elles ne sont pas transparentes. Pour autant, l'argument n'est pas mobilisé pour plaider en faveur de l'interdiction de ces pratiques, mais pour plaider la nécessité d'une réforme de la politique prudentielle.

On voit par ailleurs ici que, pour les raisons mêmes que Mingo cite, il est fort probable que les « réformateurs » ne soient en fait pas en mesure de disposer d'éléments quantifiés permettant d'estimer le développement ou l'impact de ces pratiques. Cela conforte l'idée que l'argumentaire des « réformateurs » relève plus de l'exposé d'une thèse sur les effets potentiels de l'arbitrage que d'une analyse empirique des pratiques globales des banques.

Quoi qu'il en soit, l'argument tient néanmoins : si ces pratiques sont changeantes, complexes et non-transparentes, il est peu probable que les superviseurs soient en mesure de les repérer rapidement.

La mise en péril des mécanismes d'adaptation et de discipline qui assurent l'efficacité du marché

Reste alors à savoir pourquoi il ne serait pas préférable de simplement interdire ces pratiques.

Laurence H. Meyer, l'un des Gouverneurs du FRS, et Alan Greenspan l'expliquent tous les deux : c'est que l'interdiction des pratiques permettant l'arbitrage supposerait de réglementer de nombreuses pratiques, ce qui créerait des rigidités importantes qui pourraient nuire à la bonne capacité d'adaptation des acteurs bancaires aux évolutions du marché.

Ainsi, Meyer (Meyer, oct. 99) explique que :

*« l'échelle et la complexité [des pratiques d'arbitrage] impliquent que **les régulateurs ne peuvent accomplir seuls la tâche, à moins de choisir de développer leur niveau d'intrusion et l'ensemble de règles de la réglementation jusqu'à un point qui serait simplement incompatible avec la flexibilité et la réactivité dont les opérateurs d'activités financières ont besoin dans un environnement dont la complexité va croissante** ».*

Le premier argument est donc qu'une réglementation plus contraignante serait incompatible avec les besoins des acteurs financiers. Greenspan utilise en partie le même argument lorsqu'il affirme (Greenspan, oct. 1999) que « *les régulateurs doivent prêter attention à la façon dont ils arbitrent entre, d'une part, un contrôle et une réglementation plus précis, et, de l'autre, les risques d'aléa moral et d'étouffement de l'innovation et de la réactivité concurrentielle...* ». Il y introduit cependant une nouvelle idée, à savoir qu'une réglementation plus contraignante peut créer une situation d'aléa moral qui peut être contre-productive :

*« Un contrôle et une réglementation plus forts pour réduire le risque systémique entraîneraient très probablement l'abandon de fait de l'évaluation des risques par les créateurs des banques puisque, dans un tel environnement, ils pourraient presque totalement s'appuyer sur les autorités pour discipliner et protéger les banques. **La réduction de la discipline de marché qui en résulterait entraînerait par la suite une augmentation des risques dans le système bancaire, ce qui est exactement le contraire de l'objectif visé...** ».*

Autrement dit, le danger est qu'une réglementation plus contraignante soit perçue comme étant efficace alors qu'elle ne peut pas l'être puisque l'environnement évolue constamment, explique Greenspan.

Dans les deux cas, que ce soit en inhibant l'innovation ou en provoquant un relâchement du contrôle des risques par les investisseurs, une intervention plus forte émietterait la capacité de réaction aux crises des banques, explique-t-il. C'est pourquoi « **une réglementation**

gouvernementale accrue est incompatible avec un système bancaire capable de réagir aux types de changements qui ont caractérisé la période récente et dont on attend qu'ils s'accélèrent dans les années à venir », conclue-t-il*.

La réglementation est tout d'abord considérée comme nécessairement peu réactive aux innovations, et potentiellement défailante face à celles-ci, alors que les innovations financières sont considérées comme une source nécessaire d'efficacité. Peu réactive, la réglementation crée des rigidités qui nuisent à l'efficacité du système.

De plus, bien qu'elle soit potentiellement défailante face à l'innovation, elle s'impose comme une garantie de sécurité auprès des investisseurs. Dès lors, en cas de défaillance, non seulement les investisseurs n'auront pas anticipé la crise, mais, de plus, les banques ne pourront pas librement innover pour y faire face.

Ainsi, pour les réformateurs, toute tentative de réglementation traditionnelle aboutirait finalement à sacrifier l'efficacité des marchés à une sécurité considérée comme illusoire.

Par ailleurs, souligne Meyer (Meyer, sept 99), étant donnée l'interpénétration croissante des activités bancaires et des activités financières non-bancaires, il n'y aurait pas d'autre solution, pour contrôler l'activité des banques, que d'étendre progressivement la réglementation aux activités financières non bancaires. Or, cela étendrait d'autant les « rigidités » et le « relâchement » du contrôle par les investisseurs. Ce serait donc aller à l'inverse de l'objectif recherché. En revanche, sur les marchés non-réglementés, les investisseurs – qui ne peuvent compter sur la surveillance exercée par les autorités - ont tout intérêt à bien contrôler les risques pris par les institutions dans lesquelles ils investissent et cette « discipline de marché » fonctionne bien, affirme-t-il.

C'est donc de cette régulation par « la discipline de marché » qu'il faut s'inspirer pour refonder les principes de la réglementation bancaire :

*« [Si la réglementation favorise le relâchement du contrôle effectué par les investisseurs dans le domaine bancaire, en revanche,] la discipline de marché semble être efficace pour les institutions financières non-bancaires et, si les régulateurs font bien leur travail, pour les activités non-bancaires au sein des organisations bancaires. Comme les activités non-bancaires sont en croissance dans les organisations bancaires, les régulateurs doivent prêter attention au fait que les marchés infèrent que ces activités sont couvertes par des extensions du dispositif de sauvegarde des banques. Les régulateurs doivent établir un niveau d'attente approprié à la couverture offerte par les dispositifs de sauvegarde et confirmer ces attentes par leurs actions afin de maximiser la discipline de marché dans les activités non-bancaires et de minimiser leur niveau d'intrusion. L'alternative, **imposer une***

réglementation similaire à la réglementation bancaire pour les activités non-bancaires, est exactement la mauvaise direction. Nous ferions mieux de travailler pour le renforcement d'une discipline de marché effective dans le domaine bancaire.^y»

La constatation de l'interpénétration croissante des activités bancaires et non-bancaire permet donc aux réformateurs d'étendre l'argument précédent à l'ensemble de la sphère financière.

La réglementation des banques est perçue par les investisseurs comme une garantie de sécurité, nous dit-on. Or, elle ne couvre que les activités bancaires de celles-ci. Comme la part des activités non-bancaires est croissante dans l'activité des banques, cette impression de sécurité est donc illusoire. Cependant, étendre la réglementation aux activités non-bancaires ne ferait qu'amplifier les problèmes précédemment évoqués en les diffusant à la sphère des activités non-bancaires. La réglementation est donc perçue comme un processus inflationniste : puisqu'elle repose sur des définitions sectorielles qui sont de plus en plus poreuses en pratique, elle ne peut qu'être amenée, pour tenter d'atteindre ses objectifs, à étendre toujours plus son champ d'application.

Dès lors, l'alternative entre la régulation par la réglementation – qui est en vigueur pour les activités bancaires – et l'auto-régulation du marché – en vigueur pour les activités non-bancaires – est radicale.

La démonstration ayant été faite que la réglementation aboutit à sacrifier l'efficacité des marchés à une sécurité illusoire (du moins lorsque les innovations sont rapides) et que l'alternative entre la réglementation et l'auto-régulation du marché est radicale (du fait de l'interpénétration des activités financières bancaires et non-bancaires), l'argumentaire conclut qu'il n'y a pas d'autre solution pour assurer l'efficacité globale du système, que de réglementer les activités bancaires à partir des principes qui assurent l'auto-régulation du marché¹⁹.

La mise en péril des libertés économiques

Pour Meyer (Meyer, oct. 99), « ***les régulateurs n'ont pas d'autre choix que de s'appuyer plus sur la discipline de marché comme un supplément dans la supervision et la régulation et comme une source d'information pour les superviseurs^z*** ».

¹⁹ On notera cependant que, dans ce système de pensée, il serait plus cohérent encore d'envisager l'abrogation de toute forme de réglementation.

Pour Greenspan (Greenspan, Oct. 1999), « *les régulateurs n'ont guère d'autre choix que de s'appuyer plus – et pas moins – sur la discipline de marché^{aa}* ». Si l'absence de choix est ici un élément marquant, elle relève dans les deux cas d'un raisonnement entièrement orienté vers la recherche de l'efficacité du secteur bancaire et vers le maintien de sa stabilité.

Autrement dit, la réforme n'est pas présentée comme un choix politique mais comme une nécessité logique, du point de vue économique comme du point de vue prudentiel.

Seul Roger W. Ferguson, Jr. défend, dans deux discours prononcés en 2003, le projet de réforme sur un plan clairement politique. C'est une des raisons pour lesquelles nous avons décidé d'inclure dans notre étude l'ensemble des discours officiels prononcés par les membres du FRS jusqu'en 2003 (voir Encadré 2.3). En effet, tout en mobilisant les mêmes arguments que lors des discours précédents, les discours de 2003 apportent des informations supplémentaires par rapport à ceux-ci. Or, si le ton « politique » des discours de Ferguson à cette époque est probablement en partie un choix argumentatif de sa part, il nous semble que d'autres facteurs ont aussi probablement contribué à cette évolution.

Tout d'abord, les discours de 1998-1999, qui constituent l'essentiel du corpus mobilisé jusqu'ici ont été prononcés lors de Conférences publiques organisées par les régulateurs du Comité ou pour les représentants de l'industrie bancaire. Ils sont donc peu propices au développement d'une ligne argumentaire politique. Ce n'est que lorsque la réforme a déjà pris la forme d'une proposition concrète susceptible d'obtenir l'accord des membres du Comité que l'enjeu devient de convaincre les autres autorités concernées d'accepter cette proposition. Commence alors un second moment de « défense » de la réforme, devant un nouveau type d'audience. Ainsi, ce n'est qu'en février 2003 que la Chambre des Représentants américaine demande pour la première fois une audition sur le thème de Bâle II au Conseil des Gouverneurs du FRS. De même, c'est plus ou moins à cette époque que se pose la question de l'adoption de la nouvelle proposition au-delà du cercle des pays du Comité. Les discours de R.W. Ferguson que nous proposons d'introduire ici correspondent à ce second moment de « défense » de la réforme. On y trouve notamment la retranscription de la première audition de ce dernier devant les autorités politiques américaines (Ferguson, Fev. 2003) et celle du discours qu'il prononce à un atelier sur Bâle II organisé pour les régulateurs non-membres du Comité à la Banque Mondiale (Ferguson, 28 Avril 2003).

Par ailleurs, le contexte historique favorise aussi ce changement de ton. En effet, si Meyer peut

tranquillement affirmer en 1999 que la discipline de marché semble bien fonctionner pour les activités non-bancaires, l'argument est plus difficile à mobiliser au début de l'année 2003, alors que le NASDAQ est encore au plus bas et que la « purge » qu'il a subit suite à l'éclatement de la bulle des nouvelles technologies semble ne plus se finir, montrant ainsi toute la difficulté que peuvent avoir les marchés à bien gérer et estimer la valeur des innovations.

Ils nous semble donc que ces discours « tardifs » méritent toute notre attention car ils permettent d'identifier quelques chose qui serait comme la « ligne de repli » sur laquelle se placent les réformateurs lorsque leur argumentaire peut être partiellement démenti par les faits. Dans cette perspective, le fait que cette « ligne » soit essentiellement politique nous semble particulièrement important.

Or, que dit Ferguson pour défendre la nécessité de la réforme dans ce nouveau contexte ?

Comme ses prédécesseurs, il s'appuie tout d'abord sur une critique de Bâle I, qui reste globalement inchangée²⁰: le ratio ne permet pas de prendre en compte les progrès réalisés dans l'estimation du risque, il incite les banques à développer des pratiques d'arbitrage, il n'est plus adapté à une industrie qui se mondialise et se diversifie.

De même, le présupposé de l'analyse est ici aussi que, dans un contexte marqué par l'innovation et l'interpénétration croissante des activités financières, les réglementations traditionnelles vont créer de plus en plus de rigidités et limiter de plus en plus les possibilités d'actions des acteurs (Ferguson, R.W., Fev. 2003):

*« Soyons clair. Si nous n'adoptons pas un système d'exigences plus sensible aux risques, l'utilité de la réglementation sur les exigences en fonds propres [...] va continuer à s'éroder. **Cette érosion laissera les superviseurs américains face à un choix inacceptable. Soit il nous faudra accepter un risque accru d'instabilité dans le système bancaire, soit nous serons obligés d'adopter une approche alternative – et plus intrusive – de la régulation et de la supervisions de ces institutions.**^{ab} »*

Le changement est dans l'angle sous lequel Ferguson présente l'alternative qui s'offre aux régulateurs (Ferguson, R.W., 28 Avr. 2003):

*« Les alternatives [...] sont limitées et peu attirantes : prohibition ou réglementation et contrôle très intrusifs des activités. **Les managers et les actionnaires des banques, mais aussi ceux qui croient au processus du marché, ont grandement intérêt à ce que Bâle II se fasse parce que les alternatives sont vraiment peu appétissantes.**^{ac} »*

20 Voir en particulier la structure du discours auprès de la Chambre des représentants (Ferguson, R.W., Fev. 2003), qui est particulièrement illustrative de la permanence de cet argumentaire.

L'enjeu n'est plus uniquement celui de l'efficacité, il s'agit d'une alternative politique qui, résumée à gros traits, est celle des libertés économiques contre le dirigisme.

Ici aussi, cela suppose qu'il y ait quelque chose de l'ordre de l'alternative radicale entre le marché et la réglementation : si l'on cherche à contrôler les marchés en usant de la logique traditionnelle du régulateur, cela aboutira, à terme, à la disparition du marché par l'extension progressive du périmètre de la réglementation, d'une part, et de son degré « d'intrusion » dans les décisions de gestion, de l'autre.

Dès lors, tous ceux qui sont attachés aux libertés garanties par le principe de marché doivent se rallier à la volonté de réforme de l'Accord, explique Ferguson.

C'est, nous semble-t-il, la ligne de repli de l'argumentaire de nos réformateurs : ne pas remettre en cause la logique de l'Accord, ne pas refonder l'Accord sur de nouvelles bases - celles de la « discipline de marché » et des nouvelles techniques de gestion des risques - c'est mettre en péril les libertés économiques et prendre le risque de devoir développer une réglementation à tendance « inflationniste », c'est-à-dire qui aura tendance à être de plus en plus étendue et intrusive.

Conclusion - Les spécificités rhétoriques de la critique

Les nouvelles méthodes et pratiques élaborées par les banques et les acteurs de la finance permettent l'arbitrage réglementaire et sapent les fondements de la réglementation, disent tout d'abord les réformateurs du FRS. La réglementation devient donc potentiellement inefficace, c'est ce que nous avons appelé **la thèse de l'érosion progressive de l'efficacité de l'Accord**.

De plus, **l'incapacité des superviseurs à réglementer rapidement et efficacement les innovations financières** rend vaine toute tentative de lutter contre cette « érosion », ajoutent-ils.

Joint, ces deux arguments consacrent l'idée que la réglementation est incapable d'atteindre son objectif premier – le maintien d'un niveau minimum de capitalisation – et que toute tentative pour lutter contre cette érosion est *a priori* vaine. On conclut de ces arguments que, non seulement les Accords de Bâle I ne « marchent plus », mais aussi qu'une version révisée de ces Accords ne pourrait pas non plus « marcher ».

C'est ce que nous appelons, en référence à Hirschman (1991), **la thèse « de l'inanité »** (*futility*) car elle repose, comme dans l'argument identifié par Hirschman dans son ouvrage sur l'idée

fondamentale que l'intervention publique ne parvient pas et ne peut pas parvenir à transformer les structures et les comportements réels des acteurs de la société, et que les changements observables ne seront toujours que « cosmétiques », c'est-à-dire des changements de surface en partie illusoires.

Ainsi, les règles de Bâle I créent **une illusion de sécurité**. Tenter de les maintenir ne peut donc que créer un sentiment de sécurité illusoire. Or, disent les réformateurs, cette illusion ne profite pas également à tous, elle peut créer **des avantages concurrentiels indus** en faveur de ceux qui maîtrisent le mieux les pratiques d'arbitrage réglementaire. Ce faisant, le maintien de cette réglementation permet le développement **d'incitations « perverses »** car elle crée une situation qui « récompense » indirectement le recours aux pratiques que l'on cherche justement à éviter. De plus, tenter d'encadrer plus sévèrement ces pratiques aboutirait à **la création de rigidités qui mettraient en péril les mécanismes d'adaptation et de discipline qui assurent l'efficacité du marché**.

Dans tous les cas, la réglementation et son maintien ne peuvent qu'aboutir au développement d'effets exactement inverses à ceux recherchés - le maintien de la stabilité financière et de l'égalité concurrentielle – qui sont censés garantir l'efficacité du fonctionnement des marchés. Juxtaposés, ces deux arguments permettent de conclure que toute tentative d'ajustement de la réglementation actuelle ne serait pas seulement vaine, mais aussi directement contre-productive pour le régulateur : elle mettrait en péril, à terme, la stabilité, et créerait des avantages concurrentiels indus et/ou des rigidités dans le fonctionnement du système financier.

C'est ce que nous appelons, toujours en référence à Hirschman (1991), la **thèse « de l'effet pervers »** (*perversity*), car elle repose, comme dans les cas étudiés par Hirschman, sur l'idée que les tentatives d'influer sur les comportements des acteurs ont des effets exactement inverses à ceux recherchés.

Enfin, le dernier argument est que les superviseurs auraient par ailleurs bien de la peine à mettre en place un encadrement plus strict des pratiques dans les conditions de marché actuelles, où les pratiques évoluent sans cesse et où la frontière entre les activités bancaires et non-bancaires est parfois floue et toujours mouvante. Il leur faudrait donc soumettre l'ensemble des activités bancaires et financières à un contrôle strict et directif pour y parvenir. Même en supposant que cela soit possible, ce dont les réformateurs doutent, le prix du combat contre l'arbitrage

réglementaire serait donc de faire de l'économie de marché une économie « dirigée ». Le dernier argument des réformateurs, leur « ligne de repli », est donc que le maintien du cadre réglementaire de Bâle I ne pourrait conduire qu'à « un choix inacceptable », celui de développer une réglementation de plus en plus intrusive et de plus en plus étendue, qui mettrait en fin de compte la liberté de l'ensemble des acteurs de la sphère financière en péril. L'alternative entre le marché et la réglementation serait donc radicale car la réglementation, pour tenter de maintenir son efficacité, conduirait inéluctablement au sacrifice des libertés économiques.

A terme, le maintien du cadre réglementaire de Bâle I aboutirait donc à **la mise en péril des libertés économiques**. A ce titre, tous ceux qui sont attachés aux libertés garanties par le principe de marché n'ont pas d'autre choix que de se rallier à l'idée d'une refonte des Accords de Bâle, explique ainsi en substance R. W. Ferguson.

Cette **thèse de la « mise en péril »** (*jeopardy*) correspond au troisième argument dégagé par Hirschman dans son étude de la rhétorique réactionnaire. Elle consiste à développer l'idée que, même lorsqu'elle est animée d'intentions légitimes, l'intervention publique n'est pas seulement inutile et contre-productive en regard de ses propres objectifs, mais qu'elle conduit, de plus, à la remise en cause des acquis existants.

Dans son ouvrage, *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, Hirschman cherchait à combattre le tournant incarné par Ronald Reagan aux Etats-Unis et ce qu'il appelle dans le livre la « *troisième réaction* ». Cette « réaction » se caractérise pour lui par « *la critique actuelle de l'Etat providence et les efforts déployés pour supprimer, réduire et « réformer » telle ou telle de ses dispositions* » (Hirschman, 1991, p.20). Son intuition est que le discours de cette « réaction » repose sur une structure argumentative spécifique, qui rend le dialogue et la critique difficiles, voir impossibles, car elle privilégie des figures et des articulations logiques qui ne permettent pas de rendre les croyances et les choix sur lesquels l'argumentaire repose. C'est la raison pour laquelle il s'interroge en particulier sur la structure de cette argumentation.

Les concepts développés par Hirschman sont donc intéressants dans notre cas à la fois parce que le contexte est sensiblement le même – il s'agit en définitive de plaider pour une réforme radicale des modes de l'intervention publique – et parce qu'ils permettent de mettre en évidence le fait que cet argumentaire, seul, ne « tient » pas.

En effet, prises indépendamment, les trois thèses présentées ci-dessus présentent d'évidentes contradictions logiques : comment la réglementation peut-elle être à la fois vaine et avoir des

effets pervers, ou mettre en péril les libertés économiques ? Ici, comme dans les exemples développés par Hirschman, la cohérence de l'ensemble tient aux interactions qui existent entre les trois thèses. La question est donc de savoir ce qui fait, dans notre cas, cette cohérence d'ensemble.

Hirschman identifie deux points communs dans l'ensemble des pensées réactionnaires qu'il étudie. Le premier est la croyance – partagée de Joseph de Maistre à Pareto ou Friedman, explique-t-il – en l'existence de lois naturelle d'évolution qu'il est vain de tenter de manipuler. C'est ce qui fonde la thèse de l'inanité, explique-t-il. Le second est que la critique réactionnaire ne porte pas sur les objectifs de l'action publique, mais sur les moyens mis en oeuvre et sur leurs effets. C'est le rôle des thèses de l'effet pervers et de la mise en péril : elles reconnaissent la légitimité des objectifs poursuivis, mais mettent en doute la pertinence des moyens employés pour les atteindre.

Dans notre cas, le premier point essentiel de la critique nous semble être que la réforme n'est pas présentée comme intéressante, mais comme nécessaire, voire comme inéluctable si l'on souhaite préserver la stabilité du système bancaire sans y sacrifier les libertés des acteurs économiques. Du point de vue rhétorique, la critique porte donc bien sur les moyens mis en oeuvre par l'Accord de Bâle I et sur ses effets, et non sur ses objectifs : la réforme est d'abord et surtout présentée comme une nécessité technique et non comme un choix politique. Elle est nécessaire pour atteindre les objectifs que s'est initialement fixé le régulateur, expliquent les réformateurs. L'enjeu n'est donc pas de mettre ces objectifs en question.

Par ailleurs, le second point essentiel est, nous semble-t-il, que cette critique met nécessairement en jeu l'idée, sans laquelle elle ne « tient » pas, que la réglementation ne peut pas aller contre, ni même canaliser ou ordonner le développement des stratégies d'arbitrage car celles-ci vont dans le sens de l'évolution naturelle des comportements des acteurs bancaires.

On retrouve donc bien ici les deux caractéristiques qui permettent d'articuler la rhétorique du discours réactionnaire chez Hirschman : ne pas remettre en cause, d'un point de vue rhétorique, les objectifs poursuivis par l'intervention publique, mais invoquer une nécessité supérieure ou « naturelle » qui permette de disqualifier a priori cette intervention.

Or, ici ce mécanisme supérieur, quel est-il ? Il s'agit du développement des mécanismes et des outils qui devraient permettre aux marchés de s'auto-réguler. Sans la prémisse qui consiste à

penser que le développement des nouvelles techniques d'estimation est inéluctable car il est en quelque sorte « porté » par les forces « naturelles » qui permettent l'auto-régulation du marché, l'argument de l'inanité des réformes ne tient pas. *A contrario*, sans l'idée que toute intervention contredisant cette évolution mettrait en cause les mécanismes d'auto-régulation du marché, les thèses de l'effet pervers et de la mise en péril ne tiennent pas non plus.

Ainsi, la défense de l'efficacité globale du système et, plus fondamentalement encore, la défense des libertés économiques ne laissent pas d'autre choix que de s'appuyer, pour refonder la réglementation, sur les principes et les techniques que les acteurs du marché utilisent pour s'auto-réguler, concluent les réformateurs.

En partant de l'idée que l'Etat ne peut plus imposer son mode de gouvernement face à la logique du calcul du capital économique issue des pratiques financières, les réformateurs en concluent donc qu'il ne faut plus essayer de le faire. Tenter de maintenir le mode de gouvernement existant serait inutile, voire dangereux pour la stabilité financière, ou, tout au moins, cela supposerait une extension jugée indésirable du contrôle de l'Etat sur les activités des acteurs économiques.

La réforme de l'Accord de Bâle est donc avant tout présentée comme une nécessité : elle est nécessaire pour préserver l'efficacité de la réglementation et la liberté individuelle des acteurs économiques car le maintien de la logique existante mettra nécessairement cette efficacité et/ou ces libertés en question. L'enjeu est donc désormais de savoir à quelles conditions on peut « faire de nécessité vertu ».

En effet, s'il est nécessaire de respecter l'évolution des pratiques bancaires, reste à déterminer comment les régulateurs peuvent atteindre, ce faisant, leurs objectifs. C'est ce que s'attache à décrire la seconde partie de l'argumentaire des réformateurs. Ils dessinent ainsi les principes d'un nouveau mode de gouvernement pour la politique prudentielle, que nous qualifierons, en nous appuyant sur les travaux de Foucault de « libéral ».

2.III – Vers une réglementation par et pour le marché : justifier « la régulation »

2.III.1 – Les contours de la « régulation »

Le point de départ des réformateurs est que le nouvel Accord devrait utiliser la même logique que les acteurs économiques pour évaluer les besoins en capital. Si l'on ne veut pas sacrifier la liberté

des acteurs, disent-ils, c'est le seul moyen qui permette d'éviter que les banques puissent tirer profit des décalages existants entre les exigences réglementaires et leurs propres calculs. En pratique, cela revient à dire que, pour éviter le développement d'effets pervers comparables à ceux dénoncés dans la critique de l'Accord de Bâle I, il faut chercher à mettre en place une réglementation qui n'affecte pas les choix d'allocation de capital qu'une banque effectuerait en utilisant le « capital économique » comme seul guide.

Les partisans de la réforme proposent donc d'instaurer des niveaux d'exigences réglementaires qui, tout en assurant une sécurité minimum, soient inférieures ou égales aux estimations du capital économique. Ainsi, les banques qui utilisent le calcul du capital économique comme guide choisiront par elles-mêmes d'opérer au-dessus du niveau réglementaire. Les exigences réglementaires ne viendront donc pas « perturber » leurs décisions d'allocation de capital et elles n'auront plus intérêt à essayer de contourner les exigences réglementaires en développant des stratégies d'arbitrage.

C'est ce qu'explique, par exemple, McDonough (McDonough, Mars 1999, p.5):

« Il est dans l'intérêt général de maintenir les standards de Bâle à un niveau suffisant pour assurer la solvabilité, mais qui soit un niveau minimum que les banques choisiront de dépasser pour opérer. Pour ce faire, nous devons façonner un ensemble de règles qui ne déforme pas trop les incitations^{ad} ».

McDonough explique dans cet extrait qu'une règle de ce type permettra de s'assurer que les banques seront solvables. Or, s'il est évident que la règle proposée rendra l'arbitrage inutile, affirmer qu'elle assurera la solvabilité des banques suppose de faire des hypothèses supplémentaires qui ne sont pas explicitées en tant que telles. Ces hypothèses sont :

- que le niveau de capital avec lequel les banques choisissent d'opérer, le niveau de capital économique, fournit une bonne estimation du capital nécessaire pour faire face aux risques pris par une banque,
- et que, d'un point de vue prudentiel, il n'est même pas nécessaire d'en exiger autant.

Or, c'est ce que vont avancer les réformateurs dans un premier temps : le calcul du capital économique permet de « bien » évaluer la couverture en fonds propres pour faire face aux risques. Il impose une discipline qui est plus que suffisante d'un point de vue prudentiel. Le rôle de la réglementation n'est donc pas d'imposer aux banques de détenir plus de capital que ce que

suggère le calcul du capital économique mais de s'assurer que les banques ne dérogent pas trop aux exigences qui découlent de ce calcul (« Le calcul du capital économique, « bon » arbitre pour les exigences réglementaires »).

Puis, ils avancent l'idée qu'un tel système assurera de plus la sécurité du système à moindre coût (« Une réglementation qui doit fonctionner à l'efficience »), et enfin qu'il permettra d'assurer la convergence progressive des cadres réglementaires appliquées à l'ensemble du secteur financier, favorisant ainsi une juste concurrence (« Un objectif de juste concurrence étendu à l'ensemble des activités financières »).

Le calcul du capital économique, « bon » arbitre pour les exigences réglementaires

La première hypothèse est que le calcul du capital économique fournit une bonne estimation du capital nécessaire pour faire face aux risques encourus par une banque sur un actif.

Il en découle directement que lorsque des stratégies d'arbitrage se développent, c'est en fait parce que les exigences réglementaires ont été fixées à un niveau trop élevé. Dès lors, le développement des stratégies d'arbitrage peut être vu comme le signal qui permet aux régulateurs de percevoir lorsque leurs exigences excèdent les risques encourus par les banques. C'est donc en observant les pratiques du marché que les régulateurs vont pouvoir savoir si leurs exigences sont « bonnes » ou non. Ainsi, Ferguson explique que si jamais, malgré les efforts des régulateurs, les exigences excèdent le niveau du capital économique pour une exposition, les superviseurs pourront directement se rendre compte de leur erreur en observant les pratiques de sécurisation développées par les acteurs du marché pour « contourner » les exigences réglementaires. En tant que technique d'arbitrage, la titrisation permettrait donc aux régulateurs de mesurer leurs erreurs, et aux marchés de ne pas avoir à en supporter le poids (Ferguson, Juin 2003):

« Nous nous sommes efforcés dans Bâle II d'établir des exigences réglementaires en capital rapporté aux risques qui soient inférieures aux mesures du capital économique afin que les exigences réglementaires n'affectent pas l'allocation du capital au sein de la banque. En cas d'erreur, si les exigences réglementaires sont trop élevées par rapport au capital économique estimé par les marchés, la titrisation de l'exposition nous permettra de repérer les effets de notre erreur. La titrisation est une soupape qui libère la pression engendrée par nos erreurs⁹⁶ ».

Dans le même ordre d'idée, Mingo explique que l'arbitrage réglementaire peut permettre de minorer les effets négatifs des exigences réglementaires lorsque celles-ci sont, comme celles de Bâle I, « arbitraires » (Mingo, 1998, p.3):

« L'ACR [Arbitrage en Capital Réglementaire] remplit une fonction précieuse. C'est une « soupape de sécurité » qui réduit les effets indésirables que peuvent avoir des exigences réglementaires arbitraires, notamment dans les cas où elles excèdent largement le capital qui aurait été considéré suffisant si l'on avait mené une analyse économique appropriée des risques des activités concernées »^{af}.

On notera que « l'arbitrage réglementaire » effectué par les marchés est clairement associé ici au champ sémantique laudatif de l'arbitre c'est-à-dire à l'idée d'une expertise et de la garantie d'une neutralité mise au service du respect des règles du jeu. En revanche, lorsque l'arbitrage est le fruit de la réglementation elle-même, il devient « arbitraire » et fait référence à l'autre « face » du champ sémantique de l'arbitre.

Ce que proposent les réformateurs, c'est donc de fonder les exigences réglementaires sur les méthodes privilégiées par les marchés pour évaluer leurs besoins en capital et de mesurer la pertinence de leurs exigences à l'aune des réactions qu'elles suscitent sur les marchés. Ce sont donc les mécanismes de marché qui vont permettre aux régulateurs de discerner quelles devront être leurs niveaux d'exigences.

Cela implique que le niveau d'exigence minimum devrait être inférieur ou égal au niveau du capital économique, c'est-à-dire au niveau considéré comme le « bon » niveau pour faire face aux risques, mais qu'il ne devrait en aucun cas lui être supérieur.

La deuxième hypothèse faite par les réformateurs est donc que la sécurité, du point de vue prudentiel, peut être assurée avec un niveau de capital inférieur à celui requis par le calcul du capital économique. Autrement dit, les exigences du marché concernant les paramètres de ce calcul²¹ sont – si on s'y plie – plus que suffisantes pour assurer la stabilité. La stabilité n'est donc mise en cause que si les banques dérogent largement à ces « exigences ». L'objectif de la réglementation ne doit donc pas être d'imposer aux banques de fonctionner avec plus de capital que ce qu'exigent les marchés, mais uniquement d'assurer qu'elles ne s'éloignent pas trop de ce niveau.

21 En effet, comme précisé dans l'Encadré 2.4, le calcul du capital économique dépend de l'intervalle de confiance utilisé. Cet intervalle reflète le risque théorique de faillite de la banque. Or, dans les théories économiques qui sous-tendent le calcul du capital économique, c'est aux actionnaires qu'il revient de fixer cet intervalle en fonction des risques qu'ils sont prêt à prendre dans leurs investissements. La concurrence sur les marchés financiers doit ensuite normalement assurer qu'une tolérance au risque plus élevée de la part des actionnaires soit récompensée par une rentabilité accrue. Ainsi, si les marchés sont efficaces, ils imposent à l'ensemble des actifs une contrainte homogène de rentabilité rapportée aux risques : les différences observables dans les taux de rendement exigés par les actionnaires seraient uniquement le reflet d'un différentiel de prise de risque.

Une réglementation qui doit fonctionner à l'efficience

Les réformateurs considèrent donc qu'il serait néfaste que les exigences réglementaires imposent aux banques de détenir plus de capital que ce qu'exigent les marchés à travers le calcul du capital économique.

L'enjeu, avec le nouveau système, est donc de fixer les exigences à un niveau suffisant pour assurer la stabilité du système, mais qui ne soit pas non plus « trop élevé », afin de ne pas mobiliser du capital « inutilement », et de ne pas « inciter » les banques à chercher des solutions d'arbitrage. La réglementation cherche donc à concilier son objectif de sécurité avec l'objectif de rentabilisation du capital en vigueur sur les marchés.

Autrement dit, la réglementation s'impose une contrainte d'efficience économique : elle doit atteindre son objectif (la sécurité) efficacement mais au plus petit coût possible (en capital) pour les banques. Or, l'introduction de cette contrainte d'efficience économique est justifiée à plusieurs reprises dans le discours des réformateurs, le plus souvent en montrant qu'une réglementation économiquement non-efficace n'est, en dernière analyse, pas efficace non plus.

Reprenons les étapes de ce raisonnement. Greenspan explique, par exemple, que l'Accord de Bâle I pourrait « forcer » des banques à abandonner le segment de marché des entreprises peu risquées car les exigences prudentielles rendraient le ratio rentabilité/risque trop peu attractif (Greenspan, 1998, p.3). Mingo reprend en détail le même exemple afin de montrer que, si les exigences en capital excèdent le niveau de capital économique, non seulement les acteurs économiques en pâtiront mais, en plus, les banques accroîtront leur niveau de risque (Mingo, 2000, p.18) :

*« Supposons par exemple qu'une banque soit capable de bien mesurer, tarifier, et gérer les risques de contreparties bien notée. Les marges sur ce type de segment sont basses parce que les risques sont très faibles. Mais **les règles de Bâle** vont imposer les mêmes exigences de 8% sur ces transactions à risque faible que sur les transactions à risque élevé. Elles **vont donc réduire à un niveau inacceptable le taux de rentabilité du capital (réglementaire) alloué à ces transactions à faible risque. S'il n'est pas possible de faire de l'arbitrage réglementaire, la banque va donc se désengager du segment à faible risque. Se désengager d'un segment à faible risque pour lequel elle possède un avantage comparatif, constitue, par définition, une allocation sous-optimale des ressources sociales et cela génère en même temps un résultat (ne conserver que les segments à risque élevé) inverse à celui recherché par la réglementation prudentielle**^{ag} ».*

Dans ce système, tout le monde est donc perdant. Heureusement, explique Mingo, guidées par les

attentes du marché en termes de rentabilité du capital et par leurs calculs « rigoureux » du capital économique, les banques vont en fait tenter de réajuster l'allocation de leur capital en développant des stratégies d'arbitrage (Mingo, J.J., 2000, p. 16.) :

« Dans ces institutions [les grandes banques qui pratiquent l'arbitrage] des équipes d'analystes hautement qualifiés mesurent de façon rigoureuse le risque de crédit des positions et expriment ces risques en leur allouant du capital économique [...]. Or, c'est dans l'intérêt des banques d'utiliser l'ARC [Arbitrage en Capital réglementaire] pour réduire les exigences réglementaires en fonds propres au moins jusqu'au niveau (ou en dessous du niveau) du capital économique que les risques de son portefeuille supposent. En effet, si une banque doit supporter un coût en capital supérieur à celui qui découle de son processus interne de mesure des risques à cause des exigences réglementaires, elle ne pourra vraisemblablement pas maximiser la valeur actionnariale^{ah} ».

En cherchant à défendre leurs propres intérêts, les banques vont ainsi contribuer à rétablir une allocation plus efficiente des ressources. Mais, même en prenant en compte les possibilités d'arbitrage, l'Accord de Bâle I ne permet ni aux superviseurs, ni aux banques d'atteindre leur but : c'est une proposition « perdant-perdant », explique Mingo (Mingo, 2000, p. 18) :

« L'Accord actuel de Bâle est vraiment une proposition perdant-perdant. Comme indiqué plus haut, du point de vue réglementaire, une banque peut obtenir un ratio élevé de CRR [Capital Rapporté aux Risques], mais sans que le régulateur ne puisse savoir si elle a atteint un niveau donné de « solvabilité ». Dans le même temps, les banques doivent développer des stratégies d'arbitrage réglementaire pour contourner les normes non-économiques en capital, mais l'arbitrage est coûteux et il empêche ce faisant les banques d'atteindre leur objectif de maximisation de leur valeur financière^{ai} ».

Il propose donc d'adopter une réglementation « gagnant-gagnant », qui assure la sécurité au moindre coût pour les banques, c'est-à-dire qui ne requière pas plus que ce que le marché exigerait en l'absence de réglementation.

« [un] principe raisonnable pour établir des normes réglementaires de solvabilité est d'agir plus comme le marché le ferait s'il n'y avait pas de dispositif de sauvegarde et que tous les participants du marché étaient parfaitement complètement informés. /.../ Or, ce que [le fonctionnement des marchés] suggère est que les intermédiaires financiers soumis à la réglementation ne peuvent pas maximiser leur valeur pour l'économie dans son ensemble s'ils sont obligés d'opérer à des niveaux de solvabilité irraisonnablement élevés^{aj} »

Il s'agit donc bien de soumettre la réglementation aux règles censées assurer l'efficience des marchés financiers.

Un objectif de juste concurrence étendu à l'ensemble des activités financières

L'Accord de 1988^{22(ak)} avait deux objectifs : renforcer la stabilité du système bancaire, d'une part, et assurer l'harmonisation des conditions de la concurrence, de l'autre.

Les réformateurs de l'Accord proposent de soumettre la réglementation à un nouveau principe : elle ne doit pas perturber le fonctionnement des marchés. Il en découle que les exigences doivent être fixées selon les méthodes utilisées par les marchés et à un niveau légèrement inférieur à celui requis par les marchés.

Dans le discours des réformateurs, l'adjonction de ce nouvel ensemble de règles ne correspond cependant pas à un nouvel objectif pour la réglementation. Il faut plutôt le voir comme un moyen de mieux assurer l'harmonisation de la concurrence, expliquent-ils.

L'idée générale est que, en harmonisant sur le plan international les cadres réglementaires applicables aux banques ayant une activité internationale, l'Accord de 1988 a largement contribué à assurer que la réglementation ne puisse plus être la source d'avantages concurrentiels entre des banques relevant de différents superviseurs. Cela est présenté comme une étape importante et nécessaire. Mais, l'harmonisation des conditions de concurrence entre banques ne suffit aujourd'hui plus, disent les partisans de la réforme. En effet, le développement des marchés financiers et l'interpénétration croissante des activités bancaires et financières mettent aujourd'hui les banques en concurrence directe avec les autres acteurs de la finance. Il serait donc souhaitable, pour favoriser une juste concurrence, que la réglementation bancaire soit porteuse d'exigences similaires, à défaut d'être égales, à celles en vigueur sur les marchés financiers, explique par exemple McDonough (McDonough, nov 1998, p.2) :

« La concurrence internationale et la concurrence avec les activités non-bancaires ont des implications claires pour le cadre réglementaire à venir s'il veut permettre l'harmonisation des conditions de la concurrence. Il faut nous assurer que, dans tous les pays, les superviseurs ont mis en place des exigences minimum en capital significatives, fondées sur une définition commune de la solvabilité et qu'ils ont le pouvoir de faire respecter ces exigences. /.../ De même, l'un des objectifs de

22 Voir CBCB, 1988, Art. 3 : « Deux objectifs fondamentaux sont au cœur du travail du Comité sur la convergence réglementaire. Ce sont, tout d'abord, que le nouveau cadre puisse servir à renforcer la solidité et la stabilité du système bancaire international, et ensuite que le nouveau cadre soit équitable et qu'il soit appliqué de façon uniforme aux banques des différents pays afin de réduire l'existence de cette source d'inégalité concurrentielle entre les banques opérant à l'international » [La page 2 de la version française de l'Accord de 1988 n'étant pas disponible sur le site du Comité, cette citation a été exceptionnellement traduite par nos soins à partir de la version anglaise de l'Accord. La citation originale se trouve en note de fin de document].

long terme des superviseurs bancaires comme des superviseurs des activités non-bancaires doit être d'utiliser des fondements conceptuels plus proches pour définir leurs normes en capital. Les exigences ne doivent pas nécessairement être identiques mais elles devraient présenter un meilleur niveau de comparabilité^{al}».

L'enjeu est donc de rapprocher les normes applicables aux activités bancaires de celles en vigueur pour les activités financières non-bancaires, afin d'éviter les distorsions de la concurrence entre ces deux segments. Il s'agit donc bien d'un élargissement de l'objectif initial des Accords de Bâle : il ne s'agit plus d'harmoniser les conditions de la concurrence entre les banques, mais de les harmoniser entre les différentes activités du secteur financier.

La question que se posent les réformateurs est donc de savoir comment le régulateur peut s'appuyer sur une méthode compatible avec les évolutions de l'industrie bancaire pour assurer la stabilité du système bancaire et garantir l'égalité concurrentielles. L'analyse des discours des réformateurs laisse ressortir l'idée que, pour ce faire, la réglementation doit remplir trois grandes conditions qui sont :

- ~ que c'est auprès du marché qu'il faut chercher les méthodes à utiliser et une validation de ces méthodes,
- ~ que la réglementation doit désormais fonctionner à l'efficacité, c'est-à-dire être compatible avec les niveaux de rentabilité exigés par les marchés, et
- ~ qu'il faut modifier l'objectif initial d'harmonisation des cadres réglementaires de la banque et l'étendre à l'ensemble des activités financières. Il s'agit donc désormais d'aller vers une comparabilité des exigences pour l'ensemble du secteur financier.

Autrement dit, il s'agit de faire passer le cadre des Accords de Bâle d'une rationalité de la réglementation (où la règle provient de l'extérieur du champ auquel elle s'impose) à une rationalité de la « régulation » (par les mécanismes « naturels » et « internes » des marchés financiers).

2.III.2 – Un projet ancré dans la raison gouvernementale libérale

On retrouve dans les trois points exposés ci-dessus une version « actualisée » et « transposée » au marché du capital des trois « points d'ancrage » du libéralisme identifiés par Foucault (2004), à savoir :

- la constitution du marché comme lieu de formation de la vérité, c'est-à-dire comme le lieu permettant « *de discerner, dans les pratiques gouvernementales, celles qui sont correctes et celles qui sont erronées* » (Foucault, 2004, p.33).
- l'indexation de l'intervention publique sur le principe de l'utilité, et non, pas, par exemple, sur des principes moraux ou des compromis politiques ouvertement négociés.
- le passage d'une représentation de la concurrence comme un jeu à somme nulle à une représentation de la concurrence comme ressort d'un enrichissement mutuel et illimité dans un marché en expansion.

La constitution du marché comme lieu de formation de la vérité

Chez Foucault, c'est dans les prix de marché que le libéralisme trouve le point de repère qui lui permet d'orienter son action : il s'agit de ne pas déformer la structure des prix qui s'établissent lorsque l'on laisse jouer les mécanismes « naturels » du marché car on considère que ce prix exprime un rapport « *adéquat* » entre le coût de production et la demande, et qu'il révèle en cela quelque chose « *qui est comme une vérité* ». Le marché devient donc un lieu de « *véridiction* », c'est-à-dire un lieu de « *vérification-falsification* » de la pratique gouvernementale, alors qu'il était auparavant un lieu de justice, dans le sens où le gouvernement devait y assurer la protection de l'acheteur (Foucault, 2004, p.32-34).

On retrouve dans notre cas, le même type de mécanisme appliqué au marché du capital. Alors que la réglementation prudentielle se fixait à l'origine comme objectif de protéger l'épargnant et la communauté économique contre une prise de risque excessive des banques (optique de la réglementation), elle va désormais chercher dans les évaluations de marché le point de repère qui lui permettra de guider son action (optique de la régulation). Ce point de repère ne sera pas directement le prix mais l'estimation du capital économique, telle qu'elle est établie par les marchés. C'est cette estimation qui permettra de fixer et d'évaluer la pertinence des exigences réglementaires : il s'agit désormais de ne pas déformer les mécanismes d'allocation et de rémunération du capital qui sont censés être spontanément adéquats.

L'indexation de l'intervention publique sur le principe de l'utilité

Chez Foucault, « l'indexation de l'intervention publique sur le principe de l'utilité » décrit le passage vers un mode d'intervention limité par le principe d'utilité. L'idée générale en est que la puissance publique ne doit plus intervenir « *que là où elle est positivement et précisément utile* » (Foucault, 2004, p.46) puisque le marché fonctionne selon des mécanismes « *tellement spontanés que si on entreprenait de les modifier, on ne pouvait que les altérer et les dénaturer* » (Foucault, 2004, p.33). Seule l'utilité peut donc légitimer l'intervention.

Dans notre cas, c'est l'approche dite « gagnant-gagnant » qui constitue le cadre de l'intervention publique. Le principe de cette approche est d'assurer une sécurité au moindre coût pour les banques, c'est-à-dire qui ne requière pas plus que ce que le marché exigerait en l'absence de réglementation. L'intervention publique est donc tolérée pour éviter que certains acteurs adoptent un comportement déviant qui puisse nuire à l'intérêt collectif, mais elle l'est uniquement à condition qu'elle soit compatible avec l'objectif de maximisation de la rentabilité actionnariale supposée animer les marchés. La réglementation est donc construite dans un double système de contrainte : il faut qu'elle soit utile à la stabilité et au bon fonctionnement des marchés, mais il ne faut pas qu'elle influe sur les mécanismes de ce « bon » fonctionnement. Elle doit donc faciliter le bon fonctionnement des marchés, mais sans en « déformer » les incitations.

Le passage d'une représentation de la concurrence comme un jeu à somme nulle à une représentation de la concurrence comme ressort d'un enrichissement mutuel et illimité dans un marché en expansion

Foucault (2004, p.56) décrit la formation, au milieu du XVIII^e siècle, d'une raison gouvernementale libérale en Europe. Celle-ci va faire passer l'Europe du modèle « *classique de la balance, de l'équilibre entre les forces établies* » qui a prévalu à l'époque de l'Europe impériale et carolingienne, explique-t-il, à « *l'Europe de l'enrichissement collectif qui a, quelle que soit la concurrence qui s'établit entre les Etats ou plutôt à travers même la concurrence qui s'établit entre les Etats, à s'avancer dans une voie qui sera celle du progrès économique illimité* ». Ce changement de représentation, explique-t-il, est lié à l'émergence de l'idée que la concurrence peut ne plus être un jeu à somme nulle, mais devenir la source d'un enrichissement réciproque à condition

qu'on puisse disposer d'un marché de plus en plus étendu. En cela, pour Foucault, l'émergence du libéralisme en Europe est indissociable de l'émergence de l'idée que l'Europe peut « *faire du monde son domaine économique* », c'est-à-dire l'émergence d'une vision mondialisée où les Européens seront « les joueurs », et le monde sera lui « l'enjeu » (p.57).

On retrouve le même contraste à l'échelle des Accords de Bâle. Les Accords de Bâle I visaient à assurer le maintien des conditions de concurrence entre les banques des différents Etats membres afin que certaines ne possèdent pas d'avantage réglementaire face aux autres : c'est l'optique de la balance, qui vise à assurer le maintien de l'équilibre entre les forces existantes. Le nouvel objectif est de permettre à ces banques d'être concurrentielles face aux établissements financiers qui ne sont pas soumis à la réglementation prudentielle. L'enjeu est donc d'étendre leur « terrain de jeu » en facilitant leur mise en concurrence avec le secteur non-réglementé, et l'extension de la concurrence généralisée est ici présentée comme la condition d'un progrès économique pour l'ensemble des acteurs du secteur bancaire.

Notre exemple diffère néanmoins de celui donné par Foucault en ce que, chez Foucault, l'extension du marché se fait au profit des « Européens » qui font du « reste du monde » l'enjeu dont ils vont se saisir. Dans notre cas, on peut considérer que les Accords de Bâle I avaient déjà fait du « reste du monde » l'enjeu pour les banques des pays membres du Comité. Il s'agit désormais de repousser encore la frontière d'un marché déjà fortement globalisé, en repoussant cette fois-ci ses frontières sectorielles, et non plus ses frontières territoriales. Autrement dit, avec Bâle II, si les « joueurs » sont toujours les banques des pays membres du Comité de Bâle, l'enjeu n'est plus le reste du marché bancaire, mais l'ensemble du marché financier.

Un projet ancré dans la raison gouvernementale libérale

Le projet des réformateurs est donc fortement ancré dans la raison gouvernementale libérale. Cette idée n'est d'ailleurs pas un secret, ni une « grande révélation » : les réformateurs affirment à plusieurs reprises qu'il faut préférer plus de marché et moins d'Etat à la proposition inverse. On retrouve donc facilement dans leur discours des traces de l'éloge du « laisser faire » le plus couramment utilisé pour caractériser le libéralisme. Néanmoins, la caractérisation précise que fait Foucault du libéralisme nous semble utile pour saisir et analyser ce qui fait la particularité de ce discours et qui nous permet de le différencier fortement de la logique prévalante dans les Accords de Bâle I.

Cette particularité tient d'une part au rôle que joue la critique dans la défense de la proposition de réforme, et, d'autre part au renversement total de causalité sur lequel repose ce discours.

En effet, d'une part, la réforme n'est justifiée que par « différence » avec la réglementation actuelle, c'est-à-dire par un effet de contraste avec les conséquences que pourrait avoir son maintien, mais jamais pour elle-même.

D'autre part, alors que les nouvelles méthodes et pratiques élaborées sur les marchés sont tout d'abord présentées comme permettant l'arbitrage réglementaire et sapant les fondements de la réglementation, elles sont finalement désignées comme étant les pièces-maîtresses, et même le seul recours possible, pour la nouvelle réglementation. Cela est par exemple particulièrement flagrant dans l'extrait du discours de Meyer (Meyer, Mars 2001) reproduit ci-dessous (souligné par nous) :

« Les changements des technologies et des pratiques de marché sapent l'efficacité de l'Accord pour les plus grandes institutions. Ils ont aussi ajouté à la complexité des organisations bancaires modernes la complexité croissante issue à la fois de l'extension de l'échelle à laquelle opèrent les banques, de la globalisation et de la diversification des activités bancaires. Ces facteurs, les aléas moraux associés à la supervision bancaire et le risque systémique accru lié à la croissance de l'échelle à laquelle opèrent les banques ont placé les superviseurs face à un choix entre une supervision plus extensive et plus pesante, d'une part, ou un cadre réglementaire et de supervision qui s'appuie plus sur la discipline de marché et qui soit compatible avec ses incitations, de l'autre. C'est ce dont il s'agit avec les trois piliers [de la nouvelle proposition]. Il est vrai que, au moins pour les plus grandes banques, les normes de capital proposées sont plus complexes que l'Accord actuel. Mais, j'insiste sur le fait qu'elles sont fondées sur les meilleures pratiques du moment en management des risques, qui représentent, elles, le jugement des managers des banques – et non celui des superviseurs – sur mesurer et gérer au mieux les risques avec les technologies existantes. La proposition exige que les banques établissent des politiques complètes de gestion des risques et qu'elle les respectent. Le rôle principal de la supervision est de vérifier que c'est le cas. Et les exigences de publication doivent servir à renforcer la discipline de marché afin que les superviseurs puissent être moins intrusifs, et que les marchés puissent l'être plus ^{am} ».

Or, ce qui est en jeu dans le renversement qu'opère ce discours est indissociable de la critique qui l'initie. Autrement dit, la critique de la réglementation développée dans la première partie de l'argumentaire et sa structure sont essentielles à la justification du projet de réforme. Or, la confrontation de cette critique, de sa structure et de son rôle dans l'argumentaire des réformateurs avec les travaux de Foucault et d'Hirschman nous permet d'y voir un trait distinctif de la critique libérale.

En ce sens, ce n'est pas seulement la propension au « laisser faire » des réformateurs qui nous permet de qualifier leur discours de libéral, mais aussi la conjonction de cette propension avec le développement d'une critique très spécifique du mode de réglementation précédent.

2.III.3 – Une justification « critique »

Le problème, dit cette critique, c'est que, sous sa forme actuelle, l'intervention de l'Etat ne laisse d'autre choix pour tenter de préserver la stabilité que « l'inflation de l'Etat », c'est-à-dire l'étendue et l'approfondissement progressifs et continus de son intervention.

Or, poser le problème en ces termes est novateur dans le champ de la réglementation bancaire. En effet, on pourrait tout d'abord souligner que l'évolution historique de la réglementation suit plutôt la tendance inverse, allant vers une « libéralisation » progressive des activités bancaires depuis, au minimum, les années 1980. De plus, depuis les années 1930, il est communément admis, même parmi les pays de tradition libérale, qu'un certain degré d'intervention de l'Etat est nécessaire pour protéger les épargnants des faillites bancaires et pour prévenir les fortes externalités liées à ces faillites. La remise en cause partielle de ce principe appelle d'ailleurs le développement de longs argumentaires justificatifs dans le discours des réformateurs, que nous avons exposés dans la section précédente de ce chapitre. Néanmoins, la conclusion de ces propositions est claire et tranchée : il faut s'appuyer sur les mécanismes de marché car une intervention publique fondée sur d'autres normes créerait nécessairement un développement inefficace et sans limite de l'intervention.

La phobie de l'Etat inflationniste comme spectre critique

Le développement d'une « phobie de l'Etat » est, chez Foucault, l'un des signes majeurs des crises de gouvernementalité (Foucault, 2004, p.78). Or, dans le spectre critique libéral, explique-t-il, cette « phobie de l'Etat » prend souvent la forme de la phobie de « l'inflation de l'Etat ». Foucault qualifie même le problème de « *l'inflation de l'Etat* » de « *lieu commun critique* » de la pensée libérale (Foucault, 2004, p.193). Or, il nous semble que l'on retrouve bien, dans notre cas, les deux éléments qui composent ce lieu commun de la critique libérale.

Le premier de ces éléments est (Foucault, 2004, p.193) :

« cette idée que l'Etat possède en lui-même, et par son dynamisme propre, une sorte de puissance

d'expansion, une tendance intrinsèque à croître, un impérialisme endogène qui le pousse sans cesse à gagner en surface, en étendue, en profondeur, en finesse, tant et si bien qu'il arriverait à prendre totalement en charge ce qui constituerait pour lui à la fois son autre, son extérieur, sa cible et son objet, à savoir : la société civile ».

Or, on retrouve très clairement cette idée dans la perspective développée par les réformateurs d'une réglementation de plus en plus intrusive et étendue.

Le second élément que souligne Foucault (p.193) :

« c'est qu'il y a une parenté, une sorte de continuité génétique, d'implication évolutive entre différentes formes d'Etat, l'Etat administratif, l'Etat-providence, l'Etat bureaucratique, l'Etat fasciste, l'Etat totalitaire, tout ceci étant, selon les analyses, peu importe, les rameaux successifs d'un seul et même arbre qui pousserait dans sa continuité et son unité et qui serait le grand arbre étatique ».

On retrouve cet élément dans l'idée que la réglementation, en évoluant, ne peut que circonscrire de plus en plus les libertés individuelles, et ce, même si ce n'est pas son objectif.

On peut donc bien définir le problème exposé par les réformateurs comme relevant de celui de l'inflation de l'Etat décrit par Foucault.

En cela le discours des réformateurs nous semble donc s'inscrire doublement dans le cadre du « libéralisme » décrit par Foucault. D'une part, leur discours est porteur d'un projet profondément libéral de réglementation « par et pour le marché », que nous avons nommé le passage de l'optique de la réglementation à celui de la régulation. D'autre part, la légitimation de ce programme repose principalement sur un « lieu commun critique » de la pensée libérale, celui de la menace de l'inflation de l'Etat.

Un spectre critique qui fait « l'économie de sa critique »

Foucault s'intéresse par ailleurs aux caractéristiques propres à cet argument de « l'inflation de l'Etat ». Il montre en particulier qu'elle permet en général d'éluder trois grandes questions.

Cette critique, explique Foucault, permet tout d'abord d'éluder la question des spécificités de l'analyse en pratiquant une « *disqualification générale par le pire* ». En effet, si, quel que soit l'objet de l'intervention publique étudié, il peut, « *au nom d'un dynamisme intrinsèque de l'Etat et au nom des formes ultimes que ce dynamisme peut prendre* » être renvoyé « *à quelque chose qui*

va être le pire », on peut disqualifier « le meilleur par le pire », explique-t-il (Foucault, 2004, p.193). De même, dans la logique des réformateurs, toute intervention de l'Etat visant à limiter les comportements d'arbitrage pour assurer la stabilité peut, grâce à l'idée que l'intervention publique est inflationniste, être disqualifiée au nom de la préservation des libertés individuelles. Le fait que l'arbitrage mette en danger la stabilité, que sa réglementation ou son interdiction puisse être légitime passe donc au second plan face à cette possibilité. « *Comme en médecine, le premier principe doit être de ne pas faire de mal* » rappellent Meyer (Meyer, Oct. 2001) et Greenspan (Greenspan, Oct. 1999). Et cela signifie que les règles doivent avant tout ne pas avoir de conséquences « inattendues » : pour éviter que le « pire » ne puisse se réaliser, on peut disqualifier même le « meilleur ».

Cette critique permet aussi, souligne Foucault (Foucault, 2004, p.194), d'éluder l'actualité :

« ces analyses permettent d'éviter que l'on paie le prix du réel et de l'actuel, dans la mesure en effet où, au nom de ce dynamisme de l'Etat, on peut toujours retrouver quelque chose comme une parenté ou un danger, quelque chose comme le grand fantasme de l'Etat paranoïaque et dévorateur. Dans cette mesure là, peu importe finalement quelle prise on a sur le réel ou quel profil d'actualité le réel présente. Il suffit de retrouver par la voie du soupçon /.../ quelque chose comme le profil fantasmatique de l'Etat pour qu'on n'ait plus besoin d'analyser l'actualité ».

De même, les réformateurs montrent la possibilité de l'arbitrage, mais ils n'en étudient pas la diffusion dans les pratiques. Ils avancent aussi l'idée que l'arbitrage conduirait inexorablement le Comité à étendre le périmètre de la réglementation bancaire à l'ensemble des activités financières, mais cette éventualité n'est qu'une hypothèse de travail : personne au Comité de Bâle – mis à part eux – n'évoque cette possibilité.

Enfin, souligne Foucault (2004, p.194), cette critique « *n'opère pas sa propre critique* », « *c'est-à-dire que l'on ne cherche pas à savoir d'où vient réellement cette espèce de soupçon anti-étatique* ». Autrement dit, en brandissant un repoussoir à la fois familier et effrayant, celui de l'inflation de l'Etat, cette critique permet de faire l'économie de sa propre analyse et de laisser dans l'ombre l'analyse ses propres points d'ancrage. Or, c'est bien ce que suggère notre analyse de cette critique.

La dynamique d'auto-régulation du marché comme prémisse non-questionnée

Comme exposé précédemment, la critique de la réglementation de Bâle I développée par les réformateurs possède en effet une structure très particulière, où nous avons retrouvé les trois figures de la rhétorique réactionnaire décrites par Hirschman : la thèse de l'inanité, la thèse de l'effet pervers, et la thèse de la mise en péril.

Or, comme dans les cas étudiés par Hirschman, l'articulation entre ces trois thèses repose en dernière analyse sur l'invocation d'une nécessité supérieure ou « naturelle » qui permet de disqualifier l'intervention publique. Ici, la prémisse du raisonnement est que le développement des nouvelles techniques d'estimation est inéluctable car il est en quelque sorte « porté » par les forces « naturelles » qui permettent l'auto-régulation du marché.

Mais, les « progrès » des pratiques d'estimation du risque et leur développement sont, tout au long du raisonnement, des postulats. Ils ne sont pas étayés de tentatives de documentation ou d'analyse. De plus, la capacité de ces pratiques à assurer l'auto-régulation des marchés est, quant à elle, une simple hypothèse, qui est mobilisée pour disqualifier toute tentative de réforme du système existant, mais qui n'est pas discutée. Cette hypothèse sera par ailleurs démentie, au moment même où elle est affirmée, puis de nouveau au cours du processus de réforme, par la faillite de *Long Term Capital Management* (septembre 1998), puis par les difficultés des marchés non-régulés à ajuster leurs estimations suite à l'éclatement de la bulle des « nouvelles technologies » au début des années 2000. Ces difficultés ne modifieront cependant pas fondamentalement le discours des réformateurs, si ce n'est pour avancer plus clairement encore l'idée que toute tentative de réforme de la réglementation existante conduirait à une « inflation » de l'intervention publique dangereuse pour les libertés économiques.

En ce sens, « l'angle mort » de la critique est aussi le reflet de son « point d'ancrage ». Le maintien des principes de réglementation existants est dangereux car la refonte de la réglementation à partir de principes compatibles avec les pratiques en développement sur les marchés est nécessaire, nous dit-on. Mais le point d'ancrage de ce raisonnement, la nécessité de développer une réglementation compatible avec les pratiques en développement sur les marchés, n'est ni analysé, ni justifié.

Dans notre cas comme dans ceux évoqués par Foucault, les présupposés de la critique ne sont pas examinés. De plus, comme dans les exemples examinés par Hirschman, c'est l'articulation

rhétorique des arguments qui permet de faire « tenir » l'ensemble du discours critique. Or, c'est ensuite ce discours critique qui sert de justification au nouveau programme de gouvernement.

Ainsi, notre cas illustre aussi bien l'idée, avancée par Foucault, que la critique est un élément fondateur du discours libéral : c'est sur la critique du mode d'intervention publique précédent que se fonde le discours de justification du nouveau programme de réforme.

De plus, l'analyse de ce discours critique montre que la cohérence du raisonnement provient au final de son caractère profondément tautologique : l'hypothèse que seule l'auto-régulation des marchés permet de bien réguler les marchés fonde la critique du mode précédent d'intervention publique, qui sert ensuite à justifier l'adoption d'un mode de régulation compatible avec les principes supposés de l'auto-régulation des marchés. Autrement dit, si seule l'auto-régulation des marchés permet de bien réguler les marchés, et bien, seule l'auto-régulation des marchés permet de bien réguler les marchés. Or, derrière l'architecture rhétorique complexe de l'argument critique, on retrouve une proposition qui l'ancre dans le spectre libéral.

Outre le projet de réforme lui-même, c'est donc aussi la teneur, la rhétorique et l'usage de la critique de Bâle I développée par les réformateurs qui nous permettent de qualifier ce projet de « libéral ».

Par ailleurs, à la vue des caractéristiques de cette critique, on voit bien que la question qu'il convient de se poser n'est pas de savoir quel autre type de réforme aurait pu être proposé pour répondre à la critique, car la formulation de la critique est elle-même profondément liée au projet de réforme qu'elle permet d'avancer. La question qui est alors pertinente, nous semble-t-il, est d'abord de comprendre comment nous en sommes arrivés à ce que cette critique et le projet qui lui est associé aient pu être portés justement par ceux qui organisent l'intervention publique, qui plus est dans un champ où celle-ci est reconnue comme nécessaire y compris par la plupart des théories économiques et des traditions politiques modernes.

Conclusion - Un cadrage libéral comme prémisse

Ce qui est mis en jeu, dans la critique que font les régulateurs du FRS des Accords de Bâle, ce n'est pas seulement le contenu de la réglementation, le niveau des fonds propres ou les pondérations à appliquer. Ce qui est en jeu c'est aussi le mode de gouvernement de la réglementation prudentielle, c'est-à-dire les moyens que l'on juge légitimes de mettre en place pour déterminer et contrôler le niveau minimum de capitalisation des banques.

La réglementation de Bâle I était fondé sur des conventions de nature politique : ce qui faisait la légitimité des normes est qu'elles avaient fait l'objet d'un accord entre les Etats membres du Comité (Voir I.1). L'argumentaire des réformateurs est essentiellement une critique de ce mode de gouvernement. De par leur nature essentiellement politique – ou pour le moins «non-économique» - les normes de Bâle I ne peuvent pas permettre d'allouer le capital de façon efficiente, disent les réformateurs. Dès lors, les forces de la concurrence rendent la réglementation inefficace (par le développement de l'arbitrage), ajoutent-ils. Ils défendent ainsi l'idée qu'il y a une forme d'opposition radicale entre d'une part, la logique « externe » du régulateur et, de l'autre, la logique « interne » du marché. Personne ne souhaitant sacrifier les libertés de marché à la logique arbitraire et inflationniste de l'Etat, c'est donc sur les normes financières issues des marchés et sur leur logique que doit s'appuyer la réglementation, concluent-ils.

L'objectif des réformateurs est donc d'abandonner l'ancien système de normes qui était régi par des conventions de nature essentiellement politique et de passer d'une optique de la réglementation, où l'activité économique est soumise à des normes issues du « politique », à une optique de la régulation des activités financières à partir de leurs propres normes.

Or, la cohérence de ce raisonnement repose entièrement sur son caractère éminemment tautologique : si tenter d'infléchir le fonctionnement du marché est dans tous les cas vain ou dangereux, il faut donc adopter des règles de marché.

Dans ce contexte, l'articulation précise du raisonnement permet tout d'abord d'en contourner les contradictions internes. Il n'est en effet pas évident de défendre à la fois l'idée que la discipline d'auto-régulation du marché s'impose aux acteurs, y compris contre les exigences réglementaires, et qu'il faille néanmoins toujours réguler les comportements des acteurs afin de s'assurer qu'ils

respectent, au moins a minima, les principes du marché censés s'imposer à eux. C'est le dernier renversement du discours, que McDonough exprime par exemple clairement lorsqu'il présente la réforme en septembre 1998 (McDonough, Sept. 1998) :

« Malgré les progrès que j'ai mentionné [des techniques développées par les banques pour estimer leur besoin en capital], nous savons aussi que certaines banques et certains systèmes bancaires particuliers sont sous-capitalisés, ce qui signifie que leurs superviseurs et leurs marchés n'appliquent pas les leçons tirées universellement. Nous sommes donc loin de pouvoir dire que la combinaison de la discipline de management interne des banques et de la discipline de marché est tellement solide que nous n'avons plus besoin d'exigences prudentielles ou que les superviseurs des banques internationales n'ont plus besoin d'un accord sur ces exigences. C'est en fait juste le contraire : je crois que nous n'avons jamais eu aussi urgemment besoin qu'aujourd'hui que le Comité de Bâle exerce son leadership dans ce domaine ^{an} ».

Mais cet argumentaire permet aussi de fournir une justification à l'idée que tenter d'infléchir le fonctionnement du marché est dans tous les cas vain ou dangereux dont l'articulation rhétorique permet de faire l'économie de sa propre analyse. L'enjeu de ce discours est donc aussi dans ce que McDonough et les autres réformateurs du FRS n'analysent pas ici, à savoir comment ils en sont arrivés à poser la question en ces termes et à considérer que s'inspirer du fonctionnement des marchés est la seule base acceptable pour fonder la réglementation alors même que toute l'histoire moderne du secteur bancaire et de sa réglementation reposent justement sur le constat que les marchés échouent à s'auto-réguler. C'est ce que nous proposons d'explorer dans le prochain chapitre, en creusant un peu plus profondément dans la généalogie de ce projet de réforme.

Chapitre 3 - Contours d'une communauté transnationale.

Introduction : L'ampleur et l'urgence de la réforme pour McDonough

Lorsqu'il annonce publiquement la réforme, en septembre 1998¹, McDonough exprime clairement les directions qu'il souhaite prendre, même s'il détaille peu ses propositions concrètes.

Il qualifie tout d'abord les nouvelles théories et pratiques de mesure et de contrôle des risques de « *révolutionnaires* » pour l'industrie bancaire, les superviseurs, et pour le fonctionnement de l'économie globale. Il voit le développement des modèles de risque de crédit comme « *le catalyseur d'une rénovation complète de la théorie et de la pratique du management des risques de crédit*^{ao} », et annonce que ce changement pourraient être « *aussi important que l'application de la théorie moderne des portefeuilles à la gestion des risques de marché*^{ap} ». Les implications de ce changement pour l'Accord, dit-il semblent donc « *assez claires* ». Néanmoins, il ne propose pas encore, à ce moment, d'intégrer directement des modèles de risques dans la réglementation. Une grande partie du corps de son exposé est ensuite consacré à la critique de Bâle I. Il précise d'ailleurs que le premier point qu'il faut retenir de son exposé est l'urgence d'une refonte complète de l'Accord.

En guise de conclusion, il donne cependant quelques grandes directions et échéances pour l'avenir. Tout d'abord, « *bien qu'aucun délai n'ait encore été fixé, la nécessité de mettre en place un changement rapide et de faire des progrès significatifs dans les un à deux ans à venir est largement reconnue*^{aq} », explique-t-il. Pour ce faire, il mentionne que le Comité possède déjà un groupe de travail (le Groupe de Travail sur le Capital) et qu'il « *bénéficie aussi des résultats des nombreuses recherches et des discussions en cours plus généralement dans la communauté de la supervision, de l'industrie financière et de l'Université, ou dans les conférences comme celle-ci*^{ar} ».

Il explique ensuite que pour mener à bien cette réforme, il souhaite impliquer les superviseurs des

1 A la Conférence « Credit risk modelling and the regulatory implications » organisée à Londres les 21 et 22 septembre 1998 par la *Bank of England* et la *Financial Services Authority (FSA)*, avec le soutien du *Federal Reserve Board of Governors*, de la *Federal Reserve Bank of New York* et de la Banque du Japon. (Voir Voir Tableau 2.2 : chronologie du lancement officiel de la réforme, 1998).

Pour un compte-rendu de la Conférence, voir : Jackson, P., Nickell, P., et Perraudin, W., June 1999, et pour la retranscription de l'intervention de McDonough, voir : McDonough, Sept. 98

pays non-membres du Comité, mais aussi les superviseurs des autres industries financières (secteur des assurances par exemple), les banques et la communauté financière.

Enfin, il formule trois propositions concrètes qui donnent clairement le « ton » de la réforme mais qui laissent encore de larges marges d'interprétation, notamment sur le rôle que joueront les modèles dans les exigences minimales. En effet, dans l'idéal, explique McDonough la réglementation devrait inclure :

- *« une approche quantitative des exigences qui offre la possibilité de traduire nos attentes pour les institutions financières entre pays, entre types d'institutions et entre les différentes industries financières*
- *l'intégration d'exigences qualitatives, c'est-à-dire un ensemble d'exigences qualitatives portant sur le management des risques et l'évaluation des besoins en capital dans les banques*
- *un appui et une confiance aussi grands que possible en la discipline de marché, tout en mettant l'accent sur la transparence et la publication des informations ^{as}».*

On notera par ailleurs que ces trois grands « axes » sont ceux qui donneront par la suite naissance aux trois « piliers » de l'Accord (Tableau 1.2).

Ici encore l'articulation du discours surprend : si la nécessité d'une réforme rapide de l'Accord est déjà largement reconnue et que son alternative est déjà largement discutée parmi les superviseurs, l'industrie financière et les universitaires, pourquoi McDonough consacre-t-il l'essentiel de son discours à la critique de Bâle I ? Quels sont les appuis dont dispose McDonough pour affirmer que la réforme est largement reconnue comme nécessaire ?

Et surtout, comment, par quels chemins, en arrive-t-il à présenter comme une évidence partagée un projet de réforme de la réglementation qui vise à s'appuyer autant que possible sur les mécanismes de la discipline de marché ?

Nous verrons dans la première section de ce chapitre (3.1 - une réforme portée au Comité de Bâle par le seul volontarisme du FRS ?) que la nécessité de cette refonte prudentielle ou, en tous cas, son urgence, est loin d'être établie lorsque McDonough en fait l'annonce. Nous verrons que, non seulement cette annonce surprend certains observateurs par son ampleur, mais elle déroge aussi à la logique usuelle des réformes dans le Comité de Bâle, qui se font en général en réaction à des crises. Plus encore, comme nous le verrons, l'annonce du projet de réforme semble trouver peu

d'écho parmi les autres superviseurs des pays membres du Comité de Bâle.

En revanche, les deux sections suivantes du chapitre montrent que certains acteurs privés se sont fortement positionnés en faveur de la réforme et de son urgence. On en retiendra trois, en raison de leurs liens avec les réformateurs du FRS et avec le Comité de Bâle : le Groupe des Trente (G-30), l'*Institute of International Finance* (IIF), et l'*International Swaps and Derivatives Association* (ISDA). En effet, comme nous le verrons, ces trois acteurs sont tous les trois susceptibles d'être audibles et crédibles auprès du Comité de Bâle, mais pour des raisons et selon des canaux différents. Le G-30 – qui est une sorte de « club » réunissant des personnalités qui dirigent, supervisent ou étudient des établissements bancaires ou financiers – dispose d'une réputation d'objectivité et de liens principalement informels avec les membres du Comité de Bâle. En revanche, l'IIF et l'ISDA sont tous les deux des lobbys agissant pour la défense des intérêts des acteurs de la finance et ils sont clairement identifiés comme tels. Après les avoir présentés nous verrons qu'ils ont cependant établi des liens de plus en plus serrés et de plus en plus institutionnalisés avec le Comité de Bâle, notamment suite à la négociation de l'Amendement de l'Accord de Bâle sur les risques de marché (1996), puis suite à l'arrivée de McDonough à la Présidence du Comité.

Nous verrons donc que ces trois acteurs sont à la fois liés aux intérêts des acteurs de la finance internationale et proches des acteurs et des institutions qui mettent en oeuvre la réforme. Cela a suscité de nombreux questionnements, en particulier dans la littérature du champ de la gouvernance (voir Underhill & Zhang (2008), Lall (2010) et Tsingou (2012), en particulier). La question que ces auteurs se posent est de savoir si ces interactions n'ont pas permis une forme de « capture » du processus de réglementation de l'industrie bancaire internationale par certains acteurs privés à leur profit. Leurs réponses, bien qu'elles soient en général nuancées et qu'elles différencient plusieurs formes et degrés de capture, sont toutes, à un certain degré au moins, positives. En éclairant des aspects différents des relations qui lient le Comité de Bâle à ces trois organisations, elles sont de plus largement complémentaires. Il nous semble que ces analyses, et les observations sur lesquelles elles reposent doivent trouver toute leur place ici. Nous nous y référerons donc tout au long de ce chapitre, en les précisant et les complétant, lorsque nécessaire, par nos propres analyses des discours et des propositions formulés par ces différentes organisations.

Nous analyserons et différencierons ainsi tour à tour le poids et le rôle du G-30 dans le lancement de la réforme (3.II – Un projet co-construit avec le G-30) puis ceux de l'IIF et de l'ISDA (3.III –

L'institutionnalisation des liens entre le Comité et les *lobbies* de la finance : les cas de l'IIF et de l'ISDA).

3.1 - une réforme portée au Comité de Bâle par le seul volontarisme du FRS ?

Pour Daniel Tarullo² (2008, pp.89-91), l'idée que les Accords finiraient par être révisés semblait largement admise. Néanmoins, lorsque la réforme est annoncée nombre d'observateurs font part de leurs surprise face à l'ampleur et la rapidité du changement souhaité par McDonough (3.1.1).

Tarullo souligne de plus deux particularités historiques dans le processus qui a donné naissance à l'inscription de la réforme des Accords dans l'agenda du Comité de Bâle :

- le peu de soutien que le projet reçoit des différents régulateurs nationaux en dehors de celui, particulièrement insistant, des fonctionnaires du FRS (3.1.2)
- le fait que le projet semble avoir été lancé indépendamment du développement de la crise asiatique et des turbulences qui affectent les systèmes bancaires des pays membres suite à la faillite de *Long-Term Capital Management* (LTCM) à l'automne 1998 (3.1.3).

Pour lui, une réforme aurait fini par être lancée et c'est clairement ici la nomination de Mc Donough à la Présidence du Comité de Bâle qui enclenche le processus.

3.1.1 - Des observateurs pris de court par l'ampleur de la réforme annoncée

Lorsque McDonough est nommé Président du Comité de Bâle le 9 juin 1998 (BRI, 9 juin 1998), les commentateurs des milieux financiers s'attendent effectivement à ce qu'il procède à une révision de l'Accord de Bâle. Commentant cette nomination, le *Financial Times* (Graham G., 1998, p.13.)^{at} indique ainsi par exemple que « *il [McDonough] est amené à présider durant une période de changements significatifs dans la supervision bancaire, qui inclut la révision des Accords du Comité sur les exigences en capital qui sont âgés de dix ans* ». Néanmoins, contrairement à ce que suggère McDonough dans le discours où il annonce cette réforme, l'ampleur et le rythme des changements

2 Daniel Tarullo est l'un des auteurs qui a eu l'accès le plus direct aux archives et aux acteurs du processus de la réforme des Accords de Bâle, qu'il a précisément documenté (et critiqué) dans son livre *Banking On Basel: The Future of International Financial Regulation* (Tarullo, 2008). Professeur de Droit à l'Université de Georgetown lorsqu'il rédige ce livre, il a aussi été l'un des conseillers spéciaux du Président Clinton, dont il était le représentant spécial aux réunions du G7-G8 de 1995 à 1998. Il a par ailleurs été nommé au Conseil des Gouverneurs du FRS en 2009 par le Président Obama.

qu'il propose sont loin d'être ceux attendus par l'ensemble des observateurs.

M. Taylor, du *Financial Regulation Report* (Taylor, 1998, p.3-4), rapporte ainsi que « *l'étendue de la révision [annoncée] a surpris beaucoup d'observateurs^{au}* » et que « *si ce qui a été annoncé pour le moment est un « réexamen », l'ambition de McDonough est clairement que celui-ci conduise à d'importantes révisions dans l'Accord^{av}* ». Enfin, souligne Taylor, les objectifs fixés par McDonough - faire d'importants progrès dans l'année ou les deux ans à venir - lui semblent « *ambitieux* ».

Plus encore, il est alors évident que l'engagement des membres du FRS dans ce projet peine à trouver écho dans la communauté des superviseurs.

3.1.2 - Un appel à la réforme qui peine à trouver un écho dans la communauté des superviseurs

Le développement de la titrisation et de l'arbitrage ne sont pas passés inaperçus aux yeux du Comité, qui a commencé à s'y intéresser bien avant que le projet de réforme ne soit annoncé.

Un groupe de travail présidé par Claes Norgren – le représentant des autorités suédoises - a d'ailleurs été créé au milieu des années 1990 pour étudier les implications de ces phénomènes pour la réglementation. Or, d'après Tarullo (2008, p.89), « *la plupart des membres du comité semblaient satisfaits de cette méthode de travail à la fois calme et posée. Cependant, les fonctionnaires de la Federal Reserve ont appelé de plus en plus ouvertement à des changements significatifs dans la réglementation sur les exigences en capital.^{aw}* » Il estime ainsi (2008, p.90) qu'à la conférence organisée à la FRB de NY en février 1998, « *la Federal Reserve était encore la seule agence de supervision suggérant activement et publiquement que des modifications – et peut-être des modifications fondamentales – des normes de Bâle I étaient nécessaires^{ax}* ».

Plus encore explique-t-il, « *même aux Etats-Unis les autres agences de supervision bancaires³ ne s'étaient pas jointes à l'appel au changement de la Fed^{ay}* ». Il mentionne par exemple le fait qu'Eugene Ludwig, le « *Comptroller of the Currency* », n'a pas appelé à une révision de Bâle I lorsqu'il évoque, dans un discours de décembre 1997, les changements dans les pratiques

3 Aux Etats-Unis, l'institution en charge de la supervision des banques dépend entre autres de l'agrément choisi par la banque, qui peut être national ou d'Etat (« *state chartered-banks* »). Le FRS est en charge de la supervision des banques d'Etat qui sont membres de son système. Les banques d'Etat non-membres du FRS sont supervisées par le FDIC. Les banques nationales sont supervisées par l'Office of the Comptroller of the Currency. Par ailleurs, c'est l'Office of Thrift Supervision qui supervisait les caisses d'épargne (ces fonctions ont depuis été transférées à Office of the Comptroller of the Currency) et le National Credit Union Administration (NCUA) qui supervise les banques coopératives.

bancaires et leurs impacts potentiels sur la réglementation. De plus, souligne-t-il, les fonctionnaires du *Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)* et de l'*Office of Thrift Supervision*, les deux autres agences bancaires fédérales « *n'ont pas du tout évoqué publiquement le sujet*^{az} ».

En septembre 1998, lorsque la réforme est officiellement annoncée, Taylor (Oct 1998, p.4) affirme ainsi qu'un « large fossé » sépare la position du FRS de celle de la *Bundesbank* en ce qui concerne l'intégration des modèles de risque de crédit dans la réglementation.

Même la position de la Banque d'Angleterre et de la *Financial Services Authority (FSA)* est nettement plus mesurée que celle des fonctionnaires du FRS. Pourtant, la Banque d'Angleterre avait été le principal partenaire des Américains lors de la conception de l'Accord de 1988. Par exemple, J. Mingo, du FRS, conclut son intervention à la Conférence du 22 septembre sur l'idée que la réglementation pourra à la fois atteindre ses objectifs et permettre aux actionnaires de réaliser les leurs si elle utilise le même cadre d'analyse que celui que les banques utilisent en interne pour calculer le capital économique (Voir : Jackson, P., Nickell, P., et Perraudin, W., 1999, p.104). En revanche, les responsables et les fonctionnaires de la Banque d'Angleterre et de la FSA qui participent à cette même conférence soulignent les faiblesses des modèles d'évaluation du risque. Tant que ces faiblesses n'ont pas été corrigées, il serait inapproprié de fonder les exigences en capital à partir des estimations fournies par les modèles, expliquent-ils. Cependant, ils reconnaissent que ces modèles peuvent permettre aux banques d'améliorer leurs pratiques et semblent globalement enclins à en tenir compte dans leurs appréciations qualitatives de la qualité du management des risques des banques⁴.

De plus, l'enthousiasme de McDonough peine aussi à trouver écho auprès des anciens Présidents du Comité.

A la conférence de février 1998, Tom de Swaan, qui était alors encore le Président du Comité de Bâle pour quelques mois, a pris une position qui, sans être contradictoire avec celle de la Fed était « *considérablement plus réservée* », note Tarullo (2008, p.90). En effet, explique-t-il, l'intervention de de Swaan était « *centrée sur la nécessité de maintenir les niveaux existants de capital quelles que soient les révisions mises en place, et il a même évoqué le fait que des niveaux plus élevés*

4 Voir par exemple l'intervention de Vyvian Bronk et Emmanuelle Sebtou, de la *Financial Services Authority* rapportée par Jackson, P., Nickell, P., et Perraudin, W., June 1999, p.105.

puissent être nécessaires. Il a aussi lancé un signal d'avertissement concernant le degré de fiabilité des exigences en capital générées par les marchés pour la supervision ^{ba}».

De même, Peter Cooke⁵, qui avait Présidé le Comité lors des négociations du premier Accord s'interroge, suite à l'annonce de la réforme par McDonough, sur la possibilité de maintenir un cadre réglementaire simple en y intégrant les approches complexes des modèles de marché. C'est comme « *mélanger de la craie avec du fromage* », dit-il (Cooke, 1998), cela « *ne marche en pratique que jusqu'à un certain point* ^{bb} ». Il en conclut donc que « *le travail doit continuer, et il continue* ^{bc} » mais que, si « *la simplicité peut avoir ses propres dangers* », « *elle a aussi sa place dans l'armurerie réglementaire* ^{bd} ».

Mais malgré cette relative solitude, comme le note Tarullo (2008, p.89), les appels à la réforme deviennent, au fil de l'année 1998, un thème récurrent des déclarations publiques des fonctionnaires de la *Federal Reserve*. Or, alors que les commentaires de ces fonctionnaires sur les politiques publiques sont « *normalement très circonspects* », ils semblent à cette occasion s'être exprimés de manière « *inhabituellement ouverte* », note Tarullo⁶.

3.1.3 - Réformer sans « crise », une première pour le Comité de Bâle

Lorsque le projet de réforme est annoncé, à l'automne 1998, le FRS est donc la seule agence de supervision à s'être publiquement engagée en faveur d'une refonte complète du système. Or, à ce moment là, le système bancaire international est confronté à la crise asiatique et à la faillite de *Long-Term Capital Management (LTCM)*, qui est d'ailleurs directement gérée par McDonough. Dans ce contexte, la deuxième spécificité du processus de la réforme de Bâle est, d'après Tarullo, le peu de place que ces crises prennent dans le discours des réformateurs.

Cela s'explique pour lui par le fait que la crise asiatique et la faillite de LTCM n'ont pas sérieusement mis en danger la stabilité des systèmes bancaires des pays membres du Comité. Dès lors, la crise permettrait de souligner les faiblesses des Accords en place mais elle ne serait pas pour autant la cause de la réforme. Tarullo s'explique ainsi (note 9, p.91)^{be} : « *bien que les*

5 Peter Cooke a Présidé le Comité de Bâle de 1977 à la signature de l'Accord de Bâle en 1988. Lorsque McDonough annonce la réforme, en septembre 1998, alors qu'il occupe un poste de « conseiller » chez *PricewaterhouseCoopers*.

6 Tarullo mentionne ainsi des articles de presse où un économiste du FRS déclare : « *nous aurions dû commencer à reconstruire l'Accord hier* » (« *[w]e should begin yesterday to reconstruct the accord* ») (2008, p.89).

turbulences financières observées à l'échelle mondiale de juillet 1997 à mars 1999 fournissaient une toile de fond spectaculaire pour le lancement du processus de Bâle II et qu'elles soulignaient certaines des défauts des règles de Bâle I, les banques des pays du G-10 n'ont généralement pas été sérieusement affectées ».

En cela, souligne-t-il, le processus de la réforme de Bâle II se distingue fortement de ses prédécesseurs puisque, « *contrairement aux autres grandes initiatives du Comité de Bâle, celle-ci n'a pas été une réaction à une crise spécifique touchant les banques des pays membres* » (2008, p.90-91)^{bf}. En effet, contrairement au lancement de la réforme des Accords de Bâle, toutes les initiatives qui avaient auparavant marqué l'histoire du Comité depuis sa création, étaient directement liées à des crises majeures pour les pays du Comité. Ainsi, « *la création du Comité de Bâle était elle-même le résultat de la crise de 1974 dans nombre de pays du G-10. De même, Bâle I résultait de la série d'événements qui ont découlé de la crise de la dette des années 1980 en Amérique Latine et des révisions du Concordat de Bâle ont été introduites après la faillite de la Bank of Credit and Commerce International⁷ en 1990* » (Tarullo, 2008, note 9 p. 91)^{bg}.

Ccl - Une réforme portée au Comité de Bâle par le seul volontarisme du FRS ?

Dans ce contexte, le projet de réforme semble donc être porté avant tout par le volontarisme du FRS et, c'est donc surtout la nomination de Mc Donough à la Présidence du Comité de Bâle, en juin 1998, qui permet l'accélération du processus.

L'objectif initialement annoncé par McDonough en septembre (faire des « progrès significatifs » en « un à deux ans ») est précisé lors de son intervention suivante à la Conférence *“The Challenge of Credit Risk”* qui se tient à Francfort-sur-le-Main le 24 novembre 1998 (McDonough, Nov. 1998). Il y indique alors les moyens mis en oeuvre par le Comité, son agenda, et affine son projet par rapport à ses déclarations du mois de septembre.

Il annonce tout d'abord que le Groupe de Travail sur le Capital devient un Comité de Pilotage sur le « Futur du capital », dont la tâche est désormais d'impliquer l'ensemble du Comité dans la révision de l'Accord. Il précise aussi que ce Comité fera son rapport devant le Comité de Bâle à la réunion suivante de celui-ci, en décembre, et qu'une proposition de réforme devrait être publiée d'ici la fin

7 Etablie au Luxembourg, la *Bank of Credit and Commerce International* avait adopté une structure volontairement complexe afin d'échapper à toute forme de supervision consolidée. Suite à sa faillite, le Comité de Bâle a publié des recommandations concernant l'agrément et la surveillance des groupes bancaires à caractère international.

de l'année 1999, avec l'objectif de commencer la transition vers un nouveau cadre réglementaire un an plus tard, soit d'ici à la fin de l'année 2000 (McDonough, Nov. 1998, p.7).

Il exprime aussi de façon plus détaillée quelle est sa vision concrète de la réforme (McDonough, Nov. 1998, p.7):

« J'imagine un cadre pour la supervision du capital constitué de trois axes qui seraient des exigences minimales, une supervision active et une discipline de marché accrue, et où une revue avertie, par les superviseurs, des méthodes utilisées par les banques pour auto-évaluer leurs besoins en capital constituerait l'un des trois axes. /.../

Bien évidemment, parmi les nombreuses options que le Comité de Pilotage étudie pour établir des normes minimales de capitalisation, certaines ont recours aux nouveaux instruments d'évaluation du rapport risque/profit que j'ai présentés aujourd'hui, comme les notations internes et les modèles de crédit. Aujourd'hui mon message est que nous pouvons dès à présent commencer à mettre l'accent, à la fois dans les procédures de management des risques internes aux banques et dans nos procédures de supervision, sur une discipline des risques rapportés au profit appliquée avec un horizon temporel suffisamment long et à une stratégie de crédit globale. Nous ne devrions pas laisser les progrès à venir dans la sphère du management des risques dépendre du résultat des discussions concernant le choix des normes minimales de capital.^{bh}»

On notera ici le ton de l'intervention, qui est clairement celui de la « vision » au sens stratégique du terme, c'est-à-dire un discours où l'on précise à la fois l'idéal à atteindre et les priorités pour y parvenir.

On retiendra aussi que McDonough confirme sa déclaration précédente, c'est-à-dire l'idée d'organiser la réglementation autour de trois axes qui constitueront par la suite les « piliers » de la réforme et qui sont :

- les exigences minimales en capital,
- une supervision active qui « mette la main à la pâte » (« *hands-on supervision* »),
- et une discipline de marché accrue.

Mais, on se souviendra surtout que c'est à cette occasion qu'il annonce pour la première fois sans ambiguïté qu'il souhaite que les nouveaux outils d'évaluation que sont les notations internes et les modèles de crédits soient intégrés sans attendre dans la réforme.

Sa déclaration sous-entend cependant qu'ils ne seront peut-être pas intégrés au système permettant de déterminer les exigences minimales. Cela signifie qu'il adopte une position potentiellement compatible avec celle exprimée par la Banque d'Angleterre et la FSA. En effet, tout en ne souhaitant pas établir les exigences minimales à partir de modèles, celles-ci ont avancé

l'idée qu'analyser les pratiques des banques dans le domaine de la modélisation pouvait constituer une information intéressante pour les superviseurs. McDonough va cependant un peu plus loin en parlant de « mettre l'accent » dans la supervision sur la discipline des risques rapportés au profit qu'est censé procurer le recours à ces modèles⁸.

On peut néanmoins supposer que cette « vision » n'est pas seulement celle de McDonough et qu'elle est au moins partagée par les autres promoteurs de la réforme, dont Greenspan, et les autres membres du FRS qui se sont exprimés sur le thème. On peut aussi supposer que, si McDonough a été nommé Président du Comité de Bâle et que le Comité a accepté qu'il entreprenne une revue de l'Accord, c'est que cette vision a su convaincre une majorité des membres du Comité.

Reste que seuls les membres du FRS s'expriment publiquement sur le thème des nouveaux outils de gestion du risque avec un tel enthousiasme. Reste aussi qu'il est difficile de comprendre où est l'urgence qui dicte un calendrier si rapide à McDonough puisque ce n'est visiblement pas la crise qui semble préoccuper les réformateurs.

Pour situer l'origine de ce projet et comprendre l'empressement des membres du FRS à le réaliser, certains auteurs (Underhill & Zhang (2008) et Lall (2010) en particulier) ont donc exploré une piste alternative : celle d'une pression exercée par les *lobbies*, *think-thanks* et autres organisations liées aux grandes banques et aux autres acteurs majeurs des marchés financiers et qui militent alors eux-aussi, à cette époque, pour une refonte des Accords de Bâle.

Ces travaux montrent que les liens qui existent entre ces organisations et le Comité de Bâle rendent crédible l'idée que la réforme a été conçue sous leur influence. Underhill & Zhang en concluent que c'est à partir des propositions du G-30 et de l'IIF qu'a été établi le projet de réforme, dans des conditions qui « approchent » celles de la « capture ». De son côté, Lall met en avant plutôt le rôle de l'IIF et de l'ISDA et arrive à la même conclusion, en montrant que ces deux organisations ont pu tirer un avantage important, que l'on peut rapprocher de celui qu'obtient le « premier entrant » sur un marché, des liens qu'elles avaient établis tout au long des années 1990 avec le Comité de Bâle. S'inscrivant dans la lignée des travaux menés par Underhill, Tsingou (2012) apporte des éléments complémentaires permettant de mieux saisir le rôle joué par le G-30 dans ce processus, mais aussi de mieux comprendre en quoi il se distingue de celui joué par l'IIF et l'ISDA.

8 Pour mémoire, le lien entre le recours aux modèles et la « discipline des risques rapportés au profit » est explicité à la fin de l'Encadré 2.5 : Les mécanismes fondamentaux de la modélisation du risque d'un portefeuille de crédit et du calcul du capital économique.

Le G-30 doit être vu, explique-t-elle, comme le lieu où s'opère de façon informelle la coordination entre des lieux de gouvernance formelle (comme le Comité de Bâle), le secteur privé (dont les lobbies comme l'IIF et l'ISDA), et des communautés d'experts. Il permettrait donc d'assurer « en amont » la coordination de propositions destinées au Comité, et sur lesquelles les lobbies comme l'IIF et l'ISDA vont ensuite tenter de peser à travers leurs relations avec ce dernier⁹.

Or, notre étude des arguments et des propositions avancés par ces organisations pour obtenir et orienter la réforme des Accords de Bâle confirme cette hypothèse. Comme nous le montrons dans les deux sections suivantes, les thèmes, les arguments et le calendrier avancés dans les principaux rapports émis par ces organisations sont en effet très proches de ceux développés par McDonough. Par ailleurs, l'analyse du contenu de ces rapports et des propositions concrètes qui y sont formulées confirment l'idée, avancée par Tsingou, que le G-30 joue un rôle différent de celui joué par l'IIF et l'ISDA car il intervient en « amont » du processus, dans la construction du projet de réforme lui-même (3.II – Un projet co-construit avec le G-30). Enfin, en nous permettant de différencier les propositions de ces organisations au Comité, notre analyse nous permet aussi de prolonger les travaux de ces auteurs en montrant que, si chacune des ces organisations participe au « modelage » de la réforme, la différence de statut entre le G-30 et les lobbies (l'ISDA et l'IIF) et la différence dans leurs « liens » au Comité de Bâle se couplent à des différences dans leurs revendications (3.III – L'institutionnalisation des liens entre le Comité et les lobbies de la finance : les cas de l'IIF et de l'ISDA). Cela nous permettra donc de saisir et de différencier le rôle de ces différents acteurs dans le lancement du projet de réforme et de comprendre pourquoi leurs revendications respectives n'ont pas nécessairement déclenché le même type de réaction de la part du Comité. Pour conclure, nous verrons que, à la vue de ces réactions, il apparaît que la notion de « capture », même nuancée, ne nous semble pas permettre de décrire précisément tous les aspects et la dynamique du lancement du projet de réforme des Accords de Bâle. Nous proposons donc, pour ce faire, de s'appuyer sur la notion de communauté transnationale développée par Djelic et Sahlin-Andresson (2006).

9 Ce qui n'exclut évidemment pas que l'IIF et l'ISDA jouent aussi un rôle dans le processus « amont » en participant de façon directe ou indirecte aux travaux du G-30.

3.II – Un projet co-construit avec le G-30

3.II.1 - Qu'est-ce que le G-30 ?

Le Groupe des 30 a été créé en 1978. Son travail tel qu'il est décrit sur le site de l'organisation¹⁰, est « *d'influer sur la structuration actuelle et à venir du système financier global en délivrant directement des recommandations pratiques aux communautés privées et publiques impliquées dans la conception de la réglementation* ». ^{bi}»

La composition du Groupe des 30 laisse peu de doute sur sa capacité d'influence dans le domaine de la réglementation bancaire. En reprenant le codage des expériences professionnelles des membres du G-30 réalisé par Tsingou (Tsingou, 2012, Annexe 3b, pp. 211-213), on s'aperçoit que 30 membres sur 33¹¹ ont, à un moment de leur carrière, assumé des fonctions dans l'administration (17), dans des agences de régulation et de supervision nationales (22) ou internationales (9). Si l'on ne s'intéresse qu'aux membres qui ont exercé des fonctions directement liées aux agences nationales ou internationales de régulation et de supervision de façon « substantielle » dans leur carrière, on en compte 25 sur un total de 33.

Aujourd'hui¹² les membres en poste ou ayant exercé des responsabilités au FRS sont largement représentés dans le Groupe des 30. Paul Volker, qui est actuellement le Président émérite du G-30, fut ainsi Président de la FRB de NY de 1975 à 1979 et Président du Conseil des Gouverneurs du FRS de 1979 à 1987. On trouve aussi parmi les membres du G-30 Roger W. Ferguson Jr. qui fut Vice-Président du FRS de 1999 à 2006, sous la Présidence de Alan Greenspan (1987-2006), et Gerald Corrigan qui a Prédé la FRB de NY de 1985 à 1993, avant d'être remplacé par William McDonough. Ce dernier qui a été Président de la FRB de NY de 1993 à 2003 et qui a été le Président du Comité de Bâle de 1998 à 2003, est aujourd'hui membre émérite du G-30, et William Dudley qui dirige la FRB de NY depuis 2009 est lui aussi membre du G-30.

Le G-30 compte aussi de nombreuses autres personnes exerçant ou ayant exercé des

10 <http://www.group30.org>

11 soit 30 membres, deux membres seniors et un président émérite, Alan Greenspan.

12 Tsingou n'indique pas la date précise de son étude qui doit avoir été réalisée autour de 2011. Au 30 mars 2012, la composition du Groupe des 30 a légèrement changé. Deux nouveaux membres sont entrés : Axel A. Weber et Raghuram G. Rajan. Abdlatif Al-Hamad est devenu membre « senior », William Rhodes et Marina Whitman ont perdu cette qualité et sont dorénavant mentionnés parmi les « anciens membres ».

responsabilités importantes dans la supervision bancaire de pays d'importance pour le secteur. On trouve ainsi parmi les membres actuels l'ancien président de la BCE et gouverneur honoraire de la Banque de France, Jean-Claude Trichet ; le Président de la BCE et ancien gouverneur de la Banque d'Italie, Mario Draghi ; le gouverneur de la banque d'Angleterre, Mervyn King, et le Président de l'autorité de régulation financière du Royaume-Uni (la *Financial Services Authority*), Lord Adair Turner ; le gouverneur et président de la banque du Canada (Mark Carney), ainsi que le gouverneur de la Banque Nationale Chinoise (People's Bank of China), Zhou Xiaochuan, et deux anciens gouverneurs adjoints de la Banque du Japon (Yutaka Yamagushi et Shijuro Ogata qui est membre émérite).

Par ailleurs, les liens « biographiques » du Groupe des 30 avec les grandes banques internationales sont aussi très serrés.

En nous appuyant de nouveau sur l'étude faite par Tsingou, on compte en effet 15 membres ayant passé une part significative de leur carrière dans le secteur bancaire (11) et/ou les activités financières non-bancaires (7). Néanmoins, comme le montre très bien l'étude de Tsingou, ces liens sont surtout liés au « pantouflage » (*revolving doors*) fréquent dans le secteur bancaire. En effet, dans la classification de Tsingou, seuls trois membres ayant une expérience significative dans le secteur privé n'en ont pas dans le secteur public et de la régulation.

Certains ont ainsi été recrutés pour assurer des tâches de supervision alors qu'ils exerçaient dans le secteur privé. William Dudley, l'actuel président de la FRB de NY, par exemple, était auparavant « *partner* » et « *managing director* » chez Goldman Sachs. D'autres ont été recrutés dans le secteur privé suite à leur service dans les instances de régulation. Ainsi, Gerald Corrigan, qui a présidé le Conseil du FRS de 1998 à 2003, travaille par exemple aujourd'hui pour Goldman Sachs. C'est aussi le cas de William McDonough qui a occupé les fonctions de vice-président de la *Bank of America* après 2003, et de Roger W. Ferguson (Voir biographie dans l'Encadré 2.2), notamment.

Enfin, une part non-négligeable des membres du Groupe des 30 est active dans le champ académique.

L'activité académique représente une part significative de la carrière de 13 membres dans la classification de Tsingou. On notera que l'activité académique peut de plus être combinée à des missions de conseil et d'information auprès des autorités de régulation ou à la prise de responsabilités directes dans la sphère de la régulation (4 membres), être développée lors d'un

passage à une retraite progressive (1 membre) ou constituer une activité de « début de carrière ». C'est notamment le cas pour Jacob A. Frenkel, l'actuel Directeur Executif et Président du Groupe des 30¹³, dont le parcours est particulièrement illustratif du fait que la plus grande part des membres du Groupe peut revendiquer une légitimité dans au moins deux de ces trois univers et que, en pratique, nombre d'entre eux naviguent, au fil de leur carrière, entre ces trois pôles.

Ainsi Frenkel a tout d'abord été Professeur d'Economie Internationale à l'Université de Chicago de 1973 à 1987. En 1987, il devient Conseiller Economique et Directeur de la Recherche au FMI. En 1991, il quitte ses fonctions au FMI pour devenir le Gouverneur de la Banque d'Israël, poste qu'il occupera jusqu'en 2000. Lors de cette période, il occupe aussi diverses positions dans des organismes internationaux (à la banque inter-américaine pour le développement et à la Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement, notamment). A la fin de son second mandat à la tête de la Banque d'Israël, en 2000, il devient Président de *Merrill Lynch International Inc.*, ainsi que le Président des Groupes « Conseil souverain » et « Institutions Financières Globales » de *Merrill Lynch*. Puis en 2004, il devient Vice-Président de *American International Group*, avant d'occuper, à partir de 2009, les postes de Président de *JPMorgan Chase International* et de membre des Comités Exécutifs de *JPMorgan Chase & Co.* et du *J.P. Morgan International Council*. On notera que, aux côtés de ses fonctions actuelles, il est aussi jusqu'à aujourd'hui membre du comité de conseil économique de la FRB de NY.

Plus qu'un lieu de rencontre entre les mondes de la réglementation, des organisations bancaires et de la recherche en finance, le Groupe des 30 est donc plutôt l'expression des passerelles et des convergences existantes entre ces trois univers. L'étude réalisée par Tsingou est, à ce titre, particulièrement probante.

Il en ressort que le G-30 n'est pas un *lobby* car il ne représente pas les organisations du monde de la banque et de la finance. Il est d'ailleurs composé d'individus et non de représentants d'organisations. De par sa composition, il s'apparente donc plus à un « club privé », c'est-à-dire un groupe fermé d'individus où l'admission est soumise à des règles d'entrées, qui sont ici fondées sur le prestige et les responsabilités professionnelles exercées au cours de la carrière.

Néanmoins, cette définition ne correspond pas totalement à l'activité menée par le G-30. La participation à un « club privé » est en effet généralement motivée par la recherche d'un bénéfice ou d'un accès privilégié à certaines ressources (Tsingou, 2012, p.17). Or, dans le cas du G-30 les

13 aux côtés de Paul A. Volker, le Président émérite, et de Jean-Claude Trichet

membres ne tirent pas d'autre bénéfice personnel de la participation au club que du prestige. Si cette motivation n'est pas à négliger, le concept de « club privé » reflète mal l'activité du G-30, qui n'est fondamentalement pas tournée vers les membres eux-mêmes, comme le suppose la notion de « club », mais vers les communautés privées et publiques impliquées dans la conception de la réglementation.

Bien que sa composition rappelle le fonctionnement d'un « club privé », l'activité du G-30 le rapprocherait plutôt du modèle du *think-thank*. Mais comme le souligne Tsingou (2012, p.74), contrairement aux *think-thanks*, le G-30 ne possède pas de réelle capacité de recherche propre : la plupart des études sont, comme dans les *lobbies*, effectuées par des experts externes, généralement issus du secteur privé et dépendent de financements extérieurs qui sont principalement issus d'institutions financières.

C'est en définitive un « hybride » de ces trois modèles conclut Tsingou (2012, p.76). Elle explique que cette structure hybride a permis au G-30 de se construire progressivement une réputation d'impartialité dans la sphère réglementaire, puis de jouer un rôle phare dans certaines des grandes réformes réglementaires qui ont été défendues par le secteur privé tout en conservant cette réputation. Après avoir brièvement présenté cette évolution progressive (3.II.2), nous proposons donc de montrer que c'est en particulier le cas lors du lancement du projet de réforme des Accords de Bâle, et qu'on peut même considérer que ce projet de réforme a été en partie construit au sein du G-30 (3.II.3).

3.II.2 - La construction de la légitimité technique du G-30

Comme le montre Tsingou (2012, p.78), les travaux du G-30 dans leur ensemble font la promotion de l'auto-régulation des activités financières, en partant du présupposé que c'est en minimisant l'intervention publique et en s'appuyant sur la discipline de marché que l'on peut assurer au mieux la stabilité financière. Mais, la nature de ces travaux a fortement évolué au cours des années 1990. Retracer cette évolution permet de mieux saisir, nous semble-t-il, les conditions dans lesquelles les travaux du G-30 sur la réglementation bancaire ont été reçus par les acteurs privés et publics du secteur et donc le rôle qu'ils ont pu jouer dans le lancement de la réforme des Accords de Bâle.

C'est pourquoi nous proposons tout d'abord de revenir sur les travaux menés par le G-30 depuis la fin des années 1980 (Voir 3.II.2), avant de nous intéresser plus en détail sur le rapport sur la réglementation du secteur bancaire qui nous intéresse plus directement ici (G-30, 1997) (Voir

3.II.3).

Comme le montre Tsingou (2012), les travaux du G-30 gagnent en ampleur à la fin des années 1980, lorsque le groupe s'engage dans d'importantes recherches sur les systèmes de compensation et de règlement des paiements des actifs financiers. Le rapport qui en découle¹⁴ devient en effet rapidement l'une des références en la matière et ses recommandations vont ensuite être reprises par l'IOSCO (*International Organisation of Securities Commissions*), par le Comité sur les Systèmes de Paiement et de Règlement du G-10 (qui est, comme le Comité de Bâle, hébergé à la Banque des Règlements Internationaux), et par l'OCDE. Tsingou démontre que le G-30 a ainsi durablement influé sur les pratiques et la réglementation aux Etats-Unis, au Royaume-Uni, mais aussi par la suite dans l'Union Européenne (Tsingou, 2012, pp.99-125).

Suite à ce premier « grand chantier technique », le G-30 ouvre un autre grand champ d'investigation : celui des conditions d'utilisation des produits dérivés de gré à gré. Le rapport du G-30 sur le sujet¹⁵ présente les « meilleures pratiques » des institutions financières dans le domaine. Il conclut que la modélisation et le contrôle interne des risques, s'ils sont assortis des procédures opérationnelles et du pilotage adéquats, permettent d'assurer une gestion saine et sûre des dérivés de gré à gré. Il recommande donc aux régulateurs d'inciter les institutions financières à aller dans cette voie et il déconseille le recours à une réglementation plus intrusive qui créerait des rigidités dans l'usage des produits dérivés et entraverait l'innovation (Tsingou, 2012, p. 131 et suiv.). Le rapport du G-30 sur les produits dérivés est rapidement devenu le principal document de référence dans le domaine. Ses recommandations ont notamment été reprises par le FRS (Tsingou, 2012, p.136 et p.141) et, lorsque le Parlement américain a envisagé de réglementer plus strictement les activités dans le secteur¹⁶, les différents représentants des autorités de régulation américaines - Alan Greenspan en tête - s'y sont fortement opposés. Le projet a donc été abandonné (Tsingou, 2012, p.145-146). Les travaux de l'IOSCO et du Comité de Bâle (CBCB, 1994a) sur le sujet vont ensuite prendre la direction indiquée par le G-30, invitant les régulateurs à guider les institutions financières vers l'adoption de « bonnes pratiques » de management des produits dérivés¹⁷ plutôt qu'à les réglementer (Tsingou, 2012, p.149).

14 « Clearance and Settlement Systems in the World's Securities Markets », cité par Tsingou 2012, p.99 et suiv.

15 « Derivatives : Practices and Principles », cité par Tsingou, 2012, p.131 et suiv.

16 Avec le H.R. 4503, *The Derivatives Safety and Soundness Supervision Act* de 1994

17 Ces « bonnes pratiques » sont notamment : le recours à des méthodes de quantification du risque, la mise en place en interne d'unités de contrôle du risque indépendantes, la formulation d'une stratégie globale, et l'implication et

Ainsi, avec ces deux projets, le G-30 a acquis au milieu des années 1990 une forte réputation d'expertise technique et a démontré sa capacité à intervenir, sur cette base, dans la réglementation des activités financières.

3.II.3 - La légitimité technique au service d'un projet politique : le rapport de 1997 sur la supervision bancaire

En comparaison avec ces expériences, le rapport du G-30 sur la réglementation du secteur bancaire qui nous intéresse ici (G-30, 1997) marque l'entrée du groupe dans une deuxième phase. En effet, comme le note Tsingou, ni le contenu ni la vocation du rapport ne sont techniques : il s'agit plutôt d'un plaidoyer pour la réorganisation de la réglementation et de la supervision des activités bancaires et financières à partir des pratiques et en collaboration étroite avec les acteurs de marché. Néanmoins, on peut faire l'hypothèse, avec Tsingou, que, malgré cette différence, le rapport a bénéficié au moins partiellement de la légitimité technique précédemment acquise par le groupe. Dans tous les cas, il nous semble que ce n'est qu'en gardant en tête ces deux expériences que l'on peut saisir les conditions dans lesquelles ce rapport est reçu par les acteurs du secteur bancaire lors de sa publication en décembre 1997.

Un plaidoyer pour la réorganisation de la réglementation qui épaulé celui du FRS

C'est donc fort de cette réputation d'expertise technique que le G-30 publie, en décembre 1997, un travail nettement moins technique et dont la visée est clairement plus programmatique : le rapport «*Global institutions, national supervision, and systemic risk* » (G-30, 1997). Or, notre étude détaillée de ce rapport montre non seulement qu'il s'agit d'un véritable plaidoyer pour la réorganisation de la réglementation, mais aussi pour une refonte de son mode d'élaboration et qu'il est, sur ces deux aspects, à la fois dans la continuité et dans le prolongement des discours avancés par les membres du FRS.

Le rapport commence d'ailleurs par une préface signée de Paul Volcker qui défend l'idée de la nécessité de la réforme pour permettre aux régulateurs de suivre le rythme des évolutions du secteur bancaire.

la responsabilisation des dirigeants sur ces questions.

Alors que la globalisation s'accroît et que les distinctions entre les banques et les autres institutions financières s'amoindrissent, le rôle des gouvernements et leur implication doivent être repensés, explique-t-il. Pour ce faire, il lui semble nécessaire de s'appuyer sur les initiatives lancées par les grandes institutions financières. Celles-ci doivent s'astreindre à définir un cadre commun d'estimation, de gestion et de *reporting* des risques en collaboration avec les superviseurs. Et ces derniers doivent, pour leur part, accepter de « *comprendre les réalités compétitives et technologiques* » de l'environnement bancaire et de faire converger leurs approches¹⁸. Les recommandations du rapport vont aussi dans ce sens. L'encadré ci-dessous en précise l'articulation.

Encadré 3.1 : La structure de l'argument et les propositions du G-30 - *Global Institutions, National Supervision and Systemic Risk, Group of Thirty, Washington DC, 1997*

Le constat de départ : nécessité de la réforme et incapacité des régulateurs

Un constat est tout d'abord fait (p.1) que « *les évolutions rapides des institutions, des produits et des marchés financiers défient de plus en plus l'efficacité du contrôle managérial, de la discipline de marché et de la supervision officielle*^{bj} ».

Mais, (p.8) « *les progrès technologiques rendent possible un management des informations et des systèmes de contrôle plus efficace et le développement de modèles analytiques qui aidera les institutions à gérer leurs risques plus efficacement*^{bk} ».

Pour assurer la stabilité du système bancaire, il faut donc, d'après le G-30 : « *encourager la diffusion de normes élevées et cohérentes de management des risques, améliorer la transparence des marchés et promouvoir une supervision plus effective des institutions systémiques* ». (p.vi)

Cependant, « *il est absolument évident qu'il ne serait pas raisonnable d'attendre que les superviseurs puissent seuls préserver les institutions globales des accidents* » (p.13). « *Même s'ils comprenaient pleinement les nouveaux défis, et même animés des meilleures intentions pour les relever, les superviseurs se retrouvent entravés par les mandats législatifs nationaux /.../ et les contraintes politiques* » (p.12). Dans ce contexte, non seulement le cadre de réglementation varierait d'un pays à l'autre mais, « *il pourrait aussi ne pas être cohérent avec les pratiques de gestion privées et celles des marchés* » (p.12). A cela s'ajoute le fait que, face aux rythmes des innovations sur les marchés, les superviseurs sont « *inévitables à la traîne* ».

Donc « *tout plaide pour que les institutions privées prennent de plus grandes responsabilités* » (p.13).

La proposition : fonder la réglementation sur des normes établies par les acteurs privés

La proposition du G-30 est donc que les grandes institutions élaborent conjointement un cadre commun pour la gestion et le contrôle des risques.

18 G-30, 1997, p.ii et iii.

Ce cadre aurait trois fonctions :

1 – Il permettrait tout d'abord aux banques d'améliorer leurs pratiques de gestion des risques et de se prémunir contre « les excès de la nature humaine en établissant des systèmes internes de vigilance » (p.13), car, comme le souligne le rapport, les contrôles « ne sont pas seulement une affaire de compétence et de technologie, mais concernent aussi la culture de l'organisation »(p.14). Dans un programme complet d'action pour améliorer les pratiques de gestion des risques, il faut ainsi accorder de l'attention « aux mesures des risques de marché et de crédit, aux systèmes de limitation des risques, aux risques légaux et opérationnels, à l'impact des risques sur l'allocation et la rémunération du capital et à la légitimité et à l'efficacité des fonctions internes de contrôle des risques, d'audit interne et de contrôle de la conformité (compliance) » (p.14).

2- Il constituerait aussi un référentiel commun qui pourrait être la base d'audit externe et qui permettrait donc d'améliorer l'information des marchés et de palier aux insuffisances du système de publication comptable afin que la discipline de marché puisse effectivement fonctionner. Les membres du G-30 imaginent ainsi un référentiel qui pourrait servir « de base cohérente pour évaluer toutes les institutions globales. Ce cadre servirait de modèle de référence à partir duquel chaque firme mettrait en oeuvre des procédures détaillées. L'évaluation serait d'abord effectuée par le service d'audit interne de l'institution et serait ensuite vérifiée par des auditeurs externes » (p.21). Ensuite, « les informations issues de cet audit étendu devraient être mise à disposition des superviseurs et du public ». L'industrie bancaire devrait donc aussi se mettre d'accord sur des standards de publication des informations relatives aux risques « plus cohérents et significatifs ». Les acteurs des marchés doivent en effet « être dans une position qui leur permette de juger la solvabilité des institutions financières pour que la discipline de marché puisse effectivement fonctionner » (p.17-18).

3 – Enfin, ce référentiel commun pourrait aussi être la base d'un renouveau de la supervision qui permette de mettre en place une supervision « véritablement globale » et plus « efficace » (p.20). Ce nouveau mode de supervision devrait, pour le G-30, être **coordonné au niveau international** et il devrait mettre en son centre :

- **des exigences en capital fortes,**
- **un cadre pour évaluer le contrôle interne,**
- **et des obligations de publication d'information pour les firmes globales.**

Dans un premier temps, le rapport ne donne pas plus de détails concernant les exigences en capital.

En revanche, il précise que « dans la mesure où les superviseurs souhaiteraient mener leur propre évaluation des firmes, le même référentiel [que celui défini pour les audits internes et externes] constituerait certainement une part importante de leur évaluation » (p.21). Par ailleurs, le rapport indique que « **le meilleur moyen pour s'assurer que le cadre formulé par l'industrie gagne le soutien des superviseurs est que les institutions globales établissent tôt un dialogue continu avec les agences de supervision. Ainsi, il devrait être possible de se mettre d'accord sur un ensemble de principes qui transcende la géographie et les fonctions** ». (p.20)

L'enjeu est donc bien de disposer de cadres de contrôle pour les banques, les institutions financières et les compagnies d'assurance, qui, à défaut d'être uniques, soient « tous fondés sur un cadre de référence global et cohérent et qui se renforcent mutuellement ».

Enfin, le rapport précise aussi un dernier rôle pour les superviseurs : il est « essentiel » qu'ils fournissent « **des incitations pour que les institutions financières intègrent le cadre commun dans leur culture interne** » (p.22).

Parmi les différents moyens d'incitations envisageables, le rapport cite par exemple :

- « **des exigences en capital différenciées** entre les institutions en fonction de la force de leurs systèmes de management des risques », ou

- « **moins de règles prescriptives pour les plus performants** » (p.22) et « **des pénalités plus fortes pour les moins performants qui n'ont pas pris de mesures d'ampleur pour mieux contrôler le risque** » (p.23).

Source : G-30, 1997, « Global institutions, national supervision, and systemic risk », Rapport de Groupe de Travail, 52p.

A la lecture du résumé de cet argumentaire il est frappant de constater ses similarités avec celui qui sera largement développé par la suite par les défenseurs de la réforme au sein du FRS. Ainsi en 1998 hors du FRS, on peine à trouver des régulateurs s'exprimant ouvertement sur la nécessité d'une refonte globale des Accords de Bâle, en revanche, le Groupe des 30 a, dès décembre 1997 exposé des arguments similaires à ceux du FRS.

Il est important aussi de noter que l'on distingue, dans les conclusions de ce rapport, les mêmes orientations que celles ensuite annoncées par McDonough : l'accroissement des contrôles internes et le « déplacement » progressif de la supervision vers le contrôle de ces procédures internes de contrôle. Celles-ci donneront naissance avec Bâle II à une nouvelle conception de la réglementation prudentielle autour de trois « piliers »¹⁹ dont le dessin est déjà largement esquissé par le rapport du G-30.

Comme le soulignent Underhill & Zhang (2008, p.545), le rapport du Groupe des 30 peut donc être vu à la fois comme le point de départ de la réforme et l'origine de la nouvelle approche de la supervision « par les marchés » que traduisent les deux nouveaux « piliers » (la supervision et la discipline de marché) développés dans les Accords de Bâle II. Pour autant cela ne signifie pas que les réformateurs du Comité se soient contentés d'approuver passivement le projet formulé par le G-30 en le reprenant à leur compte. Au contraire, comme le montre Tsingou, le rapport du G-30 est le reflet du consensus qui unit ces réformateurs, voire également le fruit de leur réflexion.

19 Pour mémoire, (Voir Tableau 1.2) les trois « piliers » qui constituent Bâle II sont :

- des exigences minimales en fonds propres,
- une supervision active orientée vers l'évaluation des procédures internes de contrôle et de gestion des risques,
- et de nouvelles normes de publication d'informations relatives aux risques afin de faciliter la mise en oeuvre effective de la discipline de marché.

En effet, on peut tout d'abord supposer que, si McDonough reprend les propositions formulées par le G-30, c'est tout d'abord parce que celles-ci lui conviennent, à lui et aux autres réformateurs du FRS et du Comité. On peut même peut-être aller plus loin en se demandant si le rapport du G-30 n'est pas aussi en partie le fruit du travail de ces mêmes réformateurs, qui auraient trouvé dans le G-30 un cadre leur permettant d'élaborer leurs propositions en coordination avec les membres de l'industrie financière et les chercheurs partageant des vues proches des leurs. Tsingou apporte deux éléments allant dans ce sens. Le premier de ces éléments est la composition du groupe de travail qui a élaboré le rapport du G-30. En effet, ce groupe de travail comprend des personnalités issues du secteur privé mais aussi d'importantes personnalités du monde de la régulation. On y trouve notamment, William McDonough lui-même, qui portera ensuite le projet de réforme au Comité de Bâle, mais aussi Tommaso Padoa-Schioppa qui a Présidé le Comité de Bâle de 1993 à 1997, et Tom de Swaan qui est alors encore le Président en titre du Comité de Bâle²⁰ (voir G-30, 1997, p. ix-x).

De plus, l'étude aurait même été prévue et finalisée en consultation directe (bien que discrète et non formalisée) avec le Comité de Bâle, rapporte Tsingou²¹.

Le G-30 a donc été le lieu d'une coordination informelle entre le lieu de la gouvernance formelle (le Comité de Bâle) et des « experts » issus de l'industrie financière et de l'Université. Il a donc permis d'assurer « en amont » la coordination de propositions destinées au Comité.

Il nous semble néanmoins qu'il serait abusif d'y voir un « complot » destiné à détourner la réglementation au profit de l'industrie. Les membres du groupe qui participent à la rédaction de ce rapport peuvent aussi tout à fait être convaincus qu'il s'agit du meilleur moyen pour oeuvrer au bien public: si le rôle des régulateurs doit être de refléter la logique du marché et non plus de la contraindre, il est alors logique de tenter de donner aux acteurs du marché un rôle central de proposition dans le processus réglementaire²².

Dès lors, la centralité du G-30 dans l'élaboration de la réforme peut témoigner de plusieurs mouvements.

20 Tom de Swaan, le directeur exécutif de la Banque des Pays-Bas, a présidé le Comité de Bâle de 1997 à 1998. Il n'est pas membre du G-30 mais participe à l'étude en tant qu'observateur.

21 Tsingou (note 149, p.159) rapporte que ces consultations sont mentionnées par le G-30 dans son rapport annuel de 1998 et qu'elles lui ont été confirmées par des interviews réalisées auprès des membres du G-30 et auprès des membres du Secrétariat du Comité de Bâle.

22 Voir les déclarations des membres du G-30 et du FRS recueillies sur ce point par Tsingou, p. 159, 160 et 163.

Elle illustre tout d'abord le fait « *qu'une délégation d'autorité à des acteurs informels sur des sujets qui paraissent techniques et spécialisés peut légitimer leur participation et les conduire à gagner de l'influence sur des questions plus significatives* » (Tsingou, 2012, p.175).

Mais elle illustre aussi tout à fait l'idée qu'une part influente, voire dominante, des autorités de régulation proches du Comité de Bâle conçoivent leur travail dans un cadre de pensée relevant essentiellement du libéralisme.

En ce sens, il nous semble tout d'abord important de souligner que les régulateurs qui participent à ce mouvement ne cherchent pas nécessairement à défendre leurs propres intérêts ou les intérêts de ceux qui leur sont directement proches. Certes, le rapport du G-30 propose de rénover le mode de fonctionnement du Comité de Bâle afin de faciliter les contacts avec l'ensemble de l'industrie financière. Mais, on peut y voir une volonté de permettre au Comité de fonctionner de façon plus transparente en formalisant des liens jugés nécessaires et qui sont jusqu'alors uniquement informels et, donc, peu transparents.

Sur ce point, notre étude confirme donc l'idée, développée par Lagneau-Ymonet et Riva (2012), que les phénomènes désignés comme de la « capture » ne peuvent pas être interprétés uniquement comme le produit de déviations ou de stratégies individuelles (comme les stratégies de pantouflage), et que l'explication de ces phénomènes doit aussi passer par l'analyse des conditions structurelles de leur possibilité. Or, notre analyse montre justement que les régulateurs du FRS et du Comité ont activement participé, par leurs discours et par leur implication au sein des travaux G-30, à assurer la diffusion d'un cadre cognitif qui permette de présenter l'idée d'une implication croissante des acteurs privés dans l'élaboration de la réglementation comme légitime et souhaitable. Autrement dit, notre étude montre que les régulateurs sensés être « capturés » ont activement participé à la diffusion d'un cadre cognitif qui permet de légitimer cette « capture ».

On voit alors bien que la notion de « capture » ne permet pas de bien qualifier cette dynamique. En cela, notre étude montre la pertinence de la critique de la notion de capture formulée par Lagneau-Ymonet et Riva (2012, p.146)^{bl}, lorsqu'ils soulignent que celle-ci « *suppose que les régulateurs ne veulent pas être capturés* » alors que, « *après trois décennies de déréglementation financière et d'endoctrinement néolibéral, ce postulat reste à prouver* ». De plus, elle suggère que, dans certains cas, les régulateurs peuvent même participer activement à cet « endoctrinement »

en assurant la diffusion de cadres cognitifs, qui, comme la critique libérale développée dans notre cas, permettent de justifier ces orientations.

C'est pourquoi il nous semble qu'il n'est pas opportun dans notre cas de parler de « capture », ou même de « capture cognitive » des régulateurs : ces notions peuvent difficilement être articulées avec le constat d'une participation active, volontaire, et non nécessairement directement guidée par la recherche d'intérêt individuels des régulateurs à la co-construction, avec des acteurs privés, des fondements de la réforme et de son discours de justification.

En revanche, il est indiscutable que le processus de la réforme a, lui, été « capturé » à son origine par un petit groupe d'acteurs qui n'est pas celui initialement prévu par le Comité pour lancer ses initiatives, puisque, ce que suggère l'organisation du Comité serait plutôt que celles-ci doivent provenir des régulateurs nationaux des pays membres. De plus, ce petit groupe milite aussi activement pour modifier les modalités de la gouvernance du Comité.

Suite au rapport du G-30 McDonough reprend et met d'ailleurs en oeuvre rapidement l'idée d'une consultation accrue et plus formalisée des acteurs de l'industrie financière dans l'élaboration des travaux du Comité. C'est d'ailleurs à cette occasion que la collaboration du Comité avec les deux grands lobbies que sont l'IIF et l'ISDA va s'intensifier et se formaliser.

Ainsi, si le G-30 n'est pas un lobby - ce qui lui a d'ailleurs certainement permis de jouer un rôle central dans le lancement de la réforme – son intervention a néanmoins certainement grandement facilité l'intensification et l'institutionnalisation des liens du Comité de Bâle avec les lobbies de l'industrie financière et en particulier avec deux d'entre eux : l'IIF et l'ISDA. Néanmoins, l'IIF et l'ISDA n'ont pas attendu cette opportunité pour interagir avec le Comité et tenter d'en influencer les politiques. C'est pourquoi nous proposons de revenir dans la dernière partie de ce chapitre sur le rôle qu'ont joué ces deux organisations dans la vie du Comité, et sur les processus qui leur ont permis d'intensifier et d'institutionnaliser leurs relations avec celui-ci tout au long des années 1990.

3.III – L'institutionnalisation des liens entre le Comité et les lobbies de la finance : les cas de l'IIF et de l'ISDA

Underhill et Zhang (2008) soulignent le rôle joué par l'IIF (*the Institute of International Finance*) dans l'initiation et dans la direction donnée au processus de réforme. Lall (2010) reprend ce constat et souligne aussi le rôle joué par une autre association, l'ISDA (*the International Swaps and Derivatives Association*), dans ce processus. Dans cette section nous proposons dans un premier temps de présenter ces deux organisations (3.III.1), puis de voir comment ils ont tissés des liens informels intenses avec le Comité au cours des années 1990, (3.III.2) avant de devenir, sous la Présidence de McDonough, des partenaires institutionnels reconnus du Comité qui ont largement participé à la mise « à l'agenda » de la réforme des Accords de Bâle (3.III.3).

3.III.1 - Qu'est-ce que l'IIF et l'ISDA ?

IIF (*the Institute of International Finance*)

L'IIF est un regroupement international de banques. Créé en 1983, dans le contexte de la crise de la dette latino-américaine, par 38 grandes banques commerciales, il s'est progressivement ouvert aux banques d'investissement et aux autres entreprises de services financiers (IIF, 2007) et compte aujourd'hui plus de 430 membres²³. A titre d'exemple, les membres français de l'IIF en mars 2012 sont : le groupe AXA, la BNP Paribas, le groupe CIC, la Coface, la Banque de Développement du Conseil de l'Europe (*Council of Europe Development Bank*), le Credit Agricole, Lazard, Natixis et la Société Générale.

La mission de l'IIF, telle que décrite dans son dernier rapport annuel (IIF, 2010, p.i) est : « *de soutenir l'industrie financière dans la gestion prudente de ses risques, y compris les risques souverains, en développant des normes et de bonnes pratiques et en défendant les politiques réglementaires, financières et économiques qui vont dans l'intérêt général de ses membres et du maintien de la stabilité financière globale^{bm}* ».

23 <http://www.iif.com/membership/members/> - mars 2012

Si l'on s'en remet à la présentation que l'IIF fait de son histoire récente (IIF, 2007), deux périodes peuvent y être distinguées.

Pendant ses dix premières années d'existence, outre ses missions d'information statistique, l'IIF a surtout servi de porte-parole à ses membres auprès des autorités nationales et multilatérales, et en particulier auprès du FMI, sur les questions relatives à la dette des pays du Sud. Il a ainsi, par exemple, été étroitement associé au lancement du Plan « Brady » en 1989. Cette mission s'est perpétuée au fil des années avec les crises mexicaines, asiatiques, russes, brésiliennes puis argentines. C'est par exemple aujourd'hui Charles Dallara, le Managing Director de l'IIF depuis 1993, qui représente les intérêts privés des grandes banques dans les négociations avec la Grèce. Cependant à partir des années 1990, l'IIF s'est forgé une seconde mission : s'investir auprès des autorités de la réglementation bancaire et en particulier auprès du Comité de Bâle. A ce sujet, l'IIF considère que « *son degré d'implication s'est élevé pendant les années 1990 et dans la dernière période. L'IIF est ainsi devenu l'un des partenaires privés décisifs du Comité de Bâle sur la Supervision bancaire et d'autres organes officiels en ce qui concerne Bâle II et le suivi de sa mise en oeuvre effective*^{bn} ».

I'ISDA (the International Swaps and Derivatives Association)

De même dès 1998 l'ISDA (the International Swaps and Derivatives Association) se targue d'avoir joué « *un rôle important dans le développement par le Comité de Bâle des règles de capitalisation pour les risques de marché et de crédit*^{bo} » (ISDA, 1998, p.33).

L'ISDA (1998, p.33-34) se présente comme la principale association globale des acteurs du marché des produits dérivés. Créée en 1985, l'association compte plus de 340 membres à la fin des années 1990. Peuvent être membres de l'ISDA, les institutions qui commercialisent des produits dérivés, les utilisateurs finaux de ces produits et toutes les organisations qui participent sous d'autres formes au marché des produits dérivés, ou qui ont des intérêts à défendre dans le domaine. Les entreprises de conseil peuvent ainsi être éligibles au titre de membres associés à l'ISDA. En 1998 on y trouve par exemple nombre des principales banques françaises (la BNP, Paribas, la Caisse Centrale des Banques Populaires, la CDC, le Crédit Agricole Indosuez, et le Credit Lyonnais), mais on y trouve aussi pêle-mêle, parmi les membres associés : Ernst & Young, IBM, KPMG, Moody's,

Price Waterhouse ou Standard and Poor's.

3.III.2 - 1993-1996 : le développement de liens informels entre le Comité de Bâle et les lobbies de la finance

A partir des années 1990, ces deux grandes associations revendiquent leur influence sur les travaux menés par le Comité de Bâle, rendant ainsi la question de l'éventuelle capture de la réglementation par ces lobbies globaux tout à fait pertinente.

Pourtant, l'organisation des travaux du Comité a rendu pendant longtemps un tel lien improbable. Retraçant l'histoire du Comité de Bâle de sa création à 1997 dans un ouvrage très détaillé, Charles Goodhart (2011, p.413) explique ainsi :

« La frontière entre essayer de réglementer sans information et finir « dans la poche » des régulés est très certainement difficile à tracer. Mais pendant longtemps le CBSB [Comité de Bâle sur la Supervision Bancaire] n'a pas eu à rechercher cet équilibre puisque presque tous les contacts directs entre les banques et leurs superviseurs/régulateurs étaient assurés par les superviseurs/régulateurs nationaux eux-mêmes^{bp} ».

En effet, explique-t-il (Goodhart, 2011, p.413 et suiv.), jusqu'au début des années 1990 le Comité obtenait les informations qui lui étaient nécessaires en élaborant des questionnaires qui étaient ensuite remis aux différentes autorités nationales des Etats membres. Les autorités des Etats membres étaient donc seules responsables de la sélection des établissements interrogés, de la synthèse et de la transmission des informations au Comité. Le Comité n'avait donc aucun contact direct avec l'industrie bancaire. Néanmoins, même à cette époque, des liens informels pouvaient se tisser entre les membres du Comité et des acteurs privés (Lall, 2010, p.20).

Puis, à partir des années 1990, des liens ponctuels, puis de plus en plus institutionnalisés, se développent directement entre le Comité de Bâle et ces deux institutions privées.

Le récit de ce changement commence avec la publication, en Avril 1993, par le Comité de Bâle d'une proposition soumise à consultation sur le traitement réglementaire des risques de marché (CBCB, 1993).

Les régulateurs du Comité de Bâle souhaitent alors intégrer les risques de marché aux exigences réglementaires pour prendre en compte le fait que la libéralisation des taux d'intérêts et des mouvements de capitaux a rendu les banques plus sensibles aux variations des marchés financiers.

Pour calculer les exigences au titre du risque de marché le Comité propose alors :

- d'assigner à chaque produit (titre de dette, produit dérivé, etc.) une charge en capital déterminée à partir de plusieurs de ses caractéristiques (maturité, *rating*, catégories d'emprunteur), qui correspondrait au risque spécifique du produit.
- d'ajouter aux exigences spécifiques décrites ci-dessus une exigence correspondant au niveau de risque général du marché.

Cette proposition suscite rapidement des critiques du G-30 (Tsingou, 2012) et de la part de l'IIF (Underhill & Zhang, 2008). L'IIF dernier reproche au mécanisme proposé par le Comité de ne « *pas suffisamment inciter réglementairement les banques à utiliser des systèmes de mesure des risques plus sophistiqués que ceux nécessaires pour respecter les exigences réglementaires minimales* »²⁴. Autrement dit, la proposition ne prévoit pas d'alléger les exigences en capital pour les banques qui disposent de mécanismes de modélisation et de contrôle interne des risques plus élaborés que le système prévu par le régulateur. Puisque la proposition ne prévoit pas non plus que les banques puissent s'appuyer sur leurs propres estimations, la question est donc de savoir si les facteurs de réduction des risques qui sont pris en compte par les modèles plus « sophistiqués » que celui proposé par le régulateur pourront néanmoins être retenus dans le calcul des exigences réglementaires des banques qui ont mis en place de tels modèles.

L'enjeu est de taille. En effet, les modèles les plus couramment développés dans les banques reposent sur une modélisation de l'ensemble du portefeuille de titres. En revanche, la proposition du Comité repose sur une évaluation du risque spécifique de chaque titre. Si aucun facteur additionnel de réduction des risques ne peut être retenu, le calcul réglementaire ne prendra donc pas en compte les effets de réduction des risques qui peuvent être liés la diversification des titres d'un portefeuille.

Dans le même ordre d'idée, d'après Rutter Associates²⁵ (1994), l'ISDA préconise que les exigences réglementaires soient établies à partir d'un modèle de portefeuille²⁶ et que les banques puissent utiliser leurs propres modèles.

24 IIF (1993), *Report of the Working Group on Capital Adequacy*, Washington, DC, October 1993, cité par Underhill & Zhang, 2008, p.544.

25 La réponse de l'ISDA (déc. 1993) est commentée dans : Rutter Associates, 1994, p.143.

26 À partir d'une mesure de la *Value-at-risk* établie pour l'ensemble du portefeuille qui permettrait, contrairement à ce que propose initialement le Comité, de prendre en compte la diversification des titres comme facteur de réduction des exigences.

S'amorce alors une véritable campagne visant à promouvoir l'efficacité et l'exactitude des méthodes de modélisation développées en interne par les banques (Voir Tableau 3.1 : Une chronologie « généalogique » de l'amendement sur les risques de marché (Avril 1993-Janvier 1996) présenté à la fin de cette sous-section).

En avril 1994, Gerald Corrigan, qui vient juste d'être remplacé par William McDonough à la tête de la FRB de NY et d'endosser ses nouvelles responsabilités en tant que Directeur chez *Goldman, Sachs & Co*, publie une déclaration où il souligne les « grands progrès » effectués en matière de contrôle des risques (Corrigan, cité par Rutter Associates, 1994, p.173). Il précède ainsi de peu la publication d'un rapport de l'IIF²⁷ qui propose des standards alternatifs de calcul et de reporting des risques des produits dérivés et qui invite l'industrie à plus communiquer sur le sujet. Le Groupe des 30 se joint alors aux voix de Corrigan (qui est, par ailleurs, membre du G-30) et de l'IIF pour souligner le fait que les modèles développés par les banques (les modèles de Value-at-Risk) sont « *bien plus rigoureux sur le plan théorique que les vieilles règles empiriques que les banquiers utilisaient auparavant* »²⁸. Dans la même dynamique, l'ISDA lance en août 1994 un groupe de travail visant à établir dans les mois qui suivent une proposition alternative de méthode de reporting des risques pour les produits dérivés²⁹.

Suite à la publication du rapport de l'IIF, son *Managing Director*, Charles Dallara, écrit au Président du Comité de Bâle, Tomaso Padoa-Schioppa (1993-1997). Il lui demande tout d'abord un soutien officiel du Comité dans l'initiative qu'a pris l'IIF d'établir des standards de publication des risques sur les produits dérivés. Il suggère ensuite que, étant donné l'importance et le nombre de banques représentées à l'IIF, il serait utile d'instaurer un dialogue avec le Comité (Goodhart, 2001, p. 415).

Le Comité donne très rapidement satisfaction à l'IIF et au G-30 qui a fait des recommandations similaires sur le premier de ces deux points. En septembre 1994, le Comité de Direction sur l'Euro de la BRI publie en effet un rapport (appelé le rapport Fisher) qui recommande l'adoption de normes de publication des risques de marché et de crédit fondées sur les systèmes internes de management des risques et d'évaluation de la performance des banques. Le Comité précise alors (CBCB, 1994b, p. 13,§4) que bien que les normes de publication comptables ne soient en général

27 « A preliminary framework for public disclosure of derivatives activities and related credit exposures », August 1994, cité par Rutter Associates, 1994, p.173.

28 Rapporté par Lall, 2010, p. 25-26 à partir des déclarations faites au *Financial Times*, 7 September 1994

29 Rutter Associates, 1994, p.173.

pas du ressort des autorités de supervision bancaire, il accorde néanmoins à cette occasion son soutien officiel aux initiatives lancées par le Groupe des 30 et l'IIF, entre autres, à ce sujet.

En revanche, tout en encourageant le dialogue, le Président du Comité se refuse dans un premier temps à établir des liens officiels avec l'IIF. Goodhart (2011, p.413-414) reproduit dans son ouvrage des fragments de la lettre de réponse envoyée par Padoa-Schioppa à Dallara, que nous traduisons ici :

« Pour le moment, le Comité maintient des contacts étroits et à plusieurs niveaux avec l'industrie bancaire, mais en respectant certaines règles de base. Excepté la réunion annuelle entre le Président du Comité et les Présidents des associations nationales de représentation des secteurs bancaires des pays du G-10, les contacts avec l'industrie se déroulent normalement entre les superviseurs nationaux et leurs banques respectives. /.../ c'est un procédé qui semble bien fonctionner et le Comité a traditionnellement été peu disposé à établir des canaux officiels de communication avec les banques ou les organisations bancaires lorsque la situation est susceptible d'évoluer vers une négociation des règles prudentielles.

Ceci dit, rien n'empêche les membres du Comité de Bâle pris individuellement de participer – à titre individuel – à des discussions informelles avec des représentants de l'industrie, comme ils le font d'ailleurs déjà à plusieurs niveaux. Cependant, dans ce cas, ils ne peuvent évidemment pas parler au nom du Comité. Dans cet esprit, chacun de nous est toujours désireux d'écouter l'avis des plus grandes banques^{ba}».

Néanmoins, cet échange marque le début d'une coopération rapprochée entre les deux institutions. Lall (2010, p.20) parle ainsi de « plusieurs réunions » entre l'IIF et des représentants du Groupe de Travail sur la modélisation du Comité de Bâle.

Or, à l'issue de ces contacts, force est de constater que le Comité adopte très largement les vues défendues par l'IIF, qui sont par ailleurs aussi celles défendues par le G-30.

Dès avril 1995, en effet, le Comité annonce qu'il reconnaît officiellement l'usage, à des fins réglementaires, des modèles internes de risque de marché fondés sur les méthodes dites de la Value-at-Risk et qu'il intégrera cette possibilité dans son dispositif (CBCB, 1995a et CBCB, 1995b). La principale revendication de l'IIF, de l'ISDA, et du Groupe des 30 obtient donc par là satisfaction : les banques pourront être autorisées à utiliser leurs modèles internes d'évaluation des risques. Elles pourront donc prendre en compte les effets potentiels de la diversification des portefeuilles sur leurs risques. Au terme d'une « campagne » de deux ans les organisations privées ont donc obtenu satisfaction et le projet de réglementation du Comité est modifié pour intégrer la

reconnaissance des modèles internes dans l'évaluation des risques de marché. Ainsi naît l'Amendement de janvier 1996 des Accords de Bâle (BCBC, 1996).

Tableau 3.1 : Une chronologie « généalogique » de l'amendement sur les risques de marché (Avril 1993-Janvier 1996)

Date	Occasion / Initiative de l'événement	Evénement
Avril 1993	CBCB	Proposition du Comité sur le traitement des risques de crédit (CBCB, 1993)
Juillet 1993	G-30	Proposition d'un standards alternatif de calcul et de reporting des risques des produits dérivés (G-30, 1993)
Octobre 1993	IIF	Rapport du Groupe de Travail de l'IIF sur les exigences en Capital critiquant la proposition du Comité (IIF, 1993)
Décembre 1993	ISDA	Réponse de l'ISDA au Comité critiquant sa proposition
Avril 1994	Corrigan (anciennement FRB de NY)	Déclaration sur les « progrès » en matière d'estimation des risques de marché
Août 1994	IIF	Proposition d'un standards alternatif de calcul et de reporting des risques des produits dérivés (IIF, 1994)
Août 1994	ISDA	Création d'un groupe de travail dédié à l'ISDA
Septembre 1994	CBCB	Soutien aux initiatives du G-30 et de l'IIF pour la publication des informations (CBCB, 1994b), refus des contacts formels avec l'IIF.
	CBCB-IIF	Plusieurs réunions entre l'IIF et des membres du Comité
Avril 1995	CBCB	Annnonce de la reconnaissance, à des fins réglementaires, des modèles internes de risque de marché fondés sur les méthodes dites de la Value-at-Risk (CBCB, 1995a et CBCB, 1995b)
Janvier 1996	CBCB	Finalisation du dispositif sur l'évaluation des risques de marché (BCBC, 1996)

C'est après cette période que les chemins institutionnels du G-30 et des deux grands lobbies que sont l'IIF et l'ISDA se séparent. En effet, la coopération avec l'IIF et l'ISDA, qui était jusqu'alors informelle, s'intensifie et s'institutionnalise sous la Présidence de McDonough, alors que les relations avec le G-30, si elles s'intensifient aussi, restent informelles.

3.III.3 - L'institutionnalisation progressive des liens avec l'IIF et l'ISDA sous la Présidence de McDonough

McDonough, écrit Lall (2010, p.20)³⁰, « a donné à l'IIF un accès sans précédent au Comité dès les premières étapes du processus de réforme ». Underhill et Zhang (2008, p.545) font le même constat soulignant le fait que, suite à l'Amendement de 1996, l'IIF deviendra le principal interlocuteur du Comité dans la négociation de la réforme des Accords de Bâle.

Par ailleurs, le même constat peut être fait à propos de l'ISDA pour tout ce qui a trait à la titrisation des créances, sujet sur lequel les échanges avec les membres du Comité ont été nombreux lors de la négociation de l'Amendement de 1996 et pour lequel l'ISDA reste par la suite un partenaire privilégié du Comité. Ainsi en mars 1998 (ISDA, 1998, p.33), l'ISDA peut se targuer « d'avoir joué un rôle important dans le développement des règles de capitalisation pour les risques de marché et de crédit par le Comité de Bâle /.../ et d'avoir été l'un des principaux initiateurs de la reconnaissance, par le Comité de Bâle, du netting³¹ dans le calcul des exigences en capital^{br} ».

En reconnaissant progressivement ses relations avec ces institutions, le Comité adopte un nouveau mode de gouvernance fondé sur la consultation directe des acteurs du marché bancaire. Comme nous l'avons montré précédemment, le G-30 s'est fait l'avocat de cette idée, qui a rapidement été reprise par McDonough. Mais il apparaît ici que ce changement était d'ores et déjà en marche : avant même les premiers discours de McDonough sur la question, le Comité avait déjà commencé à intensifier ses liens, non seulement avec le G-30, mais aussi avec l'IIF et l'ISDA. Sur les questions perçues comme « techniques » tout au moins, le Comité était donc déjà prêt à collaborer avec des partenaires qui, comme l'IIF et l'ISDA, ne pouvaient pas se prévaloir de la même « indépendance » que le G-30.

Néanmoins, le développement et la formalisation de ces relations suite à l'annonce de la réforme des Accords de Bâle va permettre aux acteurs privés et en particulier aux grands acteurs globaux, comme l'IIF et l'ISDA, de jouer un rôle encore plus important que par le passé.

Comme mentionné précédemment, à l'heure de l'annonce officielle de la réforme, en septembre 1998, hors du FRS, peu de régulateurs avaient pris position sur la nécessité d'une refonte globale

30 Voir aussi l'interview de l'auteur avec William McDonough mentionnée (p. 20) où Lall rapporte que McDonough lui a expliqué que les relations avec l'IIF se sont intensifiées sous sa Présidence.

31 [Le netting est un mécanisme de compensations multilatérales et réciproques des créances, qui permet de ne retenir que le solde dû sur l'ensemble des opérations]

des Accords de Bâle. En revanche, dès 1997, un rapport du Groupe des 30 (G-30, 1997) propose de faire des mécanismes d'évaluation et de la discipline des marchés financiers l'un des axes de la supervision et de la régulation bancaire. Or, cette initiative est aussi largement anticipée, relayée et développée par l'IIF et l'ISDA.

L'IIF diffuse ainsi à partir de novembre 1997 un rapport appelant très directement à la réforme des Accords de Bâle. La Banque des Règlements Internationaux, qui héberge le Comité de Bâle, en fait d'ailleurs état dans son rapport trimestriel suivant en ces termes (BRI, 1998a, p.11) :

« En Novembre, l'Institut de la Finance Internationale (IIF – Institute of International Finance) a appelé à la reconsidération de l'Accord de Bâle sur les exigences en Capital de 1988 afin de mieux refléter les progrès réalisés dans le management des risques de crédit. Ces importants représentants ont le sentiment que les pondérations actuelles des risques ne prennent pas suffisamment en compte la totalité du spectre des risques de crédit liés aux actifs bancaires, les effets de la diversification des portefeuilles et le développement des pratiques modernes de management des risques. Ils considèrent que les règles de l'Accord de Bâle ont créé des incitations perverses en incitant les banques à acquérir des prêts plus risqués. Ils suggèrent d'adopter des ratios différents pour les entités basées dans des pays mal notés et pour les grandes entreprises des pays industriels. Alors que l'emploi des modèles internes des banques pour le calcul des exigences en capital a été autorisé depuis le début de l'année 1998 pour les risques de marché, l'approche « par les modèles » n'a pas encore été autorisée pour le calcul des exigences en capital pour les risques de crédit^{bs}».

Comme on le voit dans cette synthèse, on retrouve dans le rapport de l'IIF, comme dans le rapport du Groupe des 30, tous les éléments de la critique des Accords de Bâle I telle qu'elle sera développée par les réformateurs du Comité, c'est-à-dire les progrès réalisés dans le management des risques, la mauvaise prise en compte des risques dans le cadre des Accords actuels, les incitations perverses « créées » par la réglementation, et la nécessité qui en découle d'adopter les approches développées en interne par les banques pour établir les exigences réglementaires.

En revanche, contrairement au rapport du Groupe des 30, le rapport de l'IIF formule des propositions précises concernant les moyens à utiliser pour déterminer les exigences réglementaires en fonds propres.

Les différentes propositions de l'IIF, qui seront accessibles au public à partir de la publication officielle du rapport du Groupe de travail, en Mars 1998, sont résumées ci-dessous.

Encadré 3.2 : le premier rapport de l'IIF et ses premières propositions

La critique des Accords de Bâle I

Le rapport revient tout d'abord sur le progrès qu'a constitué l'Accord de Bâle I, puis sur les critiques formulées à l'encontre de cet Accord et sur leur intensification au fil de la globalisation et des innovations des marchés financiers.

Il en conclut que « *le temps est venu de reconsidérer la structure et les termes de l'approche des risques de crédit de l'Accord de Bâle sur le Capital* » (p.2) pour trois raisons majeures :

1 – parce que les exigences réglementaires « *désavantagent les banques vis-à-vis de leurs concurrents non-bancaires* » (p.1)

2 – parce que « *un écart est apparu et va croissant entre la portion de l'Accord consacrée aux risques de crédit et l'approche moderne du management du capital économique, qui est fondée sur l'étude des portefeuilles* » (p.1-2) et que « *les avancées de la théorie et de la pratique financière ont permis aux banques de mesurer, de suivre et de gérer leurs risques de crédit de façon plus exhaustive et plus précise que par le passé* » (p.45).

3 – parce que le cadre actuel est « *défectueux* » (*flawed*) : « *il ne récompense pas et n'encourage pas les banques à diversifier leurs portefeuilles de crédit en utilisant les nouvelles techniques et les nouveaux outils de management des risques* » et « *dans le pire des cas, il pourra créer des incitations [...] à s'engager dans des activités plus risquées pour maximiser la rentabilité et minimiser les coûts réglementaires* » (p.2).

Les objectifs du nouvel Accord

Pour l'IIF, « **le cadre réglementaire devrait être adapté au nouvel environnement de marché** » (p.29) et l'objectif pour ce faire est, à l'heure actuelle, de « *faciliter une transition en douceur vers un environnement de modèles* » (p.43).

Concrètement, le nouvel Accord devrait donc « **aligner autant que possible les règles de la réglementation avec les règles de décisions utilisées pour le capital économique dans les banques bien gérées** ». Ce n'est qu'à cette condition, précise le rapport, que la communauté bancaire pourra « *favoriser la stabilité financière et la croissance économique tout en maintenant sa position au sein de l'industrie en expansion des services financiers* » (p.3). L'objectif de l'IIF est donc largement de défendre l'industrie bancaire face à ses concurrents non-bancaires en réduisant le « fardeau réglementaire » qui pèse sur les banques.

Pour ce faire, l'IIF recommande d'adopter **une approche « multidimensionnelle » et « évolutive » des exigences** en capital au titre du risque de crédit et de créer **des incitations** afin que les banques améliorent leurs processus de management des risques.

Les propositions initiales

La première étape, dans cette approche évolutive, serait de **revoir les pondérations appliquées aux créances** afin qu'elles « *reflètent mieux les variations de la qualité de ces crédits* » (p.41). Sont particulièrement visées dans le texte de l'IIF (voir p.38) : la pondération de 100 % applicable à l'ensemble des créances sur le secteur privé non-bancaire et la pondération à 0% octroyée à certains emprunteurs souverains (pour un rappel des pondérations en vigueur sous Bâle I, Voir Chap 2.1.1). Ces

pondérations créent « *des distorsions dans la construction des portefeuilles et dans la tarification* », ce qui « *mine la capacité de l'Accord à atteindre ses objectifs* » (p.38), explique le rapport.

Pour remplacer ce système de pondération, l'IIF propose deux solutions :

1 - assigner aux crédits des pondérations qui dépendraient des notations obtenues par les contreparties des crédits auprès d'agences de notation (p.38).

2 - assoir les pondérations sur les notations attribuées aux crédits en interne.

La préférence de l'IIF semble clairement aller vers la seconde option.

Les raisons avancées pour cela (p. 39 et 40) sont :

- les notations internes couvrent de nombreux crédits qui ne sont pas notés par les agences.
- il peut être risqué de déléguer l'analyse du risque à une tierce-partie.
- les banques sont les mieux placées pour évaluer le risque de leurs clients.
- les superviseurs pourront ainsi acquérir de l'expérience dans la supervision des processus de gestion du risque qui utilisent les « nouvelles technologies ».
- cela incitera les banques à améliorer leurs systèmes internes et leurs bases de données, ce qui facilitera leur passage à un environnement « *model-based* ».

Cependant, l'IIF admet que la reconnaissance des notations internes pose des problèmes de comparabilité entre les banques. Il précise donc que, dans un premier temps, ce qui lui importe est la révision des pondérations, mais que la méthode à adopter pour ce faire reste à élaborer avec les régulateurs et l'industrie.

La seconde proposition de l'IIF est d'**adjoindre à l'accord un processus de reconnaissance des modèles de risque de crédit.**

Pour l'IIF, l'Accord devrait « *permettre aux banques d'utiliser leurs modèles internes pour calculer les exigences réglementaires en capital* » (p.4), et leur permettre, dans ce cas, de considérer leurs réserves générales pour pertes de crédit comme des fonds propres de base³². Cette reconnaissance « *pourrait être faite par étape* », portefeuille par portefeuille, « *au fur et à mesure que les banques étendent le périmètre des activités pour lesquelles des modèles adéquats peuvent être mis en oeuvre de façon fiable* » (p.4).

Pour ce faire, l'IIF propose de conditionner la reconnaissance des modèles au **respect de critères qualitatifs établis à partir des meilleures pratiques de l'industrie**. Une liste des éléments permettant d'obtenir cette qualification est ensuite proposée. Il s'agirait principalement de fournir une description des différents éléments statistiques du modèle, d'attester que les modèles sont régulièrement testés et que leurs résultats font l'objet d'un suivi critique visant notamment à vérifier leur adéquation à leurs contextes d'utilisation.

Cela permettrait :

- « *d'inciter fortement les banques à améliorer leurs systèmes internes de management des risques* » (p.41).

- « *d'établir une parité de traitement dans l'Accord entre les dispositions relatives au risque de marché et au risque de crédit, ce qui préparerait ainsi le chemin pour aller vers une approche plus intégrée des exigences en capital* » (p.41).

- « *de créer une plus grande parité entre banques et non-banques en établissant un cadre d'exigences*

32 Lorsqu'une banque provisionne les pertes estimées par son modèle de crédit, le montant des provisions qui peut rester inutilisé à la fin de la période est incorporé à une « réserve générale pour pertes de crédit » (general loan-loss reserve). Dans le cadre de Bâle I, ces montants peuvent être intégrés aux fonds propres complémentaires dans la mesure où ils ne représentent pas plus de 1,25 % du montant des actifs pondérés du risque de la banque. L'IIF propose qu'ils soient intégralement comptabilisés comme des fonds propres de base, sans limitation. (Voir p. 44 et 45).

réglementaires en capital plus intimement lié aux profils de risque » (p.41).

Néanmoins, l'IIF précise qu'il n'entend pas obtenir immédiatement la reconnaissance complète des modèles de crédit (p.43), mais que celle-ci doit pouvoir être mise en oeuvre « *dans un futur proche* » (p.41). C'est pourquoi le dispositif doit, dès aujourd'hui, permettre de « *faciliter une transition en douceur vers un environnement de modèles* » (p.43).

Source : IIF, 1998, *Recommendations for Revising the Regulatory Capital Rules for Credit Risk – Report of the working group on capital adequacy*, IIF, Washington, March 1998, 46p.

Dans un premier temps, le Comité ne prend pas position vis-à-vis des deux propositions principales du rapport de l'IIF : la modification des pondérations appliquées aux créiteurs en fonction des ratings (et non plus de l'appartenance du pays à l'OCDE, comme dans l'Accord initial), et la reconnaissance progressive des modèles internes de crédit.

Néanmoins, il publie en janvier 1998 un rapport intitulé « *Cadre d'évaluation des systèmes de contrôle interne* » (BCBC, 1998a) qui a de quoi laisser espérer aux membres de l'IIF une prise en compte rapide des pratiques d'évaluation internes du risque de crédit dans le calcul des exigences. En effet, il est clairement précisé dans ce document que, si les recommandations précédentes du Comité de Bâle concernant les pratiques internes concernaient des domaines spécifiques de l'évaluation des risques (risque de taux et risque sur les produits dérivés notamment), il s'agit désormais d'évaluer les pratiques de contrôle interne sur l'ensemble des activités de bilan et hors bilan des banques (BCBC, 1998a, p.2, § 5) :

« Les recommandations diffusées antérieurement par le Comité de Bâle comportaient généralement des analyses des contrôles internes portant sur des domaines spécifiques de l'activité bancaire, tels que le risque de taux d'intérêt et les opérations de négociation et sur instruments dérivés. Cette fois, cependant, elles présentent un cadre que le Comité encourage les autorités prudentielles à utiliser pour évaluer les contrôles internes sur l'ensemble des activités de bilan et de hors-bilan des organisations bancaires ».

On perçoit donc désormais plus clairement comment se présente la situation lorsque la FRB de NY organise le premier débat officiel entre les régulateurs du Comité sur la question de la réforme, en février 1998 (la Conférence "*Financial Services at the Crossroads: Capital Regulation in the Twenty-First Century*") : le Groupe des 30 a déjà publié son rapport et celui de l'IIF circule déjà. Quant à l'ISDA, elle a officiellement annoncé la création d'un Groupe de travail sur le sujet en juillet 1997. Les critiques de Bâle I égrainées par les membres du FRS tout au long de la Conférence et leur intérêt pour le potentiel des techniques de modélisation des risques de crédit à des fins réglementaires résonnent donc avec ces différents travaux.

Ainsi Tarullo, qui s'étonnait avec nous au début de ce chapitre du volontarisme dont ont fait preuve certains régulateurs sur la question, tempère lui aussi son jugement en constatant (2008, p.90) que « *dans le même temps des segments importants de l'industrie bancaire appelaient aussi au changement* ». Dès lors il ne semble plus y avoir rien de particulièrement surprenant ou volontariste dans le fait que le FRB annonce la constitution d'un groupe de travail sur les modèles internes de risques de crédit : la demande émerge en fait de « la société ». C'est d'ailleurs sur ce point que McDonough appuie son discours pour le légitimer. On peut donc en déduire que le G-30, l'IIF et l'ISDA ont largement contribué à mettre la réforme « à l'agenda » du Comité en promouvant l'idée qu'une réforme était nécessaire. C'est en tout cas ce que suggère notre chronologie « généalogique » de la réforme des Accords de Bâle (Voir Tableau 3.2 : Tableau 3.2 : Une chronologie « généalogique » de l'affirmation du besoin de réforme (Juillet 97-Février 1998)).

Tableau 3.2 : Une chronologie « généalogique » de l'affirmation du besoin de réformer les Accords de Bâle (Juillet 97-Février 1998)

Date	Occasion / Initiative de l'événement	Evénement
Juillet 1997	ISDA	Création d'un groupe de travail sur le risque de crédit et les exigences en capital
Novembre 1997	IIF	Mise en circulation du Rapport de l'IIF « Recommendations for Revising the Regulatory Capital Rules for Credit Risk » (publication officielle en Mars 1998)
Décembre 1997	G-30	Publication du Rapport du Groupe de Travail « Global institutions, national supervision, and systemic risk»
Janvier 1998	BCBC	Rapport du Comité sur le «Cadre d'évaluation des systèmes de contrôle interne» qui élargit les recommandations faites pour le risque de marché au risque de crédit.
Février 1998	FRS – FRB de NY : Conférence	Discussion autour de l'intérêt de la modélisation à des fins de régulation à l'initiative du FRS et de la FRB de NY.

Pour autant, la suite de notre analyse montre que les propositions de l'IIF et de l'ISDA, contrairement à celles du G-30, ne sont pas systématiquement reprises par le Comité. Cela semble donc confirmer l'idée que ces deux types d'organisations jouent malgré tout un rôle différent dans les nouvelles modalités de gouvernance du Comité.

Le rapport de l'IIF, qui circule depuis novembre 1997, est officiellement publié en mars 1998. L'ISDA publie alors elle aussi le premier rapport de son groupe de travail, qui est intitulé « Credit

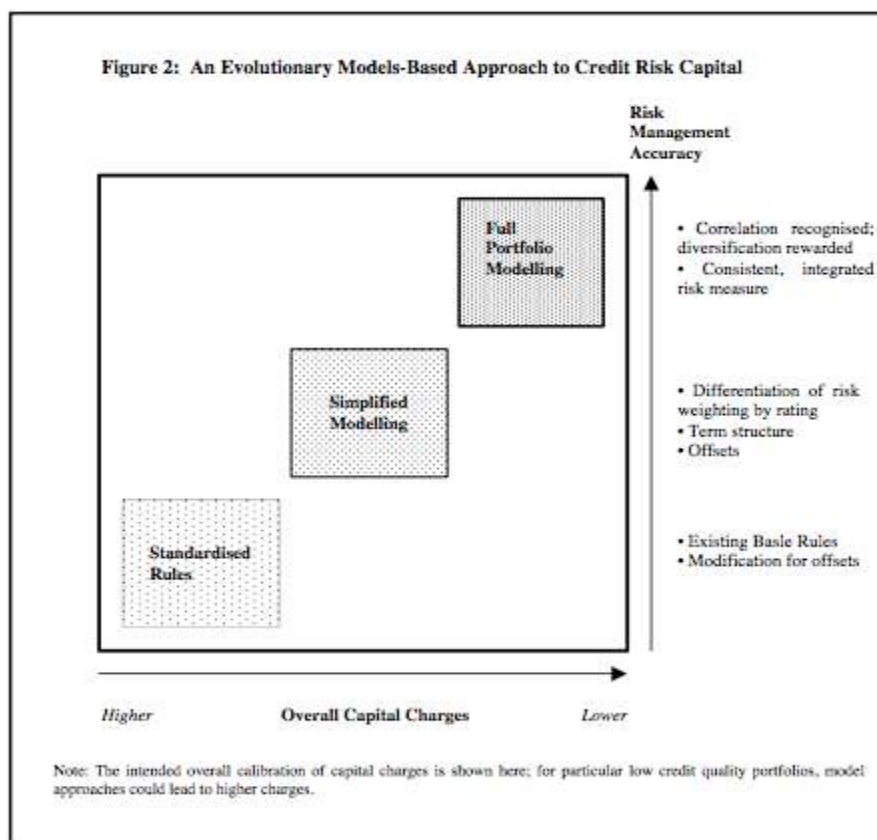
Risk and Regulatory Capital ». Le rapport de l'ISDA avance un certain nombre de propositions qui, concernant le risque de crédit, sont très similaires à celle de l'IIF, bien qu'elles soient aussi un peu plus ambitieuses et détaillées (voir Encadré 3.3).

Encadré 3.3 : les premières propositions de l'ISDA en regard de celle de l'IIF

Le rapport et la conception de la réglementation pour l'ISDA

Le rapport de l'ISDA commence lui aussi par une critique exhaustive des faiblesses de l'Accord et de ses conséquences. Il développe ensuite un long argumentaire en faveur de l'adoption d'**une approche évolutive fondée sur les modèles** pour fixer les exigences réglementaires au titre du risque de crédit³³.

Il s'agirait de proposer aux banques un système hiérarchisé comprenant trois méthodes classées par degré de « précision » croissant dans le management des risques (*Risk Management Accuracy*) et qui donneraient naissance à des exigences en capital décroissantes (voir schéma original de l'ISDA reproduit ci-dessous). Ces trois méthodes sont respectivement nommées - les « Règles Standard » (*Standardised Rules*), la « Modélisation simplifiée » (*Simplified Modelling*) et la « Modélisation complète du Portefeuille » (*Full Portfolio Modelling*).



Source : ISDA, 1998, Figure 2, p.12

33 Le rapport propose aussi deux projets intimement liés à l'objet de l'ISDA sur lesquelles nous ne reviendrons pas ici : une réforme des règles de reconnaissance des instruments de compensation des risques, et une réforme des règles de reconnaissance et du traitement des garanties.

Les propositions de l'ISDA

Les **règles standard** correspondraient aux règles utilisées sous Bâle I, pour lesquelles l'ISDA propose uniquement de réformer les règles utilisées pour la reconnaissance des instruments de compensation des risques. L'ISDA explique en effet que, « *puisque la possibilité de recourir à la modélisation simplifiée offre une méthode de calcul alternative aux banques qui ne sont pas encore en mesure d'employer des modèles, cette approche rend moins nécessaire une réforme globale des règles standard*^{bt} » (p.11).

En résumé, dans l'option pour la **modélisation simplifiée** le régulateur mettrait en place ses propres modèles d'estimation afin de déterminer des pondérations de référence pour différents niveaux de risques et de maturité des actifs. Il créait donc ainsi de nouvelles grilles de pondérations en fonction de ces deux facteurs. Les banques détermineraient ensuite la pondération à appliquer à chaque actif en fonction de la notation et de la maturité de l'actif. Les notations utilisées, précise le rapport, pourraient soit être celles fournies par les agences, soit celles déterminées en interne par les banques. Dans ce cas, il faudrait faire particulièrement attention à assurer la cohérence des paramètres avec les critères de notation utilisés, précise le rapport (p.46).

Enfin, l'option de la **modélisation complète du portefeuille** permettrait aux banques de faire reconnaître leurs propres modèles, ce qui leur permettrait aussi d'intégrer dans leurs calculs les effets de réduction des risques liés à la diversification de leurs actifs.

Le rapport insiste sur le fait que les banques doivent pouvoir opter pour ces différentes options pour chaque type et classe d'actifs. Cela fait partie intégrante, pour l'ISDA, de ce qui est appelé l'approche évolutive :

« Une approche évolutive signifie que les firmes ont l'opportunité de développer des approches plus sophistiquées du management des risques qui sont adaptées à leur niveau de sophistication et à leur type d'activité, et qu'elle ne sont pas obligée de passer directement à une analyse du risque de crédit fondée sur une modélisation complète. Une approche évolutive reconnaît aussi que même les firmes maîtrisant des techniques sophistiquées de modélisation des risques de crédit /... / vont probablement mettre en place la modélisation des risques de crédit de façon incrémentale, classe d'actif par classe d'actifs^{bu} » (p.11)

Convergences et différences entre les propositions de l'IIF et de l'ISDA

Les propositions de l'ISDA sont donc plus ambitieuses que celles de l'IIF puisque l'ISDA souhaite obtenir immédiatement la reconnaissance des modèles et qu'elle propose aux régulateurs d'adopter les techniques de modélisation pour fixer des pondérations dans le cadre de la méthode simplifiée. Ces propositions sont aussi plus détaillées : le rapport présente en Annexe un exemple concret et chiffré de ce qui pourrait être la méthode simplifiée et il décrit en détail les critères qui devraient être pris en considération par les régulateurs pour autoriser la reconnaissance des modèles.

Cependant, les propositions de l'ISDA rejoignent celles de l'IIF sur les points essentiels.

Dans les deux cas :

- la première proposition est de **faire des ratings la clé majeure³⁴ de la détermination des niveaux de pondération** applicables.

34 ou l'une des clés majeures, avec la maturité, dans le cas de l'ISDA

- cette proposition est couplée avec l'idée que **les modèles internes doivent pouvoir être utilisés pour calculer les exigences réglementaires** :
 - sans attendre qu'ils soient appliqués à l'ensemble des actifs de la banque
 - à partir d'une évaluation qualitative des procédures de modélisation
 - en offrant aux banques qui optent pour la modélisation la perspective de se voir appliquer des exigences en capital réduites.

Début 1998, en se fondant sur leurs précédentes expériences de négociation avec le Comité, l'IIF et l'ISDA ont toutes les raisons de croire que leurs revendications communes (cf. Encadré ci dessus) seront rapidement satisfaites.

Cependant, ces espoirs d'une reconnaissance rapide des modèles internes dans le champ du risque de crédit sont tempérés dès la publication du second rapport trimestriel de la BRI, en Mai 1998 (BRI, 1998b). On comprend à la lecture du rapport de la BRI que l'objectif du Comité n'est pas d'aller au plus vite vers la reconnaissance des modèles internes de crédit, comme le demandent l'IIF et l'ISDA, mais de constituer un cadre d'évaluation global de l'ensemble des risques supportés par les banques, comme le suggère le G-30.

En effet, le rapport trimestriel de la BRI revient tout d'abord sur le rapport publié en janvier par le Comité et précise que ses intentions étaient uniquement de donner suite à l'Amendement sur les risques de marché de 1996 et d'en faciliter la mise en application harmonisée à travers le monde. La dimension novatrice de l'approche réglementaire adoptée dans l'Amendement de 1996 est soulignée³⁵, ainsi que les progrès réalisés dans le champ des mesures et du management des risques de crédit. Puis le rapport reprend les conclusions d'une étude que le FRB vient de finaliser sur les modèles de risques de crédit dans les grandes banques américaines qui conclut que leur reconnaissance à des fins prudentielles semble encore prématurée (FRB, 1998). Les progrès réalisés, est-il expliqué dans le rapport (BRI, 1998b, p.11) :

« ont ravivé les propositions visant à ajuster les règles actuelles de capitalisation en permettant aussi le recours aux modèles internes. Ainsi, les associations issues du marché ont demandé une réforme des accords internationaux actuels sur les normes de capitalisation. Néanmoins, de nombreux obstacles restent à surmonter dans ce domaine, dont les limites concernant la disponibilité des données et les capacités d'arbitrage offertes par cette possibilité. De plus, ces limitations s'appliquent à d'autres risques, ce qui rend le développement d'une norme unique, qui prendrait en compte les interdépendances entre tous les risques, plus difficile^{bv} ».

35 BRI, 1998b, p.10

Dans cet extrait, le rapport de la BRI se réfère explicitement aux rapport de l'IIF et de l'ISDA (BRI, 1998b, p.11, Note 10). On peut donc considérer qu'il s'agit d'une première réponse à ces deux associations. Mais, contrairement à ce qu'elle espéraient, le Comité écarte la possibilité d'intégrer rapidement la reconnaissance des modèles internes dans le nouveau cadre réglementaire.

Comme nous le verrons dans le chapitre suivant, cette décision sera longuement justifiée par un rapport d'étude sur les modèles de risque de crédit publié par le Comité en avril 1999 (CBCB, 1999a), puis confirmée par la première proposition de texte qui est publiée en juin 1999 (CBCB, 1999c ou « DC1 »).

Ainsi, à partir du printemps 1998, le Comité semble reprendre « les commandes » du processus, autant sur le fond que sur la forme. En effet, à partir du printemps 1998, c'est le Comité de Bâle qui devient le principal acteur des événements qui ponctuent l'avancement de la réforme (voir Tableau 3.3 : Une chronologie « généalogique » de la réforme des Accords de Bâle (Février-Novembre 1998)).

Tableau 3.3: Une chronologie « généalogique » du lancement de la réforme des Accords de Bâle (Février-Novembre 1998)

Date	Occasion / Initiative de l'événement	Evénement
Février 1998	FRS – FRB de NY : Conférence	Discussion autour de l'intérêt de la modélisation à des fins de régulation à l'initiative du FRS et de la FRB de NY.
Mars 1998	ISDA	Publication du Rapport « Credit risk and regulatory capital »
Mai 1998	FRS	Publication du Rapport du Groupe de Travail sur les modèles internes « Credit Risk Models at Major U.S. Banking Institutions »
Mai 1998	BRI-CBCB	Deuxième rapport trimestriel de la BRI écartant la reconnaissance immédiate des modèles internes
Juin 1998	CBCB	Nomination de William McDonough, le Président de la FRB de NY, à la Présidence du Comité de Bâle
Juillet 1998	CBCB : Première réunion sous la Présidence de McDonough.	Décision d'entreprendre une « revue en profondeur » de l'Accord.
Septembre 1998	Bank of England : Conférence organisée avec le soutien du Conseil du FRS et de la FRB de NY	Annonce publique par McDonough d'une réforme d'ampleur et d'avancée significatives en ce sens en un ou deux ans.
Novembre 1998	Bundesbank : Conference	McDonough annonce les grands axes de la réforme et se donne jusqu'à la fin de l'année 1999 pour faire ses premières propositions.

A l'issue de cette étude, il apparaît que les grands lobbies que sont l'ISDA et l'IIF jouent effectivement bien un rôle - au côté du G-30 - dans la « mise à l'agenda » des sujets abordés par le Comité de Bâle.

C'est aussi la conclusion que tireront nombre de commentateurs du processus : ce sont les pressions et les appels concertés de ces grandes organisations et lobbies qui ont poussé le Comité à entreprendre la revue de l'Accord. McDonough ne s'en cache d'ailleurs pas et revendique au contraire le fait que la réforme est « attendue ». De même, l'ISDA et l'IIF sont très explicites sur leurs attentes. L'ISDA conclue ainsi l'introduction de son rapport de Mars 1998 par cette phrase éloquente (ISDA, 1998, p.1):

« L'ISDA appelle le Comité de Bâle sur la réglementation Bancaire à publier des propositions énonçant ses idées sur le processus de réforme pour le risque de crédit d'ici la fin de l'année^{bw} ».

De plus, le Comité se donne visiblement de la peine pour entretenir ce dialogue puisque, dès le mois de Mai, l'ISDA et l'IIF obtiennent - à travers le rapport trimestriel de la BRI (BRI, 1998b) - un certain nombre d'éléments de réponse à leurs propositions. Le Comité tente aussi de suivre le rythme proposé par l'ISDA : dès que la réforme sera annoncée publiquement, en septembre de la même année, McDonough promet des avancées « significatives » en un ou deux ans et annonce en novembre que les premières propositions concrètes seront faites avant le fin de l'année 1999. On peut donc raisonnablement penser que les demandes pressantes de l'ISDA et de l'IIF contribuent largement au sentiment d'urgence perceptible dans les discours de McDonough.

Néanmoins, comme nous le verrons plus en détail dans les chapitres suivants, si les propositions du G-30 sont intégralement reprises par le Comité dès l'origine du processus, il n'en est pas de même pour celles de l'IIF et de l'ISDA. Leur principale revendication – la reconnaissance des modèles internes pour le risque de crédit – n'est en effet pas satisfaite par le Comité, ni à ce stade, ni par la suite, et ce bien que l'Amendement sur les risques de marché ait constitué un précédent en la matière. Il nous semble que l'on trouve ici à la fois une confirmation que le Comité n'entretient pas des relations de même nature avec le G-30 qu'avec l'IIF et l'ISDA et que son action n'est pas – ou en tout cas pas directement – capturée par ces lobbies.

Ccl Chap.3 : de la « capture » à une « communauté transnationale »

Le travail d'Eleni Tsingou (Tsingou, 2012) nous a amené à différencier la nature et la signification des liens que le G-30 entretient avec les réformateurs, du cas des deux lobbies que sont l'IIF et l'ISDA.

Nous avons vu que les liens qui unissent les membres du G-30 aux réformateurs de l'Accord de Bâle rendent crédible l'idée que ceux-ci forment ensemble - comme le défend Tsingou - un « club » qui transcende les distinctions public-privé et qui est capable d'orienter le processus réglementaire. Cette hypothèse est largement confirmée par notre analyse du contenu et du calendrier des prises de position du G-30 et des réformateurs du Comité de Bâle lors du lancement de cette réforme. On peut donc considérer que c'est sous la houlette de ce « club » que s'est articulé le lancement de la réforme.

Il serait cependant abusif d'en conclure que ce « club » est le G-30. Il est en effet difficile de discerner qui, des superviseurs qui promeuvent la réforme ou des membres du G-30, « capture » la légitimité de l'autre. Parallèlement, il apparaît que le lancement de la réforme n'est pas orchestrée par les seuls superviseurs du FRS. On peut donc tenter de définir le « club » où a pris naissance le projet de réforme en partant :

- du périmètre formé par le FRS, le Comité de Bâle et le G-30
- et de l'idée qu'il réunit dans une communauté de pensée et d'intérêts à la fois des superviseurs, des représentants de l'industrie financière et des chercheurs universitaires.

Le lancement de la réforme a ainsi été conçu et articulé au sein d'une petite communauté d'intérêts et de pensée qui transcende la distinction public-privé et qui agit à la fois depuis l'intérieur et l'extérieur du Comité. S'il y a bien ici une « capture » du processus de réforme à ses débuts, il nous semble primordial de préciser qu'il ne s'agit pas d'une capture des milieux de la supervision par les milieux financiers, mais plutôt d'une capture du processus par une communauté qui comprend nombre de ces superviseurs.

En cela la constitution du dispositif de Bâle II nous semble fournir une bonne illustration des dynamiques de la gouvernance transnationale analysées par Djelic et Sahlin-Andersson (2006).

La mobilisation de leur travail permet en effet de voir la réforme des Accords de Bâle comme le

produit d'une communauté qui promeut des modalités spécifiques d'organisation du travail et des représentations spécifiques de la réglementation et qui parvient à placer leur inscription dans les procédures de réglementation à l'agenda des institutions en charge de cette réglementation.

Elle permet ainsi de souligner que, si cette communauté défend effectivement les intérêts de la haute finance avec son projet de réforme, ce n'est pas seulement parce qu'elle dépend ou profite de cette finance, mais aussi parce qu'elle s'est réunie autour d'une représentation commune - celle d'une finance avançant sur la voie de l'efficacité - qui est de moins en moins contestée et qui constitue un outil de légitimation puissant de ses propositions. Tsingou parle de « capture cognitive » pour décrire ce phénomène. Et il est vrai que le processus de réforme se déroule entièrement à l'intérieur d'un seul cadre cognitif : il y a donc bien une forme de « capture cognitive ». Néanmoins il nous semble important de préciser que, contrairement à ce que la notion de « capture » suggère, les superviseurs jouent un rôle actif dans la construction des conditions de cette « capture ». Or la figure de la communauté transnationale nous semble mieux rendre cet aspect car, sans minimiser le rôle joué par les acteurs privés dans ce processus, elle permet de rendre en même temps le fait que l'orientation vers une approche régulatrice plutôt que réglementaire est aussi portée par les membres du Comité. Ceux-ci ont d'ailleurs commencé à la mettre en place avec l'Amendement sur les risques de marché. De plus cette notion permet aussi de restituer la perméabilité, soulignée par Tsingou à travers son travail de mise en évidence du « pantouflage » (*revolving doors*) dans les parcours des membres du G-30, entre les différentes « composantes » de cette communauté.

Par ailleurs la notion de communauté transnationale telle que développée par Djelic et Sahlin-Andersson (2006) présente un deuxième intérêt dans notre cas, car elle met l'accent sur l'importance de la dimension épistémique et de la place laissée à « l'expertise » dans ces nouvelles formes de gouvernement. Les communautés transnationales, soulignent Djelic et Sahlin-Andersson (2006), produisent un cadre de gouvernance qui met l'expertise au centre. Ce faisant, elles suscitent et participent à la construction d'une communauté épistémique qui participe à son tour à la construction du dispositif et au modelage de sa gouvernance. Or c'est bien ce que nous observons à travers notre analyse des relations du Comité avec l'IIF et l'ISDA. En effet, c'est à travers leur légitimité « technique » que ces organisations ont progressivement réussi à institutionnaliser leurs relations avec le Comité et à gagner ainsi un accès privilégié aux arènes

« internes » du Comité. De plus, en considérant que les communautés transnationales et les communautés épistémiques sont co-construites, le cadre offert par Djelic et Sahlin-Andersson permet de comprendre en quoi le rôle du G-30 et celui de l'IIF et de l'ISDA diffèrent et se complètent à la fois. Autrement dit il permet de rendre l'idée que, en agissant au sein de communautés co-construites mais néanmoins différentes, ces organisations ne pèsent pas ni dans les mêmes lieux, ni selon les mêmes modalités, sur le processus de Bâle. Ces différents lieux, nous les nommons, d'après Burchell et al. (1985, p.390), des « arènes ». Celles-ci sont « *des ensembles complexes de questions, d'institutions, de domaines du savoir, de pratiques et de modes d'actions au sein desquels on peut identifier une succession de phases – une « descendance» - dans la trajectoire d'un mouvement social*^{bx} ». Or, les « arènes » sont interdépendantes mais possèdent néanmoins leur autonomie propre.

Notre travail vise à saisir la construction d'un dispositif particulier : le dispositif de Bâle II sur les risques de crédit. La construction de ce dispositif particulier témoigne des mécanismes de la gouvernance internationale du secteur bancaire et participe à leur construction. C'est pourquoi la littérature qui porte sur les dispositifs de gouvernance du Comité de Bâle et leur évolution est précieuse dans notre travail et y trouve toute sa place. Néanmoins, on ne peut pas inférer totalement les caractéristiques du dispositif réglementaire de la structure de sa gouvernance.

Pour saisir les spécificités de ce dispositif, il est en effet aussi nécessaire de s'interroger sur ce qui fait la part d'autonomie des processus qui se déroulent dans les arènes les plus « techniques » du dispositif. Or, contrairement à ce qui se passe dans les autres arènes de négociations, où les décisions donnent généralement lieu à une production de discours visant à légitimer les décisions prises sur des bases politiques, le fonctionnement des arènes les plus techniques ne donne pas nécessairement lieu à des productions de discours de légitimation, ou en tout cas, pas aux mêmes formes de discours de légitimation. Les discours produits relèvent en général plutôt du langage de la preuve et de la démonstration scientifique qui possèdent leurs logiques, et de systèmes de contraintes et de règles qui leur sont propres.

En ce sens la constitution de la généalogie du dispositif suppose, contrairement à l'étude des modes de gouvernance, de suivre ces chaînages techniques « jusqu'au bout ». Ce n'est qu'à ce prix, nous semble-t-il, qu'on peut comprendre comment la légitimité technique reconnue à l'IIF et l'ISDA leur permet de peser sur le processus mais selon des modalités qui diffèrent de celles qui font du G-30 un acteur lui aussi central. Ce n'est aussi qu'à cette condition que l'on peut saisir

pourquoi, alors que la réforme du mode de gouvernement du Comité leur offre un accès direct et privilégié à ces deux organisations, contrairement à leurs attentes, leur principale revendication – la reconnaissance des modèles internes développés par les banques – ne sera pas satisfaite par le Comité.

C'est ce que nous proposons d'explorer dans le chapitre suivant, en nous penchant désormais sur les éléments qui ont cadré et nourri le débat « technique » au sein du Comité. Nous verrons alors que c'est la prise en compte des contraintes et des exigences propres à l'épistémè associée au nouveau mode de gouvernance qui se met en place qui permet de dénouer cet apparent paradoxe.

Chapitre 4 - L'affirmation de contraintes épistémiques

Le mode de gouvernance du Comité de Bâle s'est progressivement transformé au cours des années 1990. La « technicisation » des sujets traités par le Comité a en effet été l'occasion de voir émerger de nouveaux acteurs dans les processus de consultation du Comité. Le G-30 s'est ainsi imposé comme un référent technique fiable et a acquis une légitimité qui lui a permis d'élargir le spectre de ses recommandations au fonctionnement d'ensemble de la politique prudentielle. Par ailleurs, la multiplication des « questions techniques » a donné l'occasion aux grandes organisations de l'industrie bancaire et financière globale – l'IIF et l'ISDA – de multiplier, puis d'institutionnaliser leurs contacts avec le Comité. Dans ce processus, il est évident que les premières propositions des grandes organisations privées que sont le G-30, l'IIF et l'ISDA ont pesé sur l'ensemble du processus.

La question est alors de savoir si l'on ne peut pas aller jusqu'à considérer que c'est parmi ces organisations que le projet de réforme trouve sa source. C'est ce que la chronologie du lancement de la réforme suggère dans un premier temps. On peut aussi montrer qu'il existe des liens forts entre les propositions de ces organisations et celles qui sont formulées par le Comité. On trouve ainsi dans le rapport de 1997 du Groupe des 30 les fondements de l'architecture en trois piliers qui est proposée par McDonough en 1998, et dont nous verrons dans les chapitres suivants qu'elle sera adoptée pour le nouvel Accord : des exigences minimales en capitaux propres, une supervision active des procédures internes de contrôle et de management des risques, et une discipline de marché accrue grâce à de nouvelles normes de publication d'informations sur le risque et sa gestion. On trouve par ailleurs dans le document de l'IIF les principales directions qui seront données à la réforme dans le cadre de la méthode standard, c'est-à-dire la suppression des pondérations en fonction du critère d'appartenance à l'OCDE et l'apparition d'une indexation des pondérations en fonction des *ratings* qui affaiblit les différences entre les pondérations établies *a priori* pour chaque grande catégorie d'emprunteur (IIF, 1998, p.38). On trouve enfin dans le rapport de l'ISDA l'idée d'un Accord dont la structure serait évolutive en fonction des capacités de gestion des risques des banques. L'ISDA propose en effet un système hiérarchisé de trois méthodes classées par degré de « précision » croissant - les « Règles Standard », la « Modélisation simplifiée » et la « Modélisation complète du Portefeuille » - qui donneraient naissance à des

exigences en capital décroissantes (ISDA, 1998, p. 11 et 12). Cette proposition se retrouve à la base de ce qui sera appelé par la suite la « structure incitative » de l'Accord.

Néanmoins, un second élément ressort aussi de ce processus, bien que peut-être plus en filigrane. Il s'agit du fait que, malgré tout, le Comité impose aussi son propre ordre du jour et continue clairement d'établir par lui-même le rythme et le périmètre des négociations. Tout d'abord, les membres du Comité ont été actifs dans l'élaboration de la réforme dès son origine puisque c'est avec le G-30 que ce projet a été co-construit. De plus, comme nous le verrons dans ce chapitre, puis au fil des chapitres suivants, il ne cède pas à toutes les revendications des *lobbies* et impose certaines contraintes que ceux-ci sont loin de souhaiter. Dès le printemps 1998, il déclare ainsi clairement que la reconnaissance des modèles de crédit ne sera pas immédiate, alors qu'il s'agit de l'une des revendications majeures des *lobbies*.

Cela nous pousse donc à adopter une conclusion distincte mais néanmoins connexe à celle de la capture : l'hypothèse que la réforme de Bâle II s'appuie dans un premier temps sur des convictions partagées à la fois par les réformateurs du Comité de Bâle et des *lobbies* bancaires, mais aussi bien plus largement, dans la communauté bancaire transnationale.

Le premier élément nous incitant à aller en ce sens est la relative indépendance du Comité de Bâle vis-à-vis des échéances et des revendications avancées par les représentants des grands *lobbies*, et quand, en revanche, les propositions du Comité sont en osmose avec celles élaborées au G-30, qui, comme nous l'avons vu, est une expression de cette « communauté bancaire transnationale ». Un autre élément nous pousse à effectuer cette distinction sémantique avec le registre de la « capture » ; il s'agit de l'incroyable homogénéité du discours des réformateurs sur Bâle I. Lorsqu'il s'agit de dépeindre les limites du système existant, tous utilisent en effet le même paradigme et le même point de vue, tous répètent le même raisonnement, suivent les mêmes étapes, et cela presque exactement sous la même forme. Cette idée est rendue à travers la notion de « capture cognitive » dans la littérature consacrée à la gouvernance du Comité de Bâle.

Le projet de réforme des Accords de Bâle est donc un projet libéral porté par une communauté d'acteurs qui transcende les distinctions public-privé, ce qui ne signifie pas pour autant que les acteurs ont été capturés par les *lobbies* bancaires. En effet, le projet de réforme est porteur d'une vision « publique » : comme les acteurs économiques sont seuls jugés aptes à faire des arbitrages

économiques efficaces, les laisser fournir les instruments qui permettront de réguler leur action est en effet un moyen de défendre l'intérêt général.

En revanche, les présupposés libéraux du discours ne sont jamais questionnés alors même qu'ils ne sont pas étayés d'éléments de preuve tangibles. En effet, bien que répétée de multiples fois, cette analyse ne repose pas sur des fondements empiriques clairement identifiés. Et, pendant toute cette première période, ni le recours aux modèles internes pour le contrôle des risques, ni son usage à des fins d'arbitrages réglementaires ne sont l'objet d'études quantifiées d'ampleur.

Les deux « faits » qui fondent le discours sur la réforme des Accords de Bâle et qui sont toujours le point de départ des réflexions des réformateurs - les progrès qualitatifs et la diffusion dans les pratiques des nouvelles techniques d'évaluation et de gestion du risque à des fins de « meilleure gestion » mais aussi à des fins « d'arbitrage » – semblent échapper à ce moment là à toute tentative d'évaluation objective. Cela est particulièrement surprenant alors que, justement, le projet de réforme est intimement associé à un mode de gouvernance qui met l'expertise et la dimension épistémique au centre de ses processus de légitimation et qui privilégie pour ce faire les modes d'expertise fondés sur l'évaluation chiffrée quantitative.

Ce n'est en fait qu'une fois le processus de réforme lancé que le Comité effectue et publie ses premières études sur ces thèmes.

Or, l'étude consacrée au développement supposé de l'arbitrage, qui est publiée en Avril 1999 (CBCB, 1999a), est largement « inconclusive ». Elle montre que l'arbitrage est techniquement possible et qu'il peut être rationnellement motivé. Elle suggère qu'il peut être pratiqué dans certaines banques et qu'il pourrait se développer, mais elle ne parvient pas à en quantifier ou même à en démontrer l'existence, et moins encore, son développement massif.

Quant aux progrès qualitatifs et à la diffusion de nouvelles techniques de gestion des risques, elles ne sont l'objet d'une étude du Comité, réalisée par le groupe de travail sur les modèles créé par McDonough¹, qu'en avril 1999 (CBCB, 1999b)².

1 Ce groupe de travail a réuni trente participants provenant tous d'organismes de supervision bancaire et financière des pays membres du Comité de Bâle. Aucun d'entre eux n'est membre du G-30. La plupart d'entre eux exercent des fonctions techniques au sein de leur organisme de rattachement, le plus souvent liées à l'examen des modalités de modélisation du risque de marché. Le groupe de travail a successivement été présidé par Erik Musch et Danièle Nouy, qui sont tous deux rattachés au Secrétariat Général du Comité de Bâle.

2 On notera cependant que l'étude du Comité reprend largement les conclusions d'une étude précédente publiée par le FRB en mai 1998 (FRB, 1998), à laquelle la BRI fait implicitement référence dans le rapport trimestriel

La publication de ce rapport précède de peu celle de la première proposition concrète faite par le Comité, le premier Document Consultatif (CBCB, 1999c ou « DC1 »), rendu public en juin 1999. Or, le rapport sur les pratiques de modélisation contraste étonnamment avec le discours des promoteurs de la réforme. Sa principale conclusion est que la réalité des pratiques des banques en termes de modélisation est décevante eu égard aux attentes des régulateurs. Il ressort de ce rapport que les pratiques innovantes sont très minoritaires et qu'elles sont, de plus, loin d'incarner l'idéal de précision, de cohérence et de rationalité que les réformateurs ont jusqu'alors mis en avant pour défendre l'idée de la réforme. Le rapport conclut donc que, malgré le potentiel des modèles, leur reconnaissance réglementaire est, dans ces conditions, impossible à court terme.

Nous verrons dans ce chapitre comment s'organisent les pratiques de modélisation du risque de crédit étudiées par le groupe de travail du Comité et quelles sont les questions théoriques et les problèmes empiriques soulevés dans ces pratiques. Pour ce faire, nous décrirons et synthétiserons systématiquement les observations faites par le groupe de travail en charge du rapport concernant :

- les paradigmes et les modèles utilisés par les banques pour estimer le risque de crédit (I)
- les données et les techniques qu'elles utilisent pour estimer les différents paramètres de mesure (II)
- les dispositifs de contrôle mis en place pour vérifier la fiabilité des estimations et l'usage concret des estimations fournies (III).

Nous verrons pour conclure que ces différentes observations poussent le Comité à remettre à plus tard la reconnaissance des modèles internes de crédit, ce qui était pourtant l'une des revendications majeurs des *lobbies* bancaires. Confrontés à la réalité des pratiques, les régulateurs s'opposent donc à la satisfaction des *lobbies* sur un point pourtant essentiel pour eux. Il en ressort que l'on ne peut considérer le Comité comme totalement « soumis » aux *lobbies* bancaires. Cependant, même si les pratiques des banques s'avèrent décevantes, le Comité ne renonce pas pour autant à son projet de réforme, ce qui confirme l'idée avancée précédemment d'un véritable engagement des régulateurs dans le projet libéral.

Par ailleurs, cela révèle également que ce projet libéral ne peut être concrétisé qu'en articulation avec un projet technique qui a ses propres contraintes, et dont le respect va rendre cette

(1998b) où elle laisse entendre que la reconnaissance des modèles internes ne pourra être obtenue immédiatement.

concrétisation singulièrement plus complexe. En effet, il s'agira désormais d'accommoder le projet libéral avec le développement d'un dispositif technique qui ne pourra être fondé sur la seule reconnaissance des pratiques des acteurs du marché. C'est ce « tournant » et ses conséquences que nous proposons ensuite d'analyser dans la seconde Partie de notre étude.

4.1 – Le maquis des paradigmes et des modèles

Le rapport sur la modélisation du risque de crédit publié par le Comité repose sur l'étude des dispositifs et des pratiques d'estimation du risque de crédit de vingt banques décrites comme de « *grandes banques internationales* » (CBCB, 1999b, p.3). L'un des points soulignés par le rapport est que, bien qu'ils reposent sur quelques grands principes communs, les modèles existants et leurs paradigmes sont très variés, ce qui rend difficile l'identification d'une « meilleure pratique » stabilisée.

Les mécanismes communs à l'ensemble des modèles ont été présentés dans l'Encadré 2.4. Nous détaillons donc ici les différents points de divergences d'ordre conceptuel et méthodologique relevés par le rapport entre les différents types de modèles développés par les banques.

L'Encadré 2.4 montre qu'une fois que la fonction de répartition ou la densité de probabilité des pertes est déterminée, les mécanismes fondamentaux d'un modèle de risque sont à la fois relativement simples et globalement identiques. Mais déterminer la densité de probabilité est une tâche ardue, c'est-à-dire pourquoi le rapport définit dans un premier temps **un modèle de risque comme l'ensemble des politiques, procédures et pratiques utilisées par une banque pour déterminer la densité de probabilité applicable à un portefeuille de crédit** (CBCB, 1999b, p.14).

Or, le groupe de travail constate dans son rapport que, pour ce faire, les modèles utilisés par les banques diffèrent sur le plan conceptuel à de nombreux points de vue sans qu'il soit aisé de distinguer, parmi les différentes options, lesquelles constitueraient les « meilleures pratiques ».

Le maquis des divergences méthodologiques et conceptuelles

Le groupe de travail relève quatre grands domaines de divergences conceptuelles et

méthodologiques dans les pratiques qu'il a observé. Ces quatre domaines concernent :

1. La définition des « pertes » retenue et, par conséquent, les méthodes utilisées pour les estimer (I.1)
2. Les méthodes utilisées pour définir la fonction retenue pour modéliser les pertes (I.2)
3. Les hypothèses retenues concernant l'impact de la situation macroéconomique sur les pertes du portefeuille (I.3)
4. La manière dont le risque des différents crédits est agrégé à l'échelle du portefeuille, et les hypothèses qui sont adoptées pour ce faire (I.4).

Sur chacun de ces aspects, nous proposons de présenter synthétiquement les différentes techniques relevées par le groupe de travail, et de rapporter les conclusions présentées dans le rapport. Ces informations sont ensuite synthétisées dans des tableaux récapitulatifs établis à partir de ceux que le groupe de travail a lui-même établis en Annexe de son étude.

4.1.1 – Définition et estimation des « pertes »

Pour modéliser les pertes sur un portefeuille de crédit, il est nécessaire de disposer au préalable :

- d'une définition de ce que l'on considère comme étant une perte,
- d'un moyen d'estimer le montant des pertes à l'avenir,
- et d'un horizon permettant de délimiter cet avenir dans le temps.

Or, sur chacun de ces aspects, le rapport révèle l'existence de pratiques différentes qui reposent sur des conceptions différentes de ces trois éléments.

La définition des pertes

Concernant la définition des pertes sur un portefeuille de crédit, certaines banques considèrent tout d'abord que le coût de la gestion d'une défaillance (frais juridiques, frais de liquidation des garanties, etc..) doit être inclus dans le calcul du montant des pertes, alors que d'autres ne les incluent pas.

Mais, surtout, deux grandes conceptions alternatives de la notion de « perte » co-existent dans les pratiques des banques. Certaines banques considèrent que les pertes sont nécessairement liées au défaut de l'emprunteur : ce n'est que si l'emprunteur n'assure plus le remboursement des

échéances aux dates initialement prévues que l'on constate une perte en regard des revenus attendus. D'autres considèrent que l'on peut constater des pertes même si l'emprunteur n'entre pas en défaut. En effet, si la qualité de l'emprunteur - qui est alors estimée par le *rating* qui lui est attribué - se détériore, la valeur de marché du crédit considéré baissera même si l'emprunteur n'entre pas en défaut. Si la banque souhaite sortir l'actif de son portefeuille de prêt et qu'elle le vend à son prix de marché, elle subira donc une perte en regard des bénéfices initialement estimés.

Ces deux définitions d'une perte conduisent à privilégier des modèles d'estimation des pertes différents.

Les modèles d'estimation des pertes

Le rapport distingue ainsi les modèles de défaut (ou *default mode*, DM) et les modèles de marché (ou *marked-to-market*, MTM). Lorsque le défaut est considéré comme un préalable nécessaire à la perte, les modèles employés sont appelés des **modèles de défaut (ou *default mode*, DM)**.

Les modèles de marché (ou *marked-to-market*, MTM) poursuivent le même objectif : modéliser les pertes. Mais, dans ces modèles, on considère qu'une perte peut advenir dès lors que la qualité d'un actif se détériore et ce même si l'emprunteur n'entre pas en défaut et continue à honorer ses obligations.

Ces deux types de modèles reposent donc sur une conception différente des pertes. Or, comme on le voit dans la fiche technique présentée ci-dessous, ils mobilisent par conséquent des outils théoriques différents pour arriver à leur fin.

Les modèles MTM sont caractérisés par leur lien avec la finance de marché : dans ces modèles, les actifs sont valorisés comme s'ils étaient des actifs échangés sur les marchés financiers. De plus, comme dans la finance de marché, la valorisation qu'ils offrent est tournée vers la liquidité : on considère que l'actif sera échangé avant l'échéance du crédit, c'est pourquoi on cherche à évaluer la variation de sa valeur à l'échange.

En cela, les modèles MTM diffèrent fondamentalement des modèles DM puisque ces derniers

sont, eux, entièrement orientés vers l'évaluation de la capacité et de la crédibilité de l'emprunteur à respecter ses engagements, ou, à défaut, une partie de ceux-ci. Ils sont donc centrés sur l'évaluation de la qualité de l'emprunteur dans sa relation à sa banque, alors que les modèles de marché sont tournés vers l'évaluation de la qualité de l'emprunteur telle que perçue par les autres acteurs du marché.

Encadré 4.1 : Modèles de défaut (ou *default mode*, DM) et modèles de marché (ou *marked-to-market*, MTM)

Lorsque le défaut est considéré comme un préalable nécessaire à la perte, les modèles employés sont appelés des **modèles de défaut (ou *default mode*, DM)**.

Pour utiliser un modèle de défaut, il faut d'abord estimer la probabilité de défaut moyenne (PD) des emprunteurs sur la période considérée et déterminer le taux de perte moyen en cas de défaut (PCD). On doit par ailleurs connaître la valeur du crédit, notée EAD (Exposition au Défaut), qui est, dans ces modèles, considérée comme étant le montant restant dû à la banque en fin de période.

On peut alors calculer la perte moyenne estimée sur un crédit pour une période donnée, qui sera égale à $EAD \times PD \times PCD$.

Par exemple, si le montant restant dû à la date t est de 220 000 € (EAD), que le crédit a une probabilité de défaut (PD) de 2 % sur la période, et que le taux de perte moyen en cas de défaut (PCD) est de 50 % (grâce aux garanties que la banque pense pouvoir mobiliser), la perte moyenne estimée sur le crédit sera de $220\,000 \times 2\% \times 50\% = 2\,200$ euros.

Deux problèmes restent alors posés.

Le premier est que, si la valeur initiale du crédit est connue, les paramètres concernant le futur (PD, PCD et, dans certains cas, EAD) doivent, eux, être estimés.

En effet, ce sont des variables aléatoires dont les valeurs peuvent varier autour des valeurs moyennes utilisées dans le calcul de la perte moyenne estimée. Or, ce n'est pas à l'estimation de la perte moyenne que s'intéressent les modèles. En effet, celle-ci correspond à la part dite « attendue » des pertes, que l'on suppose anticipées par la banque. Les modèles cherchent justement à déterminer la variation possible (à un intervalle de confiance donné) de ce montant autour de la moyenne. De plus, c'est l'estimation de cette partie des pertes, dite la part « inattendue », qui sert de base au calcul des besoins en capital. Pour l'estimer, il faut donc déterminer quelle est la densité de probabilité des pertes. Cela est d'autant plus compliqué que les variables considérées ici, ne sont pas nécessairement indépendantes : on peut par exemple supposer que plus la PD d'un crédit est élevée, plus le taux de perte en cas de défaut (PCD) sera élevé.

Le second problème est que l'on ne cherche pas à estimer les pertes « inattendue » sur un seul crédit, mais sur l'ensemble des crédits d'un portefeuille donné.

Or, les taux de défaut et de perte en cas de défaut de différents crédits n'évoluent pas nécessairement de façon similaire pour l'ensemble des crédits. De plus, il n'est pas évident que les différents crédits soient indépendants les uns des autres. L'évolution des paramètres pour certains crédits peut être positivement corrélée.

Par exemple, si la probabilité de défaut d'une entreprise augmente, cela risque d'augmenter aussi la probabilité de défaut de ses fournisseurs. Des corrélations négatives entre emprunteurs peuvent aussi être constatées : par exemple, on peut raisonnablement supposer que, lorsque le taux de défaillance des agriculteurs du Sud de la France augmente car l'été a été trop sec et la récolte mauvaise, le taux de défaillance des entreprises du secteur touristique de la même région baisse.

Pour obtenir une estimation du montant des pertes d'un portefeuille, on ne peut donc pas se contenter d'additionner le montant des pertes estimé pour chaque crédit du portefeuille. Il est nécessaire d'estimer la corrélations des paramètres entre les différents crédits. Cela permet de prendre en compte les effets liés à la concentration des crédits (corrélations positives entre les paramètres de différents crédits) et à leur diversification (corrélations négatives) sur le niveau de perte estimé pour l'ensemble du portefeuille.

Pour résoudre ces différents problèmes, les modèles DM font plusieurs hypothèses :

- 1) que l'on connaît l'EAD (Exposition Au Défaut) de chaque crédit.
- 2) que la PD moyenne de chaque emprunteur peut être estimée avec précision.
- 3) que la PCD moyenne de chaque emprunteur peut être estimée avec précision.
- 4) que les valeurs de PD et de PCD varient indépendamment l'une de l'autre pour chaque emprunteur.
- 5) que l'on peut déterminer pour chaque actif un coefficient ρ qui capture le degré de corrélation des pertes pour l'actif considéré avec le niveau des pertes estimé pour l'ensemble des autres actifs du portefeuille.

Sous ces hypothèses - et en y ajoutant dans certains cas d'autres hypothèses concernant la « forme » que la densité de probabilité des pertes doit prendre, comme nous le verrons dans les paragraphes suivants - les modèles DM permettent de déterminer (de façon explicite ou implicite) la densité de probabilité des pertes qu'une banque est susceptible de connaître sur son portefeuille.

Ils permettent ainsi d'estimer le niveau de capital jugé nécessaire pour faire face à la part dite « inattendue » de ces pertes pour l'intervalle de confiance choisi par la banque.

Comme le note le rapport, on cerne bien ici « *les aspects des procédures de modélisation du risque de crédit qui déterminent leur fiabilité globale, c'est-à-dire (a) la précision offerte par les paramètres estimés en tant que représentations du futur et b) la validité des hypothèses sous-jacentes du modèles*^{by} » (CBCB, 1999b, p. 19). Le rapport interrogera ensuite ces différents aspects.

Les modèles de marché (ou *marked-to-market*, MTM) poursuivent le même objectif : modéliser les pertes. Mais, ils reposent sur une conception différente de ces pertes. Ils mobilisent donc d'autres outils théoriques pour arriver à leur fin.

Dans ces modèles, on considère qu'une perte peut advenir dès lors que la qualité d'un actif se détériore et ce même si l'emprunteur n'entre pas en défaut et continue à honorer ses obligations.

Le rapport explique que les modèles MTM « *traitent le portefeuille d'actif comme s'il était évalué par le marché* » [*marked-to-market*] (p.22). Il serait cependant plus précis de dire qu'ils évaluent le portefeuille à sa valeur de marché telle qu'elle est évaluée par les modèles (*marked-to-model*), comme il y est précisé. Le concept de perte de crédit reflète alors la différence entre la valeur estimée du portefeuille au début de la période et sa valeur estimée à la fin de la période^{bz}.

Cela signifie que ces modèles ne doivent pas prendre en compte seulement les événements liés à l'occurrence d'un défaut (PD et PCD) mais tous les événements qui pourraient affecter la prime de risque attribuée au crédit sur les marchés. En pratique, la prime de risque est considérée comme dépendante du *rating* attribué à l'actif. Les modèles de marché doivent donc prendre en compte toutes les possibilités de dégradation du *rating* de l'emprunteur envisageables, y compris celles qui ne

signifient pas son entrée en défaut. Pour un emprunteur noté « AAA » par exemple, on cherchera par exemple à évaluer la probabilité d'occurrence et le niveau des pertes correspondant pour chacun des différents états futurs moins favorables possibles, soit la dégradation du *rating* à « AA », à « A », à « BBB », à « BB », à « B », à « CCC », etc, jusqu'à la catégorie de défaut. Par comparaison, dans un modèle DM, on ne cherchera à évaluer que la PD et la PCD associées au passage de l'emprunteur noté « AAA » à la catégorie de défaut.

Les méthodes utilisées par les modèles MTM pour estimer la probabilité des dégradations sont largement communes à celles utilisées par les modèles DM pour estimer les PD. Nous les décrivons donc plus en détail dans la section consacrée à l'évaluation des paramètres des modèles.

En revanche, les méthodes mobilisées par les modèles MTM pour évaluer les pertes associées à chaque dégradation possible divergent en partie de celles utilisées pour estimer les PCD (taux de Perte en Cas de Défaut) dans les modèles DM.

La différence n'est pas perceptible lorsque l'on évalue les pertes associées à l'entrée en défaut. Dans les deux types de modèles, on utilisera les mêmes méthodes pour évaluer le taux de PCD.

Mais, les modèles MTM doivent aussi estimer les pertes liées à des dégradations ne conduisant pas au défaut. Pour ce faire, le rapport mentionne deux techniques.

La première repose sur le principe bien connu en finance de la Valeur Actuelle Nette : la valeur du crédit en fin de période est vue comme la somme des flux de revenus qu'il générera à l'avenir, actualisés en fonction du coût du capital. Pour actualiser les flux, le taux retenu est le taux de marché observé pour des obligations ayant reçu le *rating* que l'on considère être celui qu'aura l'actif en fin de période.

Dans la seconde méthode, on considère, d'une part, que l'entreprise entrera automatiquement en défaut si la valeur de ses actifs devient inférieure à celle de ses dettes et, de l'autre, que la variation de la valeur des actifs sur la période peut être modélisée, et qu'on peut donc en déterminer la fonction de répartition.

Cette méthode repose sur un modèle canonique de la finance de marché, le modèle de Merton (décrit dans l'Encadré 6.1). Elle permet de produire une estimation de la valeur de la dette qui, contrairement à la méthode précédente³, prend aussi en compte des caractéristiques spécifiques à l'actif autres que son *rating* ; on y estime en effet également l'espérance et la variance de la rentabilité de l'actif, la corrélation de cette rentabilité avec le rendement global du marché, et le taux de PCD de l'actif.

Comme le souligne le rapport, cette seconde méthode est, contrairement à la première, entièrement cohérente avec la théorie financière standard (voir p.22).

Cependant, cette dichotomie est peut-être « *plus aiguë en théorie qu'en pratique* » (p.25) car, en pratique, les deux méthodes sont calibrées à partir des mêmes informations : les taux de *spread* constatés sur le marché des obligations (Voir p. 26). Néanmoins, elles ne sont pas équivalentes.

Le rapport explique tout d'abord qu'elles donnent le plus souvent des estimations différentes de la valeur des crédits. Mais, surtout, elles n'ont pas les mêmes faiblesses. La première méthode est très sensible à la qualité des données de marché utilisées, car elle les reporte directement sur les actifs. La seconde transforme ces données en les intégrant dans une représentation modélisée de l'entreprise et de l'évolution de la valeur de ses actifs, sa principale faiblesse réside donc plutôt dans les nombreuses hypothèses que cette modélisation suppose⁴.

3 La première méthode utilise en effet le même taux d'actualisation pour tous les actifs dont on estime qu'ils auront le même *rating* en fin de période. Ce taux n'est donc pas ajusté en fonction des caractéristiques spécifiques de l'actif.

4 Le fonctionnement de ce modèle et les hypothèses sous-jacentes seront décrits et commentés dans le chapitre 6.

On voit néanmoins bien ici que ce qui caractérise les modèles MTM est leur lien avec la finance de marché : les deux méthodes de valorisation considèrent qu'il faut évaluer les crédits comme s'ils étaient des actifs échangés sur les marchés financiers, et donc en référence aux prix de marché. De plus, comme dans la finance de marché, la valorisation offerte par les modèles MTM est tournée vers la liquidité : on considère que l'actif sera échangé avant l'échéance du crédit. C'est la raison pour laquelle on cherche à évaluer la variation de sa valeur à l'échange.

En cela, les modèles MTM diffèrent fondamentalement des modèles DM puisque ces derniers sont, eux, entièrement orientés vers l'évaluation de la capacité et de la crédibilité de l'emprunteur à assurer ses engagements, ou, à défaut, une partie de ceux-ci. Ils sont donc entièrement tournés vers l'évaluation de la qualité de l'emprunteur dans sa relation à sa banque, alors que les modèles de marché sont tournés vers l'évaluation de la qualité de l'emprunteur telle que perçue par les autres acteurs du marché.

Dès lors, quel type de modèle faut-il privilégier ? Le rapport conclut que :

« si différentes justifications sont avancées pour défendre chacun de ces paradigmes [...], la détermination de la « supériorité » de l'un sur l'autre est largement influencée par la recherche d'une certaine cohérence entre les produits délivrés par les modèles et leurs applications. Par exemple, une institution qui utilise les modèles de risque de crédit pour mesurer la performance d'un portefeuille « buy-and-hold » [où les crédits sont conservés jusqu'à leur échéance] peut raisonnablement opter pour un modèle DM plus simple. En revanche, certaines décisions de tarification pour un portefeuille de crédits plus liquide peuvent requérir une définition de la mesure des pertes qui incorpore les variations potentielles des taux de spread sur les crédits ^{ca} ».

Il semble donc raisonnable de penser que les caractéristiques du portefeuille de prêt et, surtout, la culture du crédit de la banque peuvent être des indicateurs pertinents pour effectuer ces choix techniques. Une banque qui conserve ses crédits jusqu'à leur échéance (modèle du « *buy-and-hold* ») n'a pas nécessairement besoin de s'intéresser aux variations de la valeur de marché de ses crédits au cours de leur durée de vie. En revanche, il peut s'agir d'une information nécessaire pour une banque qui ne conserve pas les crédits dans son portefeuille jusqu'à leur échéance (modèle du « *originate-and-distribute* »).

La même distinction peut être appliquée en ce qui concerne le choix de l'horizon temporel des estimations.

L'horizon temporel des estimations

La plupart des banques étudiées par le groupe de travail effectuent leur estimations à l'horizon de un an. La question qu'elles se posent n'est donc pas de savoir si l'emprunteur sera ou non

défaillant d'ici à la fin de son crédit, mais s'il le sera au cours de l'année à venir.

Ce choix s'explique tout d'abord par son caractère pratique, comme le rapporte le rapport. En effet, le rythme annuel est celui des publications des estimations de probabilités de défauts faites par les agences de notation et celui des publications comptables.

Ce choix peut néanmoins être justifié, précise le rapport, si l'on considère qu'une année constitue un délai suffisant, soit pour lever de nouveaux fonds propres, soit pour vendre ou couvrir les créances afin de réduire les pertes à venir.

Le rapport note aussi que quelques banques ont privilégié d'autres horizons temporels. Certaines banques évaluent les pertes de chaque actif pour l'ensemble de sa durée de vie. Il n'y a donc pas d'horizon temporel commun aux différentes estimations. Les banques ayant opté pour cette possibilité le justifient par le fait qu'elles prévoient de conserver les créances jusqu'à leur maturité et/ou par le fait qu'il n'existe pas de marché pour échanger les créances.

Sur ce point, le rapport ne tranche pas. Il se limite à souligner que le choix de l'horizon temporel semble être une décision importante et que les banques n'ont en général pas testé la sensibilité de leurs modèles à ce paramètre.

Suite à cette analyse, le rapport conclut donc (voir Tableau 4.1 ci-dessous « Modélisation du risque de crédit : Questions conceptuelles (1) - Définition et estimation des pertes pour un crédit ».) que ni la définition, ni le type de modèle, ni l'horizon temporel à privilégier pour estimer les pertes ne sont clairs. La question de la « meilleure » méthode à adopter pour ce faire reste donc ouverte.

Tableau 4.1 : Modélisation du risque de crédit - Questions conceptuelles (1) : Définition et estimation des pertes pour un crédit.

Modélisation du risque de crédit – Questions conceptuelles : 1 – Définition et estimation des pertes

Sujet :	Question :	Pratiques observées et appréciation dans le rapport :	Questions / préoccupations avancées par le rapport :
Définition des pertes de crédit	Comment la perte est-elle définie ?	Certaines banques considèrent qu'il ne peut y avoir de perte que si l'emprunteur entre en défaut, d'autres considèrent qu'il y a une perte dès lors que la qualité de l'emprunteur – c'est-à-dire son rating - se détériore, même s'il n'entre pas en défaut. Certaines banques incluent les frais de gestion dans le coût de la perte, d'autres non.	<i>La définition concrète d'une perte (c'est-à-dire doit-on utiliser un modèle de marché (MTM) ou un modèle de défaut (DM)) n'est pas claire.</i>
Méthode d'estimation	Comment les pertes sont-elles estimées ?	Deux types de modèles processus sont utilisés : les modèles de « défaut » (DM) et les modèles de « marché » (MTM). Les deux pratiques peuvent être justifiées en fonction des pratiques de gestion de la banque (Originate-and-hold vs Originate-and-distribute)	
Horizon d'estimation	Quel doit être l'horizon temporel des estimations des pertes ?	La plupart des banques estiment les pertes à un an. Certaines banques estiment les pertes à 5 ans ou sur l'ensemble de la période de maturité de l'actif. Les deux pratiques peuvent être justifiées.	<i>Très peu d'analyses de sensibilité à ce paramètre ont été faites à ce jour.</i> <i>Quel horizon utiliser pour déterminer les besoins en capital (un an, la durée de vie du crédit, etc.) ?</i>

Tableau adapté⁵ à partir du tableau de synthèse présenté en Annexe du Rapport « Credit risk modelling: current practices and applications ».

A défaut de pouvoir isoler une « meilleure pratique » stabilisée sur ce point, le rapport se tourne ensuite vers l'analyse des éléments et des problèmes conceptuels communs à l'ensemble des méthodes de modélisation des risques de crédit, à savoir :

- les méthodes utilisées pour déterminer, à partir des évaluations des pertes de chaque crédit, la densité de probabilité des pertes sur l'ensemble du portefeuille ;
- les hypothèses retenues concernant l'impact de la situation macroéconomique sur les pertes du portefeuille ;
- la manière dont le risque des différents crédits est agrégé à l'échelle du portefeuille, et les hypothèses qui sont adoptées pour ce faire.

5 La structure et les différents éléments du tableau de synthèse original ont été conservés. Quelques éléments ont été ajoutés, synthétisés ou légèrement reformulés afin de clarifier la présentation, mais toujours en veillant à rendre l'esprit du texte original. Les citations originales – traduites par nos soins – sont mentionnées en *italique*.

4.1.2 – caractérisation de la fonction de répartition des pertes d'un portefeuille

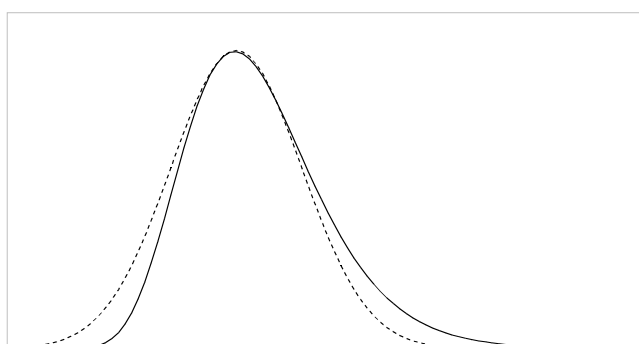
En supposant que l'on dispose d'une méthode permettant d'estimer les pertes pour chacun des crédits d'un portefeuille considérés isolément, la détermination des pertes estimées pour l'ensemble du portefeuille suppose encore de résoudre les problèmes que posent les éventuels liens des différents crédits entre eux. En effet, la prise en compte de ces liens potentiels peut avoir un effet décisif sur la forme que prendra la densité de probabilité des pertes pour l'ensemble du portefeuille.

Le rapport s'intéresse donc tout d'abord aux mesures existantes de cette densité de probabilité, puis, il revient plus en détail sur les liens que ces différentes techniques supposent entre les crédits et leurs caractéristiques.

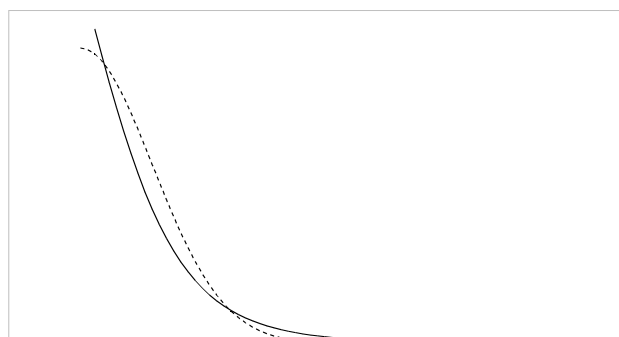
En ce qui concerne les densités de probabilité utilisées à l'échelle du portefeuille, le rapport insiste surtout sur le fait que, contrairement à ce qui se passe pour le risque de marché, « *il n'y a pas encore de consensus qui ait émergé dans l'industrie sur la forme « standard » de la fonction de densité de probabilité^{cb}* » (p.26).

En effet, pour estimer les risques de marché, la distribution normale est couramment utilisée comme fonction de référence. Mais la distribution empirique du risque de crédit montre que l'hypothèse de « normalité » des pertes est trop forte. En effet, contrairement au risque de marché, la distribution du risque de crédit est asymétrique et leptokurtique (ou « à queue épaisse », voir exemples ci-dessous).

Schémas 4.1 : Exemples de distributions asymétriques et leptokurtiques :



---Distribution normale
—Distribution asymétrique à droite



---Distribution normale
—Distribution leptokurtique

Cela signifie que la distribution s'étend plus du côté des pertes les plus importantes (à droite) que ce ne serait le cas avec une distribution normale, et que ces niveaux élevés de pertes ont une probabilité d'occurrence supérieure à celle que l'on pourrait prévoir en utilisant une loi normale.

Le problème vient du fait que, pour estimer les pertes de l'ensemble du portefeuille et leur distribution, il faut partir de la distribution des pertes estimée pour chaque crédit du portefeuille. Or, dans les modèles utilisés par les banques, la modélisation des pertes individuelles des différents crédits repose sur de nombreuses hypothèses simplificatrices. L'agrégation de ces calculs à l'échelle du portefeuille ne donne donc pas nécessairement une distribution conforme aux observations, c'est-à-dire qui soit asymétrique et leptokurtique. Les fonctions de distribution utilisées peuvent donc sous-estimer le niveau et le risque des pertes importantes. De plus, cela est d'autant plus difficile à évaluer qu'en pratique certains modèles n'explicitent pas la distribution qu'ils utilisent. Parfois, ils n'en modélisent explicitement que les premiers moments (l'espérance et l'écart-type). La fonction de répartition reste alors implicite : on n'en connaît pas la formule mathématique (voir p.26).

Conscientes de ce problème, les banques tentent de le contourner en choisissant des intervalles de confiance élevés⁶ pour leurs calculs. En effet, plus l'intervalle de confiance utilisé est élevé, plus on va se déplacer vers la droite de la courbe, et plus le niveau des pertes maximales estimées sera élevé. Choisir un intervalle de confiance élevé est donc une hypothèse prudente. Mais, ici, elle est faite pour « compenser » la sous-estimation du risque qui découle des hypothèses simplificatrices sur lesquelles repose le calcul. Or, il est impossible de savoir si cette compensation est suffisante.

Les banques ne savent donc pas évaluer avec précision la forme de la « queue » de la courbe. Or, c'est précisément ce que l'on cherche à estimer. De plus, précise le rapport, les différents systèmes existants peuvent donner des estimations largement différentes car ils ne reposent pas sur les mêmes hypothèses. On ne dispose donc *a priori*, ni d'une technique précise, ni de techniques convergentes pour estimer le risque maximum de pertes d'un portefeuille de crédit.

6 Le rapport indique que les banques choisissent d'effectuer leurs calculs à l'intervalle de confiance de 99 % ou plus, alors que, pour le risque de marché, elles utilisent des intervalles qui varient entre 95 et 99 %.

4.1.3 - les hypothèses retenues concernant l'impact de la situation macroéconomique sur les pertes du portefeuille.

La question qui est ensuite posée par le rapport est celle de la prise en compte des évolutions macro-économiques dans les modèles de risque de crédit. Historiquement, on constate en effet que le risque de crédit décroît dans les périodes de croissance et qu'il s'accroît lorsqu'elle ralentit. L'évolution à court terme de la qualité d'un emprunteur « *pourrait donc bien être très dépendante de l'état de l'économie^{cc}* », souligne le rapport (p. 29).

Certains modèles incluent des variables qui permettent de tenir compte des évolutions globales de l'environnement économique (niveau et évolution de l'emploi, de l'inflation, des prix des actions et des taux d'intérêts) ou de l'évolution des secteurs économiques concernés. On dit qu'ils sont **conditionnels** (à l'état de l'économie). Mais, ces modèles ont leur propres faiblesses. Ils supposent que les indicateurs choisis reflètent bien l'évolution du cycle des affaires, ce qui n'est pas évident. De plus, ils peuvent conduire à sous-estimer le risque lorsque le cycle se retourne à la baisse et à le sur-estimer lorsqu'il se retourne à la hausse.

Par ailleurs, les modèles de ce type ne sont pas les plus courants. La plupart des modèles sont « **inconditionnels** » : ils n'incluent pas de variable visant à refléter l'état et l'évolution de l'économie. Les paramètres y sont censés refléter des moyennes de long terme, établies sur l'ensemble d'un ou plusieurs cycles. Il se peut donc qu'ils « *se méprennent sérieusement sur les perspectives de court terme^{cd}* ». (p. 29).

Pour savoir quelle méthode fournit les meilleures estimations, c'est sur le plan empirique que la question doit être tranchée, conclut le rapport.

4.1.4 – l'agrégation des risques des crédits individuels et les liens entre les paramètres

La dernière question posée par l'ensemble des méthodes de modélisation est celle des hypothèses faites sur les liens existants entre les différents paramètres et les différents crédits.

En effet, explique le rapport (p.31, souligné par nous):

*« si aucune banque disposant d'un portefeuille diversifié ne s'attend à ce que tous ses emprunteurs – ou même presque tous – ne fassent défaut au même moment, **l'expérience montre que les facteurs***

qui affectent la qualité des emprunteurs se comportent parfois de façon corrélée. Lorsque l'on mesure le risque de crédit, la mesure de la dispersion du risque (c'est-à-dire de l'écart-type ou, mieux, de la densité de probabilité en entier) requiert donc que l'on prenne en considération les dépendances existantes entre les facteurs qui déterminent les pertes de crédit, c'est-à-dire les corrélations entre les probabilités de défaut (ou les probabilités de migration du rating), les PCD et les expositions, à la fois pour chaque emprunteur et entre les différents emprunteurs^{ce} ».

Comment ces diverses corrélations sont-elles prises en compte par les modèles existants ?

Tout d'abord le rapport souligne que tous les modèles étudiés supposent que les différents paramètres utilisés pour estimer le risque de chaque emprunteur (PD, PCD et EAD, dans les modèles de défaut, par exemple) sont indépendants les uns des autres.

En théorie, on pourrait pourtant s'attendre, comme le souligne le rapport, à ce que les PCD et les EAD des emprunteurs puissent être liés à leurs probabilités de défaut (p.31). Mais, « *si les banques semblent bien être conscientes de ces relations potentielles, leur capacité à modéliser de telles corrélations est souvent limitée en pratique. En général, par manque de données, les modèles ne tentent pas de modéliser explicitement les corrélations entre les différents types de facteurs de risque. Les corrélations entre les PD (ou les probabilités de migration des ratings) et les taux de PCD, entre les PD et les EAD et entre les PCD et les EAD, en particulier, sont généralement présumées nulles^{cf} ».*

En fait, dans l'ensemble des modèles étudiés, le seul effet de corrélation pris en compte est celui qui lie les probabilités de défaut (ou les probabilités de migration de *rating*) des différents clients entre elles. Pour ce faire, deux conceptions différentes peuvent être mobilisées.

Les modèles dits **structurels** explicitent le mécanisme microéconomique qui conduit un emprunteur au défaut (ou à la migration de *rating*). Ils peuvent par exemple reposer sur l'idée que le défaut se produit lorsque la valeur des dettes de l'emprunteur excède celle de ses actifs. Dans ce cas, le modèle modélisera les variations possibles de la valeur des actifs afin de déterminer la probabilité de défaut. La variation de la valeur des actifs est alors la principale variable aléatoire du modèle. Prendre en compte les corrélations des probabilités de défaut des emprunteurs revient alors à prendre en compte les corrélations existantes entre les variables aléatoires qui représentent la valeur des actifs de l'emprunteur.

Dans les modèles dit « **reduced-form** » le défaut dépend de la réalisation de certains états d'un facteur de risque commun à l'ensemble du portefeuille. Ce facteur de risque peut être une variable observable (un indicateur macroéconomique) ou une variable aléatoire « abstraite ». Dans ces modèles, prendre en compte la corrélation des défauts entre eux revient donc à prendre en compte la dépendance du risque de chaque emprunteur vis-à-vis du facteur de risque commun.

Le rapport ne tranche pas entre ces deux méthodes. C'est de façon empirique, conclut-il, que l'on pourra savoir laquelle est la plus performante (p.33). Il pose néanmoins un certain nombre de questions qui soulignent que le groupe de travail n'est pas sûr que ces différentes méthodes donnent des résultats convergents, et que leur solidité empirique reste à démontrer. Ces questions sont (voir p.33) :

- (1) Quel est l'impact sur les estimations du choix de la « forme » (distribution normale ou gamma, en particulier) de la distribution des variables aléatoires ?
- (2) Quel est l'impact des approximations techniques introduites ?
- (3) Les corrélations générées sont-elles équivalentes ? Correspondent-elles à la réalité observée ? Sont-elles stables dans le temps ?

Enfin, il faut aussi souligner que les modèles ne reposent pas toujours sur des estimations individuelles des différents facteurs de risque, qu'on agrégerait par la suite en prenant en compte des effets de corrélation (ce qu'on appelle l'approche « **bottom-up** »).

En effet, dans certains cas, l'évaluation des facteurs de risque ou de certains d'entre eux se fait pour l'ensemble d'un segment (*pool*) de crédits considérés comme « homogènes ». On attribue donc à chaque crédit individuel les caractéristiques moyennes du segment. C'est ce que l'on appelle l'approche « **top-down** ».

Cette approche est par exemple souvent utilisée pour quantifier le risque des crédits octroyés aux particuliers : on réunit les crédits ayant les mêmes caractéristiques observables (le *scoring*, s'il en existe un, l'âge de l'emprunteur, son lieu de domicile, etc.) dans un même segment et on estime les différents facteurs de risque (PD, PCD, EAD) à l'échelle du segment. On considère alors que, sur le plan statistique, tous les crédits du segment sont identiques. La question est alors de savoir si les crédits inclus dans un même segment sont bien homogènes. Dans le cas contraire, l'évaluation par segment peut négliger la prise en compte du risque propre à certains crédits.

Un autre problème lié à cette approche est que, le plus souvent, les caractéristiques du segment sont estimées à partir de données historiques, c'est-à-dire à partir des taux de défaut et des taux de pertes constatés sur d'autres pools de crédits comparables. On peut alors se demander dans quelle mesure ces différents pools sont comparables.

Cette question se pose aussi dans certains cas lorsque le modèle fonctionne en « *bottom-up* ». En effet, les approches qui fonctionnent en « *bottom-up* » peuvent aussi s'appuyer sur des référentiels obtenus à partir de données agrégées⁷.

Ainsi, la question des données, de leur origine et de leur périmètre doit donc être posée en amont de celle des corrélations. En effet, les crédits évalués en pools sont, par construction, considérés comme entièrement corrélés entre eux et sont, de plus, tous corrélés aux autres crédits de la même façon puisqu'ils sont évalués en un seul « bloc ». Il est donc important de vérifier que ces pools sont bien constitués de crédits homogènes.

Une fois les pertes définies et estimées pour un crédit (cf. Modélisation du risque de crédit : questions conceptuelles (1)), trois grands problèmes restent donc à résoudre pour tenter de prendre en compte les liens existants entre les différentes variables et les différents crédits et obtenir ainsi une estimation du risque pour l'ensemble du portefeuille.

Ces trois problèmes et les questions qu'ils soulèvent de la part du groupe de travail, qui ont été brièvement présentés ci-dessus, peuvent être synthétisés comme suit (Voir Tableau 4.2):

7 Par exemple, certains modèles utilisent des probabilités de transition des *ratings* obtenus à partir de données agrégées pour transformer la PD d'un crédit, qui a été estimée individuellement, en une probabilité de transition de *rating*.

Tableau 4.2 : Modélisation du risque de crédit - Questions conceptuelles (2) : Liens entre les crédits et les variables et modélisation du portefeuille

Modélisation du risque de crédit – Questions conceptuelles (suite) – Liens entre les crédits et modélisation du portefeuille

Sujet :	Question :	Pratiques observées :	Questions / préoccupations :
2 – Caractérisation de la densité de probabilité	<i>La méthode utilisée pour générer la densité de probabilité et son usage</i>	Les modèles ne spécifient pas toujours la distribution utilisée. Ils peinent à rendre la forme de la « queue » de la distribution. Les banques choisissent des intervalles de confiance élevés pour contrebalancer le risque de sous-estimation des pertes qui en découle.	Pas de consensus sur la « famille » de distribution qu'il faut utiliser. Le choix de l'intervalle de confiance est important s'il doit permettre de contrebalancer l'effet des hypothèses simplificatrices utilisées dans les calculs.
3 – lien avec la situation macroéconomique	<i>Les résultats du modèle dépendent-ils de l'état actuel de l'économie ?</i>	<i>Pour l'instant, la plupart des modèles sont inconditionnels seuls quelques modèles sont conditionnels.</i>	En fonction de la méthode choisie et de la position dans le cycle du crédit, le risque peut être sous-estimé ou sur-estimé .
4 – hypothèses concernant l'agrégation du risque	<i>La différence entre utiliser des données concernant les caractéristiques individuelles de chaque crédit ou les caractéristiques d'un pool de crédit</i>	La plupart des banques utilisent des données individuelles pour les crédits commerciaux et des données par pool pour les crédits de moindre envergure.	Fiabilité des données par pool qui peuvent cacher les risques spécifiques aux crédits.
	Comment les co-évolutions des variables entre elles et entre les crédits sont-elles prises en compte ?	Tous les modèles considèrent que les différentes variables utilisées pour un même crédit (PD, PCD, EAD) sont indépendantes. Les seuls effets de corrélations pris en compte sont les corrélations des défauts entre les crédits. Deux méthodes existent pour ce faire.	L'une des deux méthodes est-elle préférable ? Les résultats obtenus sont-ils significativement différents ?

Tableau adapté⁸ à partir du tableau de synthèse présenté en Annexe du Rapport « Credit risk modelling: current practices and applications ».

A la lumière de ces différentes questions, il apparaît donc que la diversité des modèles existants et de leurs paradigmes rend difficile l'identification d'une « meilleure pratique » stabilisée. Différentes méthodes sont mises en place et il semble difficile de déterminer clairement la supériorité de l'une d'elle sur les autres.

Dans ce premier temps du débat, le groupe de travail va donc plutôt s'interroger sur l'impact empirique de ces différents choix. Dans la plupart des cas, les questions qu'il pose à l'industrie⁹

8 La structure et les différents éléments du tableau de synthèse original ont été conservés. Quelques éléments ont été ajoutés, synthétisés ou légèrement reformulés afin de clarifier la présentation, mais toujours en veillant à rendre l'esprit du texte original. Les citations originales – traduites par nos soins – sont mentionnées en *italique*.

9 Le rapport est en effet soumis à consultation et invite « l'industrie » à faire part de ses réactions.

vont en effet dans ce sens : les estimations obtenues avec les différentes méthodes sont-elles proches ou comparables ? Les hypothèses et les approximations introduites ont-elles un impact significatif sur les estimations ? Les estimations sont-elles cohérentes avec les observations empiriques ?

Plus que la cohérence conceptuelle, c'est donc la solidité empirique des estimations qui est mise en avant comme critère décisif.

Dans cette perspective, le groupe de travail s'intéresse dans un second temps à la façon dont les différents paramètres des modèles sont estimés, c'est-à-dire à la façon dont les données sont collectées et traitées pour estimer les différents paramètres. Nous présentons dans la deuxième partie de ce chapitre les méthodes utilisées par les banques pour estimer ces différents paramètres et les commentaires du groupe de travail sur ces pratiques. Nous verrons pour conclure qu'il ressort de l'étude que, loin d'incarner l'idéal de solidité empirique qui devrait leur permettre d'établir leur légitimité, les techniques employées par les banques pour paramétrer leurs modèles sont un peu hasardeuses.

4.II – Des problèmes théoriques et empiriques de paramétrisation

Etant donné que le rapport étudie l'ensemble des pratiques de modélisation, les paramètres étudiés sont nombreux. Les principaux paramètres mentionnés dans le rapport sont présentés ci-dessous. On en dénombre cinq.

Paramètres fondamentaux des modèles de crédits

- (1) Le premier paramètre de tout modèle est un indicateur de la qualité du crédit : cet indicateur prend la forme d'une **probabilité de défaut (PD)** dans les modèles de défaut et de **probabilités de migration** vers un *rating* inférieur dans les modèles de marché. Dans les deux cas, l'estimation des probabilités se fait à partir du *rating* obtenu par l'actif. L'estimation suppose donc la mise en place d'un système efficace de **notation interne (*rating*)**.

- (2) Il faut aussi déterminer le **taux de perte en cas de défaut (PCD)**, qui peut être considéré comme une valeur moyenne ou comme une variable aléatoire possédant sa distribution propre. Dans les modèles de marché, l'estimation du niveau des pertes doit être fait pour chaque détérioration possible du *rating*, ce qui implique d'estimer le **spread** (écart de taux) à appliquer au crédit dans chaque cas.
- (3) Le montant de l'**Exposition Au Défaut (EAD)** est nécessaire quelle que soit la méthode utilisée.
- (4) Enfin, la **corrélacion des probabilités de défaut** (ou des probabilités de migration des *ratings*) des différents crédits doit être évaluée. Dans les deux types de modèles, c'est la seule corrélation nécessaire puisque les autres corrélations possibles (entre PCD, PD et PCD, PD et EAD, PCD et EAD) sont supposées nulles.

Ces quatre informations constituent les paramètres de base de tous les modèles.

Cependant, le rapport considère aussi un cinquième aspect :

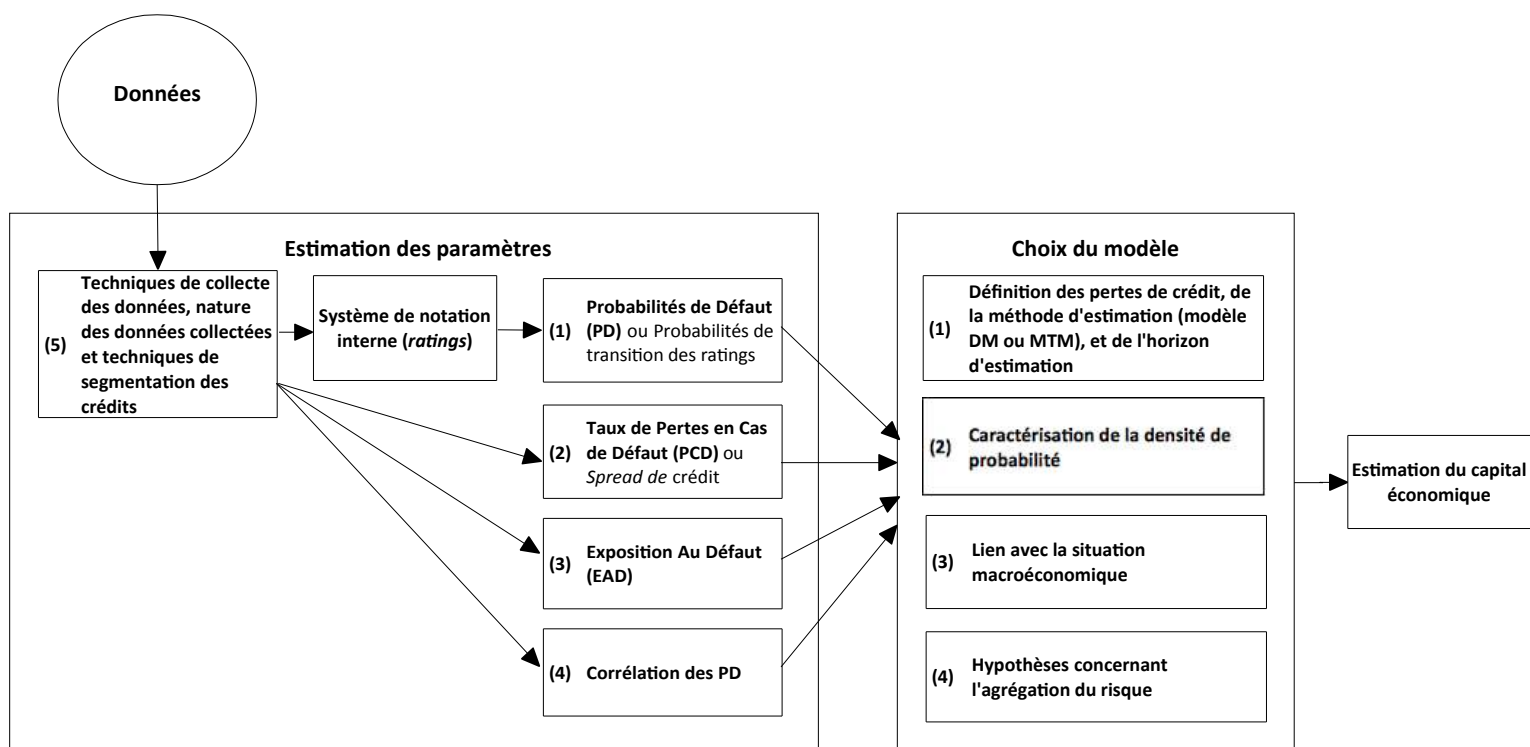
- (5) **les techniques de collecte des données et la nature des données collectées** ainsi que **les critères utilisés pour « segmenter » les crédits**¹⁰. La nature des données collectées, leurs techniques de collecte et de traitement, et les critères de «segmentation» des données et des estimations interviennent en amont de l'estimation des paramètres elle-même. Ils n'en sont cependant pas moins décisifs. L'étude des pratiques d'estimation des principaux paramètres montre d'ailleurs que la question de l'existence et de l'accès aux données est un enjeu majeur des processus de modélisation.

Une fois ces différents paramètres isolés, on peut reconstituer le chaînage des opérations nécessaires pour modéliser le risque de crédit tel que le groupe de travail les examine dans son rapport.

Une présentation schématique de ce chaînage est présentée ci-dessous :

10 Dans certains cas, les estimations portent sur des segments de plusieurs crédits (cf. Approches « *bottom-up* » et « *top-down* »). Les critères de segmentation déterminent alors le périmètre des estimations. Ils peuvent aussi jouer un rôle décisif dans la détermination des valeurs de références utilisées dans l'évaluation des paramètres, que les crédits soient estimés individuellement ou par segments (cf. Approches « *bottom-up* » et « *top-down* »).

Schéma 4.2 : Les étapes de la modélisation des risques de crédit



On voit bien dans ce schéma que l'estimation des différents paramètres est fondamentale car elle conditionne l'ensemble des résultats, quel que soit le modèle choisi. Par ailleurs, comme il est précisé, les estimations des pertes fournies par les modèles sont en particulier sensibles à l'estimation de trois paramètres : les PD, les PCD et les corrélations des défauts.

Par ailleurs, comme l'estimation des paramètres dépend elle-même des données disponibles et de la façon dont elles sont traitées, la question des données est donc aussi fondamentale. Fort de ce constat, le rapport considère même (note p. 35) que les estimations du risque dépendent plus, en pratique, de la qualité des données que des détails de l'approche de modélisation choisie.

Les méthodes utilisées par les banques pour estimer ces différents paramètres sont présentées ci-dessous dans le Tableau 4.3 : Modélisation du risque de crédit – Estimation des paramètres. Les commentaires du rapport sur ces différents aspects étant relativement homogènes, nous ne les reprenons pas ici individuellement ; ils sont néanmoins présentés de façon synthétique dans le Tableau 4.3 ci-dessous.

Tableau 4.3 : Modélisation du risque de crédit – Estimation des paramètres

Modélisation du risque de crédit – Paramètres

Sujet :	Question :	Pratiques observées :	Questions / préoccupations :	
(1)	Probabilités de Défaut (PD) [modèles de défaut]	Détermination de l'espérance de défaut d'un crédit et/ou d'un pool d'actifs.	Pour les crédits individuels, la plupart du temps, les ratings de risque internes et les ratings publiques des titres de dette sont utilisés	La capacité des systèmes internes utilisés pour déterminer les PD à produire des estimations précises est questionable. La plupart des systèmes combinent l'estimation de la PD et de la PCD.
	Probabilités de transition des ratings [modèles de marché]	Projection des mouvements futurs du rating de risque et projection des mouvements vers le défaut.	Un certain nombre de banques utilisent les données publiques disponibles sur le rating des titres de dettes (informations historiques). D'autres produisent des matrices de transition à partir d'information historiques internes.	Les matrices publiques de transition de rating des titres de dettes peuvent ne pas être appropriées pour des crédits bancaires. Les systèmes internes peuvent ne pas être assez précis ou ne pas avoir un historique assez long.
(2)	Taux de Pertes en Cas de Défaut (PCD) [modèles de défaut]	Détermination du montant des pertes encourues lorsque un crédit a fait défaut.	La plupart des banques combinent données historiques et intuitions pour déterminer les taux de PCD. Les méthodologies de modélisation des PCD varient, la plupart des modèles utilisent une distribution Bêta.	Manque d'analyses de la sensibilité (des estimations aux paramètres). Manque d'informations historiques.
	Spread de crédit [modèles de marché]	Détermination du spread de crédit [l'écart de taux] approprié à utiliser pour actualiser les flux futurs dans les modèles MTM.	Les banques ont tendance à utiliser les spread de crédits couramment cotés sur le marché pour les emprunts placés dans la même catégorie de notation.	Comment la « part » du spread de crédit liée à la liquidité est-elle prise en considération ?
(3)	Exposition Au Défaut (EAD)	Détermination du montant d'exposition approprié à utiliser dans le modèle.	Les banques tentent de déterminer un équivalent de crédit lorsque l'exposition n'est pas connue avec certitude (lignes de crédit non-tirées, par exemple). Elles cherchent à déterminer les montants d'expositions futurs et moyens ou elles estiment des équivalents de crédit pour les instruments de marché.	Précision des estimations
(4)	Corrélation des PD	Détermination des co-mouvements entre actifs.	La plupart des modèles utilisent des données de corrélation qui sont générées à partir des mouvements des prix des actions. Les autres banques s'appuient sur leur jugement pour établir les corrélations.	Est-ce raisonnable d'utiliser des informations concernant les actions pour estimer les corrélations des crédits bancaires ? Le manque de données historiques est un problème très significatif pour ce paramètre. En dehors des Etats-Unis, il y a encore moins d'informations.
(5)	Techniques de collecte des données et nature des données collectées	Les systèmes des banques sont-ils capables de capturer les données nécessaires ? Les données issues de systèmes multiples peuvent-elles être combinées ?	Il existe des différences significatives à propos de ce qui est collecté et de comment s'effectue la collecte.	Les informations collectées sont insuffisantes. Des changements/améliorations significatifs des systèmes seraient nécessaires pour collecter l'information.
	Segmentation des crédits	Détermination du pays et du secteur d'activité dans lequel insérer le crédit.	Les banques utilisent une combinaison de jugement et d'informations tirée des comptes financiers sur les ventes et les actifs.	Précision des segmentations fondées sur le jugement. Manque d'informations pour justifier complètement le positionnement parmi les secteurs/pays

(Tableau adapté¹¹ à partir du tableau de synthèse présenté en Annexe du Rapport « Credit risk modelling: current practices and applications »).

On peut conclure de cette analyse que l'estimation des différents paramètres, qui est considérée comme un facteur-clé de la qualité des estimations produites par les modèles, est souvent un peu hasardeuse.

En effet, tout d'abord, les données utilisées comme référence ne sont pas toujours homogènes et sont globalement établies sur de trop courtes périodes de temps pour constituer des références solides.

De plus, le lien entre les crédits évalués et les données utilisées pour ce faire est souvent lâche.

Enfin, les hypothèses qui permettent de conduire les estimations sont aussi souvent ambitieuses et peuvent ainsi conduire à sous-estimer le risque.

Le groupe de travail souligne que c'est avant tout le manque de données qui rend ces différents « bricolages » nécessaires. C'est d'ailleurs le point qu'il met en avant dans les conclusions de son rapport (p.50)^{CG} :

« Les banques signalent, comme les chercheurs, que le nombre limité de données est l'un des principaux obstacles dans la conception et l'utilisation des modèles de risque de crédit. La plupart des produits de crédit ne sont pas évalués par les marchés [marked to market], et les estimations à caractère prédictif des modèles de risque ne découlent pas d'une projection statistique des prix futurs fondée sur des historiques exhaustifs des prix. La rareté des données nécessaires pour estimer les modèles de risque de crédit provient aussi de la faible fréquence des événements de défaut et du fait que la mesure du risque de crédit se fait à un horizon plus long [que pour le risque de marché]. Par conséquent, pour spécifier les paramètres des modèles, les modèles de crédit requièrent l'utilisation d'hypothèses simplificatrices et de données indirectes [proxy data] ».

Pour pouvoir utiliser les modèles de crédit avec un certain degré de confiance, il n'est donc pas seulement nécessaire de mieux comprendre l'impact des différents choix conceptuels de modélisation sur les estimations, mais aussi de mieux comprendre comment l'estimation des différents paramètres (et son degré de précision) influent sur les estimations finales produites par les modèles, ce que précise le rapport (p.2). Le manque de données rend aussi plus aigu un autre problème : celui de la validation empirique des modèles (p. 2).

11 La structure et les différents éléments du tableau de synthèse original ont été conservés. Quelques éléments ont été ajoutés, synthétisés ou légèrement reformulés afin de clarifier la présentation, mais toujours en veillant à rendre l'esprit du texte original. Les citations originales – traduites par nos soins – sont mentionnées en *italique*.

Or, sur chacun de ces aspects, qui font ensuite l'objet d'une étude détaillée dans le rapport, le groupe de travail constate que les pratiques des banques sont très insuffisantes. Plus encore, il apparaît que les banques elles-mêmes recourent finalement peu aux modèles.

4.III – Un usage sporadique et un contrôle inexistant

Nous présentons dans la troisième partie de ce chapitre les analyses du rapport du Comité concernant le contrôle des estimations et leurs usages dans les pratiques quotidiennes des banques.

Nous verrons tout d'abord que le groupe de travail en charge du rapport estime que les estimations sont trop peu contrôlées et testées pour qu'il soit possible de se prononcer sur leur validité empirique (III.1), puisqu'elles sont, par ailleurs, finalement assez peu mobilisées par les banques dans leurs pratiques de gestion quotidienne (III.2).

A l'issue de cette étude le groupe de travail en vient à se demander quel degré de confiance il peut placer dans ces pratiques puisque les banques elles-mêmes n'y recourent pas ou peu et que leur solidité empirique et théorique semble contestable. S'il souligne le potentiel de ces méthodes, le groupe de travail recommande donc de ne pas accepter de les reconnaître dans le cadre de la réglementation (III.3).

Or, sur la base de ces recommandations, le Comité va refuser d'intégrer dans la réforme la reconnaissance des modèles internes demandée par les *lobbies*.

4.III.1 – L'absence de méthodes de validation des modèles et de leur paramétrage

Le groupe de travail estime que la validité empirique des modèles et de leur paramétrage n'est globalement pas testée de façon suffisamment solide.

Comme le montre le Tableau 4.4 ci-dessous, aucun des cinq critères choisis pour étudier les méthodes de validation des modèles ne donne lieu à une appréciation positive.

Tableau 4.4 : Modélisation du risque de crédit – Techniques de validation

Modélisation du risque de crédit – Validation

Sujet :	Question :	Pratiques observées et appréciation dans le rapport :	Questions / préoccupations avancées par le rapport :
Contrôle et suivi par la Direction	Dans quelle mesure la Direction de la banque est-elle capable d'effectuer un suivi et un contrôle raisonnables des pratiques de modélisation ?	Le savoir et l'expertise sont principalement concentrés dans les services d'analyse	Les managers et la Direction doivent améliorer leur compréhension des forces et des faiblesses des systèmes.
Révision et audit internes des modèles	La banque a-t-elle mis en place une procédure indépendante d'évaluation visant à déterminer le caractère raisonnable [<i>reasonableness</i>] des modèles ?	<i>La plupart des banques n'ont pas mis en place de procédure d'évaluation interne.</i>	Manque d'indépendance dans l'évaluation des pratiques
Backtesting	<i>Vérification des correspondances entre les pertes réelles et les pertes estimées.</i>	<i>Aucune banque n'a réalisé de backtesting significatif.</i> <i>Le nombre limité de données disponibles est un important obstacle</i>	Il n'y a pour l'instant aucun moyen de vérifier la précision des estimations. La question de savoir comment effectuer ces vérifications de façon adéquate n'est pas entièrement résolue.
Stress testing	<i>Détermination des résultats du modèle en fonction de divers scénarios économiques</i>	<i>Certaines institutions travaillent cette question, cependant, à l'heure actuelle, nous n'avons pas vu de travaux exhaustifs.</i>	Peu d'institutions font des stress tests.
Analyses de la sensibilité [aux paramètres]	<i>Analyser la sensibilité des résultats aux variations des données (estimations des paramètres)</i>	<i>Très peu de recherches ont abouti en ce domaine à ce jour.</i>	L'information sur la sensibilité est très limitée. Des progrès significatifs sont nécessaires pour saisir les effets des variations des paramètres.

Tableau adapté¹² à partir du tableau de synthèse présenté en Annexe du Rapport « Credit risk modelling: current practices and applications » (p.50 à 54 du rapport et synthèse p.60).

Il ressort de cette analyse qu'à l'heure de l'étude :

- (1) les Directions ne semblent pas capables – d'après le groupe de travail - de bien cerner les forces et les faiblesses des différentes méthodes de modélisation. Ces enjeux sont encore largement confinés au sein de petites équipes de développement et les Directions ne s'en

12 La structure et les différents éléments du tableau de synthèse original ont été conservés. Quelques éléments ont été ajoutés, synthétisés ou légèrement reformulés afin de clarifier la présentation, mais toujours en veillant à rendre l'esprit du texte original. Les citations originales – traduites par nos soins – sont mentionnées en *italique*.

sont pas saisies.

- (2) La plupart des banques n'ont pas mis en place de procédure d'évaluation et de révision en interne des procédures de modélisation.
- (3) Aucune banque de l'échantillon étudié n'a effectué de *backtesting* à une échelle significative. On ne vérifie donc pas que les pertes estimées correspondent aux pertes réellement subies.
- (4) De même, aucune banque n'a effectué d'étude globale sur la sensibilité des calculs aux variations des facteurs macroéconomiques (*stress testing*). Le Groupe de Travail note néanmoins que, sur ce point, quelques banques ont mené des travaux ponctuels.
- (5) Enfin, la sensibilité des estimations aux choix des paramètres et aux hypothèses des modèles n'est que très peu analysée. Le rapport précise même (p.53) que, dans le cas de certains modèles commerciaux protégés, certaines hypothèses concernant les paramètres et même certaines hypothèses structurelles du modèle peuvent ne pas être accessibles aux utilisateurs. Tester la sensibilité aux variations des paramètres est donc difficile, conclut sobrement le rapport^{ch}.

Le rapport constate par ailleurs, en contradiction totale avec la rhétorique de la réforme, que les modèles de risque de crédit sont encore peu répandus et rarement utilisés dans la gestion active des portefeuilles d'actifs.

4.III.2 – Des pratiques de modélisation peu répandues et mal intégrées dans la gestion quotidienne

Tout d'abord, le rapport souligne (CBCB, 1999b, p.57) que « *très peu de banques (voire aucune) ont développé des modèles permettant de mesurer le risque de crédit de façon totalement intégrée à l'échelle de l'entreprise* »^{ci}. En pratique, lorsqu'il existent, les modèles ne s'adressent souvent qu'à certaines branches de clientèles ou à certains types d'actifs, ou ils ne sont mobilisés que par certaines entités juridiques au sein d'un groupe, par exemple.

De plus, ils servent plus d'éléments de *reporting* que de guides quotidiens de l'action. Le rapport (p.9) constate en effet que, « *seule une petite proportion des banques étudiées par le groupe de*

travail utilise actuellement les informations produites par les modèles de risque de crédit dans la gestion active de leur portefeuille^{ci}».

Etant donné que ces conclusions sont tirées de l'étude des pratiques de vingt banques décrites comme de « *grandes banques internationales* » (p.3), autant dire qu'une « *petite proportion* » d'entre elles représente certainement une bien petite minorité à l'échelle de l'ensemble des établissements bancaires.

Certes, il peut s'agir d'une proportion ayant vocation à croître. C'est d'ailleurs ce que suggère le rapport puisqu'il est ensuite rapporté qu'un nombre « *non-négligeable* » de banques a « *mentionné son intention* » d'utiliser les informations produites par les modèles dans la gestion active de leur portefeuille « *dans le futur^{ck}* » (p.9).

Mais, à l'heure de l'étude, lorsque les modèles existent, ils ne sont visiblement pas utilisés de façon « *intégrée* ».

Néanmoins, le rapport liste plusieurs usages « *constatés* », parmi lesquels on trouve : la fixation de limites de concentration et d'exposition sur certains actifs ou segments de clientèle, la tarification des crédits en fonction de leur risque, la mesure du ratio risque/rentabilité du portefeuille, l'évaluation de la rentabilité du capital rapportée au risque des produits ou des managers, ou l'évaluation du capital économique (p.9).

Dans tous les cas, le fait que les banques ont finalement peu recours aux modèles dans leurs décisions de gestion semble surprendre quelques peu les membres du groupe de travail, ou, du moins, contredire leurs hypothèses initiales.

Ceux-ci concluent d'ailleurs leur synthèse sur l'utilisation des modèles de risque de crédit (voir Tableau 4.5 ci-dessous) par la remarque suivante (p.57) : « ***Si les banques n'utilisent pas ces systèmes pour allouer les crédits en interne, quel degré de confiance peut être accordé à ces procédés ?^{cl}*** »

Tableau 4.5 : Modélisation du risque de crédit - Usages internes des modèles

Sujet :	Question :	Pratiques observées :	Questions / préoccupations :
Usages internes des modèles	<i>L'usage des modèles s'étend-t-il à l'ensemble de l'organisation ou est-il limité à certaines unités ?</i>	<i>Très peu de banques (voir aucune) ont développé des modèles permettant de mesurer le risque de crédit de façon totalement intégrée à l'échelle de l'entreprise.</i>	Si les banques n'utilisent pas ces systèmes pour allouer les crédits en interne, quel degré de confiance peut être accordé à ces procédés ?
	<i>Comment les banques utilisent-elles les modèles en interne ?</i>	<i>Les utilisations varient de façon significative. Parmi les usages constatés on trouve : la fixation de limites de concentration et d'exposition, la tarification des crédits en fonction de leur risque, l'évaluation de la rentabilité du capital rapportée au risque, ou l'évaluation du capital économique.</i>	

Tableau adapté¹³ à partir du tableau de synthèse présenté en Annexe du Rapport « Credit risk modelling: current practices and applications ».

Or, la question du « recours concret » est d'autant plus importante que l'analyse des modèles mis en place dans ces diverses banques soulève de nombreuses questions, et fait peser des doutes sur leur solidité. C'est ce qui explique que le rapport conclut qu'il est, dans l'immédiat, impossible de reconnaître le recours aux modèles dans le cadre des exigences en fonds propres réglementaires.

4.III.3 - L'impossible reconnaissance des modèles demandée par les lobbies

Au final, les conclusions du rapport sont très mesurées.

Sur le fond, le Groupe de Travail ne remet pas en cause l'idée que la modélisation pourrait permettre d'améliorer les pratiques de gestion des risques et qu'elle pourrait être utilisée à des fins réglementaires. Mais les conditions pour ce faire sont selon lui loin d'être remplies (p.1) :

« Le Groupe de Travail reconnaît que les modèles de risque de crédit pourraient effectivement s'avérer capables d'améliorer les pratiques internes de gestion des risques et qu'ils pourraient potentiellement être utilisés dans la supervision des organisations bancaires. Cependant, avant que l'approche par la modélisation des portefeuilles ne puisse être utilisée dans les procédures de

13 La structure et les différents éléments du tableau de synthèse original ont été conservés. Quelques éléments ont été ajoutés, synthétisés ou légèrement reformulés afin de clarifier la présentation, mais toujours en veillant à rendre l'esprit du texte original. Les citations originales – traduites par nos soins – sont mentionnées en *italique*.

détermination des exigences en capital pour le risque de crédit, il faudrait que les régulateurs puissent être sûrs non seulement que les modèles sont utilisés pour gérer activement le risque, mais aussi qu'ils sont cohérents sur le plan conceptuel, empiriquement validés, et qu'il produisent des exigences comparables entre institutions. Avant que ces objectifs ne puissent être atteints, il faudrait que les obstacles significatifs rencontrés à l'heure actuelle principalement en ce qui concerne les données disponibles et la validation des modèles soit levés, et le Comité voit difficilement comment ces obstacles pourraient être surmontés dans le laps de temps prévu pour amender les Accords sur le Capital^{cm}».

Pour le Groupe de Travail, il n'est donc pas question d'avoir recours à la modélisation dans le cadre de la réforme en cours.

Conclusion : l'affirmation de contraintes épistémiques

La revue des pratiques de modélisation des banques effectuée par le groupe de travail mandaté par le Comité fait apparaître de nombreuses contradictions avec les arguments rhétoriques avancés par les réformateurs.

Il apparaît en effet qu'aucune représentation conceptuelle consensuelle de la meilleure façon de modéliser les risques d'un portefeuille de crédit n'a émergé à l'heure de l'étude et que les différentes méthodes existantes ne convergent pas nécessairement.

De plus, l'étude du Comité montre que les méthodes utilisées par les banques pour estimer les différents paramètres des modèles ne fournissent pas toujours des estimations fiables et cohérentes. La solidité empirique des estimations peut donc être questionnée. Alors que la modélisation des risques de crédit n'est pas encore l'objet d'un consensus sur le plan théorique, sa légitimation ne peut donc pas non plus s'appuyer sur sa solidité « empirique ».

Or, la question est d'autant plus prégnante que, comme le montre le rapport, les banques n'ont pas développé de système de test et de contrôle afin de détecter les incohérences de leurs modèles et d'ajuster leurs estimations empiriques. L'imprécision des modèles n'est donc ni contrôlée, ni mesurée de façon adéquate. De plus, les banques recourent finalement encore peu

aux modèles pour gérer les crédits et allouer le capital, constate le rapport.

Le groupe de travail sur la modélisation voit donc difficilement comment les régulateurs pourraient reconnaître l'usage des modèles à des fins réglementaires alors que les banques ne sont, à l'heure de l'étude, capables de démontrer, ni la solidité théorique, ni la solidité empirique, ni même leur confiance pratique dans ces techniques. Il recommande donc de ne pas accepter de reconnaître les modèles internes dans le cadre de la réforme en cours.

Il précise néanmoins que la modélisation constitue une piste prometteuse pour développer une meilleure gestion des risques et qu'une fois ce potentiel actualisé, elle pourrait être intégrée à plus long terme dans le cadre réglementaire.

Au-delà de la réaffirmation du « potentiel » des techniques de modélisation, le rapport de 1999 amorce un divorce qui ira grandissant au fil de la négociation de l'Accord entre le projet libéral mis en avant par les réformateurs et leur analyse pragmatique de la réalité des pratiques de modélisation.

En effet, la cohérence du projet libéral initial repose sur la capacité des méthodes développées par les acteurs privés à assurer l'atteinte des objectifs du régulateur (la stabilité du système bancaire et un cadre concurrentiel juste). Mais, cette hypothèse ne résiste pas à l'analyse pragmatique des outils existants effectuée par le groupe de travail sur la modélisation mis en place par le Comité.

Or, bien que cela aille directement à l'encontre de la satisfaction des revendications des grands *lobbies* financiers, le rapport du groupe de travail ne restera pas lettre-morte. Bien au contraire, ses conclusions sont intégralement reprises par le Comité dès la publication de ses premières propositions concrètes, dans les mois qui suivent. De plus, aucune des propositions formulées à partir de cette date n'envisagera la reconnaissance des modèles internes pour l'évaluation des exigences en capital au titre des risques de crédit. Si la perspective d'une telle reconnaissance sera néanmoins systématiquement mentionnée dans les documents publiés par le Comité, ce sera toujours dans le cadre des évolutions susceptibles d'intervenir « à plus long terme ».

En s'opposant aux grands *lobbies* sur l'une de leurs revendications principales, ou tout au moins en tempérant leurs revendications, le Comité acte de sa capacité à agir indépendamment de ces derniers et à leur imposer son propre agenda. En ce sens, la réaction pragmatique du Comité face à l'analyse des contraintes et des limites des techniques disponible démontre, si besoin était, que

les membres du Comité ne sont totalement capturés ni par l'idéal libéral, ni par les acteurs dominants du marché bancaire.

C'est, pour nous comme pour le Comité, le premier enseignement de cette analyse des techniques : ces dernières possèdent des systèmes de contraintes qui leur sont propres et seule l'adoption d'une des deux postures décrites par Desrosières comme constituant les « écueils à éviter » - le « *réalisme métrologique naïf des sciences de la nature (qui est comme le rêve perdu impossible des sciences sociales quantitatives)* », et le « *constructivisme relativiste, vu comme la négation de la dure réalité d'un monde social dont la description ne relèverait que de l'arbitraire des rapports sociaux contingents orientés par des intérêts particuliers* ¹⁴ » - pourraient permettre de nier ces contraintes. Or, en refusant de reconnaître les modèles internes à des fins réglementaires, le Comité montre, si besoin était, qu'il n'est ni totalement naïf vis-à-vis des propriétés métrologiques des modèles, ni totalement inscrit dans des rapports sociaux « orientés par des intérêts particuliers » , ceux des *lobbies*.

Pour autant, même une fois l'ampleur du chantier technique dévoilé par le rapport du Groupe de Travail, le Comité ne décide pas d'abandonner son projet de réforme. A notre connaissance, l'option n'a même simplement pas été considérée. Au contraire, comme nous le montrons dans le prochain chapitre, le Comité fait preuve d'un véritable volontarisme au service de son projet initial, en s'engageant dès ses premières propositions dans un vaste processus visant à entièrement remodeler l'architecture de la réglementation prudentielle selon la logique de la « régulation » promue par le G-30. Bien que la question des techniques adéquates pour ce faire n'ait pas été réglée, le Comité va donc de l'avant dans la réalisation de son projet initial. C'est dans cette décision que s'enracine le deuxième enseignement de notre analyse de la généalogie du dispositif technique de Bâle II : les techniques possèdent leurs propres systèmes de contraintes et de limites mais, si le Comité les approche de façon pragmatique, il ne s'y soumet pas pour autant et il ne reculera pas devant les nombreuses difficultés théoriques et empiriques que pose la modélisation des risques de crédit. Néanmoins, la prise en compte des contraintes épistémiques « dévoilées » par le rapport de 1999 modifiera, sous plusieurs aspects, le projet initial. C'est ce que nous proposons d'étudier dans la seconde partie de notre travail, intitulée « la construction d'un dispositif néolibéral de financiarisation ».

14 Desrosières, 2004, p.5, op.cit.

Ainsi, le projet de réforme des Accords de Bâle est un projet libéral (Voir Chap.2) porté par une communauté transnationale d'acteurs qui transcende les distinctions public-privé (Voir Chap. 3). Cela ne signifie pas pour autant que les acteurs ont été capturés par les *lobbies* bancaires. En effet, le projet de réforme est porteur d'une vision « publique » que nous avons qualifiée de libérale : comme les acteurs économiques sont seuls jugés aptes à faire des arbitrages économiques efficients, les laisser fournir les instruments qui permettront de réguler leur action peut en effet, dans cette hypothèse, constituer un moyen de défendre l'intérêt général. En revanche, on peut considérer que le processus a été capturé par la communauté qui porte cette vision libérale : les présupposés libéraux de ce discours ne sont en effet jamais questionnés alors même qu'ils ne sont pas étayés d'éléments de preuve tangibles. Le projet de réforme repose ainsi avant tout sur une critique libérale des modes d'intervention précédents.

Pour autant, cela suffit-il à qualifier la réglementation de Bâle II de « libérale » ? Comme nous le montrons dans le dernier chapitre de cette partie (Chapitre 4), la traduction du discours en dispositifs introduit un nouveau champ de considérations et de contraintes dans le débat. Il en découle que la technique, ses méthodes, et ses contraintes peuvent aussi imprimer leur marque au dispositif. Il nous semble que ce sera en particulier le cas lorsque les dispositifs ont justement vocation à être employés à des fins de preuve, c'est-à-dire ici à fournir des estimations plus « précises » du risque de crédit.

C'est pourquoi il nous apparaît pertinent de poursuivre notre étude en affinant, comme le suggèrent les travaux existants sur l'instrumentation des politiques publiques, cette première analyse qui portait sur les discours de justification du projet de réforme et sur leur généalogie, avec un second pan d'étude : l'analyse de la généalogie du nouveau dispositif réglementaire lui-même. Nous faisons en effet l'hypothèse que la prise en compte des contraintes épistémiques mises ici en avant peut induire des « décalages » importants entre le programme annoncé pour justifier la réforme et le programme inscrit dans les dispositifs et les technologies développées pour ce faire.

Ce sont donc les interactions entre ces deux dimensions que nous proposons de restituer dans la deuxième partie de cette étude, qui est intitulée « **la construction d'un dispositif néolibéral de**

financiarisation ». Nous proposons d'y analyser des propositions successives émises par le Comité en lien avec les critiques successivement formulées par les différentes parties-prenantes au débat. En suivant ainsi pas à pas la construction du nouveau dispositif réglementaire, nous tentons de mieux cerner comment la nouvelle optique de collaboration avec les acteurs privés est concrètement mise en oeuvre par le Comité et comment les acteurs qui ont su obtenir du Comité une reconnaissance de leur expertise technique, comme l'IIF et l'ISDA, ont pu se saisir des débats « épistémiques » qui ont structuré les négociations pour faire valoir leurs positions. Cela nous permettra aussi de mieux qualifier la nouvelle réglementation, en précisant comment le projet initial a été à la fois retranscrit et modifié lors de sa traduction dans les techniques d'évaluation et de gouvernement du nouveau dispositif réglementaire.

Nous montrons ainsi en particulier que :

- (1) le nouveau dispositif réglementaire est loin de refléter littéralement le projet libéral initialement défendu, et qu'il en constitue plutôt une reformulation implicite. Il marque le passage de la réglementation à un mode de rationalité néolibéral, qui est ici associé à un programme de gouvernement spécifique, celui de la financiarisation des relations de crédit (**Chapitre 5 : un dispositif néolibéral de financiarisation**).
- (2) la technologie « phare » de ce nouveau dispositif, la méthode des Notations Internes (ou méthode NI) est bien plus caractérisée par les formidables bricolages socio-techniques sur lesquelles elle repose que par sa cohérence conceptuelle ou sa précision empirique. L'élaboration de la méthode NI témoigne en cela de la nature intrinsèquement politique du programme de réforme de Bâle II et invalide l'idée que cette réforme puisse ne constituer qu'une tentative visant à inscrire les progrès techniques développés par les banques dans la réglementation. Nous montrons en revanche qu'elle témoigne de la confiance « de principe » accordée par les régulateurs aux théories qui fondent la finance de marché et de leur volonté de contribuer à l'alignement des pratiques de gestion des crédits sur les principes de gestion issus de la finance de marché (**Chapitre 6 : la construction socio-technique d'un outil de financiarisation**).

Partie II – La construction d'un dispositif néolibéral de financiarisation

Chapitre 5 - Un dispositif néolibéral de financiarisation

Les conclusions de l'étude sur les pratiques de modélisation du risque de crédit publiée par le Comité de Bâle vont à l'encontre des objectifs initialement formulés par les réformateurs. En effet, comment s'appuyer sur les évaluations des besoins en capital émanant des acteurs économiques pour formuler les exigences réglementaires si l'on ne peut pas discerner, dans les pratiques des acteurs économique, quelles sont les « bonnes » pratiques ? De même, ces conclusions vont à l'encontre des objectifs poursuivis par l'IIF et l'ISDA. Ceux-ci pensaient en effet initialement que la reconnaissance des modèles internes de risque de crédit suivrait assez facilement celle des modèles internes pour les risques de marché, qu'ils avaient obtenue en 1996.

Pour autant, ces difficultés ont largement pu être anticipées. En effet, si le premier rapport du Comité sur les pratiques de modélisation date d'avril 1999, le FRB of NY avait déjà publié un rapport sur le même thème, mais circonscrit aux pratiques des banques aux Etats-Unis, dès mai 1998 (CBCB, 1998a). Or, ce rapport anticipait largement les conclusions du rapport du Comité. Certes, les conclusions de ce rapport n'ont pas été, de façon générale, mises en avant et les réformateurs n'ont pas modifié leur discours sur le rythme des progrès réalisés par les banques en matière d'évaluation du risque suite à la publication de ce premier rapport. Néanmoins, comme indiqué précédemment (voir Chap.3.II.3), en mai 1998, le Comité annonce clairement ses réticences à envisager une reconnaissance immédiate des modèles dans le rapport trimestriel de la BRI. On peut donc supposer que l'IIF et l'ISDA savent à partir de ce moment là que la reconnaissance des modèles internes sera difficile, voire impossible à obtenir, au moins à court terme et que le Comité cherche à trouver d'autres solutions alternatives. A la lecture des propositions formulées par l'IIF et l'ISDA, il est d'ailleurs évident qu'ils avaient largement anticipé ces difficultés. Ils font ainsi plusieurs propositions détaillées prévoyant des solutions « intermédiaires » à la reconnaissance des modèles internes (voir par exemple la proposition de l'ISDA, qui est entièrement chiffrée). A défaut de reconnaître l'utilisation des modèles internes

pour déterminer le niveau de capital nécessaire pour faire face à l'ensemble du risque de crédit d'un portefeuille, ces solutions « intermédiaires » visent toute à faire reconnaître la validité des méthodes et des données produites par les banques et les acteurs des marchés pour estimer la qualité des actifs, c'est-à-dire les systèmes de notation (rating) des emprunteurs. On peut donc considérer que l'intégration des ratings dans le calcul des exigences est, dès l'origine, la ligne de replis et l'objectif à court terme des associations bancaires dans la négociation de la réforme. Matthews (2002), qui a exercé les fonctions de « Conseillère aux affaires bancaires et réglementaires » auprès de l'IIF, explique ainsi que les lobbies s'attendaient à ce que la réforme entre rapidement en application, et qu'il serait ensuite rapidement possible de revenir sur la question de la reconnaissance des modèles internes. Voyant que la reconnaissance des modèles internes serait difficile à obtenir à très court terme, ils se sont donc contentés dans un premier temps de faire des propositions visant à obtenir la reconnaissance graduelle des différents éléments qui composent ces modèles. Malgré le fait que le Comité se soit opposé à la reconnaissance des modèles internes, les lobbies ont bien accueilli les propositions du Comité parce qu'ils pensaient que « *la reconnaissance des modèles internes de risque de crédit des banques suivrait nécessairement si les régulateurs avaient plus confiance dans la capacité des banques à estimer les paramètres des modèles de risques de crédit* », explique-t-elle (Matthews, 2002, p.271).

Si le Comité publie son rapport sur les pratiques de modélisation en Avril 1999, il dispose donc des conclusions de l'étude préalable faite par le FRB et de propositions issues des associations des leaders de l'industrie qui n'impliquent pas la reconnaissance complète des modèles depuis le début de l'année 1998. Dès lors, on comprend qu'il soit en mesure de faire ses premières propositions concrètes deux mois à peine après la publication du rapport sur les pratiques, en juin 1999. Le document publié en Juin 1999, qui est intitulé « *Un nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres* » (CBCB,1999c) peut donc être vu comme la première proposition de compromis concret proposé par le Comité entre :

- d'une part, le projet libéral d'auto-régulation du secteur bancaire promu par les réformateurs, qui repose sur la recherche d'une minimisation de l'intervention publique dans les pratiques économiques
- et d'autre part, le constat établi par le rapport d'avril 1999 du manque de cohérence conceptuelle, de fiabilité statistique, de contrôle et de diffusion dans les pratiques des nouvelles techniques d'estimation et de gestion du risque.

Dans un premier temps, nous présenterons donc comment le Comité de Bâle envisage, à partir de ce texte, de structurer la politique prudentielle (5.I - Le passage à l'optique de la « régulation »).

Dans un deuxième temps, nous présentons les premières propositions du Comité concernant le chiffrage des exigences minimales et les critiques qu'il a suscitées de la part des associations des leaders de l'industrie. Nous verrons que ces critiques ont amené le Comité à modifier sensiblement ses propositions et que, à partir du second Document Consultatif, le Comité opte pour des systèmes de quantification des risques de crédit qui s'appuient sur une métrologie résolument « financière » (5.II- Le passage à une « métrologie financiarisée»).

Enfin, dans la troisième section de ce chapitre, nous présenterons pourquoi nous qualifions le dispositif ainsi créé de « néolibéral » (5.III – Le passage au néolibéralisme). Nous montrerons que ce qualificatif, tel qu'il est défini par Foucault, permet à la fois de rendre les différentes évolutions que nous avons constatées au fil des propositions et de bien cerner leurs interactions réciproques. Nous concluons en mettant en avant le contraste qui s'établit au fur et à mesure de l'avancée du processus entre le projet libéral de départ, dont l'objet est de minimiser l'intervention publique dans les pratiques économiques et le dispositif néolibéral final, où le régulateur devient au contraire un acteur majeur de la (trans)formation des pratiques économiques. Nous montrerons ainsi que le dispositif final implique une reformulation implicite du projet initial par les techniques d'évaluation et de gouvernement choisies.

5.I - Le passage à l'optique de la « régulation »

La première proposition concrète du Comité pour le nouvel Accord, que nous appelons ici DC1, est publiée en Juin 1999. En présentant les dispositions prises dans ce premier document, nous montrons dans cette section qu'il confirme l'adoption de la nouvelle optique de la « régulation » défendue par les réformateurs au sein du Comité et au sein du G-30.

Le Comité acte en effet avec ce texte l'adoption de nouvelles modalités d'élaboration des exigences réglementaires, résolument tournées vers la collaboration avec l'industrie (I.1 - la collaboration avec les acteurs privés au cœur du processus de réforme).

Il confirme aussi l'adoption d'une nouvelle « rationalité » du contrôle, tournée vers l'idéal de

l'auto-régulation en mettant en place une nouvelle architecture pour la politique prudentielle, qui met la discipline de marché et les dispositifs internes de contrôle au cœur du dispositif prudentiel (I.2 - une architecture tournée vers la «régulation »).

Nous présenterons le dispositif envisagé dans ce premier document pour déterminer les exigences minimales en fonds propres et les critiques qui ont été formulées par « l'industrie » à son égard dans la deuxième section de ce chapitre, où nous verrons que, au fil des propositions, le Comité a progressivement opté pour des systèmes de quantification des risques de crédit qui s'appuient de manière croissante sur une métrologie résolument « financière » (II- Le passage à une « métrologie financiarisée»).

5.1.1 - La collaboration avec les acteurs privés au cœur du processus de réforme

Le premier Document Consultatif (DC1) consacre tout d'abord l'adoption par le Comité des principes de la régulation prônée avec le G-30, c'est-à-dire la mise en place d'un dispositif collaboratif pour définir avec les acteurs privés les normes à appliquer, et l'articulation de la réglementation autour de trois axes : des exigences minimales, une supervision active, et la discipline de marché.

La publication de DC1 acte tout d'abord la volonté du Comité de travailler en collaboration avec les acteurs de l'industrie. Il s'agit en effet clairement d'un document provisoire devant servir de base à une consultation élargie en plusieurs étapes. Le Comité invite ainsi « l'industrie » et « toutes les parties intéressées » à lui soumettre leurs commentaires sur cette première proposition avant le 31 mars 2000 (DC1, §49, p. 16¹). Il indique ensuite qu'une proposition plus complète sera ensuite publiée, avant la fin de l'année 2000 (DC1, §50, p.17). La deuxième proposition (DC2) sera en fait publiée en Janvier 2001 (CBCB, 2001) et, contrairement à ce qui avait été initialement prévu², elle sera suivie d'une troisième proposition (CBCB, 2003), publiée en Avril 2003. Le texte final (CBCB, 2004b) ne sera finalement publié qu'en juin 2004 (Voir Tableau 1.3).

Par ailleurs, le Comité soumet aussi toute une série d'étude et de rapport à la consultation. C'est par exemple le cas du rapport sur les systèmes de rating publié en Janvier 2000 (CBCB, 2000a), et

1 Lorsque les documents du Comité existent en version française, comme c'est ici le cas, les références se rapportent à la version française.

2 « DC2 » (ou CBCB, 2001) prévoit que le dispositif final pourra être mis en œuvre à partir de 2004, ce n'est en fait qu'en 2004 qu'un dispositif sera finalement adopté.

qui est soumis à consultation jusqu'à la fin du mois de mars de la même année. Ce fut aussi le cas pour le rapport sur les pratiques de modélisation du risque (CBCB, Avril 1999), pour lequel le Comité publie même une synthèse des commentaires qu'il a reçus, en Mai 2000 (CBCB, 2000b).

A partir de l'année 2000, le Comité s'engage même dans une politique de « transparence » en publiant sur son site les centaines de commentaires reçus en réponse aux propositions formulées dans DC2 et DC3. Néanmoins, ce ne sera pas systématiquement le cas. Les commentaires qui font suite à DC1 et à la dernière proposition de modification du cadre, publiée en janvier 2004 (CBCB, 2004a), par exemple, ne sont pas disponibles.

Enfin, à partir d'avril 2001, le Comité va aussi lancer plusieurs vagues d'enquêtes (*Quantitative Impact Studies – QIS*) afin d'évaluer l'impact quantitatif de ses propositions sur le niveau des fonds propres des banques. Ces enquêtes sont menées en étroite partenariat avec les banques volontaires pour ce faire. Celles-ci doivent évaluer les exigences en fonds propres qui découleraient des mesures envisagées par le Comité et fournissent ainsi au Comité les données à partir desquelles il va évaluer ses projets. Elles permettent aussi de tester la mise en œuvre pratique des propositions déjà formulées et, dans certains cas, de soumettre de nouvelles propositions. Ainsi QIS 3³, qui est lancée en octobre 2002, anticipe déjà plusieurs propositions qui ne seront officialisées que dans le DC3, en avril 2003.

L'étude du contenu des différents documents montre aussi que le processus est, plus que consultatif, aussi éminemment collaboratif.

En effet, les premiers documents, et DC1 en particulier, sont encore très « ouverts ». La proposition en elle-même est relativement courte. Elle occupe une douzaine de pages qui présentent le dispositif sur le plan des principes. Lorsque des détails sont fournis ou lorsque plusieurs possibilités sont envisagées, le Comité invite systématiquement « *l'industrie* » et « *toutes les parties intéressées* » à lui faire part de ses commentaires. Le Comité dit envisager de reconnaître deux méthodes pour évaluer les exigences minimales en fonds propres : la méthode dite « standard » et une méthode fondée sur des évaluations internes. Seule la première méthode

3 Les principaux documents-support de l'étude sont : « QIS 3 Electronic Workbook », « QIS 3 Overview Paper » (15p.), « QIS 3 Instructions » (50p.) et « QIS 3 Technical Guidance » (174p.)

est accompagnée d'une proposition « chiffrée », qui n'est d'ailleurs fournie qu'en Annexe du document. Concernant la seconde méthode, le Comité annonce en Annexe qu'il envisage de la fonder sur la reconnaissance des systèmes de notation interne développés par les banques. Mais la méthode pour le faire n'est pas définie. Le Comité n'écarte pas la possibilité de définir à cette fin une « formule », mais il envisage plutôt de continuer à utiliser des grilles de pondération⁴. DC1 est donc clairement un document provisoire, utilisé par le Comité pour présenter officiellement les orientations qu'ils envisage de prendre et pour souligner les points qu'il souhaite soumettre au débat.

Ce n'est qu'après réception des commentaires issus de la première « vague » de consultation officielle, que le régulateur expose pour la première fois en détail, dans le second Document Consultatif (DC2) paru en janvier 2001, la seconde méthode envisagée, dite méthode des « notations internes » (NI). Les bases du nouvel Accord seront ensuite posées.

C'est donc sur le contenu de ces deux premières propositions et sur les évolutions dont elle témoignent que nous proposons de revenir dans ce chapitre, avant d'interroger plus en détail, dans le chapitre suivant, les enjeux du dispositif final tel qu'il a été présenté dans DC3 puis dans le document final.

DC1 initie donc l'émergence d'une nouvelle façon de faire, tournée vers la consultation et la collaboration directe du Comité avec les acteurs privés. Mais, ce premier document traduit aussi l'affirmation d'une nouvelle vision de ce qu'il faut faire. A cet égard, la rupture avec l'Accord de 1988 est flagrante. Dès la première proposition, l'architecture de l'Accord est en effet modifiée pour tourner résolument le dispositif prudentiel vers un objectif de « régulation » plutôt que de « réglementation ».

5.1.2 - Une architecture tournée vers la « régulation »

L'Accord de 1988 (CBCB, 1988) visait à établir des normes communes pour les exigences minimales en fonds propres des banques.

Cet objectif est maintenu dans la nouvelle proposition. Il est d'ailleurs présenté comme central,

⁴ « Par exemple, les banques pourraient calquer leurs catégories internes de notation sur les pondérations standardisées des risques ou sur un système de pondération plus large; le Comité pourrait aussi définir une exigence de fonds propres reflétant explicitement les évaluations internes. À cet égard, il considère que, dans un premier temps, l'option de l'approche fondée sur les évaluations internes devra offrir, lors de sa mise en œuvre, un compromis acceptable entre faisabilité opérationnelle et solidité conceptuelle, telle qu'une approche reliant les évaluations internes à un nombre élargi de pondérations standardisées » (DC1, §39, p.33).

mais il ne constitue néanmoins plus que l'un des aspects de l'Accord, qui est désormais organisé autour de trois « piliers » (Voir Tableau 1.2).

Aux règles quantitatives minimales pour les fonds propres, qui seront par ailleurs renouvelées (Pilier I), viennent s'adjoindre deux nouveaux champs d'actions : l'évaluation des procédures internes de gestion des risques (appelée « la supervision », Pilier II) et la définition de règles communes de publication d'informations destinées aux acteurs des marchés concernant le risque et sa gestion (appelée : « la discipline de marché », Pilier III).

On notera que, contrairement aux détails du dispositif, l'adoption de cette nouvelle structure en trois piliers ne fait pas l'objet d'un appel à commentaires. Elle n'est d'ailleurs pas non plus justifiée directement.

En effet, comme dans les discours qui accompagnent la réforme, c'est la critique de l'ancien dispositif qui tient lieu de justification du nouveau système. Cette critique débouche sur l'idée que « *de toute évidence, l'accord doit évoluer en fonction des changements intervenus sur le marché* » (DC1, §9, p.6). Comme les changements sont rapides, il faut donc opter pour un système souple, explique le Comité, et pour ce faire, la meilleure solution est celle qu'il a choisie, de conjuguer trois « piliers » :

« Dans un monde en rapide mutation, un dispositif d'adéquation des fonds propres doit être souple et avoir une portée générale. Le Comité considère que le mieux est de le faire reposer sur trois piliers: exigences minimales de fonds propres, processus de surveillance prudentielle de l'adéquation des fonds propres et discipline de marché. Chacun de ces éléments complémentaires est nécessaire pour contrôler la solidité financière globale du système bancaire et celle de chaque banque, même si aucun d'entre eux ne peut se substituer à une gestion bancaire efficace » (DC1, §2, p.5).

C'est donc cette déclaration d'autorité qui tient lieu de justification de la nouvelle structure de la réglementation prudentielle.

Pourtant, la structure en trois piliers marque une réorientation fondamentale de la politique prudentielle. L'Accord initial visait à déterminer une norme commune d'exigences minimales en fonds propres. Il était également « *convenu que cette norme devait se situer à un niveau qui soit compatible avec l'objectif visant à assurer au fil du temps des ratios de fonds propres fondés sur des bases saines et compatibles pour toutes les banques internationales* » (CBCB, 1988, §44, p.18). Autrement dit, dans l'Accord initial, on a cherché à mettre en place des exigences minimales conduisant à assurer un capitalisation jugée suffisante (« saine ») des banques, tout en veillant à

ce que les normes ne soient pas trop éloignées des pratiques des grandes banques de certains pays (« compatibles »). Le compromis cherché par le Comité était donc d'assurer une capitalisation suffisante en veillant à ce que les normes soient « acceptables » pour l'ensemble des grandes puissances bancaires.

En revanche, dans la nouvelle proposition, les niveaux d'exigences en fonds propres ne doivent plus assurer un niveau sain de capitalisation. Leur rôle est plutôt de permettre de « *mesurer, de façon réaliste et prudente* » les fonds propres rapportés aux risques et d'établir ainsi des principes d'évaluation et de comptabilisation sains⁵. Le rôle des exigences n'est donc plus d'assurer une « bonne » capitalisation des banques, mais de mettre en place de « bonnes » méthodes d'évaluation de ces niveaux. Pour autant, il ne s'agit pas d'abandonner l'objectif d'une capitalisation « saine » des banques. Mais le moyen envisagé pour ce faire n'est plus la détermination des exigences minimales, mais l'action conjuguée de la supervision⁶ (Pilier II) et de la « discipline de marché »⁷ Pilier (III).

D'exigences minimales « non-contraignantes » (non-binding) à la nécessité d'une supervision renforcée

En effet, même si cela reste implicite dans le texte, on considère désormais que les normes quantitatives de fonds propres ne doivent pas contraindre l'action des banques « bien gérées », sans quoi elles les inciteraient à développer des techniques d'arbitrage et créeraient des « distorsions » dans l'allocation des actifs (et sans quoi les banques se retrouveraient désavantagées face à leurs concurrents non-bancaires). Il en découle que le niveau minimum des fonds propres doit être inférieur au niveau qu'une banque bien gérée devrait choisir d'adopter.

Dès lors, les normes minimales ne sont – par construction – plus suffisantes pour assurer la stabilité du système. Ce raisonnement est implicite dans le document. En revanche, le document est explicite sur ce qui en découle, à savoir qu'on attend désormais des banques qu'elles opèrent au-delà des niveaux minimums imposés, et que, si ce n'est pas le cas, il faudra leur imposer de le

5 « *En ce qui concerne à la fois les fonds propres réglementaires et les mesures de l'exposition aux risques, le Comité souligne l'importance de principes sains de comptabilisation et d'évaluation qui permettent de mesurer, de façon réaliste et prudente, les actifs et passifs ainsi que les bénéfices et pertes qui y sont liés pour déterminer les réserves de fonds propres* » (DC1, §20, p.9).

6 Ainsi, dans le cadre de la supervision, les autorités doivent « *s'efforcer d'intervenir rapidement pour empêcher que les fonds propres ne descendent au-dessous de niveaux de saine prudence* » (DC1, §32, p.13).

7 La discipline de marché « *incite fortement les banques à conduire leurs activités de façon sûre, saine et efficace. Elle peut aussi les encourager à maintenir un niveau important de fonds propres pour faire face à d'éventuelles pertes au titre des risques encourus* » (DC1, §38, p.14)

faire (DC1, §32, p.12):

« les autorités de contrôle attendent des banques qu'elles maintiennent des fonds propres supérieurs aux ratios réglementaires et devraient être en mesure d'exiger qu'elles détiennent des fonds propres au-delà des montants minimaux »

Pour assurer la stabilité du système, il devient donc impératif de s'assurer que les banques opèrent bien, non pas au niveau exigé par la réglementation, mais au niveau qui leur assure une gestion « prudente ». C'est l'objectif du second pilier, la « supervision » : s'assurer que le niveau de capitalisation des banques est bien suffisant pour faire face à leurs risques⁸.

Pour ce faire, comme le respect des exigences minimales n'assure plus une capitalisation suffisante, il faut donc s'assurer que les banques aient évalué leurs besoins de fonds propres et qu'elles se soient donné les moyens d'agir en fonction. Il faut donc vérifier qu'elles se sont bien dotées de systèmes pour le faire⁹.

Dans le cadre du deuxième pilier, les autorités de supervision doivent donc vérifier que ces différents objectifs sont atteints. Dans le document fourni en Annexe (DC1, §3, p.48-49), le Comité indique à titre indicatif que cela impliquera de contrôler, entre autres :

- la qualité des dirigeants et du personnel occupant des postes clés ;
- la propension de la banque à prendre des risques ;
- la nature des marchés où s'effectue l'activité ;
- la qualité, la fiabilité et la volatilité des bénéfices ;
- la complexité de la structure juridique et organisationnelle ;
- l'adéquation des systèmes et contrôles de gestion des risques ;
- l'appui et le contrôle de la part des actionnaires, etc.

Paradoxalement, en mettant en place des normes minimales non-contraignantes, la nouvelle proposition donne donc naissance à un système de supervision beaucoup plus intrusif dans les pratiques et les politiques des banques que celui existant auparavant.

En effet, dans le cadre de l'Accord initial, la fonction de la supervision était de vérifier le respect des normes réglementaires. Il s'agissait d'un contrôle de conformité. La « rationalité » du dispositif

8 « L'objectif des autorités de contrôle, en examinant les niveaux de fonds propres, est de s'assurer qu'ils sont compatibles avec le profil de risque global et la stratégie générale et de leur permettre d'intervenir rapidement si les fonds propres n'offrent pas une marge de sécurité suffisante » (DC1, §32, p.12).

9 « les banques devraient disposer d'une procédure permettant d'évaluer l'adéquation globale de leurs fonds propres par rapport au profil de risque ainsi que d'une stratégie pour maintenir les niveaux de fonds propres »(DC1, §32, p.12)

était directe, du type « *command and control* » : les objectifs à atteindre sont fixés, imposés comme norme minimales et les autorités contrôlent ensuite la conformité des résultats aux normes fixées (voir schéma : la « **rationalité** » du dispositif de Bâle I). Le contrôle ne portait donc pas sur les moyens mis en œuvre en interne pour atteindre les objectifs mais sur le respect des normes quantitatives fixées.

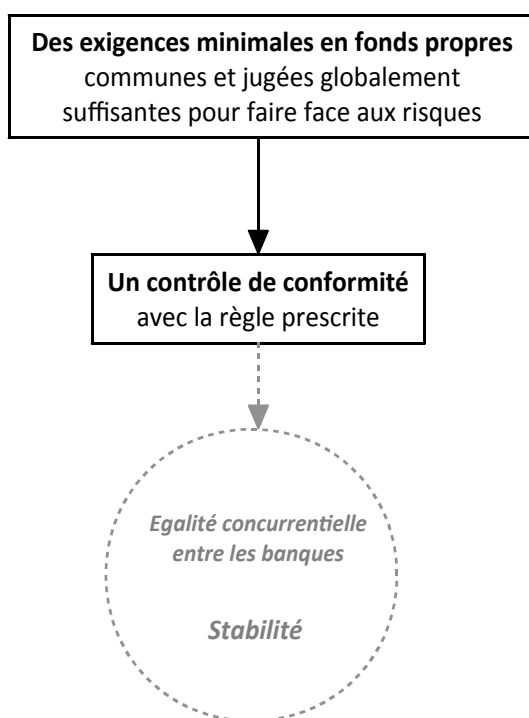


Schéma 5.1 : La rationalité du dispositif de Bâle I

Cependant, dès 1997, le Comité a formalisé un premier ensemble de «*Principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace*» (CBCB, 1997) afin d'orienter la supervision prudentielle vers le suivi et d'évaluation des procédures de contrôle interne.

D'après ce document, la supervision prudentielle doit être organisée autour de 10 grands principes. La formulation d'exigences minimales et le contrôle de la conformité aux exigences forment le premier de ces principes, mais les neuf autres principes¹⁰ portent sur le contrôle

10 Ces neuf autres principes (CBCB, 1997, p.5-6) sont l'évaluation des politiques, pratiques et procédures des banques concernant :

- (1) l'octroi de prêts et d'investissement ainsi que la gestion courante de ces portefeuilles,
- (2) l'évaluation de la qualité des actifs et de l'adéquation de leurs provisions et réserves pour pertes sur prêts,
- (3) les systèmes d'information de la direction

qualitatif des processus de contrôle interne.

Le Comité de Bâle formalise donc avec ce document son adhésion à ce que, suivant Power (2007), nous qualifions de nouvelle « philosophie », et dont l'objectif est d'organiser la régulation de l'auto-régulation par les systèmes internes d'estimation et de management des risques.

Power montre que les principes de cette nouvelle philosophie ont déjà été mis en œuvre par le Comité avec l'Amendement sur les risques de marché de 1996, mais que c'est avec la réforme des Accords de Bâle qu'ils seront pleinement déployés à travers la constitution de la catégorie du « risque opérationnel ». En ce qui concerne le risque de crédit, le système prudentiel envisagé à partir de DC1 marque une étape décisive dans le tournant de la philosophie réglementaire. En effet, à partir de DC1, la stabilité ne peut être assurée que si les banques évaluent leurs besoins de capital en interne et qu'elles agissent en fonction de ces évaluations. Pour s'en assurer, le nouveau système ne recommande plus mais implique le développement de nouveaux domaines de surveillance et, le cas échéant, d'intervention qui touchent aux choix stratégiques et de gestion des banques (DC1, §10, p.3):

« Le deuxième pilier du dispositif d'adéquation des fonds propres, le processus de surveillance prudentielle, veillera à ce que la situation de fonds propres des banques concorde avec leur profil global de risque et leur stratégie générale, ce qui encouragera les autorités de contrôle à intervenir rapidement. Celles-ci devraient être en mesure d'obliger les établissements à détenir des fonds propres supérieurs aux exigences minimales – point souligné lors des discussions du Comité avec les responsables de pays hors G 10. En outre, le nouveau dispositif insiste sur la nécessité, pour la direction des banques, d'élaborer un processus interne d'évaluation des fonds propres et de fixer en la matière des objectifs correspondant aux spécificités du profil de risque de l'établissement et de la structure de contrôle. Ce processus interne serait alors soumis à la surveillance et ferait l'objet, au besoin, d'une intervention ».

D'une supervision intrusive à une régulation par les marchés

Dans DC1, les méthodes et les domaines soumis aux contrôles de supervision ne sont pas encore

(4) le respect des normes concernant les prêts accordés à des emprunteurs apparentés à l'établissement

(5) le suivi et le contrôle du risque-pays et du risque de transfert

(6) le suivi et le contrôle des risques de marché

(7) la gestion globale des risques

(8) les délégations de pouvoirs et de responsabilités; la séparation des fonctions impliquant l'engagement de la banque, le versement de fonds et la comptabilisation de l'actif et du passif ; la vérification de concordance de ces processus ; la préservation des actifs ; l'existence d'audit indépendant approprié ; de fonctions de contrôle de conformité à ces dispositions ainsi qu'aux lois et réglementations applicables,

(9) la connaissance de la clientèle, l'éthique et le professionnalisme.

entièrement fixés. Comme indiqué précédemment, des pistes sont développées en Annexe, mais elles sont soumises à consultation. Cela est important car, si la supervision devient plus intrusive dans les choix de gestion et d'organisation internes des banques, l'idée est de l'organiser à partir d'un référentiel établi en collaboration avec l'industrie. Il s'agit donc de vérifier que les banques respecteront les « bonnes pratiques » qu'elles auront elles-mêmes contribué à identifier. Ce système est donc conforme avec l'idée développée par le G-30 que le référentiel utilisé par les superviseurs doit s'appuyer sur celui élaboré par l'industrie.

De même, s'il est prévu que le deuxième Pilier puisse donner lieu à une intervention des autorités, les modalités de ces intervention ne sont pas fixées. Il est affirmé que les autorités doivent être en mesure d'obliger les établissements à détenir des fonds propres supérieurs aux exigences minimales, mais le Comité reconnaît dans le même temps « *les différences existant entre les systèmes juridiques des divers pays et les difficultés de mise en œuvre qui peuvent en résulter* » (DC1, Note 3 relative au §10, p.3).

Les modalités d'intervention utilisées par les autorités nationales sont listées en Annexe (DC1, §15, p.52). Il s'agit généralement d'incitations morales à améliorer les niveaux de fonds propres, qui sont fondées, soit sur un suivi informel, soit sur des mesures (des ratios ou des risques). Quelques systèmes comportent des seuils de déclenchement d'action des autorités. Les actions peuvent aller jusqu'à la fermeture de la banque. Les seuils peuvent être fixés au dessus des ratios réglementaires, mais le document précise que « *ce n'est pas la règle* ». Par ailleurs, précise le document, les autorités de contrôle « *considèrent généralement que les établissements devraient être incités à présenter des niveaux de fonds propres plus élevés, sans qu'ils deviennent un substitut à un système solide de gestion des risques et de contrôles internes* » (DC1, §16, p.53). Reprenant cet argument, le Comité souligne donc que c'est en priorité aux dirigeants et aux actionnaires de mettre en place une gestion prudente (DC1, §14, p.52) :

« L'un des objectifs importants de l'examen prudentiel de la mesure des fonds propres des banques et des procédures internes d'évaluation est d'identifier dès que possible le risque d'une détérioration sérieuse de la situation de fonds propres. [...] Toutefois, les autorités de contrôle s'attachent à laisser les forces du marché fonctionner convenablement sans réagir de manière excessive à leur intervention. En outre, le Comité reconnaît qu'il incombe en priorité aux dirigeants et actionnaires des banques de gérer les risques de façon prudente et de prendre les initiatives nécessaires à mesure que les problèmes se présentent et que, de ce fait, la surveillance ne doit pas être un substitut à une gestion efficace ».

C'est donc bien, en dernière analyse, l'efficacité des dirigeants et la prudence des actionnaires qui doivent assurer la stabilité du système. C'est dans cette perspective que se justifie l'adjonction du

troisième Pilier, la « discipline de marché ».

De la discipline de marché comme garantie à la discipline de marché comme objectif

La « discipline de marché » est, par définition, assurée par les marchés et non par les autorités publiques. On pourrait donc se demander ce que la discipline de marché vient faire dans un projet visant à définir les exigences et les conditions d'intervention des autorités publiques.

Une première piste de réponse est que l'introduction de la « discipline de marché » comme pilier « essentiel » de la régulation de l'activité bancaire joue un rôle symbolique important : il permet d'affirmer l'attachement des autorités au principe d'auto-régulation des marchés, et de hisser le principe d'auto-régulation au moins au même rang que les deux autres principes (les exigences minimales et la supervision), qui visent eux à assurer la protection du système « contre lui-même ». Le discours sur la valeur de la discipline de marché pour la stabilité du système bancaire est d'ailleurs omniprésent dans le document, où les marchés et leur « discipline » sont présentés comme un moyen fort pour inciter les banques à adopter une gestion sûre, saine et efficace (DC1, §38, p.14) :

« La discipline de marché peut renforcer la réglementation des fonds propres et les autres démarches prudentielles visant à promouvoir la sécurité et la solidité des banques et des systèmes financiers. Elle incite fortement les banques à conduire leurs activités de façon sûre, saine et efficace. Elle peut aussi les encourager à maintenir un niveau important de fonds propres pour faire face à d'éventuelles pertes au titre des risques encourus ».

Les marchés sont en effet censés récompenser la fiabilité et punir la prise de risque à travers les primes de risque qu'ils appliquent aux banques. Cela devrait donc inciter les banques à adopter des modes de gestion à la fois sûrs et efficaces, explique le document (DC1, §39, p.14-15) :

« Le rapport du Comité intitulé « Renforcement de la transparence bancaire » (CBCB, 1998b) montre comment une banque considérée sur le marché comme solide et bien gérée peut obtenir des conditions plus favorables dans ses relations avec les investisseurs, créanciers, déposants et autres contreparties qu'une banque perçue comme moins sûre. Les contreparties demanderont des primes de risque plus élevées, des sûretés supplémentaires et d'autres mesures de sécurité, dans le cadre des opérations et des relations contractuelles avec un établissement présentant davantage de risques. Ces pressions de marché encourageront la banque à affecter ses fonds plus efficacement et contribueront à limiter les risques systémiques ».

Une seconde piste pour comprendre pourquoi la discipline de marché est intégrée aux principes de réglementation peut être trouvée dans le fait que le troisième Pilier ne traite en fait pas de la

discipline de marché, mais de son insuffisance. Il s'agit en fait de déterminer les actions que les autorités doivent mettre en place pour renforcer cette discipline. Comme le souligne d'ailleurs le document (DC1, §5, p.2) «*le troisième pilier, sur lequel le Comité a insisté ces dernières années, concerne la nécessité de renforcer la discipline de marché* ».

Ainsi, avant d'être un moyen d'assurer l'auto-régulation du système, la discipline de marché est donc avant tout un objectif pour la réglementation. Autrement dit, pour pouvoir ensuite s'appuyer sur la discipline de marché pour assurer la stabilité du système, les autorités doivent auparavant garantir qu'elle pourra s'exercer de façon « efficace ».

Or, pour qu'elle soit « efficace », la discipline de marché doit être exercée à partir d'informations fiables et régulières, nous dit-on (DC1, §16, p.7-8):

« Le Comité est également convaincu du profond intérêt, pour les autorités de contrôle, de promouvoir une discipline de marché efficace pour renforcer la sécurité et la solidité du système bancaire. Pour qu'elle soit efficace, la discipline de marché exige la communication d'informations fiables et actuelles permettant aux intervenants d'évaluer les risques en parfaite connaissance de cause ».

C'est donc sur ce point que porte en fait le troisième pilier : il s'agit de définir de nouvelles obligations de publication d'informations pour les banques afin que les acteurs des marchés puissent disposer d'une information plus complète, plus fiable et plus régulière concernant les risques des banques et leur gestion de ces risques.

Par ailleurs, la mise en place d'obligations de publication par les autorités bancaires n'est pourtant pas aussi évidente qu'il peut y paraître. En effet, les autorités de contrôle des banques ne sont pas nécessairement investies de l'autorité juridique nécessaire pour imposer de nouvelles normes de publication d'informations. Le Comité compte donc pour ce faire à la fois sur la bonne volonté de l'industrie elle-même et sur la collaboration des organismes en charge de ces questions. C'est pourquoi le Comité explique (DC1, §43, p.15) qu'il «*mène actuellement un dialogue avec les acteurs du marché et passe en revue les pratiques effectives de publication d'informations dans les grandes banques internationales* » et qu'il prévoit d'élaborer à l'issue de ce processus des orientations plus complètes «*en collaboration avec d'autres organismes qui s'occupent de ces questions* ». Au final, il annonce que «*des recommandations plus détaillées sur la communication d'informations sur les niveaux des fonds propres, l'exposition aux risques et l'adéquation des fonds propres* » devraient être publiée au cours de l'année 1999 (DC1, §16, p.8).

De l'efficacité de la discipline de marché à la nécessité d'exigences en fonds propres

Le constat initial du Comité est donc que la discipline de marché ne fonctionne pas toujours, ou du moins, pas partout, mais qu'il est fondamentalement intéressant, pour assurer la stabilité du système bancaire, de promouvoir une discipline de marché efficace. Ce n'est d'ailleurs que dans cette mesure que l'intervention des autorités prudentielles dans le domaine de la publication des informations financières, qui n'est *a priori* pas de leur ressort, peut se justifier.

Pour appuyer l'idée que la discipline de marché contribue fortement à limiter les risques systémiques, le document cite d'ailleurs un rapport précédemment publié par le Comité¹¹. Ce rapport (CBCB, 1998b), dont l'intitulé complet est « *Renforcement de la transparence bancaire - Contribution de la communication financière et de l'information prudentielle à des systèmes bancaires sûrs et solides* » liste bien les différents avantages de la discipline de marché (CBCB, 1998b, p.8-9-10) rappelés dans DC1. Mais le rapport précise aussi que, pour que la discipline de marché contribue à accroître la sécurité et la solidité des banques, « *il faut aussi que les opérateurs de marché agissent /.../ de façon à promouvoir la stabilité financière* ». Or, est-il précisé, « *un tel comportement ne va pas toujours de soi* » (CBCB, 1998b, p.11-12). Le rapport identifie en effet au moins deux situations où le marché ne favorise pas nécessairement les banques les « mieux gérées » : « *si les opérateurs de marché sont convaincus d'être protégés par un «filet de sécurité» officiel* », et « *si une banque est déjà au bord de la faillite et que son capital social est entamé* ». En effet, dans ce cas, « *les actionnaires peuvent avoir un intérêt économique à tolérer ou à favoriser des stratégies hasardeuses, puisqu'ils ont peu à perdre si elles échouent mais beaucoup à gagner en cas de succès. Dans une telle situation, l'information publiée n'inciterait plus les actionnaires à pratiquer la discipline* » (CBCB, 1998b, p.12). Par ailleurs, même si les marchés cherchent à récompenser la prudence, les mécanismes qui assurent la traduction de la volonté des actionnaires dans les politiques concrètes de la banque peuvent « *comporter des maillons faibles* », souligne le rapport (CBCB, 1998b, p.12). Enfin, les intérêts des marchés ne coïncident pas nécessairement avec ceux de la défense de la stabilité systémique. Le rapport explique ainsi que, « *lorsque le marché prend conscience qu'une banque se trouve en situation de faiblesse, il peut réagir plus brutalement que les autorités ne le souhaiteraient du point de vue de la protection des déposants et de la gestion du risque systémique. En l'absence de facilités ou mécanismes de*

¹¹ Voir DC1, §39, p.14-15, rapporté précédemment.

liquidité irrévocables, la banque peut être conduite à la faillite par une crise de trésorerie, même si elle reste solvable en termes d'actifs nets ». Par ailleurs, « *le manque de confiance des opérateurs de marché peut s'étendre à d'autres établissements et déclencher des perturbations à l'échelle du système* » (CBCB, 1998b, p.12).

Même s'il ne fait pas état de ces différents problèmes dans DC1, lorsque le Comité choisit de faire de la discipline de marché l'un des piliers du nouveau dispositif, il sait donc bien que la discipline de marché n'est pas toujours convergente avec les objectifs du régulateur.

Ce détour permet de mettre deux points cruciaux en lumière.

Tout d'abord, cela permet de comprendre pourquoi, malgré la confiance affichée dans la faculté de la discipline de marché à assurer une capitalisation adéquate des banques, le régulateur maintient tout de même des exigences minimales en fonds propres.

En effet, si l'on s'en tient au discours développé dans DC1, il n'y aurait aucune justification au maintien des exigences minimales puisque la discipline de marché et la supervision doivent, à elles deux, permettre de garantir que les banques détiendront un niveau de capital supérieur aux exigences minimales. Pourtant, l'existence du premier pilier n'est pas remise en cause, il conserve même « tout sa signification », peut-on d'ailleurs lire dans la proposition (DC1, §5, p.2), bien que ces propos ne soient pas explicités par la suite. On peut donc supposer que c'est les divergences d'intérêt ponctuelles et les dysfonctionnements possibles de la discipline de marché qui fournissent la première justification rationnelle du maintien d'exigences de fonds propres minimales dans le nouveau dispositif. Une deuxième piste d'explication serait que les exigences minimales permettent aussi de diffuser des normes d'évaluation qui, établies en concertation avec les acteurs privés, facilitent le bon fonctionnement de la discipline de marché. C'est ce que suggère d'ailleurs aussi le rapport, où il est précisé que « *dans un environnement caractérisé par une communication financière adéquate et continue, une contagion de cette nature [de la défiance vis-à-vis des banques] est moins probable* » (CBCB, 1998b, p.13). C'est aussi plutôt cette explication qui est mise en avant dans le document consultatif, l'importance de la mise en œuvre, par les normes minimales, de principes de comptabilisation sains est mise en avant (DC1, §20, p.9) alors que le rôle de ces normes dans la prévention de la sous-capitalisation n'est par rappelée. On peut cependant considérer que les deux explications fonctionnent de façon complémentaires. Dans

tous les cas, elles permettent de « boucler » le raisonnement qui sous-tend la nouvelle architecture de l'Accord (voir schéma ci-dessous), qui peut alors être justifiée de façon tout à fait rationnelle.

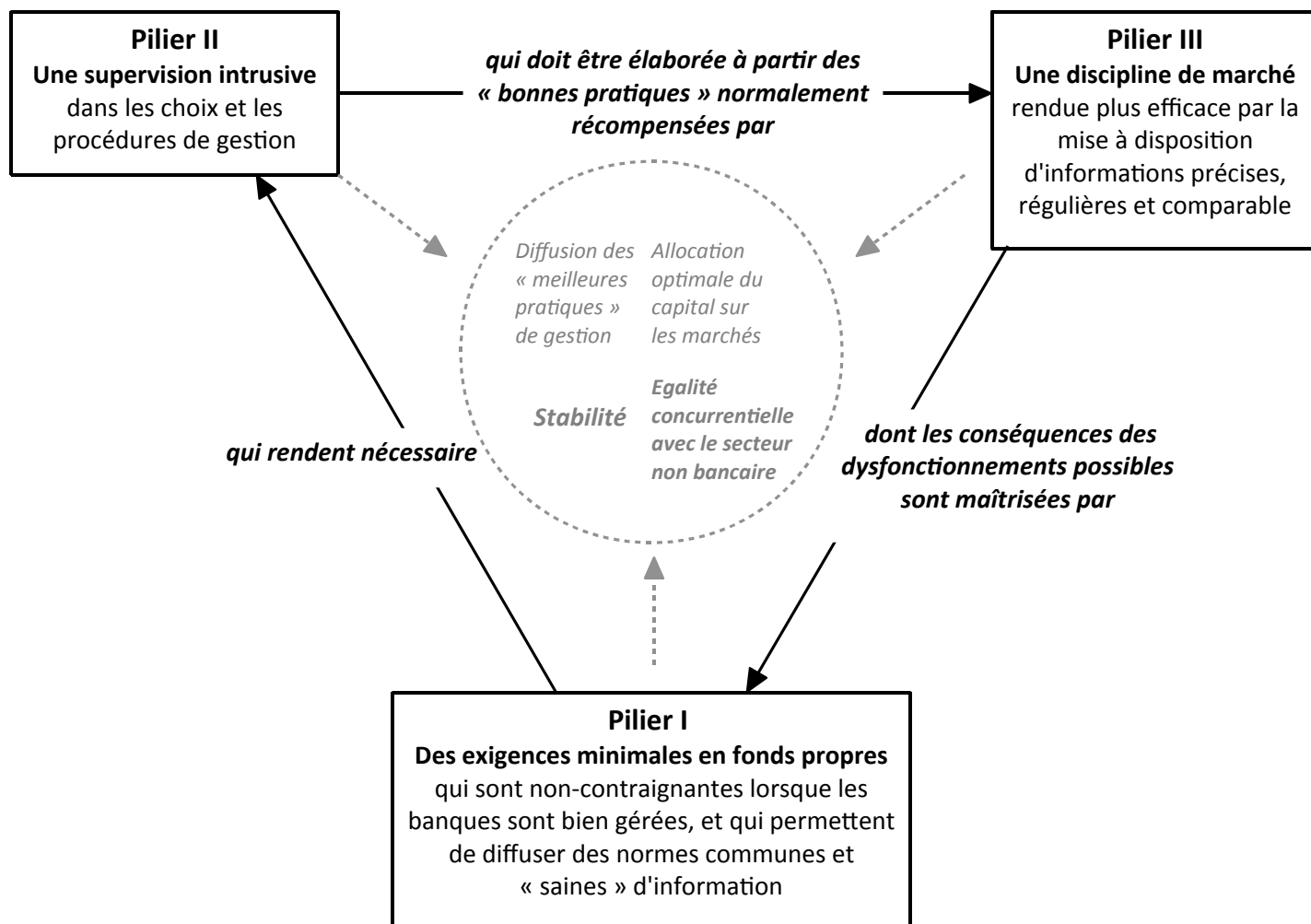


Schéma 5.2 : La rationalité du dispositif de Bâle II : le tournant vers la régulation

Cela met aussi ensuite en lumière que la nouvelle orientation du Comité est indubitablement politique : il ne s'agit pas simplement d'une mesure technique visant à renforcer la stabilité du système bancaire. Il s'agit d'un choix conscient résultant de la volonté de conjuguer l'objectif initial du cadre réglementaire, assurer la stabilité et l'équilibre concurrentiel entre les banques, avec de nouveaux objectifs. Ces nouveaux objectifs sont notamment d'améliorer l'efficacité du système bancaire et sa compétitivité face aux acteurs financiers non-bancaires et, pour ce faire, le choix est fait de faire reposer la réglementation sur les principes qui sont censés assurer l'auto-régulation de ces secteurs qui ne sont pas soumis à la réglementation.

Ce choix peut-être présenté comme rationnel et il est, à ce titre, défendable. C'est d'ailleurs ce que fait le Comité lorsqu'il conclut, dans le rapport cité ci-dessus, que les difficultés qui peuvent être créées par la discipline de marché ne remettent pas en cause la validité de son principe et qu'elle peuvent, de plus, être amoindrie par « *une communication financière adéquate et continue* ». (CBCB, sept 1998, p.13)

Pour autant, ce choix n'est pas évident. Or, autant les modalités de mise en œuvre de la proposition sont soumises à consultation, autant ces grandes orientations sont elles posées comme acquises dès la première proposition du Comité. Il faut alors se rappeler que le Comité de Bâle ne réunit qu'une très petite minorité des pays mondiaux, mais que ses Accords ont vocation à être appliqué à toutes les banques agissant au niveau international et à devenir « *l'un des fondements de l'architecture financière internationale* » (DC1, §10, p.6). Le fait que les grandes orientations de l'Accord ne soient pas soumises au débat en dehors du cercle du Comité de Bâle n'est donc évidemment pas sans conséquence, notamment pour tous les pays exclus du cercle de ces négociations.

Par ailleurs ce choix rend encore plus aigu le fait que les pratiques d'évaluation des risques développées par les banques ne sont pas suffisamment fiables pour fournir des évaluations satisfaisantes du niveau de capital nécessaire. La question des techniques à utiliser pour fixer les exigences réglementaires reste donc posée. DC1 fait une première proposition, mais c'est surtout dans DC2 que le régulateur fixera les nouvelles normes, après avoir consulté les acteurs de l'industrie. C'est ce que nous proposons d'étudier dans la deuxième section de ce Chapitre.

5.II – Le passage à une « métrologie financiarisée »

En juin 1999, si les fondements de la nouvelle architecture prudentielle sont posés, sa traduction en un dispositif technique concret reste encore largement à faire et de nombreux aspects de l'Accord restent encore à définir.

Ainsi, les dispositions pratiques liées aux Piliers II et III ne sont pas encore fixées. Concernant le Pilier II, des domaines et des modalités de supervision sont évoqués en Annexe, mais les modalités d'intervention restent à définir. Quant au Pilier III, il n'est encore décrit que sous l'angle des principes. Il s'agit de rendre obligatoire la publication d'informations complémentaires concernant

la structure des fonds propres et des risques portés par les banques. Mais la liste et le détail des informations à publier ne sont pas fournis.

Concernant les exigences minimales requises au titre du Pilier I, DC1 annonce tout d'abord que les exigences en fonds propres ne porteront plus seulement sur le risque de crédit et le risque de marché, comme précédemment, mais aussi sur le risque dit « opérationnel »¹². Concernant le risque de crédit, DC1 établit que les banques pourront choisir entre deux méthodes : la méthode « standard » et la méthode des « évaluations internes ». Les principes de la méthode standard sont clairement explicités dans le document mais son « chiffrage » n'est présenté qu'en Annexe, au titre de projet soumis à consultation. Quant à la méthode des « évaluations internes », les principes n'en sont pas encore fixés et ne le seront que dans un prochain document, après consultation avec la profession (DC1, §25, p.15), est-il précisé. Enfin, le document écarte par ailleurs la possibilité de pouvoir recourir dans l'immédiat à la modélisation interne. Mais, il n'écarte pas la possibilité de pouvoir y recourir dans un avenir proche puisqu'il précise « *qu'il examinera les moyens d'y parvenir grâce à de nouveaux travaux et tests et entend suivre étroitement les progrès accomplis dans ces domaines* » (DC1, §26, p.10).

Ainsi, DC1 ne précise l'organisation du dispositif d'évaluation du risque de crédit que pour la méthode standard. Or, comme nous allons le voir, ces propositions ne reprennent que très partiellement celles formulées par l'IIF et l'ISDA. Commencera alors un second temps dans le processus de négociation, où l'enjeu des négociations n'est plus perceptible qu'à partir de l'analyse des détails techniques des différentes propositions et de leur comparaison avec la proposition suivante du Comité.

La publication du second document consultatif (DC2), en janvier 2001, marque en effet un important pas en avant dans l'élaboration du nouveau dispositif. En effet, non seulement la méthode standard y est entièrement décrite, mais DC2 précise aussi pour la première fois les modalités d'application de la méthode alternative dite des « notations internes » (NI).

12 Les exigences au titre du risque de marché restent globalement inchangées par rapport à l'amendement de 1996 de l'Accord initial, qui autorisait la reconnaissance des modèles internes. En revanche, l'introduction d'exigences au titre des risques opérationnels est une nouveauté : le concept de risque opérationnel n'existait pas dans l'Accord initial. La définition du périmètre de ces risques et des moyens de les évaluer est l'un des principaux thèmes de débat lors de la négociation de l'Accord. Cela dépasse cependant largement le cadre de notre question. De plus, les risques de crédit continuent à représenter la plus grande part des exigences.

Nous verrons dans un premier temps que, suite aux critiques exprimées par les lobbies, la méthode standard a été sensiblement modifiée par rapport à la proposition originale afin d'amoinrir le rôle des conventions établies par les Etats, au profit des conventions d'évaluation financières. Les modifications apportées à la méthode standard témoignent en ce sens de l'adoption par les autorités des critères d'évaluation utilisés en finance (II.1 – L'adoption des critères financiers d'évaluation en méthode standard).

Mais, c'est surtout à travers l'élaboration de la méthode NI que cette tendance s'affirme. En effet, le développement de la méthode NI témoigne d'une véritable internalisation par le Comité des méthodes financières d'évaluation des risques (II.2 - Le développement de la méthode NI : l'internalisation des méthodes financières par le Comité).

Enfin, nous verrons que ce mouvement reflète la méfiance de plus en plus marquée dans le discours des autorités vis-à-vis des systèmes d'évaluation ouvertement conventionnels et l'adoption d'une nouvelle posture, qualifiée de posture du « réalisme métrologique » vis-à-vis des outils de quantification (II.3 - le passage au « réalisme métrologique »).

Pour conclure cette section, nous proposons de qualifier le système de quantification des risques proposé par le Comité à partir de DC2 de « métrologie financiarisée ».

5.II.1 – L'adoption des critères financiers d'évaluation en méthode standard

La méthode standard dans DC1 (1999)

La méthode standard, telle qu'elle est présentée dans DC1, fonctionne selon le même principe que l'Accord initial : des coefficients de pondération fournis par le régulateur sont appliqués aux différents encours en fonction du statut de la contrepartie. Comme dans l'Accord initial, plusieurs niveaux de pondération possibles sont proposés pour chaque type de contrepartie et, plus la pondération est élevée, plus le crédit génère des exigences en capital élevées pour les banques, ce qui a un coût pour la banque, ou éventuellement, pour le client¹³.

13 Le coût de la détention du capital peut être reporté sur les clients à travers les taux qui leur sont offerts par les

Par ailleurs, on distingue toujours trois types de contreparties :

- les emprunteurs souverains,
- les banques,
- et les contreparties du secteur privé, pour lesquelles on distingue les crédits intégralement couverts par un bien immobilier à usage non-commercial (habitation, location) des autres.

Le changement principal intervient dans les critères utilisés pour déterminer, pour chaque type de contrepartie, le niveau de pondération à appliquer aux créances. Nous présentons dans l'Encadré ci-dessous comment les pondérations sont déterminées pour chaque type de contrepartie et les changements que cela induit par rapport à l'Accord initial. Puis nous présentons un tableau résumant les diverses pondérations applicables et nous revenons sur les changements que cela induit dans les normes et leurs hiérarchie par rapport à l'Accord initial.

Encadré 5.1 : Les pondérations en méthode standard (DC1)

Pour les **emprunteurs souverains** (Etats, banques centrales) le niveau de pondération des crédits dépendait auparavant de leur appartenance ou non à l'OCDE (pondération à 0 % ou 100 %, Voir Chap 2.1.1).

Dans la nouvelle proposition, ce sont les évaluations effectuées par les agences de notation – les « *ratings* » - qui servent de référence. Le Comité propose ainsi en Annexe une échelle de pondération applicable aux emprunteurs souverains qui dépend du *rating* obtenu par l'emprunteur auprès de l'agence Standard & Poor's (DC1, §20, p.27). Celle-ci est reproduite ci-dessous :

Notation*	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à BB-	B+ à B-	< à B-	Non- noté
Contrepartie & Type de créances							
Souverain Etats ou banques centrales	0%	20%	50%	100%	100%	150%	100%

* La notation utilisée ici est, comme dans la proposition, celle de Standard & Poor's.

Cette proposition induit tout d'abord un changement quantitatif : l'échelle des pondérations a été affinée, puisqu'elle comporte cinq niveaux au lieu de deux (0 % et 100 %), et elle a été étendue, puisque les pondérations peuvent désormais aller jusqu'à 150 %.

Mais le changement majeur est d'ordre qualitatif : en adoptant les « *ratings* » des agences de notation comme base d'évaluation, le régulateur modifie en effet radicalement la nature et la source de

banques. Mais les banques ont aussi intérêt à maintenir leurs parts de marché, notamment vis-à-vis des clients les moins risqués, en proposant des taux bas. C'est en particulier le cas vis-à-vis des grands emprunteurs, souvent jugés peu risqués, et qui peuvent se financer directement sur les marchés financiers.

l'information sur laquelle repose le « jugement » réglementaire. Les conventions qui régissent les exigences de solvabilité appliquées aux créances des Etats reposent désormais en partie sur une information de nature financière : la notation. Et les sources de cette information – les agences de notation – sont dès lors reconnues comme des sources légitimes du « jugement » réglementaire.

Sous Bâle I, en adoptant le système du « groupe OCDE », les Etats du Comité de Bâle avaient gardé sous leur contrôle la possibilité d'octroyer des pondérations plus favorables à leurs Etats (Voir Chap 2.1.1). En adoptant des principes de pondérations qui dépendent de la notation financière, ils reconnaissent et se soumettent à l'autorité du jugement des agences effectuant ces notations. Or, cela est d'autant plus remarquable que ce mouvement est organisé par les Etats qui profitaient le plus du système précédent. En effet, tous les membres du Comité de Bâle profitaient, en tant que membres de l'OCDE, d'une pondération de 0 % sur leurs créances.

Pour les **banques**, le Comité envisage deux options.

La première option consiste à « attribuer aux créances sur une banque la pondération immédiatement supérieure à celle des créances sur l'État où se trouve son siège social. Par exemple, si une créance sur l'État est pondérée à 20%, une créance sur une banque du pays sera affectée du coefficient de 50%. Le coefficient serait limité à 100%, sauf pour les créances sur des banques des pays les plus mal notés (par exemple, en dessous de B- dans l'échelle Standard & Poor's), auquel cas il pourrait aller jusqu'à 150% » (DC1, §11, p.25).

La seconde option «consisterait à utiliser les notations attribuées directement aux banques par une institution d'évaluation externe. [...] Le plancher serait de 20% et aucune créance sur une banque ne pourrait bénéficier d'un coefficient plus favorable que les créances sur l'État dont elle dépend » (DC1, §12, p.26). Par ailleurs, les créances de court-terme (échéance initiale de moins de six mois) recevraient la pondération immédiatement inférieure à celle appliquée aux créances de long terme.

Les pondérations proposées sont les suivantes :

Contrepartie & Type de créances		Notation*						Non-noté	
		AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à BB-	B+ à B-	< à B-		
Souverain Etats ou banques centrales		0%	20%	50%	100%	100%	150%	100%	
Banques	Option 1	20%	50%	100%	100%	100%	150%	100%	
	Option 2	Créances > 6 mois	20%*	50%*	50%*	100%*	100%*	150%*	50%*
		Créances < 6 mois	20%*	20%*	20%*	50%*	50%*	150%*	20%*

* Seulement si la pondération applicable à l'Etat d'origine est inférieure ou égale. Sinon, utiliser la pondération appliquée à l'Etat.

* La notation utilisée ici est, comme dans la proposition, celle de Standard & Poor's.

Le système proposé est donc fondé à la fois sur l'appartenance nationale des banques et sur les notations. Dans l'option 1, la pondération des crédits des banques découle de la notation obtenue par son Etat d'origine. Dans l'option 2, elle découle de la notation obtenue par la banque elle-même, mais elle est contrainte par la notation obtenue par l'Etat d'origine de la banque.

Les crédits des banques ne peuvent donc en aucun cas se voir appliquer des pondérations plus

avantageuses que ceux de leurs Etats. Ainsi, si l'évaluation de la solvabilité des Etats est remise aux mains des agences de notation, l'évaluation des banques reste très liée dans cette proposition à celle de leurs Etats d'origine. C'était d'ailleurs aussi le cas dans l'Accord initial puisque c'était l'appartenance ou non du pays d'origine de la banque qui déterminait les pondérations applicables à ses créances¹⁴ (20% ou 100 %).

Dans l'Accord initial, les créances sur **le secteur privé** sont pondérées à 100 % (Voir Chap 2.I.1).

Le Comité propose « de maintenir la pondération standard à 100%, mais d'affecter un taux de 20% aux créances sur les entreprises de très haute qualité (par exemple, notées au minimum AA- dans l'échelle Standard & Poor's) et de 150% aux créances de très basse qualité (notation inférieure à B-) ». Par ailleurs, précise-t-il, « en aucun cas, une créance sur une entreprise ne pourrait recevoir une pondération plus favorable que celle d'une créance sur l'État de son siège social » (DC1, §18, p.27). On notera enfin que, comme dans l'Accord initial, une pondération spéciale à 50 % est octroyée e aux crédits intégralement garantis par un bien immobilier résidentiel (habitation, location).

On obtient donc la grille de pondération suivante :

Contrepartie & Type de créances		Notation*						Non- noté
		AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à BB-	B+ à B-	< à B-	
Secteur Privé Entreprise, particulier	Cas général	20%*	100%*	100%*	100%*	150%*	150%*	100%*
	Crédits hypothécaires intégralement couverts par un bien immobilier	50%						

* Seulement si la pondération applicable à l'Etat d'origine est inférieure ou égale. Sinon, utiliser la pondération appliquée à l'Etat.

* La notation utilisée ici est, comme dans la proposition, celle de Standard & Poor's.

Comme dans le cas des banques, la pondération dépend donc à la fois de la notation et de l'appartenance nationale, puisque le niveau de pondération octroyé à l'Etat constitue un seuil plancher en dessous duquel on ne peut pas aller.

14 Excepté pour les créances à moins d'un an, qui étaient pondérées à 20 % pour toutes les banques.

Le détail des pondérations envisagées pour chaque catégorie d'emprunteur que nous avons présenté dans l'Encadré ci-dessus peut être résumé comme suit :

Contrepartie & Type de créances		Notation*		AAA	A+	BBB+	BB+	B+	<	Non-noté	
		à	à	à	à	à	à	à			
		AA-	A-	BBB-	BB-	B-	B-	B-	B-		
Souverain Etats ou banques centrales		0%	20%	50%	100%	100%	100%	150%	100%		
Banques	Option 1	20%	50%	100%	100%	100%	100%	150%	100%		
	Option 2	Créances > 6 mois	20%*	50%*	50%*	100%*	100%*	100%*	150%*	50%*	
		Créances < 6 mois	20%*	20%*	20%*	50%*	50%*	50%*	150%*	20%*	
Secteur Privé Entreprise, particulier	Cas général	20%*	100%*	100%*	100%*	150%*	150%*	150%*	100%*		
	Crédits hypothécaires intégralement couverts par un bien immobilier	50%									

* Seulement si la pondération applicable à l'Etat d'origine est inférieure ou égale. Sinon, utiliser la pondération appliquée à l'Etat.

* La notation utilisée ici est, comme dans la proposition, celle de Standard & Poor's.

Tableau 5.1 : Méthodes standard : Les premières propositions de pondérations

Ce tableau laisse apparaître que les normes de pondération envisagées pour la méthode standard avec DC1 sont structurées autour d'une triple hiérarchie :

- l'évaluation fournie par les agences de notation sert de référence initiale pour déterminer la catégorie de pondération applicable, y compris sur les créances des Etats. C'est ce que nous appellerons par la suite le **principe des notations externes**.
- mais on considère qu'aucune contrepartie ne peut bénéficier d'une pondération plus avantageuse que celle attribuée aux créances de son Etat d'origine. La pondération octroyée aux créances de l'Etat d'origine constitue donc un seuil-plancher. C'est ce que nous appellerons par la suite le **principe du seuil souverain**.
- par ailleurs, le niveau de pondération jumelé à chaque niveau de « *rating* » reste entièrement déterminé par les Etats, sans qu'aucun élément ne soit apporté pour justifier les chiffres choisis. C'est ce que nous appellerons par la suite le **principe des pondérations ouvertement conventionnelles**.

En adoptant le principe des notations externes, la méthode standard marque le passage vers un modèle où les conventions étatiques reconnaissent de fait les évaluations financières comme légitimes pour participer au « jugement » réglementaire. Il s'agit d'une première forme de « financiarisation » de la réglementation : elle fait appel à des évaluations initialement destinées aux acteurs financiers, les *ratings* établis par les agences de notation. Mais la méthode standard proposée dans DC1 reste aussi clairement marquée par la présence et l'autorité des Etats puisque :

- ce sont les Etats qui servent de référence limite pour évaluer tous les autres acteurs de leurs économies (principe du seuil souverain)
- et que ce sont les Etats (ou, du moins, les Etats du Comité de Bâle) qui fixent les pondérations jumelées avec les notations attribuées par les agences (principe de l'évaluation ouvertement conventionnelle).

Il s'agit donc d'un système hybride où l'évaluation financière contenue dans les *ratings* est réinterprétée par des autorités réglementaires qui en délimitent le périmètre et y impriment leur marque.

Néanmoins, la place accordée aux évaluations effectuées par les agences de notation dans ce système constitue un transfert important de l'autorité des instances de supervision et de réglementation vers ces agences. C'est pourquoi, précise le document, « *les autorités de contrôle nationales devront s'assurer que ces agences respectent des normes minimales, notamment en matière de transparence, d'objectivité, d'indépendance, de crédibilité et d'expérience* » (§24, p.10).

Le document fournit ainsi en Annexe une liste de critères à partir desquelles les agences de notation pourront recevoir un agrément des autorités nationales. Ces critères sont principalement des critères qualitatifs de « bonnes pratiques » (indépendance, transparence, crédibilité, etc...).

Le Comité décline donc ici l'approche qu'il a adoptée pour l'ensemble du processus : il s'agit de réguler l'auto-régulation en mettant en place un contrôle, en amont, de l'adéquation des pratiques et des procédures des agences de notations aux « bonnes pratiques » identifiées dans la profession afin de pouvoir, en aval, leur déléguer une part du pouvoir de régulation des activités bancaires. Cependant, l'autonomisation du processus vis-à-vis des régulateurs ne se fait pas ici directement au profit des entités régulées mais en y introduisant des tiers, les agences de notation, qui sont garants de la neutralité du processus, et dont ils faut donc en retour contrôler la neutralité.

Les réactions des lobbies

La première proposition du Comité (DC1) était soumise à consultation jusqu'à la fin du mois de Mars 2000. Le Comité ne publiera pas les commentaires reçus lors de cette première période de consultation. Néanmoins, certains d'entre eux ont été publiés directement par les acteurs concernés (ISDA, 2000). Pour d'autres, comme l'IIF, seule la littérature secondaire permet d'en connaître le détail¹⁵. Confrontés aux explications fournies par le Comité lors de la publication de sa proposition suivante¹⁶ et aux modifications qu'il y a introduites, ces différents éléments permettent néanmoins de donner une idée assez précise des commentaires reçus par le Comité de la part de ces grands acteurs sur sa proposition.

Les grands lobbies bancaires semblent avoir accueilli avec enthousiasme la nouvelle structure de l'Accord en trois piliers et les objectifs qui en découlent. En revanche, le détail et l'articulation des méthodes envisagées pour déterminer les exigences en capital au titre du risque de crédit ont soulevé de nombreuses critiques. C'est notamment le cas de la méthode standard, présentée ci-dessus. Si l'on tente de synthétiser les différentes critiques que nous avons répertoriées, il apparaît en fait que chacun des trois grands principes qui structurent la méthode standard (principes des notations externes, du seuil souverain et des pondérations ouvertement conventionnelles) a été l'objet de critiques, que nous synthétisons ici. Nous présenterons dans la partie suivante comment elles ont été prises en compte dans la proposition suivante du Comité (DC2).

Le débat autour du principe des évaluations externes

L'IIF et l'ISDA ont tout deux évoqué, dans leurs propositions initiales de réforme, la possibilité d'utiliser les notations issues de sources externes pour calculer les exigences en fonds propres.

15 Les commentaires suivants envoyés par l'IIF au Comité, qui reprennent la chronologie des échanges d'arguments entre les deux entités, sont eux disponibles. Voir : IIF, 2001a, et IIF, 2001b. Nous disposons de plus du récit de ces négociations d'après Barbara C. Matthews, qui a exercé les fonctions de « Conseillère aux affaires bancaires et réglementaires » auprès de l'IIF. Voir : Matthews, 2002, pp.261-287

16 Le second Document Consultatif est publié avec tout un ensemble de documents de support qui expliquent et détaillent la démarche du régulateur et les raisons de ses choix. L'un d'entre eux (CBCB, 2001, *The Standardised Approach to Credit Risk*) est exclusivement consacré à la méthode standard.

Néanmoins, dans le cas de l'IIF tout au moins, cette proposition était suivie d'une liste détaillant les nombreux avantages que procurerait, par comparaison, le recours aux notations établies en interne par les banques. La préférence de l'IIF pour le recours aux notations internes était donc déjà très marquée dès l'origine. Il n'est donc pas étonnant qu'elle critique assez violemment le choix du Comité de recourir aux évaluations externes dans le cadre de la méthode qui a vocation à être appliquée le plus largement, la méthode standard. Cependant, d'après Matthews (2002, p.268), les critiques n'émanaient pas seulement des banques, mais aussi, de façon plus surprenante, des agences de notation elles-mêmes.

Les critiques formulées à l'encontre du principe des évaluations externes peuvent être résumées en deux arguments.

Le premier argument est lié au fait que la couverture offerte par les agences est faible. La plupart des emprunteurs, notamment parmi les petits ne sont en effet pas notés par les agences. C'est donc la pondération standard (100%) qui leur sera automatiquement appliquée. La sensibilité aux risques du nouveau dispositif sera donc réduite par ce faible taux de couverture. Par ailleurs, le recours exclusif aux notations externes peut limiter l'accès, ou rendre le crédit plus cher pour ces emprunteurs non-notés, et ce, alors même qu'il peuvent être « en réalité » fiables. La critique repose donc sur la capacité d'un système fondé sur des évaluations externes qui offre un faible taux de couverture à refléter les risques et à favoriser une prise en compte adéquate des risques dans les procédures de gestion des crédits.

Le deuxième argument porte sur les incitations que ce système fournit en regard de l'objectif d'amélioration des pratiques de gestion interne des risques dans les banques. L'argument est que le recours aux notations externes pourrait inciter les banques à sous-traiter leurs activités de décision des crédits aux agences de notation et que cela ne les inciterait donc pas à établir et à améliorer leurs systèmes internes d'évaluation et de gestion des risques.

Le débat autour du principe du seuil souverain

La seconde critique portée contre la méthode standard s'attache à son second principe : l'application d'un seuil-plancher qui ne permet pas de pondérer un crédit à un niveau inférieur à celui utilisé pour pondérer les créances souveraines, le principe du seuil souverain.

L'argument¹⁷ est que les contreparties privées peuvent être jugées plus performantes que leur

17 Rapporté par Matthews, 2002, p.268-269

gouvernement. Pour appuyer cet argument, l'IIF tente par exemple de démontrer que cela peut être le cas, y compris dans des temps de crise. Pour ce faire, son rapport montre que, entre juillet 1998 et février 2000, alors que le Brésil traverse une période de forte instabilité, les taux appliqués sur les marchés aux créances souveraines ont été durablement supérieur à ceux de certaines créances privées, y compris celles des banques brésiliennes. Le rapport de l'IIF¹⁸ conclut donc que *« si, même au plus fort de l'instabilité sur un marché émergent, le marché ne lie pas les banques et les emprunteurs souverains, il semble inapproprié de créer un tel lien pour toutes les banques et dans toutes les circonstances dans le cadre de la réglementation »*. Le principe du seuil souverain est alors critiqué par ce qu'il réduit la sensibilité aux risques du dispositif, mais aussi parce que, si les créances souveraines peuvent être plus sévèrement touchées par les crises que les créances privées, le principe du seuil souverain pourrait exacerber la volatilité des taux en temps de crise (IIF, 2001b, p.16).

La critique du principe des pondérations ouvertement conventionnelles

Enfin, un troisième axe de critique porte sur le fait que les pondérations ne sont à aucun moment justifiées sur des bases économiques. Les niveaux de pondérations de 0, 20, 50, 100 et 150 % sont ouvertement conventionnels. Cette structure en 5 niveaux conventionnels soulève deux types de critiques.

Certains acteurs, comme l'ISDA, remettent en cause à la fois le manque de fondements économique de ces pondérations et le fait qu'elle débouchent sur un système « en escalier » ne permettant pas de retranscrire des différences fines de qualité entre actifs. Ils proposent donc d'adopter un système de pondération dérivé d'un modèle d'évaluation des pertes qui permettrait de jumeler chaque niveau de rating avec une pondération correspondant aux pertes modélisées¹⁹. Ainsi, le système serait plus cohérent sur le plan économique, il fournirait des pondérations comportant moins de « paliers » brusques car il serait possible de définir autant de niveaux de pondération qu'il existe de niveaux de ratings, et il resterait néanmoins simple à utiliser pour les banques, avancent-ils. Les critiques de l'IIF sont moins radicales mais elles vont néanmoins dans le même sens puisque l'IIF demande que le nombre de niveaux de pondération soit étendu au moins à 8 pour les créances privées (IIF, 2001b, p.30).

18 IIF, 2000b Rapporté par Matthews, 2002, p.268-269

19 ISDA, février 2000, p.27. Dans la proposition de l'ISDA, outre le rating, la maturité des actifs est aussi prise en compte.

Tous deux remettent par ailleurs en question certaines pondérations spécifiques, parmi celles proposées. Ainsi, la pondération des créances de court terme sur les banques est l'objet d'une vive critique, largement alimentée par le fait que, dans le système précédent, les banques hors-OCDE disposaient d'une pondération spéciale de 20 % pour les créances dont l'échéance initiale était inférieure à un an. Or, si ce niveau de pondération spécial à 20 % existe toujours, il n'est applicable dans la nouvelle proposition qu'aux créances dont l'échéance initiale est inférieure à 6 mois. L'IIF milite donc pour un retour à la définition précédente du court-terme (un an), en arguant que, dans le cas contraire, « *les banques des marchés émergents seraient particulièrement touchées étant donné leur dépendance vis-à-vis du marché inter-bancaire de court-terme^{cn}* »²⁰.

La méthode standard dans DC2 (2001)

Suite au critique formulées par les lobbies à l'égard des propositions formulées pour la méthode standard dans DC1, il apparaît que, dans DC2, le Comité a modifié sensiblement sa proposition sur chacun des points évoqués par les lobbies. Nous présentons tout d'abord ces modifications et leur justification par le Comité, puis nous concluons cette section, à la lumière de ces nouveaux éléments, sur le statut de la méthode standard.

Dans DC2, le Comité réaffirme tout d'abord, contre l'avis des lobbies, le principe des évaluations externes. Néanmoins, il va désormais présenter la méthode NI, qui repose sur des évaluations internes, comme la méthode de référence de l'Accord. Il donne ainsi partiellement satisfaction aux lobbies, puisque les évaluations internes vont, de ce fait, jouer un rôle croissant dans le dispositif.

La réponse du Comité aux critiques exprimées contre le principe des évaluations externes (CBCB, 2001ST, §12, p.2) est en effet qu'il « *prend acte des préoccupations exprimées par certains commentateurs* » mais qu'il maintient tout de même sa proposition. En effet, explique-t-il, « *aucune alternative n'a été proposée qui permette à la fois de surpasser la distinction actuelle entre membres et non-membre de l'OCDE et d'offrir la même sensibilité aux risques que la proposition actuelle^{co}* ». Néanmoins, il précise en parallèle (§94,p15) qu'il « *envisage d'accroître le rôle de l'approche NI dans le Nouvel accord. Dans sa proposition initiale, il prévoyait que certaines banques dotées de systèmes techniquement plus avancés emploieraient leurs évaluations internes*

20 IIF 2000a, cité par Matthews, 2002, p.269

du risque de crédit pour déterminer les exigences de fonds propres. Après un examen plus poussé, le Comité estime que les critères à satisfaire pour être admis à l'approche NI sont à la portée d'un plus large éventail d'établissements ».

Ainsi, si la méthode standard continue à reposer sur des évaluations externes, c'est désormais la méthode NI, qui repose sur des évaluations internes, qui constitue la méthode de référence du dispositif.

Par ailleurs, dès DC2, le Comité abandonne définitivement le principe du seuil souverain, visiblement faute de pouvoir justifier sa proposition initiale (CBCB, 2001ST, §30, p.7):

« Le Comité comprend qu'il y a des cas où une banque ou une entreprise peuvent recevoir de meilleurs évaluations que leur pays d'origine et que des pondérations fondées sur ces évaluations peuvent être justifiées. C'est pourquoi il ne maintiendra pas le seuil souverain qui avait été proposé dans le Document Consultatif de juin 1999^{cp} ».

Ce faisant, le Comité reconnaît explicitement que ce sont les évaluations financières qui constituent désormais son étalon dans la mesure des risque.

Enfin, le Comité prend partiellement en compte les critiques portant sur le manque de « finesse » des pondérations ouvertement conventionnelles utilisées en méthode standard. Pour y pallier, il intègre à son dispositif une nouvelle catégorie de pondération à 50%²¹ (Voir Tableau ci dessous).

Suite à ces modification, la méthode standard restera globalement inchangée. Seules quelques modifications supplémentaires seront apportées dans le cadre de DC3²², principalement pour assurer une meilleure cohérence entre les méthodes standard et internes. Nous présenterons donc la justification de ces changements lorsque nous présenterons la méthode interne, dans le chapitre 6, et anticipons sur ceux-ci dans le tableau ci-dessous, qui indique par conséquent les pondérations adoptées dans l'Accord final de Bâle II.

21 D'autres modifications sont aussi intégrées : pour les créances bancaires, contrairement à ce que souhaitaient les lobbies, la définition es créances de court-terme est ramenée de 6 à 3 mois. Par ailleurs, DC2 prévoit que, dans certains cas, la pondération sur les prêts destinés à l'immobilier commercial puisse être ramenée à 50%.

22 Il s'agit principalement de la création d'une catégorie dédiée aux petits emprunteurs, le *retail*, pondérée à 75 %, et du passage des prêts garantis par de l'immobilier hypothécaire à une pondération de 50 % à 35 %.

Contrepartie & Type de créances		Notation*		AAA	A+	BBB+	BB+	B+	<	Non-noté
		à AA-	à A-	à BBB-	à BB-	à B-	à B-			
Souverain Etats ou banques centrales				0%	20%	50%	100%	100%	150%	100%
Banques	Option 1			20%	50%	100%	100%	100%	150%	100%
	Option 2	Créances > 3 mois		20%	50%	50%	100%	100%	150%	50%
		Créances < 3 mois		20%	20%	20%	50%	50%	150%	20%
Entreprises				20%	50%	100%	100%	150%	150%	100%
Clientèle de détail** Particuliers, entreprises dont les encours sont inférieurs à 1 million d'€	Cas général		75%							
	Prêts garantis par immobilier résidentiel		35%							
Prêts impayés**	Provisions spécifiques < 20 % de l'encours		150%							
	Provisions spécifiques > 20 % de l'encours		100%							

* La notation utilisée ici est, comme dans la proposition, celle de Standard & Poor's.

** Catégories distinguées uniquement à partir de DC3 (voir Chapitre 6)

Tableau 5.2 : Méthode standard : Les pondérations (document final)

Pour conclure, la méthode standard nous semble marquer un pas important vers l'alignement des normes prudentielles avec les évaluations de marché.

Le premier point marquant lorsque l'on analyse la méthode standard et le constat que, là où prévalait sous Bâle I un critère institutionnel (l'appartenance ou non à l'OCDE) pour les Etats et les banques, et une relative indifférence pour les entreprises (pondération unique à 100%), Bâle II fait prévaloir un critère financier unique pour ces trois catégories : la notation obtenue par la contrepartie sur les marchés financiers.

Quantitativement, le nouveau système estompe donc les différences auparavant établies entre les catégories institutionnelles d'emprunteurs. Le statut institutionnel importe toujours puisque, à notation égale, les banques et les entreprises obtiennent des coefficients de pondération généralement un cran plus élevé que les Etats. Mais, avec la prise en compte des notations, une entreprise peut néanmoins désormais bénéficier d'une pondération aussi favorable qu'une

banque, et presque aussi favorable qu'un Etat.

Qualitativement, la méthode standard marque le passage vers un modèle où les conventions étatiques reconnaissent les évaluations de certaines agences de notation²³ comme légitimes pour participer au « jugement » réglementaire.

Cependant, la méthode standard reste aussi clairement marquée par la présence et l'autorité des Etats puisque ce sont eux qui fixent les coefficients de pondération jumelés aux notations financières. Il s'agit donc d'un système hybride où l'évaluation de marché est réinterprétée par des autorités réglementaires qui y impriment leur marque.

En revanche, avec la mise en place de la méthode NI, les Etats membres du Comité vont reconnaître explicitement les méthodes, les théories et les critères de gestion mobilisés par les acteurs des marchés financiers comme des bases légitimes pour fonder la réglementation prudentielle. Plus encore, le recours aux estimations financières est présenté comme garantissant l'impartialité de la réglementation. Elles sont censés fournir une alternative « objective » aux compromis « arbitraires » établis jusqu'alors entre Etats. La méthode NI, qui forme le corps de la nouvelle réglementation, incarne ainsi la conversion des Etats aux théories et aux techniques issues des marchés financiers et à l'idée que celles-ci sont capables de nous informer sur la réalité des risques, dans l'optique du « réalisme métrologique ». C'est ce que nous proposons de détailler dans la suite de cette section.

5.II.2 - Le développement de la méthode NI : l'internalisation des méthodes financières par le Comité

Dès DC1, le Comité a annoncé qu'il ne reconnaîtrait pas les modèles internes des banques, pour le moins à court terme. Cette décision a été anticipée par les lobbies qui ont fait, dès l'origine, des propositions « intermédiaires ». Ces propositions intermédiaires ont toutes un point commun : à défaut de reconnaître les modèles des banques, elles visent à obtenir la reconnaissance des estimations faites en interne des paramètres de ces modèles. On peut alors envisager plusieurs possibilités impliquant de la part du Comité un niveau de reconnaissance croissant des estimations faites par les banques et des théories qui sous-tendent ces estimations. Après avoir présenté ces

23 Trois agences de notation privées, qui constituent l'oligopole dominant au niveau mondial recevront un agrément global les autorisant à servir de référence en méthode standard. Il s'agit de Moody's, Standard & Poor's et Fitch Ratings. S'y ajoutent des agences agréées au niveau local par les autorités bancaires nationales. Ainsi, en France, les systèmes de cotation de la COFACE et de la Banque de France (Fiben Cote 3) ont été agréés.

diverses possibilités, nous présentons ensuite dans cette sous-section quel a été le choix du Comité.

Les options envisageables pour la méthode NI

Option 1 : pondérations ouvertement conventionnelles

La première possibilité serait de mettre en place un système de pondération similaire à celui utilisé pour la méthode standard mais en acceptant que les banques utilisent leurs propres systèmes de rating, plutôt que des ratings externes, pour déterminer la pondération à appliquer à chaque actif. Un contrôle des procédures de rating et la définition de critères d'agrément pour les systèmes internes de notation est alors nécessaire, mais le système repose toujours sur des exigences définies conventionnellement.

Ce système peut être schématisé comme suit :

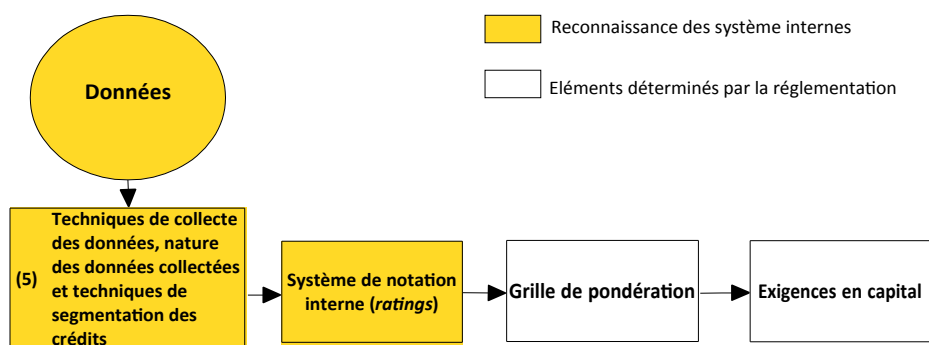


Schéma 6.1 : Méthode NI, Option 1 : pondérations ouvertement conventionnelles

Option 2 : indexation des pondérations sur un calcul économique

La seconde option – qui serait d'ailleurs aussi déclinable dans le cadre de la méthode standard – est de jumeler les ratings avec des pondérations elles aussi fournies par les autorités, mais fixées à partir de modèles. La proposition initiale de l'ISDA, par exemple, va dans ce sens²⁴.

Pour ce faire, les autorités doivent tout d'abord choisir un modèle. Elle doivent ensuite créer un actif fictif « de référence » pour lequel elles déterminent les valeurs des différents paramètres

²⁴ Dans la proposition de l'ISDA, le régulateur fournit une grille de pondération ancrée autour d'un calcul économique et qui est différencié en fonction de trois niveaux de notation. Néanmoins, à la différence du système proposé ici, les pondérations proposées dépendent aussi de la maturité de l'actif. L'ISDA pose ainsi la question du traitement de la maturité, sur laquelle nous reviendrons ultérieurement.

nécessaires pour faire fonctionner le modèle. En faisant fonctionner le modèle choisi, elle obtiendront ainsi un montant de pertes maximales pour l'actif. A partir de là, elles peuvent fixer le niveau de capital requis pour l'actif « de référence » et en déduire la pondération à appliquer aux actifs similaires à celui considéré comme la référence.

Pour que le système puisse fonctionner à partir des ratings établis par les banques, il faut alors encore établir un système d'équivalence entre les catégories du système de rating et la pondération de référence ainsi obtenue. On peut par exemple imaginer que la pondération de référence a été calculée pour un actif de qualité « moyenne » et qu'elle sera applicables aux actifs ayant obtenus une notation « moyenne ». Des pondérations plus faibles peuvent alors être octroyés aux actifs ayant reçu une notation supérieure et, inversement, des pondérations plus élevées peuvent être octroyées aux actifs ayant reçu une notation inférieure. Ce processus peut-être schématisé comme suit :

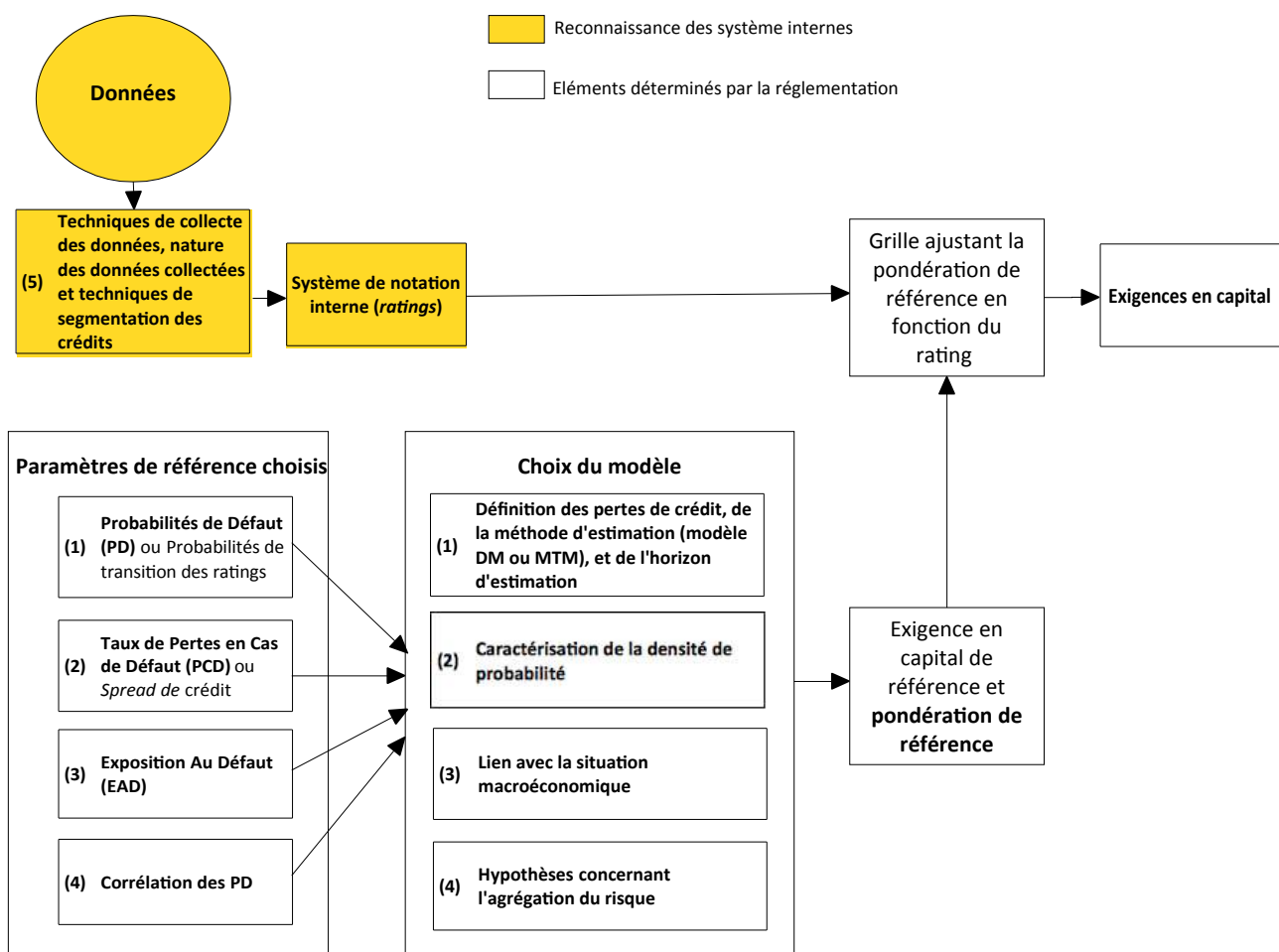


Schéma 6.2 : Méthode NI, Option 2 : indexation des pondérations sur un calcul économique

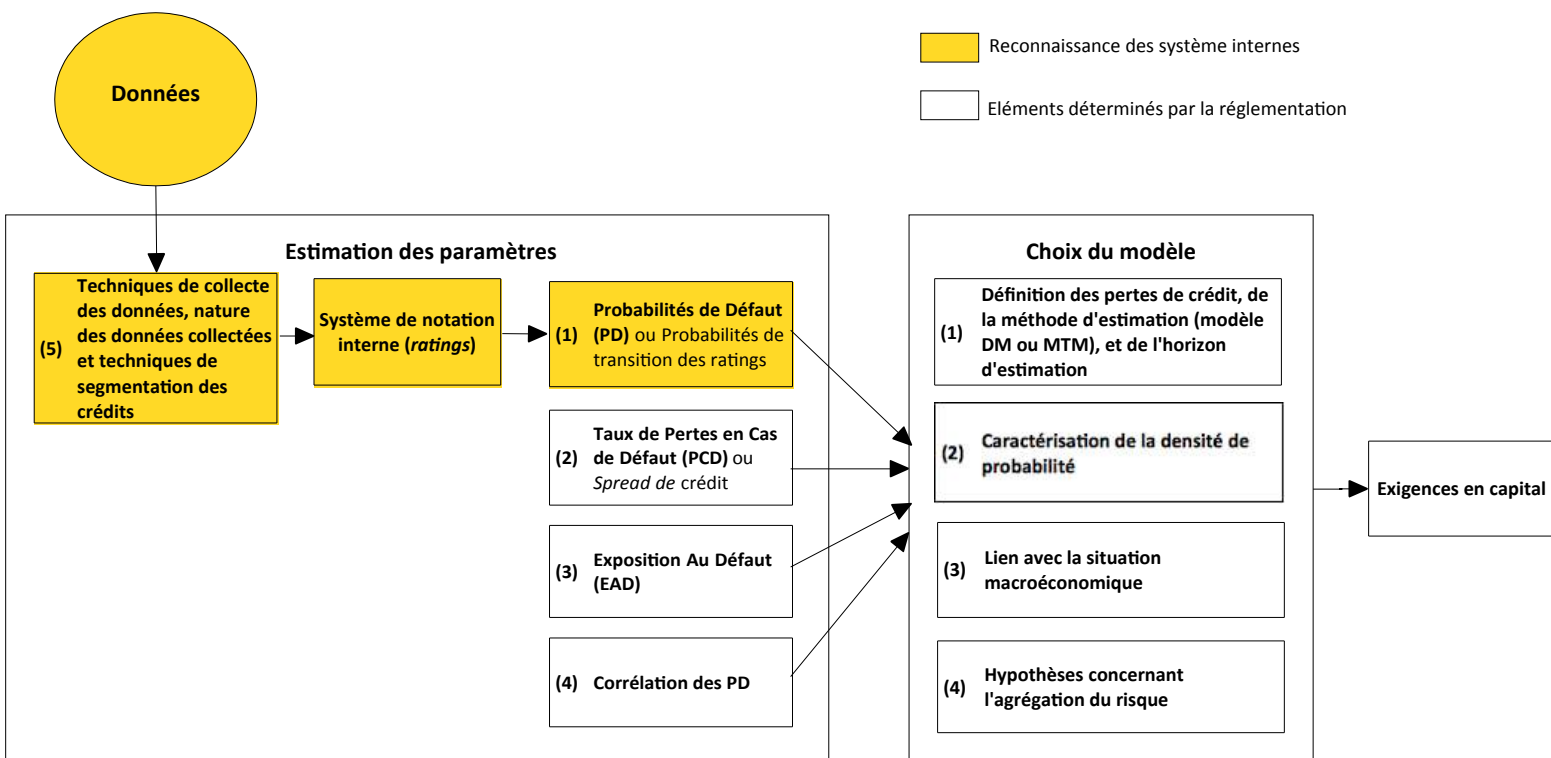
Autrement dit, avec cette seconde option, le régulateur va ancrer le système de pondération autour d'une estimation de référence obtenue à partir d'un modèle, puis ajuster cette pondération en fonction du rating obtenu par les actifs. Ainsi, les niveaux de capital exigé sont indexés sur un calcul économique.

Cependant, le calcul peut difficilement être fait de façon « fine » avec un système de ce type. En effet, la définition des équivalences entre le système de rating et le système de pondération est nécessairement approximative dès lors que la grille de pondération utilisée et son « calibrage » sont faits par le régulateur à partir d'un actif « de référence » fictif, et donc indépendamment des caractéristiques propres au système de rating et aux crédits qui composent le portefeuille considéré. Pour ne pas prendre de risque, et quitte à perdre une part de la sensibilité aux risques des systèmes de rating, le régulateur pourrait être amené à être particulièrement conservateur dans le choix de l'actif de « référence », et dans ses choix d'indexation.

Option 3 : utilisation des PD estimées en interne comme métrique commune

Pour offrir une évaluation qui rende toute la capacité de différenciation de la qualité des crédits offerte par les systèmes de rating, une autre possibilité est d'autoriser les banques à estimer elles-mêmes la valeur des probabilités de défaut (ou de détérioration du rating) à associer à chaque catégorie de notation. C'est la seconde proposition envisagée par l'ISDA, suite à la publication de DC1. Cela permet de résoudre le problème de l'établissement des équivalences entre les pondérations proposées et les systèmes de rating: si les pondérations dépendent des probabilité de défaut et que les banques sont autorisées à estimer les probabilités de défaut associées aux notes de leurs systèmes, on dispose en effet alors d'une métrique commune qui permet d'intégrer les deux parties du système, comme on le voit dans le schéma ci-dessous :

Schéma 6.3 : Méthode NI, Option 3 : utilisation des PD estimées en interne comme métrique commune



Dans ce cas, les exigences en capital dépendraient directement d'un calcul économique prenant en compte l'une des caractéristiques propres aux crédits d'une classe de notation : leur probabilité de défaut. Cela suppose cependant de mettre en place non seulement un cadre d'agrément et de contrôle des systèmes de notation, mais aussi un cadre pour agréer et contrôler l'estimation des PD. Mais le régulateur doit aussi avoir choisi un modèle d'évaluation des pertes et avoir déterminé les autres paramètres pris en compte par le modèle choisi. Or, la même question peut-être posée à propos des autres paramètres : le régulateur imposera (explicitement ou non) des valeurs de référence pour ces paramètres qui ne seront pas nécessairement très bien ajustées à la « réalité » des portefeuilles bancaires.

Option 4 : reconnaissance des estimations internes pour l'ensemble des paramètres

Une dernière solution consiste donc à laisser les banques fournir elles-mêmes tous les paramètres du modèle. Il faut alors prévoir des cadres d'agrément et de contrôle des procédures utilisées pour

estimer chacun des paramètres. Il faut par ailleurs toujours que le régulateur choisisse le modèle qui devra être utilisé pour calculer, à partir des différents paramètres, les exigences en capital. Dans ce cas, le processus de calcul des exigences réglementaires reprendrait très exactement les différentes étapes de la modélisation des risques de crédit, si ce n'est que le choix du modèle resterait du ressort du régulateur :

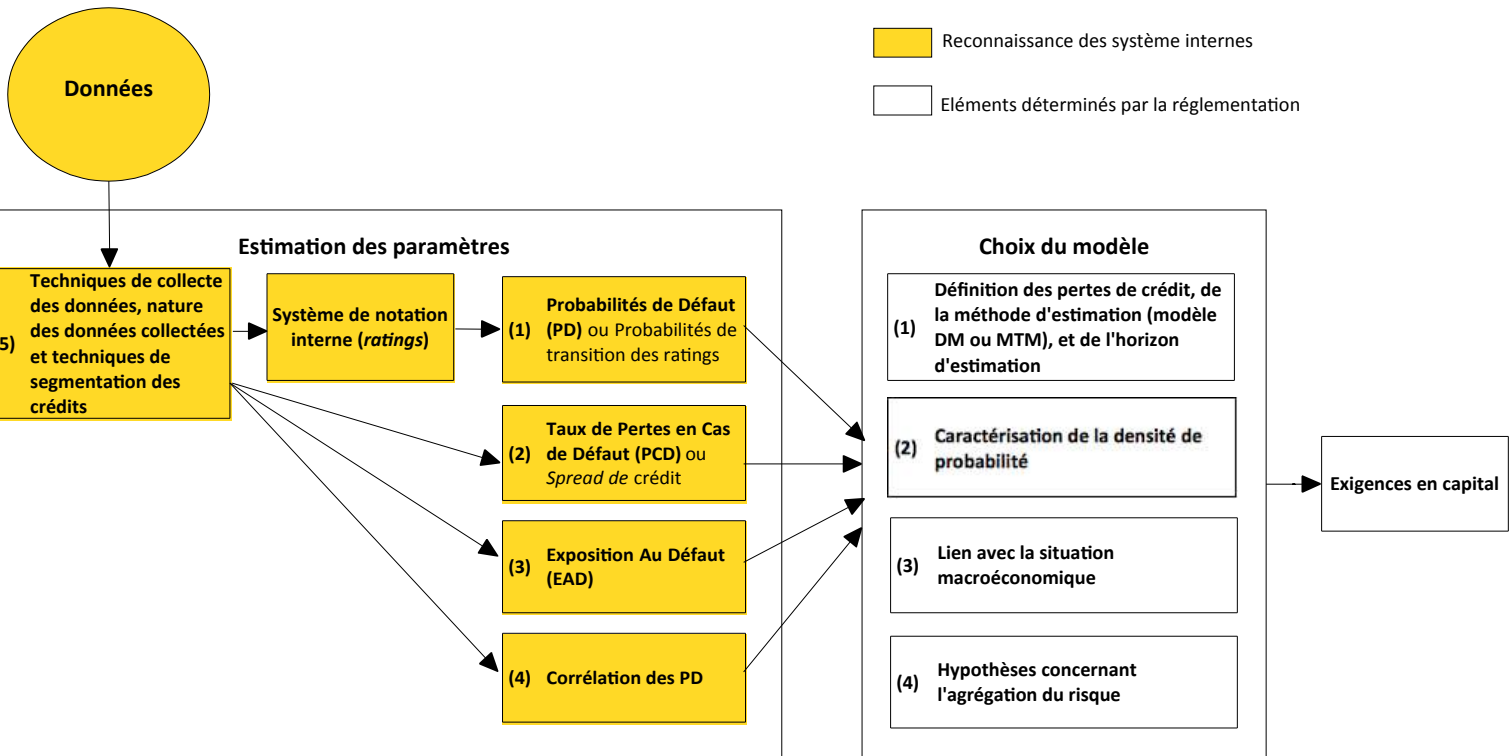


Schéma 6.4 : Méthode NI, Option 4 : reconnaissance des estimations internes pour l'ensemble des paramètres

En fonction des choix opérés par le régulateur dans le choix du modèle, les exigences en capital pourraient donc être totalement convergentes avec le calcul du capital économique effectué en interne par les banques. Par ailleurs, on voit bien que, dans un système de ce type, la reconnaissance des systèmes internes pourrait facilement être étendue à certaines caractéristiques du modèle lui-même, facilitant ainsi une reconnaissance progressive de la modélisation réalisée en interne.

La mise ne œuvre de cette quatrième option suppose cependant de mettre en place des cadres d'agrément et de contrôle pour chacun des paramètres laissés estimés en interne. Par ailleurs, elle

suppose toujours que le régulateur définisse le modèle choisi pour estimer les pertes maximales encourues et le niveau de capital exigé pour faire face à ces pertes.

Les quatre options envisageables impliquent donc un niveau de reconnaissance croissant des estimations faites par les banques et une intégration croissante, de la part du Comité, des théories qui sous-tendent ces estimations. Par ailleurs, plus les options sont « avancées », plus le contrôle sera fondé sur l'agrément et le contrôle des procédures internes de collecte et de traitement des informations internes des banques.

La position initiale des lobbies et le choix du Comité

Dans sa proposition initiale de réforme, l'IIF défendait un système qui, par rapport aux options mentionnées ci-dessus, serait positionné quelque part entre l'option 1 et l'option 2. Il est en effet précisé que la grille de pondération devrait être affinée pour mieux refléter les différences de qualité entre les crédits. Par ailleurs, l'IIF mentionnait son souhait de pouvoir rapidement passer à la reconnaissance complète des modèles internes, au moins pour certains portefeuilles. Quant à l'ISDA, sa proposition de « modèle simplifié » se situerait entre les options 2 et 3. En effet, elle comporte un index, mais celui-ci est paramétré en fonction de calculs économiques. De plus, l'ISDA souhaitait aussi pouvoir obtenir une reconnaissance immédiate des modèles internes pour certains portefeuilles.

Comme souligné précédemment, le Comité signifie très rapidement que la reconnaissance complète des modèles internes restera une perspective « à plus long terme ». Sa proposition de méthode standard est par ailleurs en retrait par rapport aux propositions de l'IIF et de l'ISDA : non seulement elle ne permet pas la reconnaissance des ratings internes, mais, de plus, les pondérations ne sont pas ancrées sur des calculs « économiques ».

En revanche, les propositions faites par le Comité pour la méthode des « évaluations internes » répondent dès l'origine aux attentes « minimales » exprimées par les lobbies. En effet, dans DC1, deux options sont envisagées. La première se situerait quelque part autour de l'option 2 de notre typologie : il s'agit de corrélérer les pondérations aux notations obtenues et d'ancrer dans la mesure

du possible le calcul des pondérations sur des bases conceptuelles « solides » (DC1, §50, p.35-36) :

« Une possibilité consisterait à établir une corrélation entre les notations internes de la banque et les pondérations de risque standardisées ou un système plus large des pondérations proposées dans l'accord. Cela permettrait d'effectuer des comparaisons plus claires des exigences de fonds propres pour différentes créances ou expositions, indépendamment de la source d'évaluation du crédit, et pourrait être associé à l'amélioration du dispositif de pondération des risques. À cet égard, le Comité considère que, dans un premier temps, l'option liant les exigences de fonds propres aux évaluations internes devra fournir, lors de sa mise en œuvre, un compromis acceptable entre faisabilité opérationnelle et solidité conceptuelle, telle qu'une approche reliant les évaluations internes et un nombre accru de pondérations de risque standardisées ».

La seconde option envisagée par le Comité se situerait quelque part entre l'option 3 et l'option 4 de notre typologie : il s'agit de reconnaître les estimations internes des PD, mais aussi éventuellement d'autres paramètres. Elle excède donc les revendications « minimales » des lobbies. Cependant, dans DC1, le Comité reste prudent sur l'avenir de cette seconde option, qui pourrait n'être développée qu'à plus long terme, une fois surmontées les différentes difficultés pratiques et conceptuelles identifiées (DC1, §50, p.35-36) :

« Une autre possibilité, peut-être à plus long terme, serait de permettre aux banques que leurs propres estimations de pertes, telles que la probabilité de défaillance, ainsi que d'autres considérations se reflètent directement dans une exigence de fonds propres pour l'exposition considérée, dès lors que les autorités de contrôle auront reconnu que la méthodologie de la banque convient à cette fin. Toutefois, cela nécessiterait de résoudre plusieurs difficultés: estimation de la probabilité de perte au moyen, par exemple, de mesures de la fréquence de défaillance attendue et de la fonction de densité associée à la loi de distribution des pertes, évaluation des méthodologies conceptuelles utilisées pour l'estimation d'une fonction de densité (telles que la période de détention et la définition de l'événement affectant la qualité du crédit), validation et nature imparfaite des données ».

Ainsi, si DC1 marque le refus de la reconnaissance des modèles internes et si la proposition de méthode standard reste en retrait par rapport à ce que demandent des lobbies, les propositions envisagées pour la méthode des évaluations internes répondent plus que largement à leurs revendications « minimales ».

De plus, le Comité va très rapidement dépasser les réticences exprimées dans DC1 à propose de la reconnaissance des paramètres estimés en interne. Ainsi, dans son premier rapport sur les pratiques de notation interne²⁵, le Comité avance une nouvelle proposition, plus ambitieuse que

25 CBCB, 2000a, *Range of Practice in Banks' Internal Ratings Systems - A discussion paper by the Basel Committee on*

celles envisagée six mois plus tôt.

Pourtant, ce rapport souligne qu'« *il n'existe pas de standard unique pour concevoir et faire opérer les système de rating* » et que ceux-ci devront encore « *évoluer pour constituer un référentiel bien défini de bonnes pratiques* » (CBCB, 2000a, p.3). Par ailleurs, le rapport souligne que, étant donné les incertitudes liées au mesure et les différences existantes entre les techniques et les sources des données utilisées par les banques, le processus d'estimation des pertes fondé sur les ratings comporte des risques d'erreurs et d'incohérences qui ne sont pas non-significatives (CBCB, 2000a, p.4). C'est en particulier le cas pour les estimations des taux de PCD, dont le rapport souligne qu'elles semblent soulever plus de difficultés que les estimations des PD. Autrement dit, le rapport confirme les difficultés existantes dans l'estimation des paramètres qui avaient déjà été identifiées dans le rapport sur la modélisation de 1999. Néanmoins, le rapport propose de reconnaître ces évaluations.

La nouvelle méthode proposée repose sur quatre principes qui sont²⁶ cq:

- l'estimation, par les banques, du risque de défaut des emprunteurs faite à partir de leurs ratings internes.
- un système pour insérer ces estimations dans une grille permettant de différencier les classes de risque qui serait fondée sur les probabilités de défaut estimées, les taux de pertes en cas de défaut et potentiellement d'autres caractéristiques (qui pourraient être estimées par les banques ou paramétrés par les superviseurs).
- le développement d'exigences qui reflètent, pour chaque classe de risque, son niveau de risque estimé
- des standards minimum et des recommandations de bonnes pratiques concernant les éléments-clé du système de rating et un processus de supervision pour valider cette approche, qui inclurait des moyens de s'assurer que les notations reflètent toutes les informations pertinentes concernant le risque sous-jacent à une exposition, que le processus de notation assure l'intégrité de la notation, et que les mesures des pertes sous-jacentes sont cohérentes et comparables entre banques, pays, et dans le temps.

Le Comité envisage donc de fixer les exigences en capital en fonction des PD estimées en interne pour chaque catégorie de rating, ainsi que d'autres paramètres eux-aussi éventuellement estimés

Banking Supervision, Basel, January 2000, 47p.

26 Par souci de concision, les principes ont été légèrement reformulés. La formulation originale (CBCB, 2000a, p.5-6) est reproduite en note de fin de document, en langue originale.

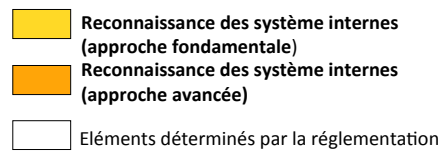
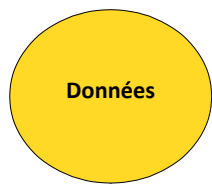
en interne. Les exigences doivent par ailleurs refléter le risque estimé de chaque ensemble de crédits. Autrement dit, le Comité envisage de développer un modèle d'estimation des risques, dont au moins un, et peut-être même plusieurs paramètres seront estimés par les banques.

Néanmoins, l'adoption de l'approche par les modèles n'est pas encore clairement explicitée : le Comité envisage d'ailleurs de continuer à fournir une grille de pondération mais cette grille serait alimentée par les estimations internes des banques de différents paramètres et elle déboucherait sur des exigences calculées de façon à refléter les estimations du risque. Or, si cette approche est développée de façon cohérente, la grille de pondération ne joue en fait plus aucun rôle : elle peut être remplacée par la formule utilisée pour calculer les exigences en capital. C'est d'ailleurs ce que fait le Comité dès sa proposition suivante (DC2). Ainsi, malgré l'existence d'une grille de pondération, le système proposé se situe donc au delà de l'option 3 (utilisation des PD estimées en interne) de notre typologie.

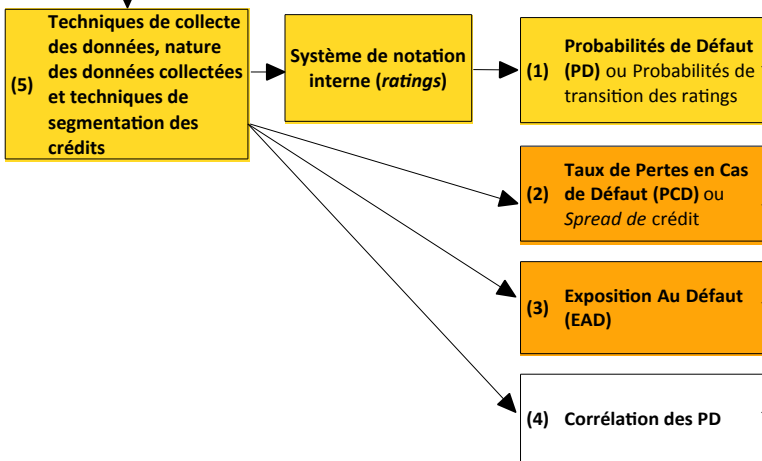
Cette proposition est confirmée et affinée dans DC2. Elle est tout d'abord confirmée puisque le Comité présente alors directement la nouvelle méthode sous la forme d'une formule qui dépend de la PD et de la PCD estimées et qui reflète le modèle qu'il a choisi pour calculer les exigences. Elle est ensuite affinée par la définition de deux « sous-options » : l'approche « fondation » et l'approche « avancée ».

Dans l'approche « fondation », seule la PD est estimée par les banques, comme dans notre « option 3 ». Le régulateur prescrit donc les valeurs pour le taux de PCD, les valeurs de l'Exposition au Défaut (EAD) lorsqu'une estimation est nécessaire et les valeurs des corrélations retenues entre les taux de défaut des emprunteurs. Dans l'approche avancée, les banques estiment elles-même tous ces facteurs, à l'exception notable des corrélations, qui restent définies par le régulateur. A cette exception près, il s'agit de l'option 4 de notre typologie.

Par apport à notre référentiel initial, le système peut donc être schématisé de la façon suivante :



Estimation des paramètres



Choix du modèle

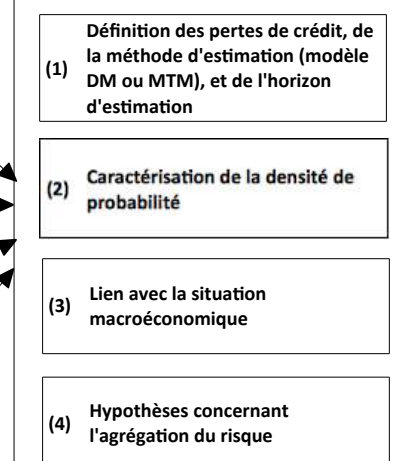


Schéma 6.5 : Méthode NI, l'option du Comité

Cette proposition excède en fait les demandes « minimales » des lobbies. Néanmoins, le choix du modèle, son paramétrage (taux de PCD de référence, corrélations utilisées) et les différents ajustements proposés (ou non) par le Comité (maturité, granularité) seront encore l'objet d'âpres négociations. Les différents compromis établis sur ces différentes questions sont présentés et commentés dans le chapitre 6.

Ce qui nous importe ici est que l'approche par les modèles et l'indexation des exigences sur des estimations fournies par les banques sont adoptées par le Comité. La méthode NI marque ainsi le passage à la financiarisation des exigences en capital.

En effet, elle met en jeu plusieurs formes de financiarisation qui ont respectivement trait à la marge d'autonomie octroyée aux acteurs financiers, à la nature des indicateurs utilisés, et aux théories qui sous-tendent le fonctionnement des modèles.

La méthode NI laisse tout d'abord aux banques de bien plus grandes marges d'autonomie qu'auparavant. En effet, si dans la méthode NI, le choix, la conception et le fonctionnement des

méthodes d'estimation internes des risques sont contraints par le dispositif de supervision, la reconnaissance de ces dispositifs à des fins réglementaires permet tout de même aux banques de passer d'un système de calcul entièrement prescrit à un système uniquement contraint par le respect de « bonnes pratiques ». Que les pratiques de gestion des banques puissent être contraintes en retour par ce système ne change rien au fait que les banques y gagnent indéniablement une marge d'autonomie vis-à-vis des exigences réglementaires. Or, c'est aux banques en tant qu'acteurs des marchés financiers que s'adresse ce dispositif. En effet, il s'adresse à des banques disposant de systèmes d'évaluation du capital économique leur permettant de mettre leur capitalisation et leurs objectifs de rentabilité en adéquation avec les attentes des marchés financiers. Il ne s'adresse pas aux banques en tant que gestionnaires de l'épargne populaire, ou en tant que levier d'accès au marché du capital pour les acteurs rationnés par les marchés. La méthode NI peut donc tout d'abord être vue comme « financiarisée » car elle s'adresse et délègue du pouvoir à des acteurs perçus avant tout comme des acteurs des marchés financiers.

La méthode NI fait par ailleurs appel aux indicateurs de la qualité utilisés en pratique sur les marchés financiers : les ratings. Or, même s'il s'agit de ratings internes, ceux-ci restent issus des pratiques de ratings mises en place sur les marchés. Ils en reprennent la structure, les critères, les objectifs et, bien souvent, ils incluent aussi les ratings externes éventuellement disponibles.

Enfin, la méthode NI fait appel aux représentations et aux théories de la finance de marché. L'idée qu'il est possible de modéliser les pertes et d'en tirer une évaluation du capital nécessaire pour y faire face est directement issue des théories les plus courantes de la finance de marché. Par ailleurs, les hypothèses utilisés pour ce faire sont elles aussi largement issues de ces théories. Même certains paramètres sont parfois déterminés dans ces modèles à partir de données obtenues sur les marchés financiers. Par ailleurs, les méthodes utilisées pour choisir les données pertinentes et pour calibrer, examiner et contrôler les estimations produites sont toutes directement issues des méthodes utilisées en finance de marché.

La méthode NI suppose donc de pouvoir garantir que les acteurs, les outils, et les représentations et les théories de la finance de marché qui sont mis à contribution dans le fonctionnement du dispositif sont bien dignes de la confiance qui leur est accordée. En ce qui concerne les acteurs et leurs outils, c'est le processus de supervision qui doit apporter cette garantie. En revanche, le Comité a souligné dans son rapport sur les modèles internes que la transposition des modèles de

risque de marché au cas du crédit soulevait tant de difficultés conceptuelles et empiriques que cela rendait leur reconnaissance impossible, du moins à court terme, par les autorités réglementaires. Ces réticences ont d'ailleurs été confirmées dans DC1, laissant ainsi l'option pour une reconnaissance complète des modèles internes de côté jusqu'à la fin du processus.

On ne peut donc manquer d'être surpris de constater que, bien qu'il souligne le manque de cohérence conceptuelle et de précision des évaluations tirées des modèles financiers d'une part, le Comité reprenne ces principes d'évaluations à son compte en proposant de fonder les exigences prudentielles sur un modèle. On peut donc se demander comment le Comité justifie de recourir à des méthodes dont il critique par ailleurs le manque de cohérence et de précision pour établir les exigences qui doivent préserver la stabilité du système financier.

5.II.3 – Le passage au réalisme métrologique

Segmentation des discours et « technicisation » des problèmes

Pour répondre à cette question, il est tout d'abord nécessaire de s'interroger sur les fonctions des différents documents publiés par le Comité. En effet, en reprenant les différents textes publiés par le Comité, on perçoit en fait que le discours du Comité sur les « nouvelles techniques » d'estimation du risque comporte deux pans distincts, qui, sans se contredire, ne jouent pas les mêmes fonctions et ne s'adressent pas aux mêmes publics.

On trouve d'un côté toute une série de publications destinées à nourrir la consultation et à informer les autorités nationales et les parties-prenantes, qui permettent de documenter les pratiques ou de discuter les partis-pris théoriques (comme les Rapport sur les modèles internes et sur les systèmes de notation déjà mentionnés, mais aussi les nombreux *discussion papers* et *working papers* publiés par le Comité tout au long de la période). Ces publications critiquent en général les insuffisances conceptuelles et empiriques des modèles d'estimation existants. Néanmoins, ils ne remettent jamais en cause le bien-fondé et la faisabilité de la démarche qui consiste à évaluer et à modéliser les risques de crédit.

Ce corpus de texte est distinct de celui composé par les propositions de réformes, c'est-à-dire les différents Documents Consultatifs. Sur le plan de la forme, si l'ensemble de ces documents est officiellement publié par le Comité et généralement soumis à consultation, les Documents

Consultatifs ont indubitablement un statut différent des autres documents. Tout d'abord, ils sont, comme les textes réglementaires, présentés sous forme d'articles. De plus, comme les textes réglementaires, ils portent et décrivent systématiquement l'ensemble du dispositif, même si certaines parties restent parfois très peu détaillées car le dispositif n'a justement pas encore été élaboré. Contrairement aux « rapports », « *discussion paper* » et « *working paper* » régulièrement publiés, ils se présentent donc comme les documents de référence sur l'avancée du processus de réforme. C'est d'ailleurs comme cela que le Comité les présente lui-même.

Or, si l'on s'intéresse uniquement à ce deuxième ensemble, les « Documents », force est de constater qu'il n'y est que très rarement fait mention des difficultés conceptuelles et empiriques que soulève l'estimation et la modélisation du risque de crédit, bien que celles-ci soient l'objet central des autres publications. Pour autant, les Documents consultatifs ne nient pas ces difficultés. La différence est en fait surtout sensible dans le ton et dans la structure argumentative.

La comparaison des conclusions du rapport sur les modèles interne et des conclusions de DC1 sur la modélisation illustre par exemple très bien cette différence.

Le Groupe de travail conclut à l'impossibilité de surmonter les obstacles qui permettraient d'intégrer à la réglementation des modèles d'évaluation des risques de crédit dans le temps imparti à la réforme (voir conclusions du groupe de travail en noir et bleu ci-dessous). Le premier document consultatif reprend en partie les conclusions du Rapport (voir ci-dessous en noir), mais recommande, lui, le développement de ces modèles et l'intensification du dialogue avec « l'industrie » en vue de l'intégration de modèles aux processus d'évaluation des exigences en capital (voir ci-dessous en rouge). Parallèlement, l'idée qu'il ne sera pas possible d'établir une modélisation suffisamment fiable pour former les fondements d'une estimation réglementaire des exigences en capital dans le laps de temps dévolu à la réforme a été supprimée (voir ci-dessous en bleu, la conclusion du paragraphe initial du Rapport, rapportée pour mémoire)²⁷:

[Ajout par rapport au rapport initial:] Le Comité a également étudié la possibilité d'utiliser des modèles de risque de crédit du portefeuille global pour déterminer les exigences de fonds propres. Il recommande l'utilisation et la poursuite du développement de ces modèles. [Reprise du rapport initial :] De fait, [il] reconnaît que la modélisation du risque de crédit est susceptible d'aboutir à une meilleure gestion interne des risques et d'être utilisée pour la surveillance prudentielle des banques. Toutefois, avant qu'une technique de modélisation portefeuille puisse être intégrée au processus officiel de détermination des exigences de fonds propres en regard du risque de crédit, les autorités de contrôle devraient être sûres non seulement que ces modèles servent à gérer le risque de manière

27 Voir CBCB, 1999b, p.1 et DC1, §52, p.36-37

active, mais aussi que leur conception est saine et validée par l'expérience et qu'ils produisent des exigences de fonds propres comparables d'un établissement à l'autre. Actuellement, d'importants obstacles, concernant principalement la disponibilité des données et la validation des modèles, doivent encore être surmontés avant d'atteindre ces objectifs. [Partie supprimée par rapport au rapport initial :], et le Comité voit difficilement comment surmonter ces obstacles dans les délais envisagés pour réformer l'Accord. [Ajout par rapport au rapport initial:] Le Comité vérifiera comment, après des travaux et tests complémentaires, les modèles de risque de crédit pourraient jouer un rôle explicite dans la détermination des exigences de fonds propres. Il a l'intention, à cette fin, de suivre étroitement les évolutions dans ce domaine et espère engager avec la profession un dialogue constructif.

Le Comité fait donc preuve dans les Documents Consultatifs d'un véritable « positivisme métrologique » : s'il reconnaît qu'il existe des difficultés dans les pratiques actuelles développées par les banques, leur résolution n'est présentée que comme une question de temps : le temps nécessaire au progrès des techniques de mesure. Ce « positivisme » ne signifie pas que le Comité nie dans les Documents Consultatifs les difficultés répertoriées par ailleurs, mais ces difficultés ne sont présentées que comme des obstacles « techniques » que le temps et la collaboration permettront de franchir. Inversement, les documents plus « techniques » ne sont pas exempts d'enthousiasme concernant les nouvelles techniques. Ils en soulignent d'ailleurs systématiquement le potentiel et les progrès qu'elles représentent. Mais les difficultés restant à résoudre sont leur objet principal.

Autrement dit, la discussion s'organise en fait en deux cycles liés mais qui ne sont pas totalement imbriqués : le cycle général de discussion, représenté par les Documents Consultatifs s'adresse à toutes les parties-prenantes et présente les orientations choisies par le Comité en passant au deuxième plan les difficultés « techniques » rencontrées pour traduire ces orientations en un dispositif concret. S'y conjugue un cycle de discussion « spécialisé » où les difficultés conceptuelles et empiriques liées à la modélisation sont ouvertement débattues, mais entre spécialistes et techniciens du risque uniquement. Le recours à la formalisation mathématiques et à un vocabulaire particulièrement technique pourvoient d'ailleurs naturellement à cette segmentation. La différence de nature entre les documents permet donc de comprendre comment leurs positions s'articulent. Le Rapport présenté ici en exemple fait un état des lieux des pratiques et conclut que celles-ci ne sont à l'heure actuelle pas assez fiables pour constituer la base de la réforme réglementaire. Le Document Consultatif présente lui les axes que le Comité souhaite développer dans le cadre de la réforme : il traduit les intentions politiques du Comité. Dans cette

perspective, la segmentation et la technicisation du débat permettent de reléguer les difficultés au stade de « problèmes techniques » que le temps permettra de surmonter, ce qui permet d'éviter de donner prise trop directement à la critique sans pour autant nier les difficultés existantes.

L'objectivité des normes financières, fondement légitime contre « l'arbitraire » de la réglementation

Le processus de Bâle II consacre l'usage de normes financières à des fins réglementaires, mais le refus des membres du Comité de reconnaître les modèles internes montre qu'ils disposent d'une indépendance réelle face aux revendications des lobbies. Il montre aussi que leur confiance dans les normes de la finance n'est pas aveugle. Plus que la confiance dans les normes de la finance, c'est peut-être en fin de compte la défiance vis-à-vis des normes « ouvertement conventionnelles », qui est à la fois nourrie par les lobbies et reprise par le Comité, que traduit le « positivisme métrologique » du Comité.

Dans ce contexte, la théorisation scientifique et l'important travail empirique qui accompagnent le développement des nouveaux outils d'estimation du risque peuvent apparaître comme des garanties de leur neutralité. Comme ces méthodes offrent, en plus de cette promesse de neutralité, la perspective d'une gestion rationnelle et maîtrisée des risques, elles constituent des outils attractifs pour des régulateurs en quête d'un moyen de relégitimer leur action.

En ce sens, l'adoption de normes financières de quantification du risque peut donc être interprétée comme une tentative de réaction à un processus plus large, la crise de légitimité des modes traditionnels d'action des autorités publiques. On peut alors lire la réforme des Accords de Bâle comme une illustration de la thèse développée par Theodore Porter dans *Trust in numbers* (Porter, 1995). Porter montre que, dans les sociétés démocratiques, le recours à la quantification est souvent privilégié lorsque les compromis normatifs existants deviennent l'objet de suspicion et que les élites en charge de ces normes ne disposent pas de légitimité démocratique. En effet, dans ce cas, l'existence d'un consensus sur les règles parmi les élites qui en sont responsables, que Porter appelle « l'objectivité disciplinaire », ne suffit plus à légitimer les règles aux yeux de la communauté. Les « élites faibles » (*weak elite*) qui ne disposent pas de légitimité démocratique peuvent en effet facilement être suspectées d'être partiales. Dans ce contexte, une solution attrayante pour ces élites peut être de tenter d'explicitier et de formaliser les règles de façon à

garantir que les décisions excluent autant que possible le recours au jugement personnel, c'est-à-dire de développer ce que Porter appelle « l'objectivité mécanique ». L'objectivité mécanique se caractérise par deux traits : l'existence de règles explicites et formalisées qui limitent la capacité d'action discrétionnaire des autorités, et le développement d'une expertise quantifiée, qui permet de vérifier et de garantir l'objectivité des normes. Autrement dit, la quantification fournit des éléments de preuve permettant de vérifier et de garantir que les règles choisies sont impartiales. Dans ce processus, l'autorité des décisions est donc fournie et garantie par la quantification. Mais, comme le précise Porter (p.98), « *la quantification fournit de l'autorité, mais il s'agit d'une autorité telle que Barry Barnes la définit, c'est-à-dire non pas du pouvoir plus de la légitimité, mais du pouvoir sans jugement (discrétion)*^{cs}. Autrement dit (p.8), « *la quantification est un moyen de prendre des décisions sans avoir l'air de décider. Son objectivité confère de l'autorité aux autorités qui en ont peu par elles-mêmes*^{ct} ».

Cela correspond bien à ce que les membres du Comité, qui ne disposent d'aucune légitimité démocratique, disent chercher à établir, c'est-à-dire une règle impartiale, neutre et scientifique qui garantisse que l'intervention des autorités ne perturbera pas l'allocation du capital. Or, c'est aussi la promesse dont sont porteuses les nouvelles techniques d'estimation des risques. En effet, elles reposent non seulement sur des formules mathématiques explicites, mais elles engagent aussi avec elles un important corpus de théories scientifiques et un non moins important corpus de travaux empiriques quantitatifs. La caractéristique explicite des formules utilisées permet au régulateur de garantir la transparence des normes et leur équité. Par ailleurs, s'ils ne sont pas incontestés, les fondements scientifiques de ces formules et leur paramétrage fondé sur des travaux empiriques permettent néanmoins au régulateur de bénéficier d'une garantie de neutralité. Les nouvelles techniques d'estimation des risques sont donc des candidates idéales pour développer des normes qui ne soient pas perçues comme « arbitraires ».

S'intéressant aux processus de quantification, Chiapello et Desrosières (2006) suggèrent de s'interroger aussi sur la « visée de réalité » de ces processus. Ils distinguent ainsi les systèmes de quantification utilisés comme « outils de coordination et de gouvernement » des systèmes utilisés dans l'optique du « réalisme métrologique ». Lorsqu'ils sont utilisés comme des outils de coordination, les systèmes de quantification sont perçus comme des outils conventionnels qui visent avant tout à disposer d'un langage commun. Dans ce cas, il nous semble qu'ils peuvent trouver toute leur place dans des systèmes régis par l'objectivité disciplinaire décrite par Porter.

Mais, dans ces systèmes disciplinaires, l'autorité de la norme vient de la légitimité de ceux qui l'édicte. Pour disposer de l'autorité conférée par l'objectivité mécanique, il est en revanche nécessaire, nous semble-t-il, que les estimations produites soient considérées comme des reflets fiables du réel, sans quoi on ne peut pas les mobiliser pour « prouver » la neutralité des normes. Cela suppose donc d'entretenir une autre forme de relation à la quantification, où la quantification est perçue non pas comme une convention mais comme le reflet du réel, qui est ce que Chiapello et Desrosières appellent la posture du « réalisme métrologique ».

Autrement dit, les procédures de quantification des risques développées par les banques peuvent offrir aux régulateurs la promesse d'une règle « objective ». Mais, cela ne peut suffire à considérer qu'il s'agit d'une objectivité exempte de toute convention « arbitraire ». Le passage vers l'objectivité mécanique, qui est seul susceptible de garantir la « neutralité » absolue des règles, suppose d'avoir adopté au préalable la posture du réalisme métrologique face aux processus de quantification. En effet, ce n'est que si l'on est intimement convaincu que les mesures produites révèlent les propriétés du réel que l'on peut utiliser la quantification comme fondement et comme preuve de la neutralité des règles. Le passage d'une visée d'objectivité disciplinaire à une visée d'objectivité mécanique suppose donc un glissement préalable vers l'optique du réalisme métrologique dans la posture des acteurs face aux systèmes de quantifications.

Le passage au « réalisme métrologique »

Ce mouvement vers la posture du « réalisme métrologique » est tout à fait perceptible dans les textes successifs du Comité.

Dans l'Accord de 1988, les normes sont clairement présentées comme des conventions, et les outils de quantification comme des outils de coordination : en établissant un référentiel commun, les normes visent à coordonner l'action des régulateurs nationaux pour éviter un « concurrence réglementaire à la baisse » entre les standards nationaux de capitalisation. L'objectif est nullement de déterminer le « véritable » niveau de risque des actifs bancaires. On se rappelle d'ailleurs que l'Accord mettait explicitement en garde contre une interprétation trop rapide d'une ratio prudentiel élevé comme un signe de solidité financière (Voir Chap 2.1.1). Il indiquait aussi clairement que les pondérations choisies ne peuvent pas constituer de bonnes bases pour

l'estimation commerciale du risque (Voir Chap 2.I.1). De plus, la nature « conventionnelle » des critères de pondération est reconnue comme telle. Le choix du critère « OCDE », par exemple, était clairement justifié comme étant le meilleur compromis politique possible étant donné les intérêts en présence à la table des négociations (Voir Chap 2.I.1). On n'était donc loin de l'idée de mesurer les risques et de définir le niveau exact de fonds propres nécessaire pour y faire face.

En revanche, à partir de DC1, l'optique est clairement celle du réalisme métrologique. Les normes précédentes sont critiquées pour leur manque de « réalisme ». Elles comportent des « faiblesses ^{cu} » (DC1, §18, p.27), et des « imperfections » (ou des lacunes²⁸) « évidentes »^{cv} (DC1, §3, p.23). Elles donnent « *tout au plus une mesure grossière du risque économique* » et elle ne permettent pas de « *refléter de manière appropriée les divers risques de défaillance présentés par les emprunteurs* »^{cw}, explique le Comité (DC1, §6, p.6). On retrouve ici l'idée, exprimée directement par Greenspan, par exemple, que les normes de 1988 sont « *largement arbitraires* » (Greenspan, 1999).

L'objectif est donc désormais de résorber « *les différences entre le véritable risque économique et le risque tel qu'il est mesuré par l'accord* » afin d'éviter que les banques n'en tirent profit en développant des stratégies d'arbitrage (DC1, §7, p.6) et « *de mieux refléter les risques sous-jacents dans les exigences de fonds propres* » afin « *d'assurer l'adéquation entre les exigences de fonds propres et le véritable profil de risque d'un établissement* » (DC1, §3, p.1). On présuppose donc qu'il existe un risque « véritable » qu'il s'agit de capturer pour le refléter dans les exigences réglementaires.

La posture « métrologique » est aussi très prégnante dans les discours en défense de la réforme développés pendant toute la période. Trouver la « bonne » mesure est l'objectif que s'assignent les réformateurs de l'Accord. Meyer (3 Juin 1999) explique ainsi qu'il est nécessaire « *d'arriver à la bonne mesure* »^{cx}. Il s'agit de définir le « bon » niveau absolu de capital. Dans cette perspective, comme l'explique Meyer (15 Octobre 2001), la question est de savoir « *comme Sherlock Holmes pourrait le demander : « Est-ce que 8 % est la bonne solution ? »* »^{cy}. Enfin, il s'agit de trouver les « bonnes » pondérations des encours, c'est-à-dire des pondérations qui reflètent fidèlement le niveau relatif de risque des différents encours. L'enjeu est donc de savoir si les exigences en capital

28 Dans la version française de DC1, « *shortcomings* » a été alternativement traduit par « faiblesse » et « imperfection ». Les citations originales en langue anglaises sont donc aussi reportées ici en fin de document.

« absolues et relatives sont justes »^{cz} (Meyer, 5 mars 2001).

A qui rappellerait que l'objectif de l'Accord n'était pas de fournir une mesure précise des risques et du capital nécessaire pour y faire face, on laisse entendre que cela aurait été l'objectif poursuivi si les techniques de mesures qui existent aujourd'hui avaient existé à l'époque. Ainsi, si l'Accord de 1988 ne cherchait qu'un niveau suffisant et homogène de fonds propres pour les banques c'est parce que les techniques permettant de faire mieux n'existaient pas, même au sein des banques. On était donc confinés dans les limites du monde conflictuel du jugement, explique Ferguson (28 Avril 2003)^{da}:

« Mais, jusque récemment, il était difficile de gérer formellement et de manière systématique les risques pris par les banques et, en particulier leurs risques de crédit. Les techniques de quantification et de mesure des risques, les technologies et les instruments pour les gérer et les distribuer n'existaient simplement pas. Les décisions de crédit étaient prises à l'échelle individuelle par des chargés d'engagement ou de crédit qui utilisaient leur jugement pour décider à qui un crédit serait octroyé et à qui il ne le serait pas. /.../ Dans un monde de jugements, quand les procédures et les systèmes quantitatifs n'existaient pas, le manager des risques avait beaucoup de difficulté à convaincre les chargés d'engagement, et même la direction, que le risque était excessif car les désaccords de jugement sont difficiles à résoudre ».

Or, les nouvelles méthodes d'estimation du risque développées par les banques permettent justement de s'extraire de ce monde du jugement et de développer des systèmes rationnels, fiables et efficaces (Meyer, 17 mai 2001)^{db} :

« Jusqu'à l'arrivée des nouvelles technologies, et encore aujourd'hui dans nombre de banques, les choix relatifs au risque d'un portefeuille étaient le produit de débats et de luttes internes entre ceux qui souhaitaient repousser les limites de la prudence pour dégager du volume à court terme et ceux qui voyaient clairement les risques. Traditionnellement, le bon équilibre n'était pas toujours trouvé parce qu'il était difficile de distinguer la limite qui sépare les risques raisonnables et excessifs. /.../ Les nouvelles technologies de management des risques offrent la promesse d'un système commun de mesure des risques qui permettra des prises de décisions sur les risques et le développement de systèmes internes de contrôle plus rationnels, efficaces et fiables »

Face aux progrès que représentent ces méthodes scientifiques, formalisées et quantifiées, il est important de se rappeler que le ratio de 1988 n'avait pas été déterminé avec « une précision scientifique » (Olson, 16 Mai 2005)^{dc}. C'est pourquoi il faut s'inspirer de ces nouvelles pratiques dans la réglementation.

L'idée que c'est aussi le seul moyen d'éviter « l'arbitrage » et que cela permettra aux banques de faire plus facilement face à la concurrence des acteurs non-bancaires reste présente dans les discours. Ainsi, Meyer explique, le 5 mars 2001 que^{dd}:

« Si nous n'arrivons pas à établir des pondérations relatives à peu près justes, il sera difficile d'atteindre les grands objectifs établis par le Comité de Bâle : encourager de véritables pratiques de management des risques et décourager l'arbitrage en capital. Evidemment, établir le bon niveau absolu d'exigences en capital est aussi important, à la fois pour éviter un risque systémique excessif et pour établir des conditions de concurrence équitable vis-à-vis des institutions financières non-bancaires »

En revanche, dans les Documents Consultatifs, c'est avant tout parce que les méthodes employées par les banques sont plus précises qu'il faut les employer, nous dit-on : *« le recours à leur système interne d'évaluation du crédit et, ultérieurement, à des modèles de mesure du risque du portefeuille global pourrait permettre un calcul plus précis des exigences de fonds propres en fonction de leur profil de risque »* (DC1, §2, p.1).

Dans cette perspective, la question n'est plus vraiment de savoir si les divergences conceptuelles et méthodologiques existantes dans les pratiques de modélisation peuvent être surpassées. La question est plutôt de démontrer l'objectivité de la norme entendue comme son degré d'indépendance vis-à-vis des préférences des autorités publiques, c'est-à-dire son degré de « réalisme empirique ».

Ce glissement est perceptible par exemple dans le Deuxième Document consultatif, lorsque le Comité explique comment la formule de la méthode NI a été élaborée (voir *DC2 – IRB approach*, §167-170, p.35). Le Comité dit avoir testé plusieurs méthodes pour estimer chacun des paramètres de la formule et avoir comparé les estimations obtenues à partir de plusieurs échantillons de données. Pour effectuer ces comparaisons, le Comité a à la fois fait appel aux estimations fournies par les grandes banques et à des études qu'il a réalisées directement. Lorsque les estimations ont été jugées globalement convergentes, elles ont servi de base dans le choix du Comité. Sur certains éléments, pour lesquels les différentes méthodes donnent de résultat trop divergents, un appel à commentaire est envoyé aux parties-prenantes (c'est notamment le cas pour l'ajustement de maturité, pour lequel les modèle DM et MTM donnent des estimations divergentes). Autrement dit, on cherche un consensus entre les évaluations financières, qui sert ensuite de point de référence, puis d'outil de légitimation, dans les choix des régulateurs. Les choix du Comité sont ainsi avant tout défendus à partir de l'idée qu'ils sont « cohérents » avec les estimations fournies par les banques et avec celles obtenues dans les

études empiriques du Comité²⁹.

Dans ce processus, la cohérence ou la validité conceptuelle des méthodes d'évaluation financières n'est pas analysée. Ce ne sont en fait pas elles qui sont soumises à l'analyse. Le processus s'est inversé : ce sont désormais les choix du régulateur qui sont évalués à l'aune de leur convergence avec les estimations financières.

Conclusion : Le passage à une métrologie financiarisée

La construction du dispositif de Bâle II consacre le passage d'un mode d'évaluation ouvertement conventionnel à l'adoption d'une métrologie financiarisée des risques.

Le passage à une métrologie financiarisée recouvre deux glissements distincts, mais dont les interactions produisent des effets spécifiques. Le premier de ces glissements a trait à la source de légitimité revendiquée par le Comité pour ses normes. Il marque la financiarisation des méthodes réglementaires d'évaluation des risques de crédit. Le second de ces glissements touche à la posture de plus en plus « réaliste » des régulateurs face aux normes de quantification du risque : il ne s'agit plus seulement de coordonner l'action des acteurs bancaires ou des Etats grâce aux normes internationales, il s'agit aussi aujourd'hui de mieux « cerner la réalité des risques ».

Le premier glissement touche donc à la source de légitimité des normes. Sous Bâle I, l'existence d'un compromis politique entre les pays membres du Comité de Bâle suffisait à assurer la légitimité des normes. Sous Bâle II, la source de la légitimité des normes est à chercher du côté de la finance. En méthode standard, c'est sur les estimations des agences de notations que se fonderont les exigences réglementaires. En méthode NI, la financiarisation des normes passe à la fois par la marge d'autonomie octroyée aux acteurs financiers, par à la nature des indicateurs utilisés (les ratings), et par le recours à des méthodes issues des théories financières. On peut donc parler de « financiarisation » des normes. Comme on le voit ici, cette financiarisation peut revêtir différents aspects, qui ne sont pas strictement équivalents. Elle peut aussi compter plusieurs degrés. Ainsi, en couplant des indicateurs financiers avec des pondérations ouvertement conventionnelles, la méthode standard peut être qualifiée de système hybride. En revanche, la méthode NI est présentée et défendue par le Comité comme reposant sur les méthodes et les

29 Voir §171 et 172, p. 36 sur la forme de la fonction et le paramétrage du coefficient de corrélation (corporate).

estimations les plus susceptibles de faire « consensus » entre les méthodes et les acteurs de la finance.

Cette évolution se double d'un second glissement, dans la posture des régulateurs face aux normes de quantification du risque. Sous Bâle I, les normes de quantification étaient perçues et présentées comme des outils conventionnels de coordination. Le passage à Bâle II marque l'adoption par les régulateurs d'une posture plus proche du « réalisme métrologique », où la quantification est censée refléter le réel et pouvoir être mobilisée comme outil de preuve « objectif ». La validation du système n'est alors plus conçue comme un processus de décision politique mais comme un processus de validation empirique.

Or, combinés, ces deux glissements ont des effets spécifiques. En effet, si les normes réglementaires doivent être sanctionnés par une validation empirique, d'une part, et que validation empirique se fait à l'aune des évaluations financières, d'autre part, il en résulte implicitement que les « consensus financiers » sont le meilleur reflet disponible de la réalité des risques. Dès lors, la financiarisation des normes réglementaires peuvent avancer de pair avec la recherche du réalisme, comme s'il elle était un simple moyen servant une fin. C'est ce qui nous semble caractériser le processus de Bâle II. Il ressort de notre étude que le régulateur a développé un système qu'il présente comme un progrès technique vers « la » métrologie des risques, et qui repose sur des conventions financiarisées. Il s'agit donc d'une métrologie financiarisée des risques : elle cherche à dire la « vérité des risques » telle que les marchés et les acteurs financiers la perçoivent. Mais, ce n'est pas ce qui est mis en avant par le Comité. Le Comité justifie son nouveau système comme un progrès vers « la » métrologie des risques : il assimile donc implicitement « la » vérité des risques à la vérité des risques telles qu'elles est perçue par les acteurs financiers.

5.III - Le passage au néolibéralisme

On pourrait conclure de ce qui précède que le dispositif d'estimation des risques de Bâle II incarne l'idéal libéral prôné par les réformateurs puisqu'il est désormais fondé et évalué à l'aune des estimations issues des acteurs et des théories de la finance. Mais l'évolution du dispositif de Bâle II

à partir de DC2 nous pousse plutôt à lire la mobilisation de la rhétorique libérale par les réformateurs comme un moyen critique qui permet de justifier le passage du mode de gouvernementalité de Bâle I vers une gouvernementalité de type néolibérale.

C'est ce que nous proposons de présenter dans la dernière section de ce chapitre, qui est consacrée aux modalités de gouvernement inscrites dans le dispositif de Bâle II.

Nous verrons dans un premier temps en quoi le dispositif de Bâle II semble n'incarner que partiellement l'idéal libéral (III.1 – Une concrétisation partielle du projet libéral). Puis, après être présenté en quoi la rationalité, le programme et le mode de gouvernement du libéralisme et du néolibéralisme diffèrent (III.2 - Libéralisme et néolibéralisme : rationalités, outils et modes de gouvernements), nous montrerons dans quelles mesures le dispositif de Bâle II peut être qualifié de « néolibéral » (III.3 – Bâle II et le passage à un dispositif néolibéral).

5.III.1 – Une concrétisation partielle du projet libéral

L'objectif des réformateurs, tel qu'exposé dans le chapitre 2, était d'abandonner l'ancien système de normes qui était régi par des conventions de nature essentiellement politique (Voir Chap. 2.I.1) pour adopter un système de normes régi par des conventions de nature financière.

Dans le portrait de la réglementation et de ses conditions d'efficacité que les réformateurs ont tracé à travers leur critique des Accords de Bâle I, on voit bien que les défauts reprochés aux acteurs privés, notamment le fait qu'ils développent des stratégies « d'arbitrage » réglementaire, sont en fait dépeints comme découlant des modalités de l'intervention publique. En revanche, les acteurs du marché étaient présentés, eux, comme fondamentalement rationnels car, une fois soumis à la discipline du marché, ils n'ont d'autre choix que de s'y plier en optimisant leurs comportements et ont intérêt à développer sans cesse de nouvelles techniques pour ce faire. Dès lors, pour obtenir une réglementation optimale, respectant les règles de l'économie de marché et les incitations portant sur ses acteurs et capable d'intégrer les progrès techniques au fur et à mesure, la rationalité commande d'asseoir cette réglementation sur les « lois » de l'économie de marché telles que décrites par la théorie économique et sur les pratiques et techniques des acteurs qui y sont soumis. Cela permettra *« d'obtenir que les banques [qui ne l'ont pas fait] améliorent leur gestion des risques et créera un système qui peut évoluer naturellement lorsque les*

pratiques elles-mêmes évoluent » (Meyer, 15 Octobre 2001)^{de}. C'est ce que veut Greenspan lorsqu'il « *recherche des régulateurs qui agissent plus comme les marchés*³⁰ » et c'est cela que recherche Meyer lorsqu'il met au centre de « sa vision » « *l'exigence que les superviseurs et les banques se fixent les mêmes positions, les mêmes contrôles, et les mêmes objectifs* » (Meyer, 15 Octobre 2001)^{df}. Or, ces positions, ces contrôles, ces objectifs sont, en dernière analyse, ceux de l'économie de marché telle qu'elle devrait fonctionner sans les « perturbations » liées à l'intervention publique, c'est-à-dire ceux de l'économie de marché telle que décrite par la théorie économique « moderne ». Il s'agissait de passer d'une optique de la réglementation à une optique de la régulation des activités financières à partir de leurs propres normes.

A partir de DC1, l'architecture globale du dispositif est mise en cohérence avec cet objectif (voir I) et, avec DC2, les outils financiers sont au centre du dispositif de calcul des exigences minimales en fonds propre des banques (voir II). Cependant, l'objectif de régulation par les marchés ne sera pas entièrement réalisé dans le cadre de Bâle II.

En effet, tout d'abord, le Comité s'oppose à la reconnaissance directe des outils développés sur les marchés pour évaluer les risques, les modèles de risques. De plus, les propositions laissent une large place à la « méthode standard » où l'évaluation des risques ne dépend que partiellement et indirectement des évaluations faites par les acteurs eux-mêmes. Les pratiques d'évaluation des acteurs jouent un rôle plus significatif lorsque les banques optent pour la méthode NI. Cependant, même pour la version la plus « avancée » de la méthode NI, les paramètres fixés par le régulateur restent nombreux. Le choix du modèle théorique utilisé et de son paramétrage, notamment, restent à la seule initiative du régulateur. Le Comité est conscient du caractère de compromis de ce système puisqu'il précise dans l'Accord final de Bâle II qu'il « *est conscient que l'approche NI se situe quelque part entre des mesures purement réglementaires du risque de crédit et une approche s'appuyant largement sur des modèles internes du risque de crédit* » (CBCB, 2006, p.5, Art 18). Mais, la finalité de l'Accord reste de fonder la réglementation sur la théorie financière et les techniques développées à partir d'elle par les acteurs du marché. Ainsi, l'Accord précise immédiatement après que « *en principe, on peut déjà envisager d'aller plus loin dans cette voie, dès qu'il sera possible de répondre de manière suffisamment satisfaisante aux questions de fiabilité, comparabilité, validation et d'égalité concurrentielle* » (CBCB, 2006, p.5, Art 18).

30 Greenspan intitule ainsi très explicitement son article de Juillet 1998 : « *Wanted: Bank regulators who act more like the market* » (Greenspan, Juillet.1998).

En s'appuyant sur ces seuls éléments, les Accords de Bâle II apparaissent comme un compromis ou une première étape entre l'idéal-type du projet libéral porté par les réformateurs et d'autres types de considérations, qui peuvent être portées par des forces plus « conservatrices ». Il nous semble cependant que cela ne permettrait pas de rendre compte de la totalité des changements structurels que marque Bâle II dans les représentations du rôle et des modalités d'action de la réglementation prudentielle.

Pour Foucault, contrairement à ce que laisse entendre le terme « projet libéral », le libéralisme n'est pas qu'une utopie (ou un idéal-type), et il faut aussi analyser le projet libéral comme *« un instrument critique de la réalité : d'une gouvernementalité antérieure, dont on essaie de se démarquer ; d'une gouvernementalité actuelle qu'on tente de réformer et de rationaliser en la révisant à la baisse ; d'une gouvernementalité à laquelle on s'oppose et dont on veut limiter les abus »*. Derrière l'identification d'un projet libéral, il nous invite donc à chercher la critique d'un mode de gouvernementalité existant et le projet d'un nouveau mode de gouvernementalité.

En ce sens, il nous semble que l'on peut retenir deux traits principaux pour caractériser le projet de Bâle II.

D'une part, l'architecture de l'Accord suggère l'adoption d'une rationalité libérale : il s'agit de définir un espace de liberté pour les pratiques de marché, de le maintenir grâce et sous la surveillance des autorités publiques, mais sans altérer le fonctionnement « naturel » du marché. C'est pourquoi les exigences prudentielles doivent être non contraignantes pour les banques « bien gérées » et que la surveillance des banques doit être assurée selon les critères du marché et principalement grâce à leur discipline interne. Ainsi, les pratiques bancaires devraient s'auto-réguler et les autorités publiques pourront minimiser leur rôle et leurs interventions .

Mais, le dispositif lui-même semble ne pas toujours relever de cette même logique gouvernementale du « laisser faire ». En effet, lorsque le régulateur financiarise ses normes, il ne se contente plus de délimiter un espace dans lequel il va « laisser faire » les forces du marché, au contraire, le passage des normes à une métrologie financière signifie que le principe de l'économie de marché devient le principe organisateur et la source d'information, le guide et le délimiteur de l'intervention publique. L'adoption d'une métrologie financière par le Comité ne signifie donc pas un « retrait » de l'Etat, comme le supposerait le projet libéral, mais la réorganisation de l'action publique par et à travers les principes de l'économie de marché. Or, si on se réfère à l'étude de

Foucault, c'est là l'élément caractéristique, non plus du libéralisme, mais du néolibéralisme.

En ce sens, on peut considérer que les réformateurs de Bâle I se sont appuyés sur le spectre critique du libéralisme et ont avancé un projet libéral afin de justifier le passage à un dispositif néolibéral. Pour justifier ce propos, nous proposons de revenir tout d'abord sur la distinction que nous effectuons entre libéralisme et néolibéralisme, puis de voir en quoi le dispositif de Bâle II peut être caractérisé de néolibéral.

5.III.2 - Libéralisme et néolibéralisme : rationalités, outils et modes de gouvernements

Dans *Naissance de la Biopolitique*, Foucault se réfère au libéralisme et au néolibéralisme comme des « *raisons gouvernementales* », qu'il définit comme le type spécifique de rationalité mis en œuvre dans les processus par lesquels l'administration d'Etat oriente et contrôle les comportements (Foucault, 2004, p. 327). Dans cette perspective, le néolibéralisme se distingue du libéralisme, notamment, d'abord parce que leurs rationalités politiques diffèrent.

Le projet libéral original est de libérer l'économie de l'intervention des Etats afin d'assurer au mieux l'enrichissement des nations (Foucault, 2004, p. 56-57). Cela implique que, dans le projet libéral, l'Etat est responsable de la délimitation des espaces de liberté économique, c'est-à-dire de la délimitation des espaces où il n'intervient pas. Puis, les vertus de la concurrence de marché font que cette auto-limitation de l'Etat devrait permettre une amélioration de l'efficacité de l'économie, qui bénéficie aussi à l'Etat en retour. Les marchés sont donc, en résumé, mis au service de l'enrichissement de l'Etat.

Au contraire, dit Foucault, les néolibéraux placent le principe de concurrence au sommet de la hiérarchie des principes d'organisation et d'orientation, y compris pour les Etats. Ils opèrent donc un retournement complet des rôles : les Etats sont mis au service du développements de marchés compétitifs et placés sous la surveillance des principes de marché.

Pour Foucault ce renversement a été opéré par les ordolibéraux allemands. Voici comment il le rapporte³¹ :

« Puisqu'il s'avère que l'Etat de toute façon est porteur de défauts intrinsèques et que rien ne prouve que l'économie de marché en a, de ces défauts, demandons à l'économie de marché d'être en elle-même non pas le principe de limitation de l'Etat, mais le principe de régulation interne de l'Etat de bout en bout de son existence et de son action [disent les ordolibéraux]. Autrement dit, au lieu d'accepter une liberté de marché, définie par l'Etat et maintenue en quelque sorte sous surveillance

31 Foucault, 2004, p.120, voir aussi p. 125

étatique, - ce qui était, en quelque sorte, la formule de départ du libéralisme : établissons un espace de liberté économique, circonscrivons-le et laissons le circonscire par un Etat qui le surveillera -, eh bien, disent les ordolibéraux, il faut entièrement retourner la formule et se donner la liberté de marché comme principe organisateur et régulateur de l'Etat, depuis le début de son existence jusqu'à la dernière forme de ses interventions. Autrement dit, un Etat sous surveillance de marché plutôt qu'un marché sous surveillance de l'Etat. /.../ Eh bien, donnons-nous la liberté de marché et nous aurons un mécanisme, à la fois, qui fondera l'Etat et qui, en le contrôlant, donnera à tous ceux qui ont quelque raison de s'en méfier les garanties qu'ils demandent ».

Cette distinction a de nombreuses implications en ce qui concerne les programmes et les modes de gouvernement jugés efficaces et légitimes.

Le programme libéral est celui de la réduction de l'intervention publique dans les affaires économiques, c'est-à-dire le « laisser faire ». L'intervention se limite à la délimitation du périmètre de ce qui relève de l'économie de ce qui n'en relève pas.

Le programme néolibéral n'est en revanche pas le « laisser faire » car la conception néolibérale n'implique pas, contrairement à la conception libérale, que des marchés libres vont apparaître naturellement et se développer harmonieusement dès lors que l'Etat se retire (Foucault, 2004, p.123). Au contraire, les marchés sont considérés comme le résultat d'un ordre légal qui suppose une réglementation publique (Foucault, 2004, p.167). Cependant, les néolibéraux se méfient eux aussi des actions directes de l'Etat : ils ne croient pas que l'Etat puisse maîtriser les processus économiques dans leur ensemble et qu'ils puissent planifier des actions économiques efficaces (Foucault, 2004, p.178). L'intervention de l'Etat dans les affaires économiques doit donc être limitée à la définition de règles formelles communes pour le « jeu économique » (Foucault, 2004, p.178). Comme l'objectif est de créer un cadre dans lequel la concurrence pourra se développer et les marchés fonctionner efficacement, ces règles doivent aussi soutenir le développement et renforcer les mécanismes de concurrence qui dirigent la production et les processus d'allocation économiques (Foucault, 2004, p.179). Elles doivent « aider » les acteurs à penser et à agir sur le mode concurrentiel, et même à se penser comme des entreprises en concurrence (Foucault, 2004, p.247-248).

Le moyen utilisé pour ce faire, explique Foucault, est de recourir systématiquement à des transpositions des modèles de la rationalité et du comportement entrepreneuriaux pour décrire les situations individuelles. Ré-informés à travers ces modèles, les individus sont alors censés fonder leurs décisions sur leur rationalité économique et choisir par eux-mêmes de se comporter en suivant la rationalité concurrentielle des marchés (Foucault, 2004, p.248-249). C'est ce qui

caractérise les techniques de gouvernement néolibérales pour Foucault : ce sont des techniques « d'auto-régulation » dont la spécificité est qu'elles parviennent à créer les schémas de comportements qu'elles décrivent sans contraindre directement les individus, mais en influant sur les décisions qu'ils prennent par eux-mêmes.

L'enjeu du projet néolibéral est donc de réformer l'Etat et la société à partir des principes de marché et sans contraindre directement les individus, mais en faisant de l'économie de marché la source d'information et de réforme de l'Etat et de la société. Pour Foucault le rapport à l'information est ainsi à la fois l'une des clés de la réalisation du projet néolibéral et un moyen de le distinguer du projet libéral. Ainsi, explique-t-il (Foucault, 2004, p.120-121) :

*« ce qu'il y a d'important, de décisif dans le néolibéralisme actuel, /.../ ce n'est pas du tout, comme on le dit trop souvent, la résurgence, la récurrence de vieilles formes d'économie libérale, formulées aux XVIII^e et au XIX^e siècle, et que le capitalisme actuellement réactiverait, pour un certain nombre de raisons qui tiendraient aussi bien à son impuissance, aux crises qu'il traverse, qu'à un certain nombre d'objectifs politiques ou plus ou moins locaux et déterminés. En fait, ce qui est en question dans ce néolibéralisme actuel, que l'on prenne la forme allemande que j'évoque précisément maintenant ou que l'on prenne la forme américaine de l'anarcho-libéralisme, c'est quelque chose de bien plus important. Ce dont il est question, **c'est de savoir si, effectivement, une économie de marché peut servir de principe, de forme et de modèle pour un Etat** des défauts duquel actuellement, à droite comme à gauche, pour une raison ou pour une autre, tout le monde se méfie. /.../ Est-ce que le marché peut avoir effectivement pouvoir de formalisation et pour l'Etat et pour la société ? C'est ça le problème important, capital du libéralisme actuel, et c'est dans cette mesure là qu'il représente, par rapport aux projets libéraux traditionnels, ceux qu'on a vu naître au XVIII^e siècle, une mutation absolument importante. **Il ne s'agit pas simplement de laisser l'économie libre. Il s'agit de savoir jusqu'où vont pouvoir s'étendre les pouvoirs d'information politiques et sociaux de l'économie de marché. Voilà l'enjeu /../ répondre : oui, l'économie de marché peut effectivement informer l'Etat et réformer la société, ou réformer l'Etat et informer la société** ».*

Desrosières (2008-2009) s'intéresse plus précisément au statut des statistiques dans les différentes configurations historiques de l'Etat. Il distingue cinq configurations idéales-typiques de l'Etat qui mettent toutes en jeu des modes de conceptualisation, d'actions, et d'information statistique spécifiques. Dans sa typologie, l'Etat néolibéral est caractérisé par :

- des représentations économiques et sociales tirées, sur le plan conceptuel, des théories micro-économiques et des théories des marchés

- le passage de la logique des droits à celle de l'incitation en ce qui concerne les modes d'action privilégiés par l'Etat,
- le recours à la quantification (politique des nombres) et aux modèles économétriques probabilistes (politique des grands nombres) pour ce qui a trait aux modes d'information.

Dans cette configuration, la quantification permet aux acteurs de se situer et la modélisation leur permet de prévoir. La modélisation repose sur des représentations micro-économiques mettant en jeu des agents économiques rationnels. C'est donc à des agents économiques rationnels que s'adressent ses prévisions. En utilisant ces modèles comme guide, l'Etat ne cherchera donc pas à contraindre l'action des agents car celle-ci est rationnelle. Il cherchera plutôt à vérifier et à adapter, si nécessaire, la structure des incitations afin que les agents adoptent, en agissant rationnellement, les « meilleures pratiques » (identifiées grâce au *benchmarking*). Ainsi, l'action rationnelle des agents conduit à la réalisation d'un optimum. La quantification permet alors aux agents de se situer dans le système (grâce à des systèmes de *ranking*) et d'identifier les comportements rationnels correspondants à leur situation. Elle permet aussi à l'Etat de vérifier que la structure des incitations mises en place génère des comportements conformes aux prévisions et, dans le cas contraire, d'adapter son action. L'Etat est donc inclus dans le système : en faisant de la rationalité économique des agents la pierre de touche de son système de pensée, il doit se soumettre lui-même à cette forme de rationalité, sans quoi les agents ne peuvent plus anticiper correctement le futur et réaliser ainsi un optimum. L'information statistique devient alors à la fois la garantie de la rationalité de l'action de l'Etat, son guide et son juge. En effet, la quantification permet de garantir que l'action publique est fondée sur une analyse rationnelle de la situation, la modélisation guide l'action en déterminant les variables et la structure « optimale » d'incitation, et la quantification ex-post permet de contrôler la conformité des résultats observés aux résultats attendus.

Pour Desrosières comme pour Foucault, cette inclusion de l'Etat « dans le jeu économique » est spécifique à la rationalité néolibérale. Les travaux de Desrosières permettent de mieux saisir le rôle spécifique des outils d'information dans la structuration des systèmes de gouvernement néolibéraux : les outils de quantification y servent en même temps d'outil de preuve et d'outil de coordination. Ils servent en effet à la fois à évaluer les situations *ex ante*, à guider l'action en permettant de déterminer les incitations appropriées, et à évaluer les résultats *ex post*. C'est cette « boucle métrologique » qui permet d'articuler l'action de l'Etat conformément à la rationalité

néolibérale.

Le mode néolibéral de gouvernement se distingue en cela du mode libéral. En effet, comme le souligne Desrosières, dans sa configuration libérale, l'Etat se contente de veiller au respect de la libre concurrence (libre-échange, lois anti-trust, contrôle des concentration et des positions dominantes, etc). En revanche, la logique de l'information et de l'incitation qui prédomine dans l'Etat néolibéral vise à organiser la mise en concurrence des acteurs économique.

Dans cette perspective, on considérera en première approximation que le néolibéralisme se distingue dans sa pratique gouvernementale, notamment vis-à-vis du libéralisme par la mise en place de dispositifs fondés sur :

- la métrologie économique (quantification et modèles économétriques probabilistes) comme moyen d'information, d'évaluation et de justification de l'action publique, d'une part,
- et le recours à l'incitation comme moyen d'action permettant d'ordonner les comportements.

Par comparaison, on peut considérer que, dans un dispositif de type libéral :

- les systèmes d'informations établis par les Etats servent avant tout à contrôler l'égalité des conditions d'accès au marché et à limiter la concentration du pouvoir économique,
- et que l'Etat veille au respect des conditions établies en sanctionnant les contrevenants, mais sans intervenir dans leurs pratiques quotidiennes (contrôle de conformité).

Or, c'est précisément cette évolution qui accompagne le processus de financiarisation des normes prudentielles et le passage des régulateurs à la posture « métrologique ». En effet, à partir de DC2, le régulateur va :

- recourir de plus en plus systématiquement et explicitement à l'évaluation quantifiée pour délimiter et justifier son action,
- et, inciter de plus en plus directement et explicitement les acteurs économiques à adopter les comportements qu'il a identifiés comme étant les « meilleures pratiques ».

L'adoption de normes financiarisées et de la posture du « réalisme métrologique » va donc de pair, dans notre cas, avec le passage à un dispositif de gouvernement de type néolibéral. C'est ce que nous proposons d'illustrer pour conclure ce chapitre.

5.III.3 – Bâle II et le passage à un dispositif néolibéral

La métrologie financière : à la fois corps et cadre de l'intervention publique

Comme indiqué précédemment, à partir de DC2, le Comité justifie ses choix en insistant sur le fait qu'ils sont conceptuellement cohérents avec les théories financières et les méthodes employées par les acteurs économiques et fondés sur des estimations empiriques. Or, cette démarche est totalement nouvelle : en effet, dans l'Accord initial et même dans DC1, pour la méthode standard, le Comité ne justifiait pas ses choix de pondérations.

En Avril 2001, suite à la publication de ses propositions dans DC2, le Comité lance ensuite une première série d'enquêtes d'impact quantitatif (*Quantitative Impact Study* ou « QIS »), appelée « QIS2 ». Les QIS sont des enquêtes menées sur la base du volontariat auprès des banques afin de déterminer l'impact quantitatif, par type de crédit, d'emprunteurs, et de banques, de la réforme des exigences prudentielles. Le Comité en mènera trois jusqu'à la finalisation de l'Accord, en juin 2004 (voir Chronologie des principaux documents publiés par le Comité, Tableau 1.3). Le résultat de l'enquête QIS2 et les commentaires reçus suite à DC2 amènent le Comité à proposer un certain nombre de modifications, dont l'effet sera immédiatement simulé grâce au lancement d'une seconde enquête, appelée QIS2.5. L'avancée des négociations et les résultats de QIS2.5 amènent le Comité à envisager de nouvelles modifications. Celles-ci seront entièrement testées lors d'une troisième grande enquête, « QIS3 » qui préfigure presque dans sa totalité les modalités présentées dans le troisième et dernier Document Consultatif (DC3) paru en avril 2003. On notera ici que, contrairement à ce qui s'était passé avec DC2, l'enquête d'impact précède désormais la publication des propositions. Ainsi, les propositions incluses dans DC3, qui ont été suggérées par les enquêtes précédentes, peuvent être justifiées et documentées grâce aux résultats de l'enquête QIS3. La logique de la justification s'est donc inversée : alors qu'on a d'abord cherché à évaluer l'impact de propositions déjà formulées par ailleurs, avec DC3, ce sont les études d'impact qui ont informé, formé, et qui viennent justifier les propositions. Par ailleurs, dans DC3, la méthode NI n'est plus présentée sous forme de grilles de pondérations. Elle s'appuie, comme dans le texte final, directement et explicitement sur une formule.

A partir de DC2, le Comité utilise donc systématiquement et explicitement la quantification pour déterminer, évaluer l'impact, et justifier d'une action qui est par ailleurs formalisée à partir de

modèles économétriques probabilistes. La métrologie économique forme donc à la fois le corps et le cadre de l'action publique.

Le développement de pratiques volontaristes d'incitation financière

Parallèlement, alors que le Comité se soumet lui-même à un contrôle quantitatif de l'impact de ses propositions, il va aussi s'engager dans une politique beaucoup plus volontariste d'intervention sur les pratiques des banques.

Le Comité envisageait à l'origine de mettre en place un système de norme qui soit compatible avec les incitations fournies par les marchés. La reconnaissance de plusieurs méthodes d'évaluation des risques visait ainsi à ne pas aller dans une direction qui soit contraire aux incitations du marché à développer de « bonnes pratiques » de gestion des risques. Le Comité semblait considérer que la reconnaissance des méthodes internes à des fins réglementaires suffirait à ce que les banques développent ces méthodes (DC1, §43, p.34) :

« En offrant ainsi, parallèlement à l'approche standardisée, une autre solution fondée sur les évaluations internes, le Comité espère que les banques seront incitées à développer et renforcer leurs techniques internes de mesure et de gestion du risque de crédit, au lieu de s'appuyer de manière excessive sur des évaluations du risque de crédit émanant d'organismes externes ».

Dans la proposition initiale, il s'agissait donc surtout de ne pas sanctionner les banques qui développaient ces « bonnes pratiques ». Dans DC1, le Comité annonçait ainsi qu'il « *veillera aussi soigneusement à ce que, dans le cadre de cette approche [l'approche NI], les exigences de fonds propres soient élaborées avec précision et cohérence par rapport à l'approche standardisée* » (DC1, §40, p.33). Il s'agissait donc a priori uniquement de mettre en cohérence les niveaux de fonds propres exigés selon les différentes approches. Seule la possibilité d'exiger, dans le cadre du Pilier II, des fonds propres supplémentaires pour les banques qui n'ont pas développé des systèmes internes de surveillance et de gestion du risque satisfaisants avait été évoquée. Il s'agissait donc d'établir une règle « neutre » et, éventuellement, de sanctionner les abus.

Ce n'est pas la solution qui avait été préconisée par l'ISDA, l'IIF et le G-30. Ces trois organisations avaient, sous des formes différentes, plutôt évoqué la possibilité d'exiger des niveaux de fonds propres décroissants à mesure que les techniques d'estimation des risques utilisées devenaient plus « précises » afin de renforcer les incitations des banques à développer et améliorer leurs

systèmes internes. Le Comité se range à cette idée à partir de DC2. Il envisage alors que la méthode NI fondation pourrait être calibrée afin de générer en moyenne une réduction de la pondération par le risque des actifs de 2 à 3 % par rapport à la méthode standard (voir : DC2, OverviewVF, §48, p.8), alors que la méthode standard ne devrait « *générer - en moyenne - ni une augmentation nette ni une diminution nette des fonds propres minimaux, après prise en compte du risque opérationnel* » (DC2, OverviewVF, §46, p.8).

Les résultats de l'étude d'impact réalisée à partir des propositions de DC2 montrent :

- que les exigences en fonds propre varieraient assez fortement avec le nouveau système,
- que l'impact du nouveau système n'est pas le même sur les différents échantillons de banques formés (banques des pays du G-10, de l'UE, hors G-10 et UE et entre grandes banques internationales et petites banques ou banques spécialisées),
- mais surtout que la recours à la méthode NI fondation générerait en moyenne des exigences supérieures à la méthode standard (voir le Tableau 5.1, ci-dessous).

Ainsi, pour le groupe de grandes banques internationales des pays du G-10 qui sert de référence, les exigences en fonds propres au titre du risque de crédit augmenteraient en fait de 6 % par rapport à Bâle I avec la méthode standard, et de 14 % avec la méthode NI fondation. En prenant en compte la charge supplémentaire liée aux risques opérationnels, le niveau de fonds propre minimum des banques augmenterait selon cette étude de 18 % avec la méthode standard et de 24 % en méthode NI fondation. En revanche, la méthode NI avancée générerait une baisse de 5 % des exigences au titre de crédit, portant le niveau total des exigences à 5 % de plus que sous les normes de Bâle I.

Autrement dit, les nouvelles méthodes génèrent non seulement des exigences plus élevées que l'ancienne méthode, mais, de plus, celles-ci semblent augmenter lorsque l'on passe de la méthode standard à la méthode NI fondation. S'il est plus précis, le dispositif initialement envisagé ne devrait donc a priori pas du tout inciter les banques à développer des systèmes de notation interne pour utiliser la méthode NI fondation au lieu de la méthode standard car cela pourrait leur coûter plus cher en fonds propres.

C'est pourquoi le Comité envisage immédiatement de revoir certains paramètres de la méthode NI fondation, afin de les rendre moins « conservateurs » et de générer ainsi des exigences en capital inférieures³². Ces propositions sont présentées dans un document joint aux résultats de QIS2,

32 Cette possibilité avait été prévue dans DC2 (§53, p9) : « Le Comité aimerait souligner que ce calibrage constitue un

intitulé « *Potential Modifications to the Committee's Proposals* » et publié en novembre 2001. La seconde étude, QIS2.5, est alors immédiatement lancée pour vérifier l'impact de ces propositions. Il en ressort que, avec les nouveaux ajustements, le niveau de capital exigé au titre des risques de crédit en méthode NI fondation devrait désormais baisser de 8 % (contre une augmentation de 14 % avec la première proposition), portant le niveau global des fonds propres (en prenant en compte la charge en fonds propre au titre du risque opérationnel) 2 % au-delà du niveau d'exigence sous Bâle I pour les grandes banques du G-10 qui choisiraient la méthode NI fondation (voir le Tableau 5.1, ci-dessous).

QIS 2.5 ne portait que sur la méthode NI fondation et que sur un échantillon de grandes banques internationales issues des pays du G-10. Avant de publier son troisième Document Consultatif, le Comité décide donc de vérifier l'impact de ses propositions grâce à une troisième étude, QIS3, lancée en octobre 2002. QIS 3 anticipe la plupart des dispositions proposées dans le troisième Document Consultatif qui sera publié en Avril 2003. Si les résultats de QIS 3 ne sont publiés qu'en mai 2003, on peut cependant imaginer que le Comité disposait déjà des résultats préliminaire de l'étude lorsqu'il publie DC3. Or, suite à QIS3, il devient évident que le Comité propose désormais de réduire sensiblement les niveaux de fonds propres exigés par rapport à Bâle I pour inciter les banques à choisir des méthodes plus « avancées » qu'elles ne l'auraient fait autrement.

Le Comité se déclare d'ailleurs satisfait que QIS3 prévoie que le niveau de fonds propres restera globalement inchangé pour les grandes banques du G-10 et de l'UE qui opteront pour la méthode NI fondation car cela les incitera à opter pour la méthode NI avancée, qui devrait leur permettre de bénéficier d'exigences réduites (QIS3 results, p.3). Pour les plus petites banques du G-10 et de l'UE, qui sont susceptibles d'utiliser la méthode standard, les exigences seraient globalement inchangées en méthode standard, mais d'importantes réduction de fonds propres (19 et 20 % respectivement) leurs seraient accessibles à condition qu'elles optent pour la méthode NI fondation. Par ailleurs, il est important de noter que le Comité considère que ces résultats sur-estiment certainement les niveaux d'exigences(QIS3 results, p.3), il s'attend donc à ce que les niveau réels puissent être inférieurs à ceux estimés. L'impact des nouvelles méthodes semble en

point de départ pour poursuivre le dialogue. Il entend le conduire d'une manière constructive et structurée, correspondant pleinement à sa volonté de parvenir à un niveau prudentiel de fonds propres globaux /.../ compatible avec l'objectif du Comité consistant à couvrir le risque sous-jacent avec une certitude raisonnable, tout en fournissant une incitation modeste à adopter des méthodes plus élaborées de gestion des risques ».

revanche bien moins favorable pour les banques qui ne sont pas issues des pays du G-10 et de l'UE (voir le Tableau 5.1, ci-dessous), mais les résultats obtenus sont considérés « *généralement conformes avec les objectifs du Comité* » (QIS3 result, p.3). La volonté d'inciter les banques à adopter les méthodes les plus avancées est ensuite clairement affirmée dans le Document final qui précise ³³ (§14, p.4) :

« Le Comité croit important de réaffirmer ses objectifs en ce qui concerne le niveau global d'exigences minimales de fonds propres : il désire conserver le niveau général de ces exigences, dans l'ensemble, tout en incitant les banques à adopter les approches plus avancées et plus différenciées en fonction du risque prévues dans le dispositif révisé ».

QIS2		Méthode standard		Méthode NI fondation		Méthode NI avancée	
		Risque de crédit	Exigences globales	Risque de crédit	Exigences globales	Risque de crédit	Exigences globales
Banques du G-10	Grandes	6%	18%	14%	24%	-5%	5%
	Petites et/ou spécialisées	1%	13%				
Banques de l'UE	Grandes	6%	18%	10%	20%	-1%	9%
	Petites et/ou spécialisées	-1%	11%				
Banques hors G-10 et UE		5%	17%				
QIS2.5		Risque de crédit	Exigences globales	Risque de crédit	Exigences globales	Risque de crédit	Exigences globales
Grandes Banques du G-10				-8%	2%		
QIS3		Risque de crédit	Exigences globales	Risque de crédit	Exigences globales	Risque de crédit	Exigences globales
Banques du G-10	Grandes	0%	11%	-7%	3%	-13%	-2%
	Petites et/ou spécialisées	-11%	3%	-27%	-19%		
Banques de l'UE	Grandes	-3%	6%	-13%	-4%	-15%	-6%
	Petites et/ou spécialisées	-11%	1%	-27%	-20%		
Banques hors G-10 et UE		2%	12%	-3%	4%		

Source : CBCB, « Results of the Second Quantitative Impact Study », 5 nov 2001, Table 1, p.3 (QIS2),
 « Results of Quantitative Impact Study 2.5 », 25 juin 2002, p.3 (QIS2.5)
 « Quantitative Impact Study 3 – Overview of Global Results », 5 mai 2003, Table 2 p.,5, Table 3, p.7, Table 4, p.8 (QIS3)

Tableau 7.1 : Récapitulatif des résultats des études d'impact quantitatif

Ainsi, à partir de DC2, le Comité s'engage dans une politique active visant à fournir des incitations financières aux banques afin qu'elles adoptent les méthodes les plus sophistiquées et qu'elles consolident ainsi leurs systèmes d'estimation internes des risques. Pour autant, les avantages

³³ Cet objectif avait aussi été clairement explicité et justifié dans le document d'explication qui accompagnait DC2 (*The New Basel Capital Accord: an explanatory note*, janvier 2001).

financiers concédés aux banques qui optent pour la méthode NI ne sont pas sans contrepartie. En effet, l'accès à la méthode NI suppose d'avoir obtenu au préalable l'autorisation des autorités de supervisions. Or, l'obtention de l'agrément pour la méthode NI implique, comme l'ensemble de la nouvelle politique de supervision, un degré d'intrusion inédit des autorités prudentielles dans la gestion interne des banques.

On peut considérer que, sous Bâle I, la réglementation fonctionnait sur le double principe de la conformité réglementaire et de la liberté de gestion : les choix de gestion étaient du ressort de la direction de la banque tant que celle-ci s'acquittait de ses obligations réglementaires. Cela suppose que les obligations réglementaires ne portent pas sur les choix de gestion. En revanche, l'accès à la méthode NI est soumis à toute une série de contraintes portant sur la gestion interne qui limitent en de nombreux points la liberté de gestion et d'organisation des banques de façon à assurer qu'elles agiront conformément à ce que suggèrent leur instruments d'évaluation des risques. Ainsi, la contrepartie des avantages financiers octroyés en méthode NI est l'adoption d'un système de contraintes internes assurant la disciplinarisation de la gestion des risques de crédit des banques.

L'auto-disciplinarisation des banques, contrepartie de l'incitation financière

L'Accord final consacre plus de trente pages à la description des pré-requis permettant d'accéder à la méthode NI. Ceux-ci peuvent être regroupés en trois sous-domaines.

Le premier domaine d'exigences porte sur **les systèmes de quantification** eux-mêmes. Le Comité y établit des règles minimales concernant l'approbation des systèmes de notation (structure, conditions de validation des méthodologies, processus de notation) et des systèmes utilisés pour l'estimation en interne des différents paramètres (les PD, en méthode NI fondation, et les PCD et la maturité, en méthode NI avancée).

Le deuxième ensemble d'exigences porte sur **l'organisation interne du contrôle des risques** dans les banques. Le Comité y décrit comment la « filière risque » doit fonctionner et comment elle doit être intégrée dans l'organisation.

S'y adjoint un troisième domaine, qui touche à **l'utilisation des systèmes de quantification, et en particulier des notations** dans la gestion quotidienne de la banque. Comme nous le montrons ci-

dessous, ce domaine regroupe à la fois des prescriptions concernant la gestion du risque et l'adoption d'un mode de gestion particulier des crédits, la gestion « par » le risque.

Exigences minimales concernant les systèmes de quantification

Le détail des exigences concernant les systèmes de quantification sont détaillées dans le chapitre consacré à la formulation techniques de la méthode NI (chapitre 6). On peut néanmoins, sans entrer dans le détail des spécifications techniques, présenter ici les grandes principes qui régissent ces exigences.

L'analyse de l'ensemble de ces exigences fait ressortir trois principes fondamentaux dans l'approche développée par le Comité des systèmes de quantification.

Le premier de ces principes est la **liberté méthodologique**. A aucun moment le Comité ne prescrit de méthode unique pour procéder à la quantification des risques et de leurs facteurs. Pour autant, toutes les méthodes ne sont pas jugées équivalentes et le Comité exprime clairement que, pour lui, du point de vue méthodologique, la rationalité mécanique est supérieure au jugement humain. Le jugement humain peut être utilisé mais il doit ressortir de procédures d'exception, clairement justifiées, délimitées et contrôlées. La liberté méthodologique s'articule donc avec un sous-principe qui est **la supériorité de la rationalité mécanique sur le jugement humain**.

Le second principe est celui de **la logique de la preuve**, c'est-à-dire que c'est aux banques de faire la démonstration de la validité des méthodes qu'elles emploient. Ce sont elles qui portent la charge de la preuve. Pour ce faire, le Comité met systématiquement en avant deux facteurs de validation : le caractère raisonnable des méthodes et des hypothèses, d'une part, et la présentation de preuves empiriques d'autres part. Autrement dit, les méthodes ne doivent pas être « incohérentes », mais c'est fondamentalement leur capacité empirique à décrire les évolutions du risque qui permet de les valider. La logique de la preuve s'articule donc avec un sous-principe qui est **la supériorité des éléments de preuve empiriques et statistiques sur la cohérence conceptuelle des méthodes**.

Enfin, le troisième principe est celui du **contrôle et de la révision périodique des évaluations**. Les

performances des modèles utilisés et la précision des paramètres estimés doivent régulièrement être évalués et, si besoin, les modèles et les estimations doivent être révisés. Il s'agit d'un **contrôle de deuxième ordre**, c'est-à-dire un contrôle des systèmes de contrôle, mais le mode de contrôle reste identique. Ici aussi, la liberté laissée dans les méthodes pour évaluer la performance des modèles et des estimations se double d'une préférence pour les méthodes d'évaluation mécaniques vis-à-vis des méthodes reposant sur le jugement humain. De même, c'est la constitution d'éléments de preuve empiriques qui guide les évaluations. Contrairement aux évaluations, les modèles et les hypothèses ne sont pas sommés d'être « réalistes », mais seulement « raisonnables ».

En énonçant ces principes, on ne peut qu'être frappé de constater qu'il s'agit aussi des principes qui ont marqué le processus d'élaboration des nouvelles normes par le Comité lui-même. Dans l'élaboration de la méthode NI, le Comité a en effet privilégié des méthodes reposant sur la rationalité mécanique, la modélisation, et qui ont été validées à partir d'études empiriques. Les exigences minimales concernant les systèmes de quantification visent donc à prolonger à l'intérieur de la banque l'approche « métrologique » de la quantification que le Comité a lui-même adoptée.

De même, la logique du contrôle prônée par le régulateur est déclinée à l'échelle interne de la banque. L'idée que le contrôle quotidien doit être doublé d'un contrôle de second ordre portant sur les procédures de contrôle se matérialise dans la réglementation par l'adjonction du second pilier, la supervision, au premier pilier, les exigences minimales. On retrouve le même principe d'un contrôle de second ordre sur les procédures de contrôle dans l'idée que les systèmes d'estimation doivent eux-même être estimés et que les méthodes pour ce faire doivent être l'objet d'un contrôle exercé par des tiers.

A travers ce premier grand domaine d'exigences, le Comité impose donc aux banques qui optent pour la méthode NI d'adopter sa conception « réaliste » de la quantification, et sa conception « qualitative » du contrôle des procédures par des tiers. Le deuxième domaine d'exigence, qui porte sur l'organisation interne du contrôle des risques peut être vu comme la traduction, en termes organisationnels, des principes de contrôle présentés ci-dessus. Or, il peut avoir d'importantes répercussions non seulement sur l'organisation du contrôle des risques, mais aussi sur l'organisation de l'ensemble de la filière crédit au sein des banques.

Exigences minimales concernant l'organisation du contrôle des risques

Concrètement, le dispositif de contrôle des risques d'une banque souhaitant obtenir l'agrément pour la méthode NI tel qu'il est décrit dans l'Accord final doit comporter quatre niveaux strictement indépendants.

Le contrôle de premier niveau est un contrôle direct effectué par les opérateurs des relations de crédits eux-mêmes. Ceux-ci peuvent par exemple être amenés à participer à la filière de contrôle des risques lorsqu'il participent au processus de notation (notes à dire d'expert). Ils y participent aussi de fait en étant soumis aux obligations liées au contrôle des risques (respect des limites de délégation en matière de décision, notamment).

Le contrôle proprement dit commence avec le contrôle de second niveau. Le contrôle de second niveau vise principalement à vérifier le respect des normes et des procédures au premier niveau (délégations de pouvoir, par exemple) et à contrôler et entériner les décisions qui y sont prises (contrôle des notations à dire d'expert, par exemple). C'est aussi lui qui assure le reporting des risques auprès de la Direction et l'évaluation et la révision périodique des outils et des procédures (voir CBCB, 2006, §441-442, p.107-108). Afin d'assurer que ce contrôle soit effectif, le Comité impose que les équipes de contrôle de deuxième niveau, appelées les équipes du contrôle interne, soient « *indépendantes, sur le plan opérationnel, des fonctions (personnel et gestion) à l'origine des expositions* » (CBCB, 2006, §441, p.107).

Mais l'indépendance des contrôleurs vis-à-vis des contrôlés ne suffit pas à garantir l'intégrité du contrôle. Les contrôleurs de second niveau, qui sont intégrés à la structure organisationnelle de la banque peuvent en effet subir des pressions de la part de certains dirigeants, par exemple, afin de minimiser, temporiser ou ne pas révéler les failles existantes dans le contrôle ou le niveau estimé des risques. Il faut donc contrôler les contrôleurs. C'est le rôle du contrôle de troisième degré qui doit être réalisé par ce que le Comité appelle les équipes « d'audit interne ». Les équipes d'audit interne doivent évaluer une fois par an les procédures et les systèmes de quantification et de contrôle mis en place et retranscrire leurs observations par écrit. Ici aussi c'est sur l'indépendance de ces équipes qu'insiste le Comité (voir CBCB, 2006, §44 », p. 108). En pratique, comme nous le verrons dans le cas français, l'indépendance de l'équipe d'audit interne est comprise comme son

rattachement direct à la présidence et au conseil d'administration de la banque. En règle générale, l'audit interne dépend et répond directement d'un comité d'audit constitué au niveau de Conseil d'administration.

C'est donc la direction de la banque qui, sous la responsabilité du Conseil d'Administration, occupe le quatrième et dernier échelon du contrôle interne. Les responsabilités de la Direction Générale et du Conseil d'Administration dans ce domaine sont réparties et définies comme suit. La Direction Générale assure le contrôle direct de la filière risque. Elle a une obligation de moyen pour ce faire. Elle doit ainsi (§ 339, p.107) :

« bien connaître la conception du système de notation et son fonctionnement, approuver les différences importantes entre la procédure établie et la pratique et s'assurer en permanence de sa bonne marche. Elle doit discuter régulièrement avec le personnel chargé du contrôle du crédit des résultats du processus de notation, des domaines ayant besoin d'être améliorés et de la progression des efforts mis en œuvre pour remédier aux insuffisances identifiées ».

La Direction Générale est aussi responsable de l'information du Conseil d'Administration. Elle doit notamment lui faire part (à lui ou au comité ad hoc nommé par lui) de *« de tous les changements ou exceptions majeurs par rapport aux politiques établies qui auront un impact significatif sur le fonctionnement du système de notation »* (§438, p.107).

Car c'est le Conseil d'Administration qui est, en dernière instance, l'instance responsable de la gestion des risques. C'est pourquoi les membres du Conseil doivent :

- *« approuver tous les principaux éléments des processus de notation et d'estimation »*, et
- *« connaître les principes généraux du système de notation du risque utilisé et en comprendre les modalités figurant dans les rapports de gestion qui leur sont remis »* (CBCB, 2006, §438, p.107).

Le contrôle interne des risques doit donc être organisé sur un mode pyramidale qui est la déclinaison, en interne, du mode de contrôle que l'Accord préconise pour la surveillance prudentielle des banques. Dans le domaine prudentiel, le contrôle par les autorités s'organise en effet désormais à deux niveaux :

- le contrôle permanent du respect des exigences minimales en fonds propres (Pilier I)
- un contrôle périodique des procédures et des outils internes de gestion des risques (Pilier II)

Le même principe d'articulation de différents niveaux de contrôles de plus en plus tournés vers les

aspects qualitatifs (contrôle des procédures) est ici appliqué pour le contrôle interne, mais de façon plus drastique. En effet, alors que l'on peut estimer que le contrôle prudentiel est par définition exercé par des contrôleurs indépendants de l'objet contrôlé, le contrôle interne pose lui des problèmes d'agence. Pour résoudre ces problèmes et assurer que les contrôleurs seront effectivement incité à effectuer des contrôles objectifs, même si cela nuit ou coûte à l'organisation qui les emploie, une stricte indépendance fonctionnelle et organisationnelle entre les différents niveaux de contrôle est donc requise par le Comité. Le contrôle interne doit donc être pyramidal, mais, contrairement au contrôle prudentiel, il doit aussi être stratifié.

Au cas où cette « stratification » ne soit pas suffisante pour assurer l'indépendance des évaluateurs aux différents niveaux du contrôle, il est d'ailleurs prévu par l'Accord que les superviseurs puissent faire appel à des auditeurs externes (et donc, par définition, indépendants) afin de fournir une contre-expertise aux rapports de l'audit interne. Cette possibilité est notamment prévue pour l'évaluation des processus d'attribution des notations et des estimations des caractéristiques de pertes (voir CBCB, 2006, §443, p.108).

Mais, pour obtenir l'agrément pour la méthode NI, les banques doivent néanmoins organiser un filière de contrôle des risques qui soit à la fois :

- intégrée, c'est-à-dire capable d'assurer le contrôle et le reporting des risques des niveaux opérationnels jusqu'à la direction centrale
- pyramidale, puisque chaque niveau de contrôle est soumis à un niveau de contrôle supérieur, la responsabilité finale du contrôle incombant au Conseil d'Administration
- stratifiée, puisque chaque niveau de contrôle doit être indépendant du niveau directement inférieur
- et indépendant, puisque les fonction de gestion des crédits et de contrôle de leurs risques doivent être opérationnellement indépendantes.

Concrètement, cela implique de développer au moins une double ligne hiérarchique indépendante à tous les niveaux de l'organisation puisque :

- les opérateurs des crédits seront au minimum soumis à un représentant hiérarchique en charge de l'application de la politique de crédit, et à un représentant du contrôle des risques.
- La Direction Générale et le Conseil d'Administration doivent se doter de systèmes de surveillance, de reporting et d'audit de l'activité de sa direction des crédits et de sa direction des risques (audit interne).

Cela se justifie, dans l'optique du Comité, par le fait que dans la relation d'agence, les conflits d'intérêts entre fonctions (objectifs commerciaux et objectifs de contrôle des risques, en particulier) ne peuvent être évités que par des dispositifs organisationnels assurant une séparation et une indépendance stricte des différentes fonctions. C'est cette représentation du contrôle que les banques doivent adopter pour obtenir l'agrément en méthode NI.

Comme nous l'avons déjà vu précédemment, c'est loin d'être la seule représentation qui soit ainsi transmise, par le biais des exigences minimales, du Comité à la gestion interne des banques. L'analyse des exigences formulées dans le cadre du troisième domaine, les exigences minimales portant sur l'utilisation des systèmes, montre même que ces exigences minimales peuvent avoir d'importantes répercussions non seulement sur la gestion des risques, mais aussi sur l'ensemble des politiques de gestion des crédits des banques. C'est ce que nous proposons de détailler plus précisément pour conclure cette partie.

Exigences minimales concernant l'utilisation des systèmes de quantification

L'une des conditions préalables à la validation des systèmes internes de notation est le passage de ce que les anglo-saxons appellent le « *use test* ». Il s'agit d'assurer que les systèmes de notation interne des banques n'ont pas été établis qu'à des fins réglementaires, pour profiter des avantages financiers liés à l'usage de la méthode NI, et qu'ils guident bien, au quotidien, les décisions de gestion des banques. Les critères du « *use test* » ont été établis dès DC2 car il s'agit de la contrepartie immédiate de la politique d'incitation financière. Il y est précisé (*DC2- The Internal Ratings-Based Approach*, §228, p.48)^{dg} :

« Le Comité ne veut pas que les banques développent des systèmes de notation du risque uniquement pour utiliser la méthode NI. Pour être en mesure de démontrer aux superviseurs qu'un système de notation interne peut être utilisé afin de déterminer les exigences minimales en capital, la banque doit d'abord démontrer que le système de notation est entièrement intégré, de fait, à sa culture de gestion des risques et à sa culture de gestion commerciale .»

Pour que le système de notation soit agréé et qu'il puisse être utilisé pour calculer les exigences prudentielles, les banques doivent donc démontrer qu'elles utilisent les notes au quotidien pour (DC2-IRB approach, §228, p.48) :

- décider de l'approbation des crédits et établir les limites de délégation de pouvoir des décideurs
- établir la tarification des crédits

- faire le *reporting* des risques auprès de la Direction de la banque
- analyser les niveaux de capitalisation, de réserves constituées et de profitabilité de la banque
- évaluer le niveau de capitalisation en cas de crise (stress test)

Ces obligations sont explicitement rappelées dans le document final (CBCB, 2006, §444, p.108) :

« Les notations internes et les estimations de défauts et pertes doivent jouer un rôle essentiel dans l'approbation du crédit, la gestion des risques, l'allocation interne des fonds propres et la gouvernance d'entreprise des banques ayant recours à l'approche NI. Il n'est pas admissible, en effet, de ne concevoir et mettre en place de tels systèmes que pour être agréé à l'approche NI et de ne s'en servir qu'en saisie ».

Le document final n'introduit, par rapport à DC2, qu'une seule modification : la tarification peut ne pas être établie uniquement à partir de la note, mais en tenant aussi compte des taux de PD et de PCD correspondants à la maturité réelle de l'actif (puisque la PD jumelée à la note est établie, quelque soit la maturité de l'actif, à un horizon de un an). Mais, même dans ce cas, précise le document, les différences devront être consignées et justifiées par écrit (CBCB, 2006, §444, p.108 (suite)) :

« Il est reconnu qu'une banque n'utilisera pas nécessairement les mêmes estimations dans le cadre de l'approche NI et pour ses calculs internes. Il est probable, par exemple, que les modèles de tarification prendront en compte les valeurs PD et PCD correspondant à la durée de vie de l'actif concerné. Dans de tels cas, la banque doit consigner ces différences par écrit et les justifier à son autorité de contrôle ».

Autrement dit, il n'est pas question de recourir à la méthode NI sans souscrire à l'ensemble du processus de gestion des risques associé au développement des systèmes de notation et de modélisation du risque.

Or, cela n'implique pas seulement de prendre au sérieux les évaluations des risques fournies par les notations, mais aussi de souscrire à toute la politique de gestion des crédits par le risque qui a été développée aux côtés des efforts de quantification. Il ne s'agit donc pas seulement de mettre en place une gestion spécifique du risque – la gestion probabiliste du risque - mais aussi de développer un mode de gestion spécifique des crédits - la gestion « par » le risque, ou, plus précisément, la gestion par la contribution marginale au risque. Ce n'est qu'entendues ainsi que les diverses obligations listées par le Comité font sens.

La gestion probabiliste du risque repose sur l'idée que la note reflète le risque de la contrepartie et que la modélisation des risques d'un portefeuille reflète le risque de ce portefeuille. Elle a des

implications au niveau de la gestion individuelle des crédits et au niveau du pilotage de la banque.

- au niveau individuel, la gestion probabiliste du risque implique de fonder les décisions d'octroi de crédit et de déterminer les délégations de pouvoir des décideurs en fonction de la note, qui représente le risque.
- au niveau du pilotage de la banque, elle implique de faire des notations l'un des outils centraux du reporting des risques, et de fonder les analyses du niveau des fonds propres sur les évolutions constatés et possibles (*stress test*) des notations.

La gestion par la contribution marginale au risque touche à la répartition du coût du risque entre les parties-prenantes du crédit. Elle repose sur deux principes fondamentaux. Le premier de ces principes est que le capital doit servir à couvrir les variations des niveaux de pertes constatés autour de la moyenne des pertes et qu'il doit être rémunéré aux taux en vigueur sur les marchés financiers. Il en découle que c'est aux emprunteurs qu'il revient de couvrir le coût du risque moyen supporté par la banque. Le second principe est que les emprunteurs doivent participer à concurrence de leur contribution marginale à la couverture du coût du risque. Il découle de ces principes que :

- les crédits doivent être tarifés en fonction de leur risque moyen estimé, c'est-à-dire en fonction de la probabilité de défaut qui associée à la note de l'emprunteur, et éventuellement en fonction des autres paramètres estimés : le taux de PCD et la PD à maturité.
- la rentabilité de chaque opération doit permettre de rémunérer le capital immobilisé pour faire face aux risques aux taux requis par les marchés. C'est ce que l'analyse de la profitabilité des portefeuilles grâce aux méthodes d'allocation internes des fonds propres permet d'assurer.

On retrouve donc ainsi les différentes règles d'usage des notations prescrites par le Comité et il apparaît que les exigences minimales édictées par le Comité imposent non seulement des pratiques de gestion du risque particulières, mais aussi un mode de gestion des crédits particulier.

Ainsi, les exigences établies par le Comité pour habilitier les banques à utiliser les méthodes NI impliquent en pratique :

- d'adopter la posture « métrologique » face aux systèmes de quantification adoptée par le

Comité lui-même

- d'organiser des filières de contrôle indépendantes et stratifiées permettant d'assurer un contrôle et un reporting intégrés et pyramidaux, jusqu'au Conseil d'Administration, de la situation en risque et des procédures et pratiques de gestion des risques. Les banques doivent donc adopter la représentation du contrôle indépendant et en plusieurs degrés, de plus en plus « qualitatifs » (c'est-à-dire tournés vers le contrôle des procédures) que le Comité a mis en place à l'échelon prudentiel. On doit désormais contrôler, contrôler le contrôle, puis les procédures de contrôle, puis les procédures de contrôle du contrôle, régulièrement en les soumettant à des évaluations indépendantes.
- et d'organiser la gestion des crédits conformément à la rationalité et aux signaux fournis par les systèmes de quantification du risque. L'approbation des crédits doit dépendre de la notation obtenue, tout comme la tarification du crédit et les seuils de rentabilités fixés pour l'opération.

Conclusion - Une disciplinarisation financiarisante

La création d'une option pour les méthode NI ne correspond pas simplement à un accroissement du degré d'autonomie et de liberté des banques en regard de la surveillance prudentielle. Il serait en effet plus exact de dire qu'elle correspond à la mise en œuvre d'un nouveau type de liberté, qui s'accompagne d'un nouveau type de contraintes. Là où il n'y avait précédemment qu'une règle unique pour tous, le Comité offre désormais à chacun la possibilité de choisir entre plusieurs systèmes de règles.

Les règles les moins « avancées » sont directement prescriptives mais laissent les banques totalement libres de leurs choix une fois la conformité aux règles prescriptives démontrée. Elles relèvent en cela d'un mode « libéral » de gouvernement.

En revanche, les règles les plus « avancées » offrent des marges d'autonomie aux banques dans la définition des exigences réglementaires. Mais cette autonomie n'est pas sans contre-partie. Au contraire, elle implique un fort degré d'internalisation des modes de gestion préconisés par le Comité, ou, pour le moins, l'alignement des dispositifs et des procédures internes de gestion et

d'organisation des activités de crédit sur ceux préconisés par le Comité. L'option pour la méthode NI suppose donc un degré d'intrusion inédit de l'ordre réglementaire dans les pratiques internes des banques.

Cependant, la soumission à ces diverses prescriptions est librement consentie : les banques sont libres de choisir d'opter, ou non, pour la méthode NI. Plus qu'une soumission aux préférences réglementaires, c'est donc une discipline librement consentie que le Comité cherche à mettre en place. Mais, le régulateur ne laisse pas pour autant les banques faire leur choix indépendamment de ses préférences. Le développement d'une politique d'incitation financière en faveur des méthodes les plus « avancées » intervient ici afin de faire converger le choix des banques vers les préférences du régulateur. Or, l'adjonction d'un système d'incitation financière fait glisser le dispositif de l'idéal d'une discipline librement consentie, à celle d'une disciplinarisation des comportements. En effet, dès lors que l'option pour la méthode NI est assortie d'avantages financiers, le consentement peut être libre mais il résulte au moins en partie d'une manipulation volontariste des intérêts en jeu par le régulateur. On peut donc parler de disciplinarisation puisque, si elle est librement consentie par les banques, l'option pour la discipline financière est activement soutenue et promue par une intervention publique volontariste.

Avec les Accords de Bâle II s'affirme une nouvelle conception du rôle et des modalités d'action de la réglementation : il s'agit désormais de guider, de contrôler, et d'inciter - y compris financièrement - les banques à adopter les principes de gestion que le régulateur a identifiés comme étant les « meilleures pratiques ». La diffusion de ces principes constitue d'ailleurs, pour le Comité, « *l'un des principaux attraits* » de la réforme de l'Accord de Bâle (CBCB, 2006, Art. 4).

Or, ces « meilleurs pratiques » sont issues des pratiques des acteurs de la finance et des théories financières qui les soutiennent. Cependant, même en méthode standard, avec l'introduction des notations externes, ce sont les pratiques et les théories de la finance qui structurent de plus en plus le cadre fixé et promu par le régulateur. Le cadre fixé est donc à la fois financiarisé, puisque ses règles sont issues des pratiques de la finance, et financiarisant, puisqu'il incite activement les banques à en adopter les modalités les plus « avancées » de la méthode NI. Le dispositif de Bâle II est en ce sens un dispositif de « disciplinarisation financiarisante » qui contraste fortement avec l'idéal du « laisser faire » propre au libéralisme.

Issue d'une critique libérale de l'intervention publique dans les domaines économiques, la réforme des Accords de Bâle donne donc naissance à un dispositif d'intervention qui vise à modifier, par un

solide système d'incitations morales et financières, les pratiques des acteurs bancaires.

Cet apparent paradoxe se résout dans un premier temps lorsque l'on analyse le discours de justification de la réforme. On y perçoit en effet que la posture des régulateurs face à la quantification a profondément changé. Alors que les normes de Bâle I avait pour le régulateur vocation à permettre la coordination des différents Etats du Comité de Bâle, l'objectif assigné aux normes de Bâle II est de décrire la réalité des risques de crédit. Ce passage au « réalisme métrologique » se conjugue avec l'adoption de normes d'origine financière. La financiarisation des normes est donc présentée, et certainement, vécue, par les régulateurs comme un progrès d'ordre technique vers une plus grande précision des estimations du risque. Or, si les normes financières révèlent la « vérité » des risques de crédit, il n'est plus nécessaire de justifier que les autorités y recourent. C'est au contraire le recours aux normes financières, garantes de l'objectivité des estimations, qui permet alors de justifier l'intervention des autorités. Ce renversement est clairement perceptible dans notre cas où c'est sur la base de leurs convergences avec les théories et les estimations financières du risque que les autorités prudentielles défendent la méthode NI. Les pratiques de la finance constituent dans le discours du Comité l'étalon de vérité à l'aune duquel il évalue ses propres dispositifs. C'est aussi ce qui permet de justifier l'adoption de la structure incitative de l'Accord : puisque la méthode NI est plus proche de cet étalon que la méthode standard, inciter les banques à adopter la méthode NI permettra de s'approcher de la « vérité » des risques de crédit.

On perçoit bien ici que la réforme du dispositif prudentiel marque aussi une rupture profonde dans la représentation qu'ont les autorités de leur rôle. L'adoption par les régulateurs d'une métrologie financière et d'un dispositif d'incitation correspondent à ce que nous avons identifié comme les traits structurants du mode de gouvernement néolibéral. Ils marquent en effet le passage à un « droit économique conscient », où l'enjeu n'est pas seulement la réforme des modalités d'action publique, mais plus largement la réforme ou le modelage des comportements des acteurs, assurée grâce au dispositif de disciplinarisation.

La référence au néolibéralisme nous permet donc de caractériser efficacement le mode de gouvernement qui prévaut sous Bâle II. Elle permet aussi de comprendre comment ce mode de gouvernement s'articule avec un projet spécifique de disciplinarisation des pratiques de gestion des crédits.

Cependant, le terme « néolibéralisme » ne peut pas rendre totalement la réforme des Accords de

Bâle car il ne permet pas de préciser la teneur exact du projet de disciplinarisation retenu. Tout au long de ce chapitre, nous avons qualifié ce projet de « financiarisation » en nous appuyant sur le fait que le Comité a affilié ses nouvelles normes aux pratiques, aux outils et aux théories développées et mobilisées par les acteurs de la finance. Nous proposons désormais d'aller au-delà de cette première définition en la confrontant à une analyse détaillée des représentations de l'économie qui ont été sélectionnées et intégrées par le régulateur dans le dispositif de Bâle II lors de l'élaboration de la méthode NI.

Cela nous permettra à la fois de préciser notre qualification du projet de Bâle II et de confronter le discours de justification développé par les autorités à leurs pratiques effectives. En effet, rien ne garantit *a priori* que les représentations sur lesquelles est fondée la justification de la réforme recoupent exactement celles encadrées dans les outils techniques développés par le Comité dans le cadre de la méthode NI. La justification de la réforme repose sur l'idée que les progrès théoriques et techniques de la finance permettent désormais d'estimer, et donc de gérer, le risque de crédit de façon plus rationnelle et plus précise. Mais, la revue des pratiques des banques effectuée par le Comité, que nous avons commentée dans le Chapitre 4, suggère que, à l'heure de la réforme, ces « progrès » ne se sont pas encore massivement traduits dans les techniques et les pratiques développées par les banques. De plus, comme le montrent Huault et Rainelli-Weiss (2009), même sur les marchés financiers où, tout au long de la période de négociation de l'Accord, le développement des nouvelles méthodes d'estimation du risque de crédit a nourri la croissance du marché des dérivés de crédit, cette croissance ne s'est pas accompagnée de l'émergence d'un marché liquide, régulier et transparent, mais, au contraire, d'un marché irrégulier, opaque et concentré qui est donc loin de refléter celui décrit par les théories financières qu'il est censé incarner.

On peut donc légitimement se demander comment les régulateurs du Comité de Bâle ont concrètement résolu les problèmes de définition, de conceptualisation, et de paramétrisation que les banques et les acteurs des marchés financiers qui ont tenté de concrétiser ce même projet de rationalisation de la gestion du risque de crédit n'ont su ou pu résoudre conformément à ce que suggèrent les théories financières.

Or, nous verrons que, si le dispositif NI marque effectivement le passage des normes prudentielles au référentiel de la finance, la précision empirique et la cohérence conceptuelle sont loin d'avoir été les seules préoccupations des régulateurs, et que le dispositif reste profondément marqué par

la prise en compte d'autres enjeux techniques, économiques, politiques et sociaux.

En cela, l'étude du dispositif NI nous rappelle la nature profondément et nécessairement conventionnelle des outils utilisés pour quantifier les domaines du social. Nous nous interrogerons donc en conclusion de cette seconde partie sur les conséquences politiques et sociales du changement de norme que représente la méthode NI et du fait que, avec Bâle II, la nature conventionnelle des outils de quantification n'est plus reconnue.

Chapitre 6 - La méthode NI : la construction socio-technique d'un outil de financiarisation

En considérant les modèles financiers comme capables de fournir une représentation objective des risques de crédit, le Comité témoigne de la confiance qu'il accorde aux représentations des relations économiques dont ils sont porteurs. Pour autant, il s'est refusé à reconnaître les modèles internes et s'est par conséquent lancé dans la construction de son propre modèle d'évaluation des risques. Ce faisant, le Comité a sélectionné certaines des représentations disponibles parmi les modèles. On peut donc se demander comment s'est opérée cette sélection et comment elle a été justifiée. Les modèles ont-ils été mis en concurrence sur le plan de leur efficacité à prévoir avec précision les taux de perte, comme le suggérerait la méthodologie prônée par le Comité à l'intention des banques ? Quels ont été les sujets de débats, les lignes de critique et, en définitive, les solutions adoptées ? C'est ce que nous proposons d'explorer dans cette partie qui conclut notre généalogie du dispositif réglementaire de Bâle II, et où nous détaillons et analysons comment le modèle d'estimation des exigences en capital qui structure la méthode NI a été construit.

La formule et le dispositif de la méthode NI sont sans conteste des éléments centraux de la réforme de l'Accord de Bâle. L'introduction d'éléments estimés par les banques elles-mêmes et la complexité de la nouvelle formule de calcul en regard des systèmes de pondérations utilisés précédemment témoignent aussi de l'ampleur du changement induit par la réforme. L'Accord final reste cependant silencieux quant aux raisons et aux choix qui ont donné à la formule la forme qu'elle revêt finalement dans l'Accord. Seuls les paragraphes introductifs justifient la réforme, à titre général, en indiquant que le nouveau dispositif est fondé sur des concepts éprouvés et qu'il permettra une analyse plus fine des risques que le dispositif antérieur.

Le régulateur n'a donc pas choisi de rappeler le cheminement qui l'a conduit à élaborer la formule telle qu'elle est présentée dans l'Accord. Il est cependant possible de retracer en détail la généalogie de cette formule à partir des documents successifs publiés par le Comité pendant la période des négociations. C'est en particulier entre janvier 2001, date de la première proposition concrète pour la méthode NI dans DC2 et la publication de DC3, en avril 2003, que les débats et les

négociations concernant la méthode NI ont été les plus intenses (voir chronologie des documents dans le Tableau 1.3).

Poursuivant ses recherches propres et l'analyse des commentaires reçus à propos de DC3, le Comité annonce une dernière modification substantielle de la formule en janvier 2004 (voir : « *Modifications to the capital treatment for expected and unexpected credit losses* »), quelques mois à peine avant la publication définitive du texte. Celui-ci est publié en avril de la même année. Une version compilée de la réglementation en vigueur a ensuite été publiée en 2006. Elle inclut l'Accord révisé, les éléments de l'Accord de 1988 qui n'ont pas été modifiés, l'Amendement de 1996 relatif aux risques de marché et les dispositions supplémentaires relatives à l'application de l'Accord aux activités de trading prises en 2005 (Voir : « *The Application of Basel II to Trading Activities and the Treatment of Double Default Effects* »).

Tout au long de ce processus, le Comité a aussi publié de très nombreux articles à visées théoriques et/ou empiriques sur les différents aspects de l'estimation du risque de crédit. Les choix théoriques et les fondements empiriques de la formule NI ne seront cependant pas explicités de façon synthétique avant la publication, en juillet 2005, d'un petit document, intitulé « *An explanatory Note on the Basel II IRB Risk Weight Functions* » (CBCB, 2005). L'objectif de ce document est « *d'expliquer les formules de pondération des risques de Bâle II de manière non-technique en décrivant les fondations économiques ainsi que les modèles mathématiques sous-jacents et les paramètres de données* ». Il y est ensuite précisé que « *par sa nature même, ce document ne peut pas rendre en totalité la profondeur des raisonnements menés par le Comité lorsqu'il a développé la méthode NI* » (p.1)^{dh}.

On peut cependant le regretter car ce document est à notre connaissance le seul qui explicite globalement sur quels pré-supposés théoriques et fondements empiriques repose la formule NI. Or, ces deux éléments – la cohérence théorique et la précision empirique – sont justement ceux que le Comité met en avant dans sa présentation de la méthode NI au public.

Soucieuse de comprendre et d'explicitier ces choix, nous avons donc complété notre analyse de ces documents par l'étude de nombre des articles « techniques » publiés par le Comité, mais aussi de ceux issus de la littérature scientifique consacrée à l'étude du risque de crédit ainsi que celle consacrée plus généralement à l'étude des risques financiers. Pour rendre compte de la formule NI, nous avons concentré notre attention, au sein de la littérature foisonnante sur le risque, sur deux types d'articles et de documents. Nous nous sommes tout d'abord intéressée aux articles qui permettent de lier les choix théoriques et méthodologiques propres à la modélisation des risques

aux représentations de l'économie qu'elles mettent en jeu. Décrire le monde tel qu'il est interprété par les modèles de la réglementation nous semble en effet fondamental pour saisir les effets potentiels et le projet encadré dans les outils de la réglementation. Parallèlement, nous avons tenté de croiser cette étude avec les récits, les analyses et les comptes-rendus existants du processus de négociation et des choix opérés par le Comité de Bâle, que nous avons systématiquement confrontés avec notre propre analyse des prises de paroles des différents acteurs, des modifications successives du dispositif et des justifications qui en ont été présentées par le Comité au fil des négociations. Nous avons ainsi essayé de réinsérer les choix théoriques et techniques opérés par le régulateur dans leur univers social, afin de rappeler les forces, les acteurs et les intérêts à l'œuvre dans ces choix.

Nous espérons ainsi dresser un portrait de la méthode NI qui ne présente pas ses caractéristiques techniques comme des compromis entre des exigences de scientificité et des exigences politiques et sociales, mais qui reflète au contraire le fait que, dès lors que la technique entreprend de dépeindre des activités sociales, les choix techniques sont nécessairement intrinsèquement mêlés de considérations et de représentations politiques et sociales.

Pour ce faire, nous proposons de retracer le chemin qui lie la formule NI telle que publiée dans l'Accord de Bâle II à ses soubassements théoriques en présentant, chaque fois que cela nous a été possible, les différentes options envisagées par le régulateurs, les difficultés auxquelles il a été confronté, les forces et les arguments en présence dans le débat et, lorsqu'elles ont été énoncées, les raisons des choix opérés. Il s'agit donc moins d'opérer une revue critique de ces choix que de les expliciter et de les situer dans le cadre des débats qui ont accompagné le processus de négociations.

Notre chemin débute donc par une présentation globale de la méthode NI telle qu'elle est définie dans le Document final du Comité, présentée dans la première section de ce chapitre (6.I – Présentation de la méthode NI).

Nous présentons ensuite le modèle qui surplombe l'ensemble du dispositif sur le plan théorique, à savoir le modèle de Merton. Nous verrons en effet comment ce modèle canonique de la théorie financière a été adapté pour analyser le risque de crédit de l'ensemble du portefeuille d'une banque. Nous nous pencherons ensuite sur les raisons qui ont poussé le régulateur à opter – parmi les différents modèles possibles pour ce faire – pour celui de Vasicek (6.II - Le monde

théorique de référence : le choix de Merton et Vasicek.)

Enfin, nous détaillons l'ensemble des définitions, des choix, des compromis, des ajustements, et des corrections qui ont été nécessaires pour que les régulateurs parviennent à un accord sur un modèle qui soit à la fois (a) suffisamment simple pour pouvoir être utilisé par les banques qu'ils visent grâce à ce dispositif, (b) politiquement et socialement acceptable pour les membres du Comité et les parties-prenantes dont ils jugent l'adhésion nécessaire, et dont (c) la « vraisemblance » soit néanmoins jugée acceptable.

Nous nous attachons en particulier dans cette description à mettre en avant les acteurs qui, de par leur légitimité technique, ont su s'octroyer un accès privilégié à cette arène, et à montrer comment les différents choix opérés ne constituent pas des compromis entre des objectifs exprimés en termes de scientificité et des objectifs politiques et sociaux mais que les choix techniques sont intrinsèquement mêlés de considérations et de représentations politiques et sociales (6.III – Le paramétrage du modèle : un formidable effort de construction socio-technique).

6.1 - Présentation de la méthode NI

En méthode NI, il n'y a plus de grilles de pondérations. Une formule est fournie qui donne directement, pour chaque actif, le taux k de capital requis exprimé en pourcentage des encours de crédit. Pour obtenir le montant K de capital requis en euros, il suffit de multiplier le taux k obtenu par le montant de l'exposition au moment du défaut présumé. Le montant de l'exposition est appelé ECD (Exposition en Cas de Défaut). On a donc $K(\text{en } \text{€}) = k \times \text{ECD}$. Même si cela reste possible grâce à un calcul *ad hoc*, il n'est donc pas nécessaire de calculer le montant des actifs pondérés par le risque en méthode NI. En revanche, la formule est plus complexe que la formule de pondération associée aux grilles. Elle est à la fois plus complexe parce que l'architecture mathématique de la formule est plus sophistiquée et à cause du nombre plus important de facteurs et de paramètres à prendre en compte dans le calcul. Nous présenterons donc rapidement le cœur de la formule elle-même (I.1), puis les différents éléments qui la composent, c'est-à-dire les deux sous-fonctions permettant de fixer les corrélations et d'ajuster les exigences à la maturité des actifs (I.2) et les « données » nécessaires à l'utilisation de la formule (I.3).

6.1.1 - La formule NI

Au cœur de la formule NI se trouve le modèle de Vasicek (1987). Celui-ci permet de simuler l'effet d'une dégradation des conditions économiques globales sur la probabilité de défaut d'un actif appartenant au portefeuille de crédit d'une banque. Nous montrerons en détail dans la suite de ce chapitre que, pour ce faire, on considère que la probabilité de défaut d'un actif peut être obtenue en modélisant la variation de la valeur de cet actif par une loi normale dont les paramètres dépendent (1) des conditions économiques globales et (2) de la corrélation de l'actif considéré avec le reste de l'économie. La probabilité de défaut d'un actif pour chaque état possible de l'économie peut alors être estimée à partir de sa probabilité de défaut moyenne (notée PD) et de la corrélation de l'actif avec le reste de l'économie (notée r). Plus exactement, si l'on note u l'état de l'économie choisi et r la corrélation de l'actif aux mouvements observables dans le reste de l'économie, dans le modèle de Vasicek, la variation de la valeur d'un actif sachant que l'état u de l'économie s'est réalisé (notée Prob (Défaut /u)) suit une loi normale de paramètres (u/r ; |1 - r|). On peut alors montrer que la probabilité de défaut de l'actif sachant que l'état u de l'économie s'est réalisé (notée Prob (Défaut/u) est donnée par la formule suivante :

$$\text{Prob (Défaut/u)} = N \left[\frac{1}{\sqrt{1-r}} \times N^{-1}(PD) + \sqrt{\frac{r}{1-r}} \times N^{-1}(1-u) \right]$$

où N désigne la fonction de distribution cumulative (ou fonction de répartition) de la loi Normale standard et N-1 désigne la fonction de distribution cumulative inverse de la loi Normale standard¹. Cette formule est au cœur de la formule NI. Néanmoins, son origine, son choix, ses hypothèses et sa signification ne sont pas du tout explicités dans l'Accord. La formule y est donnée de façon brute, sans le moindre élément de justification ou d'explicitation. Or, la formule donnée dans l'Accord ne correspond pas exactement à celle présentée ci-dessus. Tout d'abord, le régulateur a choisi d'estimer les probabilités de défaut pour un « état de l'économie » u fixé de façon à ce qu'il corresponde à un état suffisamment défavorable pour que sa probabilité d'occurrence soit inférieure à 0,1 %. Le dernier terme de la formule s'écrit donc N-1 (1-0,1%), soit N-1 (0,999). De plus, par rapport à la formule de Vasicek présentée ci-dessus, le régulateur a apporté divers ajustements. Il y a tout d'abord introduit la prise en compte d'un taux de pertes en cas de défaut

1 Notons pour mémoire que la loi Normale standard est la loi Normale d'espérance 0 et de variance 1 ; que sa fonction de répartition est : $N(x) = \int_{-\infty}^x \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt$; et que N-1 désigne la fonction qui vérifie, que, pour tout x tel que N(x) = α , on a N-1(α) = x.

du crédit, noté PCD, qui vient réduire le taux d'exigence en capital². De plus, il a exclu de ce taux d'exigence ce que l'on appelle « les pertes moyennes attendues » et qui correspond au produit de la probabilité de défaut moyenne (PD) par le taux de perte en cas de défaut (PCD). Enfin, il a adjoint au calcul un ajustement de maturité m , exprimé en fonction d'une estimation de l'échéance effective (EE) des crédits.

En insérant ces diverses modifications dans la formule présentée ci-dessus, on obtient la formule générale suivante, qui est une version légèrement simplifiée de celle donnée de façon « brute » dans l'Accord :

$$k = \left(N \left[\frac{1}{\sqrt{1-r}} \times N^{-1}(PD) + \sqrt{\frac{r}{(1-r)}} \times N^{-1}(0,999) \right] \times PCD - PD \times PCD \right) \times m(EE) \quad (3)$$

où, si l'on s'en tient désormais aux indications fournies dans l'Accord, on sait que, k , le taux de capital exigé, est calculé en utilisant :

- N , la fonction de distribution cumulative (ou fonction de répartition) de la loi Normale standard et N^{-1} , qui désigne ici la fonction de distribution cumulative inverse de la loi Normale standard.
- deux sous-fonctions, déterminées par le régulateur par grands ensembles d'emprunteurs et de crédits :
 - r , appelée le coefficient de corrélation
 - et m , appelée l'ajustement de maturité
- et trois données relatives à l'actif considéré :
 - PD , la Probabilité de Défaut moyenne estimée du crédit
 - PCD , le taux de Perte en Cas de Défaut estimé du crédit
 - et EE , l'Echéance Effective du crédit

La suite de notre présentation est donc consacrée à une synthèse des indications données dans l'accord concernant les deux sous-fonctions r et m (I.2) et concernant les trois types de « données » nécessaires pour utiliser la formule (PD, PCD et EE) (I.3).

2 En effet, dans la formule de Vasicek, il est implicitement considérée que, en cas de défaut d'une contrepartie, le taux de recouvrement est nul. Le taux de PCD est donc de 100 %.

6.1.2 - Les sous-fonctions r et m de la formule NI

L'Accord indique que les sous-fonctions r et m sont définies par le régulateur et qu'elles diffèrent pour certaines catégories d'emprunteurs et certains types de contrats. Le Tableau ci-dessous présente un récapitulatif des différents paramétrages possibles de ces deux sous-fonctions telles qu'elles sont présentées dans l'Accord.

Tableau 6.1: Le paramétrage de la formule NI : coefficients de corrélation et ajustements de maturité

		Corrélation r	Maturité m
Détail	Crédit renouvelable	$r=0,04$	$m=1$
	Crédit hypothécaire au logement	$r=0,15$	
	Autre (cas général)	$r=0,03 \times \frac{1-e^{-35 \times PD}}{1-e^{-35}} + 0,16 \times \left(1 - \frac{1-e^{-35 \times PD}}{1-e^{-35}}\right)$	
Corporate, Banque et Souverain	CA < ou = 50 m€	$r=0,12 \times \frac{1-e^{-50 \times PD}}{1-e^{-50}} + 0,24 \times \left(1 - \frac{1-e^{-50 \times PD}}{1-e^{-50}}\right) - 0,04 \times \left(1 - \frac{(CA-5)}{45}\right)$	$m = \frac{1 + (EE - 2,5) \times (0,11852 - 0,05478 \times \ln(PD))^2}{1 - 1,5 \times (0,11852 - 0,05478 \times \ln(PD))^2}$
	CA > 50 m€	$r=0,12 \times \frac{1-e^{-50 \times PD}}{1-e^{-50}} + 0,24 \times \left(1 - \frac{1-e^{-50 \times PD}}{1-e^{-50}}\right)$	
	ICFV*	$r=0,12 \times \frac{1-e^{-50 \times PD}}{1-e^{-50}} + 0,30 \times \left(1 - \frac{1-e^{-50 \times PD}}{1-e^{-50}}\right)$	

* Immobilier Commercial à Forte Volatilité

Source : Tableau réalisé à partir des formules fournies dans le texte final de l'Accord (2006)

Nous reviendrons plus en détail sur l'origine et les implications de ces paramétrages dans la suite de cette partie. Néanmoins, l'étude de ce tableau permet d'ores et déjà de constater que, si les grandes catégories d'emprunteurs sont identiques à celles utilisées en méthode standard (Souverain, Banque, Entreprise, Détail), la formule à appliquer ne diffère plus entre les actifs *Corporate*, Bancaires et Souverains, qui sont désormais traités exactement de la même façon. Seules les créances de détail (*Retail*) se voient appliquer un traitement différencié des autres. Avec la méthode NI, la réglementation devient en fait aveugle au « statut » des emprunteurs et c'est désormais leur taille qui devient le principal facteur discriminant. En effet, la taille est tout d'abord l'un des principaux facteurs permettant de qualifier une exposition comme relevant du segment du détail, car la catégorie du détail est réservée aux expositions vis-à-vis des particuliers

et des petites entreprises qui ne dépassent pas 1 millions d'euros. De plus, c'est désormais aussi la taille - exprimée cette fois en relation au Chiffre d'Affaire de la contrepartie – qui est le principal facteur de différenciation entre les autres créances (Souverain, Banque et Entreprise). En effet, comme on le voit dans le tableau ci-dessous, c'est avant tout le CA de la contrepartie qui détermine, pour ces catégories, les sous-fonction à utiliser.

On distingue par ailleurs, comme dans la méthode standard, des sous-catégories dépendant de la nature de la créance mais elles ne recourent pas entièrement celles identifiées pour cette méthode. Concernant le segment du détail, on retrouve bien une sous-catégorie dédiée aux emprunts hypothécaires au logement, comme en méthode standard, mais on distingue aussi une nouvelle sous-catégorie, les crédits renouvelables. Enfin, concernant les créances qui ne relèvent pas du segment du détail, comme précisé ci-dessus, ce n'est plus le statut de l'emprunteur (Souverain, Banque, Entreprise) qui permet de différencier les régimes applicables aux créances mais la taille de la contrepartie (CA annuel inférieur ou supérieur à 50 millions d'euros). Néanmoins, une nouvelle sous-catégorie a été créée qui distingue certaines créances selon leur nature. Il s'agit de l'Immobilier Commercial à Fort Volatilité (ICFV)³.

Ces distinctions correspondent en pratique à des paramétrages différents des sous fonctions r et m qui influent directement sur le taux k de capital exigé⁴.

Un coefficient de corrélation r nul générerait par exemple une exigence en capital nulle. A l'opposé, un coefficient de corrélation tendant vers 1 (soit vers 100% de corrélation) générerait des exigences en capital infinies. Or, le paramétrage des coefficients de corrélation r diffère pour chaque sous-catégorie⁵. L'impact de ces différences sur le taux de capital exigé sera analysé plus en détail dans la suite de ce chapitre. Pour l'heure, on peut néanmoins retenir que les coefficients de corrélation sont fixes pour les sous-catégories « spéciales » des créances de détail. Les crédits

3 Les ICFV sont définies (2006, §227) comme l'ensemble des « *expositions relatives à de l'immobilier commercial garanties par des biens que l'autorité de contrôle nationale a classés à forte volatilité dans les taux de défaut des portefeuilles ; les prêts servant à financer les phases d'acquisition de terrain, de développement et de construction (ADC) de ce type dans ces juridictions ; les prêts destinés à financer les ADC de tout autre bien immobilier pour lequel, au moment de l'octroi du prêt, le remboursement réside soit dans la vente incertaine du bien ultérieurement, soit dans des flux de trésorerie dont la source de remboursement est relativement aléatoire (par exemple, le bien n'a pas encore été loué au taux d'occupation en vigueur sur ce marché géographique pour ce type d'immobilier commercial), à moins que l'emprunteur n'ait un capital substantiel en jeu* ».

4 Le paramétrage des sous-fonctions et leur impact sur le taux de capital exigé sont présentés et discutés en détails dans la suite de ce chapitre.

5 Le paramétrage des coefficients de corrélation et leur impact sur le taux de capital exigé sont présentés et discutés en détails dans la suite de ce chapitre.

renouvelables bénéficient ainsi uniformément d'un coefficient relativement bas ($r=0,04$) en regard, par exemple, des crédits hypothécaires au logement ($r=0,15$). Pour toutes les autres sous catégories, r est une fonction croissante de la PD dont le paramétrage diffère à la fois entre les créances de détail et les créances « *corporate* » et parmi les sous-catégories du « *corporate* ». Néanmoins, ces fonctions sont toutes bornées. Dans le cas général, la corrélation applicables aux créances de détail est ainsi comprise entre 0,03 (lorsque la PD est très faible) et 0,16 (lorsque la PD est très élevée). Les corrélations applicables aux créances « *corporate* » sont, elles, comprises entre 0,12 et 0,24 (dans le cas des contreparties dont le CA est supérieur à 50 millions d'euros). On notera de plus que, pour les emprunteurs « *Corporate* » ayant un CA inférieur ou égal à 50 millions d'euros, r dépend aussi en partie du CA. Au maximum⁶, cet ajustement peut réduire le coefficient de corrélation de 0,04 par rapport au coefficient applicable, à PD égale, à une contrepartie ayant un CA supérieur à 50 millions d'euros. Enfin, on notera que la borne supérieure de la fonction a été relevée à 0,30 pour les créances relevant de l'IFCV.

Par ailleurs, l'ajustement de maturité m influe aussi directement sur le taux de capital exigé : s'il prend une valeur supérieure à 1, les exigences en capital seront multipliées d'autant alors qu'elles peuvent être fortement réduites s'il prend une valeur inférieure à 1. On notera de plus que l'ajustement de maturité n'a pas d'effet sur les exigences en capital lorsque m prend la valeur « neutre » de $m=1$.

Or, pour le segment de détail c'est cette valeur « neutre » de $m =1$ qui a été choisie, on peut donc également considérer que les actifs de détail ne sont pas soumis à l'ajustement de maturité.

En revanche, pour les actifs du segment « *corporate* » m est définie comme une sous-fonction croissante de EE, l'Echéance Effective du crédit. La sous-fonction a été paramétrée pour renvoyer des valeurs de m inférieures à 1 lorsque EE est inférieure à un an et des valeurs de m supérieures à 1 lorsque EE est supérieure à un an. Lorsque EE est égale à un an, m prend donc la valeur « neutre » ($m=1$). Enfin, les ajustements liés à la maturité décroissent en fonction de la PD : l'ajustement de maturité est d'autant plus important (à la hausse ou à la baisse) que la PD est faible⁷.

Pour calculer les exigences de fonds propres relatives à un actif, comme dans les autres méthodes,

6 C'est-à-dire si le CA de la contrepartie est inférieur ou égal à 5 millions d'euros.

7 Le paramétrage de l'ajustement de maturité et son impact sur le taux de capital exigé sont présentés et discutés en détails dans la suite de ce chapitre.

il est donc tout d'abord nécessaire d'identifier la sous-catégorie à laquelle il appartient. Cela permet d'identifier le paramétrage de r et de m qui doit être appliqué à l'actif.

Le taux de capital requis k dépend ensuite de PD, de EE, de PCD et du CA (pour les actifs *corporate* dont le CA est inférieur ou égal à 50 millions d'euros uniquement) qui sont donc les « données » de la formule.

6.1.3 - Les données de la formule NI

PD désigne ici la probabilité de défaut à un an associée à la note obtenue par l'emprunteur dans le système de notation de la banque⁸. L'utilisation de la méthode NI suppose donc d'avoir au préalable mis en place un système de notation des contreparties et d'avoir obtenu son agrément par les autorités prudentielles.

Le système de notation peut être interne à la banque – c'est d'ailleurs cette possibilité qui a donné son nom à la méthode des « Notations Internes » - ou être fondé sur les notes fournies par les agences de notation agréées. Différentes méthodes de notation peuvent être mises en place mais, en général, les systèmes reposent sur des procédures mécaniques de dépouillement et d'analyse des liasses fiscales, complétées, en particulier pour les clients les plus importants, par des informations qualitatives fournies par un analyste. L'analyse de ces différentes informations doit permettre de regrouper les actifs en classes (8 au minimum), au sein desquelles tous les actifs se voient attribuer la même note. Une probabilité de défaut moyenne est ensuite estimée pour chaque note. Différentes sources de données et méthodes de calcul sont envisageables mais, en général, la PD retenue est celle observée sur une « longue » période (5 ans au minimum) pour un échantillon d'actifs jugés représentatifs de la classe à laquelle on s'intéresse. Chaque contrepartie se voit ensuite attribuer la PD qui a été couplée avec la note qu'elle a reçue.

En méthode NI « avancée », le taux de **PCD** (Perte en Cas de Défaut) doit être évaluée pour chaque exposition en fonction du type de produit, du degré de subordination, des sûretés et garanties offertes, etc. Contrairement aux PD, qui sont liées à la qualité des emprunteurs par la note, le taux de PCD qualifie la « qualité » du produit et est calculé par produit ou sous-produit.

Les facteurs pris en compte, qui sont souvent spécifiques à la transaction, sont évalués et rendus à travers un système de notation des transactions. Chaque note est ensuite couplée avec une

⁸ Les PD sont définies au paragraphe 285 (2006), les exigences minimales pour leur calcul sont précisées dans les paragraphes 461 à 463 (2006).

estimation de la PCD moyenne des transactions correspondant à la note. En pratique, cette estimation doit être faite à partir des taux de recouvrement obtenus dans la période antérieure sur des expositions semblables (c'est-à-dire qui auraient reçu la même note) étant entrées en défaut. Elle peut aussi (mais « *pas uniquement, si possible* »⁹) être fondée sur la valeur de marché estimée des titres au moment de leur défaut. L'analyse des taux de recouvrement doit porter sur une période minimum de 7 ans¹⁰. Si les estimations des taux de PCD fournies par les banques ne sont pas jugés suffisamment solides par les autorités prudentielles, les banques peuvent recourir à la méthode NI dite « fondation », où les taux de PCD à appliquer à chaque type de transaction sont fournies directement par le régulateur.

EE – l'Echéance Effective - représente ce que le régulateur appelle « *l'échéance résiduelle effective du crédit* » (2006, § 320). Elle est définie comme étant la maturité moyenne, en nombre d'années, des paiement restant dus pondérés par le temps. En méthode NI « avancée », le régulateur fournit une formule pour calculer EE. Pour un crédit générant un flux de trésorerie (remboursement du principal et paiement des intérêts) FT_t pendant l'année t , l'EE se calculera comme suit :

$$EE = \frac{\sum_{i=1}^t i \times FT_i}{\sum_{i=1}^t FT_i} \quad (4)$$

Par ailleurs, EE est limitée à 5 ans maximum et un an minimum. Sauf exceptions¹¹, on utilisera donc ces valeurs « limites » si la valeur calculée est inférieure à un an ou supérieure à cinq ans.

De plus, en méthode NI « fondation », les banques ne sont pas autorisées à calculer l'EE par elles-mêmes et l'EE utilisée est fournie directement par le régulateur. Par exemple, pour les créances *corporate*, en méthode NI fondation EE est fixée à 2,5 ans.

En méthode NI « avancée », la banque fournit donc un calcul de EE et des estimations de PD et PCD pour chaque actif. En méthode NI « fondation » seules les PD sont fournies par les banques. On notera de plus que, lorsque EE n'est pas directement fixée par le régulateur, son calcul s'effectue en suivant la formule prescrite par le régulateur. Par ailleurs, le calcul de EE est propre à

9 « *Les estimations PCD doivent être fondées sur les taux de recouvrement antérieurs et pas uniquement, si possible, sur la valeur de marché estimée des sûretés* » (2006, § 470).

10 Voir les exigences minimales pour l'estimation des PCD § 468 à 473, 2006.

11 La durée minimale de un an ne s'applique pas à certaines expositions de court terme dont les transactions intégralement ajustées aux conditions de marché ou les prises/mises en pension de titre. On utilise alors l'EE calculée comme présentée ci-dessus et la valeur plancher est fixée à un jour. (§ 321 et 322, 2006)

l'actif et à son contrat. En revanche, l'estimation des PD et des PCD se fait par « pools » de crédits en fonction de la notation reçue par l'emprunteur (PD) ou de la qualité estimée du produit (PCD). De plus, le régulateur ne prescrit pas de méthode précise pour l'estimation des PD et des PCD. Il fournit certains grands principes et quelques conditions minimales à partir desquels il valide les méthodes et les techniques d'estimation utilisées par la banque. Les estimations doivent ainsi être liées à des systèmes de notation formalisés, elles doivent être prudentes et la banque doit pouvoir démontrer qu'elles sont raisonnables et fondées sur des preuves empiriques¹². Mais, une fois ces principes intégrés, la banque est libre de choisir sa méthode et ses techniques d'estimation. Le niveau d'exigence en fonds propres est donc le produit des formules prescrites par le régulateur et des techniques d'estimation internes aux banques.

Par ailleurs, on notera qu'aucune explication n'est fournie dans l'Accord concernant les origines ou la signification de la formule de calcul des exigences prudentielles. De même, le choix des nouvelles sous-catégories et des sous-fonctions r et m qui y sont associées n'est pas justifié. C'est sur ces différents choix que nous proposons donc de revenir dans ce chapitre, en commençant par présenter comment les autorités prudentielles ont choisi de faire reposer la formule NI sur la formule de Vasicek (II). Nous reviendrons ensuite sur les différents « arrangements » qui ont été apportés à la formule originale (III).

6.II - Le monde théorique de référence : le choix de Merton et Vasicek

Dans la méthode NI, la transformation de la note en pourcentage de fonds propres requis n'est en plus faite à partir d'une grille de pondération mais par l'application d'un modèle de mathématiques financières, dont la formule a été décrite dans la section précédente, et que le régulateur appelle le Modèle ASRF (*Asymptotic Single Risk Factor*).

Sur le plan théorique, le cœur du modèle ASRF est la formule de Vasicek (1987). Celle-ci peut être considérée comme un sous-produit du modèle de Merton (1974), que l'on appelle aussi parfois modèle « Black-Scholes-Merton »¹³, et dont il est communément admis qu'il est l'un des piliers

12 Ces exigences seront détaillées et commentées dans la suite du chapitre.

13 Merton a élaboré son modèle pour estimer la valeur des titres sur le marché et, pour ce faire, il fait appel au modèle de pricing des options de Black & Scholes (1973). Le modèle de Merton repose en effet sur l'idée que la

principaux, voire le pilier principal, de la finance contemporaine¹⁴.

L'expression « sous-produit » signifie ici que la formule de Vasicek pré-suppose la validité du modèle de Merton. Ce faisant, le choix du modèle de Vasicek place le modèle de Merton en surplomb par rapport à l'ensemble du dispositif. C'est pourquoi notre chemin débute par une présentation du modèle de Merton, dont nous rappellerons brièvement les principes et les représentations (II.1 : le modèle de Merton). Nous présenterons ensuite sur les mécanismes et les hypothèses qui régissent le fonctionnement du modèle de Vasicek et permettent d'étendre les principes du modèle de Merton à l'estimation du risque de crédit sur l'ensemble du portefeuille d'une banque (II.2 : le modèle de Vasicek : un « sous-produit » du modèle de Merton). Nous nous pencherons enfin sur les raisons qui ont poussé le régulateur à opter – parmi les différents modèles possibles pour ce faire – pour celui de Vasicek et montrerons que, plus que des considérations d'ordre scientifique ou technique, c'est avant tout des considérations d'ordre politique et morale qui ont guidé ce choix (II.3 : une justification nécessairement socio-politique).

6.II.1 – Le modèle de Merton

Le modèle de Merton modélise le fonctionnement de marchés efficients, où les prix s'ajustent instantanément aux informations et incluent toute l'information disponible. Dans ce contexte, Merton définit le défaut d'un emprunteur comme un événement qui se produit mécaniquement lorsque la variation de la valeur des actifs de l'emprunteur - qui est aléatoire¹⁵ - est telle que, à la fin de la période considérée, la valeur des actifs devient inférieure aux dettes. On notera que, en effet, si l'entreprise devait être liquidée à ce moment là, la vente des actifs ne permettrait pas de rembourser la totalité de la dette. L'emprunteur entrerait donc en défaut et les créateurs connaîtraient des pertes. Par ailleurs, les actionnaires perdraient tout leur investissement initial en capital et la valeur des titres qu'ils détiennent deviendrait nulle. Néanmoins, cette représentation « mécanique » de l'entrée en défaut correspond assez mal à la réalité des relations de crédit, ne

valeur des titres d'une entreprise doit être égale à la valeur, calculée d'après la formule de Black and Scholes, de l'option d'achat de ses actifs au prix de sa dette.

14 Mc Kenzie (2003), p.855 « most everything that has been developed in modern finance since 1973 is but a footnote on the BSM (Black-Scholes-Merton) equation ».

15 En effet, si toute l'information disponible est incluse dans le prix, seules de nouvelles informations « imprévisibles » peuvent faire varier le prix. En effet, si ces nouvelles informations étaient prévisibles, elles seraient déjà incluses dans le prix. Par conséquent, les variations du prix sont nécessairement aléatoires.

serait-ce que parce que le contrat de crédit n'impose pas à l'emprunteur d'être instantanément solvable à tous les moments, ou même à toutes les fins de période, de la vie du crédit. Mais ce n'est pas ce qui intéresse Merton puisqu'il dédie, lui, son modèle à l'estimation de la valeur des titres¹⁶. Or, la solvabilité « instantanée » de la contrepartie (sa « valeur à la casse ») peut être considérée comme un facteur important de la valorisation des titres. En ce sens, si le modèle de Merton estime une probabilité de défaut de la contrepartie, elle n'est qu'un résultat intermédiaire dans un modèle visant à valoriser les titres. Or, c'est ce « résultat intermédiaire » qui est mobilisé dans le modèle de Vasicek.

Dans le modèle de Merton, on suppose que sont connues :

- la valeur des actifs en début de période (notée A_n),
- et la valeur des encours de crédit (D).

On fait de plus l'hypothèse que la variation de la valeur des actifs sur la période considérée suit un processus de marche au hasard particulier, le processus de Wiener ou mouvement brownien géométrique, dont les paramètres sont connus. Il découle de cette hypothèse que l'on peut modéliser facilement la variation de la valeur des actifs, noté X , à partir de la distribution d'une loi normale dont on suppose connus :

- l'espérance (notée $E(X)$)
- et l'écart-type (noté $\sigma(X)$).

Sur la base de ces hypothèses, le modèle de Merton permet d'estimer simplement la PD d'un crédit (Voir encadré 6.1 : Estimer la probabilité de défaut (PD) d'un crédit à partir du modèle de Merton (1974)). Le modèle de Merton est donc un modèle de marché théoriquement simple et élégant et qui offre un procédé opératoire simple pour estimer la PD d'un crédit, ce qui a certainement largement contribué à sa grande légitimité et à sa large diffusion¹⁷.

Encadré 6.1 :
Estimer la probabilité de défaut (PD) d'un crédit à partir du modèle de Merton (1974)

Lorsque l'on estime la PD d'un crédit à partir du modèle de Merton (1974), on considère que le défaut

16 Merton a élaboré son modèle pour estimer la valeur des titres sur le marché et, pour ce faire, il fait appel au modèle de pricing des options de Black & Scholes (1973). Le modèle de Merton repose en effet sur l'idée que la valeur des titres d'une entreprise doit être égale à la valeur, calculée d'après la formule de Black and Scholes, de l'option d'achat de ses actifs au prix de sa dette.

17 Sur le rôle de l'élégance (*aesthetics*) dans les systèmes de quantification, voir Espeland & Mitchell, 2008. Pour une analyse détaillée de l'histoire et du succès du modèle Black-Scholes-Merton, voir McKenzie 2003 et McKenzie & Millo, 2003.

se produit mécaniquement lorsque la valeur des actifs en fin de période, notée A_{n+1} , devient inférieure à la dette, notée D . On cherche donc la probabilité d'occurrence de cet événement, c'est-à-dire $PD = \text{Prob}(A_{n+1} < D)$.

En adoptant une présentation quelque peu simplifiée¹⁸, A_{n+1} , la valeur des actifs en fin de période, peut être décomposée en deux éléments :

- la valeur des actifs en début de période, notée A_n , qui est supposée connue
- et la variation de cette valeur pendant la période, notée X , et dont on suppose qu'elle suit une loi normale dont on connaît les paramètres ($E(X)$ et $\sigma(X)$).

On a donc $A_{n+1} = A_n + X$, où X est supposée suivre une loi normale connue.

La PD peut donc être exprimée en fonction de ces deux éléments :

$$PD = \text{Prob}(A_{n+1} < D) = \text{Prob}(A_n + X < D) = \text{Prob}(X < D - A_n).$$

$(D - A_n)$ représente alors le « seuil de défaut », c'est-à-dire la valeur de X qui délimite l'entrée en défaut. Il peut être compris comme le « pire résultat possible sans faire défaut » pour l'année $n+1$.

Comme on suppose que X suit une loi normale dont les paramètres sont connus, *le seuil de défaut* ($D - A_n$) et *la probabilité de défaut* (PD), c'est-à-dire la probabilité que ce seuil soit atteint - que l'on écrit $PD = \text{Prob}(X < D - A_n)$ - sont aisément représentables à partir de la densité de probabilité de la loi normale (Voir exemple simplifié ci-dessous).

De même, la représentation graphique permet d'identifier la *distance au défaut*, qui est la distance entre les gains moyens estimés ($E(X)$) et le seuil de défaut, qui est généralement exprimé en nombre d'écart-types.

Enfin, comme dans l'exemple simplifié présenté ci-après, on peut facilement calculer directement la PD à partir de la fonction de répartition de la loi normale.

Exemple simplifié :

Soit une entreprise dont les actifs sont estimés à 1 000 000 € en début d'année et qui a un encours de crédit de 880 000 €.

En fin d'année, l'entreprise entrera en défaut si elle a subi une perte supérieure à 120 000 €.

Supposons que les gains annuels de l'entreprise suivent une loi normale dont l'espérance est de 60 000 € et l'écart-type de 120 000 €.

Le modèle de Merton permet d'estimer simplement la probabilité de défaut du crédit.

On a :

$$A_n = 1000\ 000\ \text{€}$$

18 La variation de la valeur des actifs est supposée suivre un processus stochastique particulier, appelé processus de Wiener, qui est un processus de diffusion lognormal avec un « drift » constant. Cela signifie que, à chaque temps t , la distribution de la variation de la valeur des actifs, X , suit une loi log normale dont la variance et l'espérance augmentent avec le temps (le drift est alors positif) mais peuvent être estimés à partir du « drift ». X suit donc une loi log normale. On travaille donc en général à partir de la valeur du logarithme de la valeur des actifs, $\log X$, qui suit par conséquent une loi normale. Afin, de rendre la présentation plus accessible, et parce que cela ne modifie pas fondamentalement les ressorts du raisonnements, nous considérerons cependant par la suite que l'on peut modéliser X à partir de la loi normale. (Voir : Hanerle Liebig Rösch « Credit Risk Factor Modeling and the Basel II IRB Approach » (Bundesbank Research Paper) ; et Benzin Truck et Gurtler Heithecker « Multi-Period defaults ans Maturity effects on economic capital in a ratings-based Default-Mode Model »)

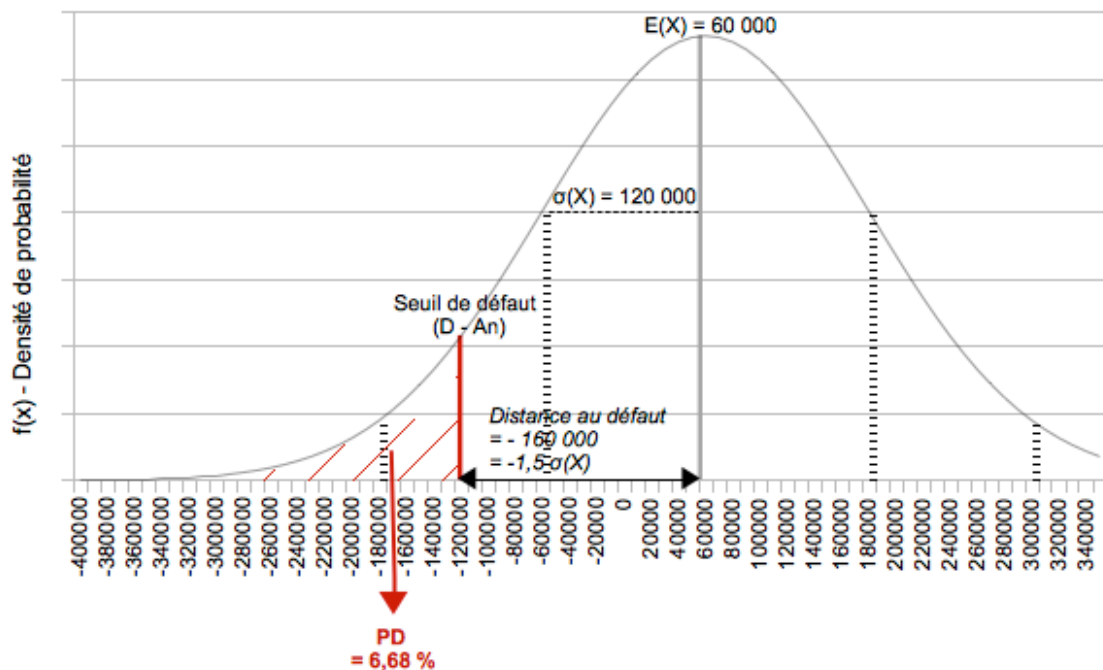
$D = 880\,000\text{ €}$

et $An+1 = An + X$, où l'on suppose que $X \uparrow N(60\,000 ; 120\,000^2)$

L'entreprise entre en défaut si et seulement si $An+1 < D$. Comme $An+1 = An + X$, l'entreprise entre donc en défaut si et seulement si $X < D - An$, c'est-à-dire ici si et seulement si $X < -120\,000$. Le seuil de défaut est donc de $-120\,000\text{ €}$.

La PD est la probabilité que ce seuil soit atteint, c'est-à-dire que $PD = \text{Prob}(X < -120\,000)$.

En supposant que $X \uparrow N(60\,000 ; 120\,000^2)$, la PD correspond à l'aire hachurée sous la courbe de densité de probabilité de la loi Normale d'Espérance $60\,000$ et d'écart-type $120\,000$ représentée ci-dessous.



La PD est aussi facilement calculable à partir de la fonction de répartition de la loi normale. On trouve alors $\text{Prob}(X < -120\,000) = 6,68\%$. La PD estimée à partir du modèle de Merton est donc de $6,68\%$.

6.II.2 – Le modèle de Vasicek : un « sous-produit » du modèle de Merton

Vasicek (1987) pose une question sensiblement différente de celle de Merton. Il ne cherche en effet pas à estimer la valeur d'un titre ou même la PD d'un crédit particulier. Il cherche à estimer la part du portefeuille de crédit total d'une banque qui est susceptible d'entrer en défaut en cas de mauvaises conditions économiques.

Pour ce faire, le modèle de Vasicek opère en trois temps. Il s'intéresse dans un premier temps à la distance au défaut des différents crédits dans des conditions économiques moyennes telle qu'estimée par le modèle de Merton. Puis il détermine, pour chaque crédit, ce que deviendrait leur probabilité de défaut dans des conditions économiques générales mauvaises. Enfin, il agrège ces résultats afin d'obtenir la part du portefeuille de crédit qui est susceptible d'entrer en défaut, que l'on appelle le taux de perte maximum estimé¹⁹.

Le modèle de Vasicek reprend donc tout d'abord le cœur du mécanisme du modèle de Merton en le faisant opérer « à l'envers ».

Dans le modèle de Merton, les données sont le seuil de défaut ($D - An$) et les paramètres de la loi normale ($E(X)$ et $\sigma(X)$). Ils permettent d'obtenir la PD.

Dans le modèle de Vasicek, la PD est donnée et l'on cherche à déterminer la distance au défaut correspondante pour une distribution normale standard (d'espérance nulle et de variance 1) notée X' . On obtient ainsi une distance au défaut, notée α , que l'on peut qualifier de « centrée-réduite » car elle est exprimé en nombre d'écart-types. (Voir Encadré 6.2 : Déterminer une distance « centrée-réduite » au défaut – le reverse engineering de Merton).

**Encadré 6.2 :
Déterminer une distance « centrée-réduite » au défaut – le reverse engineering de Merton**

Supposons que seule la PD d'un crédit est connue.

En reprenant les hypothèses du modèle de Merton, on a :

$P(X < D - An) = PD$ où

- $X \uparrow N(E(X) ; \sigma(X)^2)$ dont les paramètres $E(X)$ et $\sigma(X)$ sont inconnus

- $D - An$ est inconnue

Néanmoins, si l'on pose $X' = (X - E(X)) / \sigma(X)$, on sait que $X' \uparrow N(0;1)$.

Par ailleurs, à partir de la distribution de X' , on peut déterminer une distance « centrée-réduite » au défaut, notée α , qui exprime l'écart maximum à l'espérance de gain que l'entreprise peut supporter sans entrer en défaut en nombre d'écart-types.

En effet, $P(X < D - An) = PD$,

d'où $P((X - E(X)) / \sigma(X) < ((D - An) - E(X)) / \sigma(X)) = PD$,

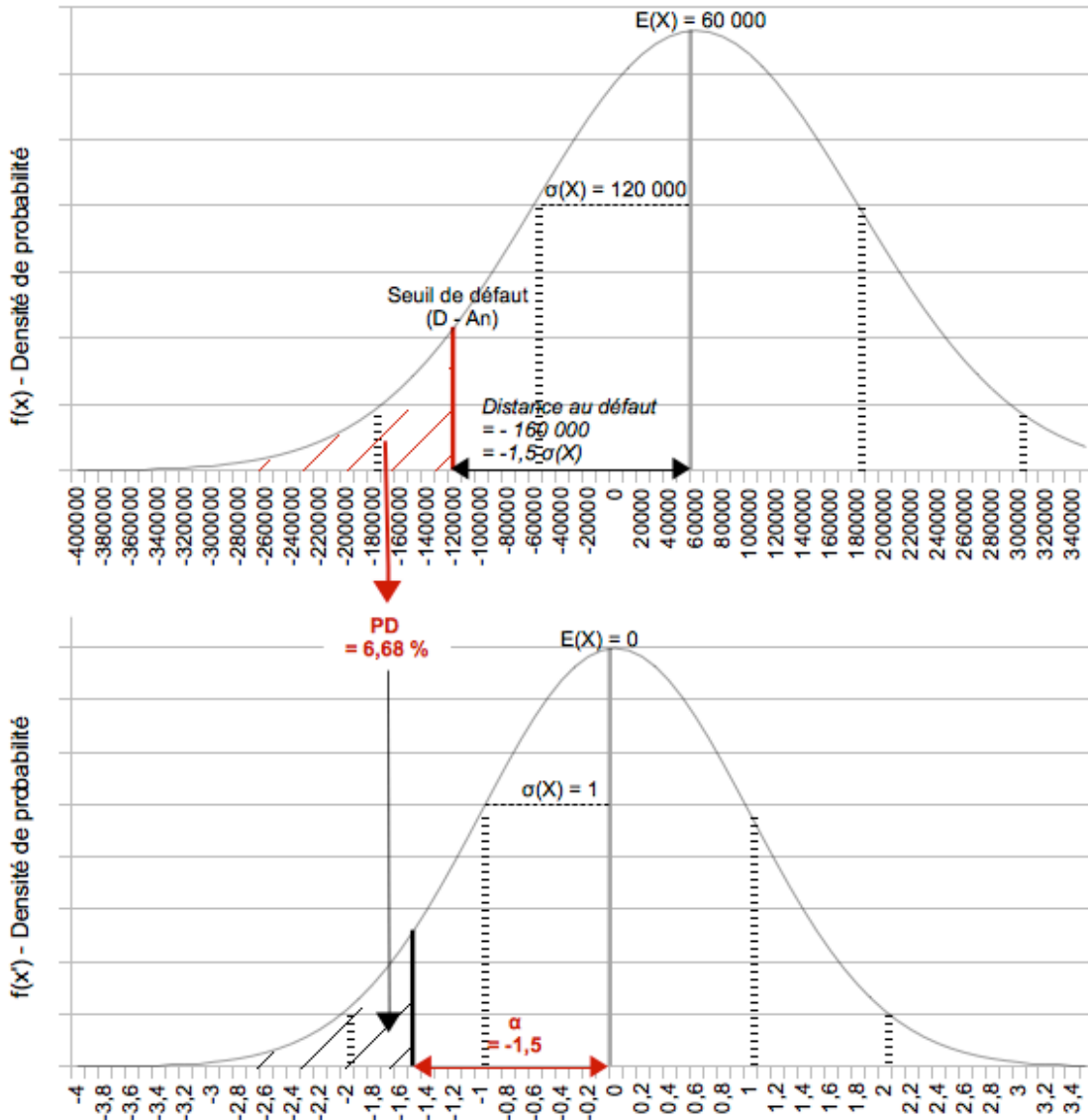
c'est-à-dire $P(X' < ((D - An) - E(X)) / \sigma(X)) = PD$.

Or, $(D - An) - E(X) / \sigma(X)$ est bien une expression de la distance au défaut « centrée-réduite », c'est-à-dire de l'écart entre l'espérance de la variable et le seuil de défaut exprimé en nombre d'écart-types.

19 Pour une présentation complète du modèle ASRF et des critiques théoriques et économétriques formulées à son égard, on peut se reporter à l'article de synthèse de Thomas & Wang (2005) qui se distingue par ses qualités pédagogiques.

On a donc bien $P(X' < \alpha) = PD$, d'où l'on peut facilement obtenir $\alpha = N^{-1}(PD)$, où α représente la distance au défaut en nombre d'écart-types.

En reprenant l'exemple précédent, on a :



c'est-à-dire $\alpha = N^{-1}(PD) = N^{-1}(6,68\%) = -1,5$. La distance au défaut est de 1,5 écart-type.

On peut d'ailleurs vérifier que cette distance au défaut correspond bien à celle de l'exemple précédent exprimée en nombre d'écart-types :

$$\begin{aligned}
 \text{Distance au défaut} &= D - An - E(x) \\
 &= 880\,000 - 1\,000\,000 - 60\,000 \\
 &= -180\,000 \\
 &= -1,5 \times 120\,000 \\
 &= -1,5 \sigma(X)
 \end{aligned}$$

Grâce à cette opération de « reverse engineering » sur le modèle de Merton, la PD, donnée, a été associée à une distance au défaut exprimée en nombre d'écart-types, α .

L'intérêt de cette manipulation n'apparaît que dans l'étape suivante. En effet, la question de Vasicek n'est pas de savoir quelle est la probabilité moyenne de défaut d'un crédit ou sa distance moyenne au défaut. Il s'intéresse à la probabilité de défaut des crédits en cas de mauvaises conditions économiques, c'est-à-dire à la probabilité conditionnelle de défaut d'un crédit sachant que les conditions économiques générales sont dégradées. Autrement dit, il ne s'intéresse pas à la probabilité moyenne de défaut du crédit, mais à sa probabilité de défaut dans un scénario pessimiste où l'ensemble de l'économie serait dans un état rare de crise.

Pour estimer cette probabilité, il va utiliser à nouveau le modèle de Merton, en considérant que la dégradation des conditions économiques par rapport aux conditions économiques moyennes n'influe pas sur la distance au défaut précédemment déterminée mais uniquement sur les paramètres de la loi normale utilisée pour décrire la distribution de la variation de la valeur des actifs de l'entreprise.

En effet, si l'on dispose de α , la distance au défaut « centrée-réduite » d'un crédit et de paramètres permettant de rendre l'effet des mauvaises conditions économiques sur la distribution de la variable X' pour une entreprise donnée, l'application du modèle de Merton permet d'obtenir une nouvelle PD qui correspond à la probabilité de défaut du crédit en cas de mauvaises conditions économiques.

C'est cette nouvelle PD dite « probabilité de défaut conditionnelle » qui intéresse Vasicek. Pour l'estimer, il fait l'hypothèse que X' peut être décomposée en deux variables indépendantes qui suivent tous deux des lois normales standard et qui représentent :

- (1) l'une, le risque systémique, qui fluctue avec la performance générale de l'économie et
- (2) l'autre, le risque idiosyncratique, qui est propre à l'entreprise.

X' peut alors être exprimée sous la forme d'une combinaison linéaire de ces deux variables, et il est ensuite possible de calculer la probabilité de défaut conditionnelle à chaque état possible de la variable systémique. Seule la corrélation de X' avec les deux variables doit être connue pour

effectuer ce calcul (Voir encadré 6.3 : Etablir la probabilité conditionnelle de défaut en cas de mauvaises conditions économiques : une composition du modèle de Merton).

Encadré 6.3 : Etablir la probabilité conditionnelle de défaut en cas de mauvaises conditions économiques : une composition du modèle de Merton

Vasicek fait l'hypothèse que X' , peut être décomposé en une somme pondérée de deux variables normales standard, X_1 et X_2 , correspondant respectivement au risque systémique, c'est-à-dire à l'état général de l'économie, et au risque idiosyncratique propre au crédit.

On a donc : $X' = \sqrt{r} X_1 + \sqrt{1-r} X_2$, où r représente le degré de corrélation entre la valeur des actifs de l'entreprise considérée et les variations de l'ensemble de l'économie.

Dès lors, si l'on connaît la distance au défaut α , il est relativement aisé de calculer la probabilité de défaut du crédit pour certains états donnés de l'économie.

Cette probabilité s'écrit alors $\text{Prob} (X < \alpha / X_1 = u)$, où u correspond à la valeur choisie pour l'état de l'économie.

Sachant que $X = \sqrt{r} X_1 + \sqrt{1-r} X_2$, on a :

$$\text{Prob} (X < \alpha / X_1 = u) = \text{Prob} (\sqrt{r} X_1 + \sqrt{1-r} X_2 < \alpha / X_1 = u)$$

Puis, en substituant X_1 par sa valeur u , on obtient :

$$\text{Prob} (X < \alpha / X_1 = u) = \text{Prob} (X_2 < (\alpha - u\sqrt{r})/\sqrt{1-r}), \text{ où } X_2 \uparrow N(0;1)$$

La probabilité de défaut conditionnelle à la réalisation d'une « très mauvais » état de l'économie, notée ici PD_m , peut dès lors être facilement obtenue pour tout crédit dont on connaît :

- la distance « centrée-réduite » au défaut, α
- le coefficient de corrélation au facteur systémique, r
- et la valeur u de réalisation de la variable X_1 qui permet de qualifier l'état l'économie de « très mauvais ».

$$\text{On a alors } PD_m = N((\alpha - u\sqrt{r})/\sqrt{1-r})^{20}$$

Dans notre exemple (où $\alpha = -1,5$), si la valeur choisie pour u est $-3,09$ (ce qui correspond au 0,1 % des cas les moins favorables puisque $\text{Prob} (X_1 < -3,09) = 0,1 \%$), et que le coefficient de corrélation, r , est de 15%, on obtient par exemple :

$$\text{Prob} (X < \alpha / X_1 = u) = \text{Prob} (X_2 < (-1,5 + 3,09\sqrt{0,15})/\sqrt{1-0,15}) = 37,11 \%$$

Pour visualiser ce résultat, on peut aussi considérer que, une fois la performance de l'économie (X_1), fixée à $-3,09$, la valeur des actifs peut être représentée par une nouvelle variable X'' incluant un « biais systématique » lié à la performance de l'économie.

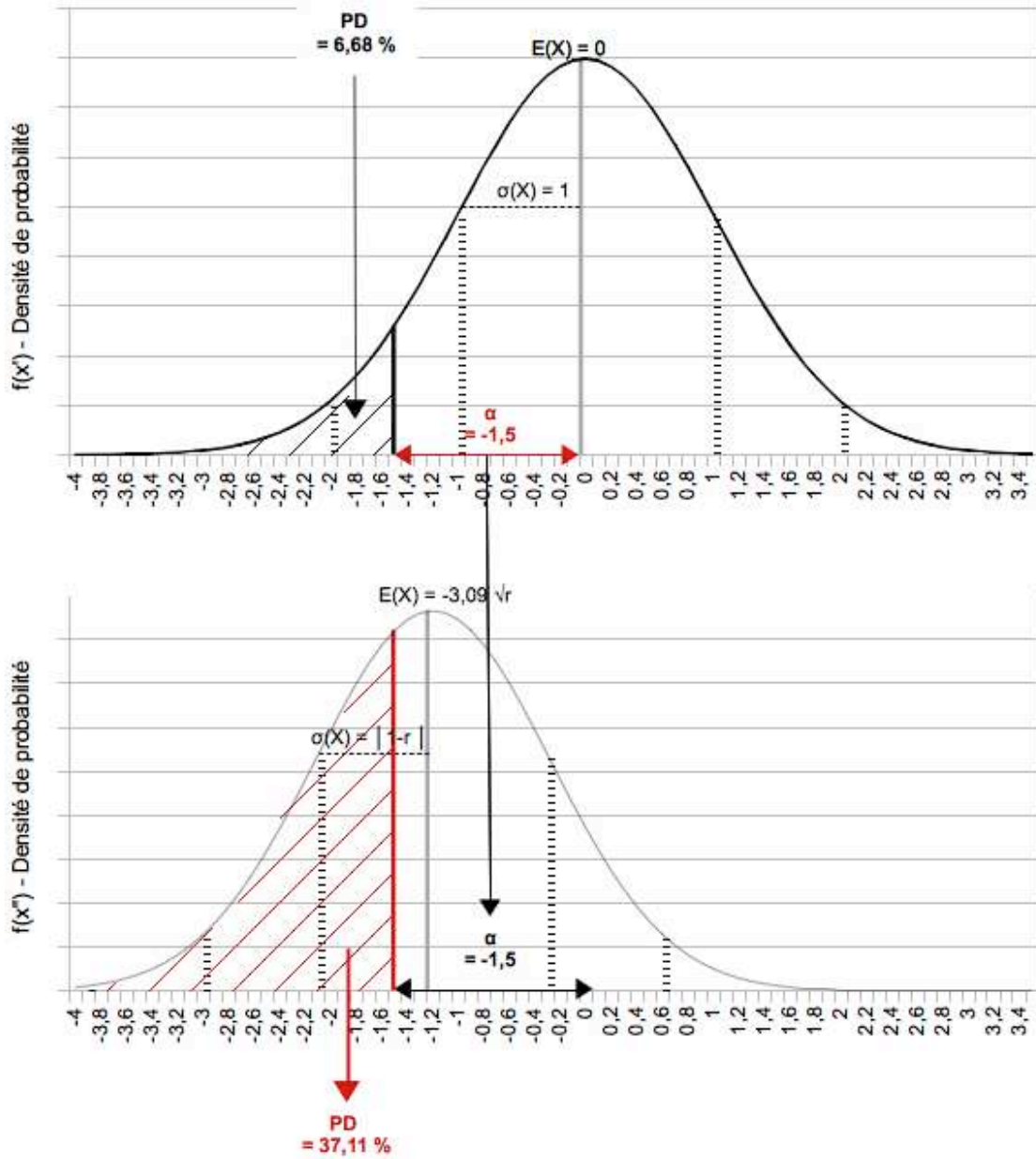
On a alors :

$$X'' = -3,09 \sqrt{r} + \sqrt{1-r} X_2, \text{ où } X_2 \uparrow N(0;1)$$

$$\text{d'où l'on déduit que } X'' \uparrow N(-3,09 \sqrt{r} ; |1-r|)$$

20 Une formulation équivalent, plus proche de celle utilisée dans le texte de l'Accord, est : $PD_m = N((N^{-1}(PD) - \sqrt{r} N^{-1}(q))/\sqrt{1-r})$ où $\alpha = N^{-1}(PD)$ et $u = N^{-1}(q)$

Comme on le voit dans l'exemple ci-dessus, la distance au défaut reste alors inchangée mais la distribution de la variable est affectée par la corrélation au facteur systémique de deux façons. La



distribution est « décalée » vers la gauche par le facteur $- 3,09 \sqrt{r}$ et, simultanément, la variance est réduite par le facteur $|1 - r|^{21}$. Plus la corrélation est forte, plus la probabilité de défaut conditionnelle sera donc élevée.

21 On retrouve alors facilement la formule présentée en Introduction :

$$\text{Prob (Défaut/u)} = N\left[\frac{1}{\sqrt{1-r}} \times N^{-1}(PD) + \sqrt{\frac{r}{(1-r)}} \times N^{-1}(1-u)\right]$$

Vasicek s'appuie donc sur les propriétés des lois Normales et sur la « bi-directionnalité » du modèle de Merton pour faire fonctionner son modèle. Parler de « bi-directionnalité » signifie que le sens du modèle peut être « inversé ». Ici, si l'on connaît la PD et la corrélation moyenne de la valeur de l'actif aux mouvements dans le reste de l'économie (r) parce qu'on les a estimées à partir de données empiriques historiques, par exemple, on peut reconstituer la distribution de la valeur des actifs qui correspond implicitement à ces paramètres dans le modèle de Merton.

On notera qu'utiliser de la bi-directionnalité du modèle de Merton pour déduire de données historiques la distribution implicite, d'après le modèle de Merton, de la valeur des actifs est une pratique courante. Pour McKenzie & Millo, cette possibilité, qui peut être exploitée de plusieurs façons, a même certainement largement contribué au succès du modèle (McKenzie & Millo, 2003, p.125). En utilisant le modèle de Vasicek, le Comité de Bâle s'inscrit donc dans la continuité de ces pratiques, qui sont désormais largement répandues dans le monde de la finance.

En l'occurrence, pour faire fonctionner ici le cœur du modèle de Bâle II et obtenir la probabilité de défaut d'un crédit pour un état donné défavorable de l'économie, il suffit donc de disposer d'une PD moyenne et d'un coefficient de corrélation.

Les coefficients de corrélation (notés « r ») sont fournis par le régulateur pour chaque type de crédit (voir 6.1.2 sur la sous-fonction « r »). A partir des sous-fonctions ainsi déterminées par le régulateur, on peut donc déterminer une nouvelle distribution de X' pour chaque état possible du risque systémique. Plus l'état choisi est défavorable, plus la nouvelle distribution est décalée vers la gauche et possède une variance réduite. Il en découle que plus l'état choisi est défavorable, plus la distance au défaut a une forte probabilité d'être franchie, ce qui correspond à une probabilité de défaut accrue.

Dans Bâle II, le « mauvais état » de l'économie est défini comme un état particulièrement défavorable de la variable systémique, notée X_1 . La valeur choisie pour signifier cet état défavorable est -3,09, valeur dont la probabilité d'occurrence est de 0,1 % ($P(X_1 < -3,09) = 0,001$).

Nous commenterons plus avant ces choix. Pour l'instant, seul importe le fait que, ce seuil étant fixé par la réglementation, le « biais défavorable » qui est appliqué à la distribution pour représenter le mauvais état de l'économie dépend donc uniquement de « r », le coefficient de corrélation avec la variable représentant le risque systémique.

Une fois « le mauvais état de l'économie » et « r », le coefficient de corrélation avec le risque systémique, fournis par le régulateur, le calcul de la probabilité de défaut conditionnelle se fait

simplement par l'application du modèle de Merton au nouvel ensemble. On obtiendra ainsi une probabilité de défaut du crédit dans un scénario pessimiste où l'économie dans son ensemble est touchée par une crise rare (le calcul étant fait pour un état défavorable de l'économie dont la probabilité d'occurrence est de 0,1 %).

Pour obtenir une estimation des pertes que la banque subira sur l'ensemble de son portefeuille pendant cette crise, il ne reste alors plus qu'à agréger les résultats obtenus pour chaque crédit. Or, pour ce faire, le modèle de Vasicek offre une solutions particulièrement simple dans ses principes et en termes calculatoires. Mais, la simplicité de ce processus à un « coût » théorique et empirique : pour arriver à un système simple, où seul un facteur de risque (le risque systémique) est nécessaire, et où les pertes au sein du portefeuille s'agrègent facilement les unes aux autres, Vasicek a dû établir des hypothèses supplémentaires par rapport au modèle initial de Merton.

Par rapport au modèle de Merton, le modèle de Vasicek requière deux hypothèses supplémentaires portant sur le portefeuille des crédits détenus par les banques à savoir que le portefeuille de crédit est :

- (1) à granularité infinie et
- (2) parfaitement diversifié.

(1) On parle de « granularité parfaite » ou « infinie » d'un portefeuille lorsque le nombre de crédits dans le portefeuille est suffisamment important et la part de chaque crédit par rapport à l'ensemble du portefeuille suffisamment petite pour qu'on puisse considérer qu'il n'y a pas de risque de concentration et que les lois des grands nombres s'appliqueront. En pratique, c'est une hypothèse forte qui conduit souvent à considérer que le portefeuille de crédit est composé d'un très grand nombre de prêts tous du même montant.

(2) L'hypothèse de parfaite diversification du portefeuille signifie que l'on considère que le portefeuille de crédit détenu par chaque banque est « aussi diversifié que possible », c'est-à-dire que les risques géographiques, sectoriels, etc., pris sur les engagements individuels se compensent les uns les autres à l'échelle du portefeuille.

Ces hypothèses permettent tout d'abord de justifier le fait qu'on ne s'intéresse, au niveau

individuel, qu'à l'impact des risques systémique et idiosyncratique sur la probabilité de défaut du crédit. En effet, s'il n'y a pas de concentration autour de certaines contreparties dans le portefeuille, que le portefeuille est parfaitement diversifié et qu'il comprend un grand nombre de crédits, on peut considérer que, par la loi des grands nombres, les facteurs de risques autres que les risques systémiques et idiosyncratiques (les risques sectoriels ou géographiques, par exemple) se compensent les uns les autres à l'échelle du portefeuille²². Il n'est alors pas nécessaire d'estimer l'impact de ces autres risques lorsque l'on s'intéresse au risque qui pèse sur l'ensemble du portefeuille. Les hypothèses de granularité infinie et de parfaite diversification du portefeuille permettent donc de soutenir ce qu'on appelle l'hypothèse « du facteur unique », c'est-à-dire l'idée que l'on peut décrire les relations entre le risque intrinsèque de l'entreprise et les risques liés à son insertion dans le tissu économique à partir d'un seul facteur : le risque systémique.

Par ailleurs, elles permettent aussi de régler facilement la question de la corrélation des crédits entre eux au sein du portefeuille et, donc, celle de l'agrégation du risque des crédits dans le portefeuille. Dans un portefeuille de crédit composé uniquement d'une entreprise A et son principal client B, par exemple, il faudrait prendre en compte le fait que le défaut de B aura un impact qui peut être significatif sur la probabilité que A entre en défaut. C'est pourquoi certaines méthodes d'estimation des risques tentent de prendre en compte les corrélations des crédits entre eux au sein du portefeuille. Mais, si l'on considère que le portefeuille est parfaitement diversifié et à granularité infinie, la corrélation des actifs entre eux ne diffère pas et est en même temps entièrement rendue par la corrélation de chaque actif avec l'ensemble de l'économie. Le coefficient de corrélation avec le facteur systémique « r » permet donc, sous ces hypothèses, d'en rendre compte.

Dès lors, le passage de l'estimation des probabilités conditionnelles de défaut de chacun des crédits à l'estimation de la part totale du portefeuille qui peut être perdue en cas de mauvaises conditions économiques devient très simple : chaque crédit étant supposé n'avoir pas d'influence significative sur le portefeuille pris dans son ensemble, on peut donc considérer les différents défauts comme des événements indépendants.

Chaque défaut étant supposé entraîner une perte totale de l'encours de crédit, la probabilité

²² L'analogie avec le modèle du Medaf peut permettre de comprendre le raisonnement qui sous-tend cette hypothèse. Dans le modèle du Medaf, on montre en effet que, sous l'hypothèse de parfaite diversification du portefeuille, seule une composante du risque compte - le risque systémique, dont l'impact est mesuré, pour un titre donné, par le β . De même, chez Vasicek, seul l'impact du risque systémique est pris en compte, à travers un coefficient de corrélation.

conditionnelle de défaut de chaque crédit indique alors directement la part d'encours susceptible d'être perdue au sein du portefeuille (Voir Encadré 6.4 : Agréger les estimations de pertes liées au risque de crédit pour l'ensemble d'un portefeuille dans le modèle de Vasicek.).

Encadré 6.4 : Agréger les estimations de pertes liées au risque de crédit pour l'ensemble d'un portefeuille dans le modèle de Vasicek.

Dans le modèle de Vasicek, on considère par hypothèse que les défauts des différents crédits sont des événements indépendants. Chaque défaut étant supposé entraîner une perte totale de l'encours de crédit, la probabilité conditionnelle de défaut de chaque crédit indique alors directement la part d'encours susceptible d'être perdue au sein du portefeuille.

Si l'on note P_i la perte estimée en cas de mauvaises conditions économiques pour le $i^{\text{ème}}$ crédit du portefeuille, on a donc :

$$P_i = PD_{mi} \times C_i$$

où C_i représente le montant de l'encours du $i^{\text{ème}}$ crédit et PD_{mi} la probabilité de défaut conditionnelle du $i^{\text{ème}}$ crédit.

Par exemple, un crédit avec une probabilité conditionnelle de défaut de 37,11 % a une probabilité de 37,11 % d'entraîner une perte de 100 % de l'encours et une probabilité de 62,89 % de ne pas entraîner de perte du tout. La perte estimée sera donc de 37,11 % (= 37,11 % x 100 % + 62,89 % x 0 %) de l'encours. Si l'encours est de 880 000 €, la perte estimée en cas de « mauvaises conditions économiques » sera donc de 326 568 € (37,11 % x 880 000 €).

Or, comme quelque soit i , $PD_{mi} = N((\alpha_i - u\sqrt{r_i})/\sqrt{1-r_i})$, qui peut aussi s'exprimer $PD_{mi} = N((N^{-1}(PD_i) - u\sqrt{r_i})/\sqrt{1-r_i})$

$$\text{On a donc } PD_i = N((N^{-1}(PD_i) - u\sqrt{r_i})/\sqrt{1-r_i}) \times C_i^{23}$$

où PD_i est la PD non-conditionnelle du crédit i , R_i son coefficient de corrélation et C_i sont encours, qui sont tous trois des données dans le modèle.

De plus, si l'on note P la perte estimée en cas de mauvaises conditions économiques pour l'ensemble d'un portefeuille de n crédits, comme les défauts des différents crédits sont considérés comme étant des événements indépendants, on a donc :

$$P = \sum P_i = \sum (PD_{mi} C_i) = \sum N((N^{-1}(PD_i) - u\sqrt{r_i})/\sqrt{1-r_i}) \times C_i$$

En s'appuyant sur l'intuition du modèle de Merton, Vasicek arrive ainsi à élaborer un système simple pour estimer l'impact des conditions économiques sur les pertes de l'ensemble d'un portefeuille de crédit. Néanmoins, cette simplicité opératoire s'accompagne d'hypothèses supplémentaires qui fragilisent le modèle tant sur le plan théorique que sur le plan empirique.

23 Présentation alternative : $PD_m = N((N^{-1}(PD) + \sqrt{r} N^{-1}(0,999))/\sqrt{1-r})$, donc on peut aussi écrire $P_i = N((N^{-1}(PD_i) + \sqrt{r_i} N^{-1}(0,999))/\sqrt{1-r_i}) \times C_i$

En effet, si le portefeuille de crédit d'une banque n'est pas, comme le suppose Vasicek, parfaitement diversifié et à granularité infinie, le modèle ne permettra pas de saisir les facteurs qui vont effectivement influencer sur le niveau de pertes. En effet, dans ce cas, il faudrait tenir compte des interactions possibles entre les taux de défaut des différents emprunteurs et/ou de facteurs de risques spécifiques à la clientèle de la banque (risques sectoriels ou géographiques, par exemple) qui peuvent évoluer en partie indépendamment du risque systémique. Dans ce cas, le facteur de risque pris en compte dans le modèle de Vasicek (le risque systémique) ne suffira pas à rendre compte de l'évolution des pertes pour un portefeuille de crédit, ni du point de vue conceptuel, ni du point de vue empirique. Cependant, il n'est *a priori* pas possible de déterminer si ces hypothèses tendent à sous-estimer ou à sur-estimer le risque. Par exemple, si les risques sectoriels ou géographiques jouent en réalité un rôle prépondérant dans un portefeuille de crédit, on peut imaginer que les pertes du portefeuilles pourront aussi bien être corrélées positivement que négativement à l'évolution du risque systémique. Plus encore, elle pourraient même être largement indépendantes de celui-ci. C'est alors la pertinence du modèle dans son ensemble qui devrait être questionnée.

Pourtant, comme nous le montrons ci-après, ces hypothèses ne sont théoriquement et empiriquement pas indépassables. On peut donc se demander ce qui a guidé le choix du Comité vers le modèle de Vasicek. C'est ce que nous proposons d'explorer pour conclure ce chapitre.

6.II.3 - Une justification nécessairement socio-politique

Le modèle de Vasicek bénéficie en partie de la légitimité scientifique généralement accordée au modèle de Merton. Lorsqu'il présente son modèle, le Comité met d'ailleurs cette filiation en avant (voir *DC2-The Internal Ratings-Based Approach*, § 172, p.36 et *Note technique* de 2005, p.9-10).

Cependant la modèle de Vasicek adjoint au modèle de Merton des hypothèses supplémentaires. Or, l'étude de ces hypothèses et des autres modèles disponibles montre à la fois que ces hypothèses sont fortes et qu'elles ne sont pas indépassables.

Le modèle fait ainsi l'hypothèse que toutes les banques disposent d'un portefeuille de crédit suffisamment large et hétérogène pour qu'on puisse le qualifier de « parfaitement diversifié ». Cette hypothèse permet de considérer que les pertes ne dépendent que d'un seul facteur – le niveau de risque systémique – identique pour toutes les banques. Elle simplifie donc les calculs.

Elle est néanmoins excessive car l'activité des banques est souvent concentrée autour de certains pays, de certaines régions et de certains secteurs possédant des dynamiques propres. Or, cette hypothèse n'est pas techniquement indispensable. Au contraire, la plupart des modèles commerciaux d'estimation des risques prennent en compte plusieurs facteurs de risques²⁴. Certains en comptent plus de cent différents. Ce ne sont donc ni la recherche de l'exactitude scientifique maximale, ni des contraintes techniques indépassables qui ont guidé le choix du régulateur vers ce type de modèle.

Pour autant, le choix du modèle de Vasicek n'est en général pas justifié dans les différents documents publiés par le Comité. Il n'est d'ailleurs la plupart du temps simplement pas explicité. Seuls deux documents mentionnent brièvement les raisons qui ont conduit le Comité à adopter ce modèle. Le premier de ces documents est l'annexe à DC2 consacrée à l'approche NI. Le modèle de Vasicek²⁵ y est présenté comme relevant du même « type » de modèles que deux des modèles commerciaux les plus courants, *CreditMetrics TM* et *Portfolio Manager TM* et comme fournissant une « *approximation raisonnable* »^{di} d'un troisième *CreditRisk+TM*. Dans ce document de 2001, c'est donc la proximité avec les modèles et les estimations en place dans les banques qui est mise en avant. Les documents suivants ne mentionnent plus l'origine conceptuelle du modèle, ni ne justifient son choix. Ce n'est que dans la note d'explication publiée par le Comité un an après la publication du texte final que le Comité précise et justifie de nouveau sa démarche. Or, la ligne de justification présentée à ce moment là est totalement différente. Si le Comité a choisi un modèle à facteur de risque unique comme le modèle de Vasicek, explique le document, c'est parce que seul ce type de modèle garantit que les exigences en capital pour un crédit seront identiques quelle que soit la banque dans laquelle le crédit est placé (voir CBCB, 2005, p.4). Or, cette caractéristique, que l'on appelle aussi « l'invariance au portefeuille », est désormais présentée par le Comité comme « *une importante restriction adoptée pour répondre aux besoins des régulateurs*^{dj} ».

En effet, comme le précisent d'ailleurs Thomas et Wang dans leur article consacré au modèle de Vasicek (Thomas & Wang, p.281), « *peu de banquiers feraient l'hypothèse que le seul risque de leur portefeuille viendrait d'un seul facteur indiversifiable, résiduel, optimisé et global*^{dk} ». Etant donné

24 Pour plus de détails sur ce point, voir Thomas & Wang

25 Qui n'est pas présenté comme tel mais (§172, p.36) comme « un modèle de risque de crédit dit « Merton-style » dans lequel il n'y a qu'un seul facteur de risque systémique et où la valeur des actifs des emprunteurs est supposée suivre une distribution lognormale et qui est associé à un hypothétique portefeuille à granularité infinie ayant un taux de PCD de 100% ».

que cette hypothèse manque à la fois de fondements théoriques et pratiques, expliquent les deux auteurs, on peut donc se demander pourquoi l'hypothèse du facteur unique n'a pratiquement pas été critiquée lors des négociations^{dl}. La réponse qu'ils apportent à cette question recoupe largement celle apportée par le Comité lui-même : le modèle de Vasicek a été choisi car « *ni les régulateurs, ni les banques n'auraient accepté un modèle qui aurait défini des exigences en capital différentes pour différentes banques ayant contracté le même prêt^{dm}* ». Or, comme le précise aussi le Comité, seul un modèle comme celui de Vasicek permet d'assurer que les exigences pour un crédit donné seront indépendantes des autres crédits contractés par la banque et donc identiques pour toutes les banques.

Plus que la rigueur et l'exactitude, ce qui a importé à l'heure de ce choix était donc que les exigences en capital soient établies uniquement à partir de l'analyse individuelle de chaque crédit et indépendamment des interactions pouvant exister entre les différents crédits que la banque détient au sein du portefeuille. On peut alors se demander pourquoi une autre solution aurait été jugée inacceptable et, par ailleurs, comment cette solution peut malgré tout être justifiée.

Il est tout d'abord nécessaire de préciser que les lobbies bancaires ont, dans un premier temps, vivement milité pour que les effets de réduction des risques liés à la diversification de leurs portefeuilles soient pris en considération et puisse venir réduire les exigences en capital. L'ISDA a ainsi fait des propositions en ce sens avant la publication de DC2 (ISDA, 2000, p.26). Or, le Comité n'a pas repris cette idée, ni pour prendre en compte les effets potentiels de réduction des risques liés à la diversification, ni pour prendre en compte les effets potentiels d'augmentation des risques qui peuvent résulter d'un manque de diversification. En revanche, le Comité a proposé dans DC2 d'introduire dans la formule un ajustement permettant de prendre en compte les effets (positifs ou négatifs) du niveau de concentration observé au sein du portefeuille. Cet « ajustement de granularité » n'a pas nécessairement reçu un accueil défavorable de la part des lobbies. L'ISDA, par exemple, le qualifie de « *raisonnable* » (ISDA, 2001, p.20). Pourtant, et bien que son importance ait été largement soulignée dans DC2²⁶, l'ajustement de granularité n'est pas maintenu dans DC3 et sa disparition n'est pas commentée par le Comité.

26 Le chapitre consacré à l'ajustement de maturité dans DC2-The Internal Ratings-Based Approach, est ainsi introduit par une longue section intitulée « *importance de l'ajustement de granularité* ».

On peut penser que la prise en compte de plusieurs facteurs de risque, dont par exemple des facteurs de risque géographique par région ou par pays, aurait supposé de parvenir à un accord sur le paramétrage de chacun de ces facteurs. Or, cela aurait nécessairement démultiplié les points de négociation et les compromis à établir au sein du Comité, ce qui aurait pu rendre le processus politiquement insoutenable.

Par ailleurs, cela aurait nécessairement alourdi les modalités de calcul des exigences. On peut considérer, de même, que l'ajustement de granularité aurait trop complexifié le modèle et que le régulateur a préféré un modèle « simple ». A la vue des différentes sous-fonctions que le régulateur a par ailleurs adjointes au modèle, on peut cependant douter que l'argument de la simplicité soit toujours en mesure de l'emporter dans les négociations du Comité.

Concernant la suppression de l'ajustement de granularité, une piste possible d'explication est mentionnée dans le deuxième document consultatif publié par la Commission Européenne (Commission Européenne, 2001). Celui-ci soulève en effet la possibilité que les institutions dont le portefeuille est très concentré n'optent pour la méthode standard afin que la concentration de leurs actifs ne les pénalise pas (§120, p.31). Les banques les plus concernées par l'ajustement pourraient donc « arbitrer » entre les deux méthodes à leur avantage, ce qui rendrait l'ajustement partiellement inefficace, et constituerait un frein à l'adoption des pratiques les plus « avancées » pour certaines banques. On peut donc se dire que la suppression de l'ajustement correspond à une volonté de promouvoir efficacement le développement des « bonnes pratiques » de gestion du risque.

Une autre piste d'explication, plus directement en lien avec le discours avancé par le Comité lui-même, serait qu'il a souhaité utiliser un modèle invariant au portefeuille afin de garantir aux banques et aux clients une forme de justice et d'égalité qui lui a semblé important de préserver.

En effet, avec un modèle invariant au portefeuille, toutes les banques ont la garantie de se voir appliquer le même niveau d'exigence prudentielles pour un même crédit et les clients ont la garantie que l'estimation réglementaire du risque et du coût en capital de leur crédit ne dépend que des caractéristiques propres au crédit.

On peut donc y voir une forme de garantie réglementaire du maintien de l'égalité concurrentielle entre banques. En effet, puisque les exigences en capital pour un crédit seront identiques quelle

que soit la banque, le dispositif garantit que la réglementation est « aveugle » à l'identité des banques. On peut ainsi couper court aux risques de critiques émanant des petites banques (qui peuvent plus facilement avoir un portefeuille concentré ou moins diversifié), des banques spécialisées, etc.

De plus, cela permet de justifier le passage de la gestion des risques à sa contrepartie opérationnelle, la gestion « par la contribution marginale au risque » qu'encourage le Comité. En effet, si le capital nécessaire pour couvrir le risque d'un crédit ne dépend pas uniquement des caractéristiques de ce crédit, mais aussi des autres choix d'investissement de la banque, il ne serait pas « juste » d'imposer au crédit considéré la couverture de la totalité du coût de ce capital. La défense d'un principe qu'on pourrait qualifier de « risquer-payeur » supposerait alors qu'une part du coût du risque devrait être supporté par les banques elles-mêmes. Or, le Comité incite largement au développement des techniques de gestion par le risque, notamment en imposant la prise en compte de la notation dans les procédures de tarification. Opter pour un système qui lie les exigences en capital exclusivement au risque estimé pour chaque crédit pris individuellement permet donc d'établir un système cohérent avec les principes de tarification et de gestion promus par le Comité. En ce sens, cela peut faciliter la justification de ces orientations vis-à-vis des emprunteurs, devant lesquels le Comité doit aussi être en mesure de défendre ses choix.

Enfin, on peut se demander dans quelles mesures la prise en compte de « corrections » en fonction du niveau effectif de diversification des portefeuilles des banques ne placerait pas le Comité dans une impasse conceptuelle. En effet, si l'on ne considère pas que les banques se comportent en acteurs efficaces des marchés, qui diversifient autant que possible les risques et luttent contre les effets de concentration dans leurs portefeuilles, comment peut-on justifier de recourir à des modèles qui supposent des marchés efficaces pour fixer les exigences réglementaires ? Dans cette perspective, choisir un modèle plus proche des pratiques de marché que de la théorie des marchés efficaces revient donc à ouvrir la porte à une interrogation globale sur la possibilité de modéliser les comportements des acteurs réels des marchés.

Il est au final difficile de savoir quelles sont les raisons exactes qui ont poussé le Comité à choisir, en dépit de ses faiblesses théoriques et empiriques, le modèle de Vasicek parmi tous les modèles financiers disponibles.

En revanche, il est particulièrement évident que ce ne sont ni la recherche de la rigueur

scientifique, ni la recherche de l'exactitude empirique, ni des obstacles techniques infranchissables qui ont guidé ce choix. La preuve en est que les modèles commerciaux les plus largement diffusés appréhendent, eux, les facteurs de risque avec beaucoup plus de détail que le modèle retenu par le régulateur.

Ce sont donc des préoccupations socio-politiques qui justifient en dernière analyse ce choix. Parmi les différentes raisons possibles pour justifier ce choix sur des bases socio-politiques, nous proposons d'en souligner trois, qui nous semblent particulièrement cohérentes avec la dynamique dont fait preuve par ailleurs le Comité et qui sont :

- la volonté d'inciter les banques à adopter des méthodes dites plus « avancées »
- la volonté d'incarner dans les normes une conception de la justice et de l'égalité compatible avec les pratiques préconisées, et
- la volonté de limiter les compromis politiques à mettre en place.

Cependant, la filiation du modèle de Vasicek avec le modèle de Merton permet avant tout au Comité de présenter son choix comme étant fondé sur des concepts « éprouvés » de la théorie financière, et c'est cette volonté qui reste la plus prégnante dans ce dispositif. En effet, il nous semble que seule la détermination du Comité à fonder son dispositif sur les principes fondateurs de ces théories et sur les pratiques d'évaluation des acteurs des marchés financiers peut expliquer les formidables efforts de construction socio-techniques que le Comité a dû déployer pour rendre son modèle « acceptable » sur les plans politique (en tant qu'outil de gouvernement) et empirique (en tant qu'outil de preuve). C'est cette hypothèse que nous proposons d'étayer dans la dernière section de ce chapitre (III - Le paramétrage du modèle : un formidable effort de construction socio-technique).

6.III - Le paramétrage du modèle : un formidable effort de construction socio-technique

S'il a certainement été largement influencé par des considérations d'ordre socio-politique, le choix du modèle de Vasicek permet néanmoins de fonder a priori la réglementation sur des concepts considérés comme « éprouvés » de la théorie financière. Cependant, l'application de la théorie financière à des actifs bancaires, c'est-à-dire à des actifs qui sont loin d'être tous échangés

fréquemment sur les marchés financiers, pose de nombreux problèmes.

Le premier, et non le moindre, est que l'on ne dispose pas, pour ces actifs, des données nécessaires pour faire fonctionner les modèles. En effet, tout comme le modèle de Merton, le modèle de Vasicek suppose à l'origine que l'on dispose de données suffisamment nombreuses et fréquentes concernant la valeur de marché des actifs des emprunteurs pour que la variation de cette valeur puisse être modélisée de façon solide. C'est un préalable nécessaire pour obtenir les données fondamentales du modèle : les probabilités de défaut moyennes des emprunteurs (les « PD ») et les corrélations des différents actifs avec le facteur de risque systémique. Or, en l'absence de données empiriques suffisamment nombreuses, le Comité a dû trouver des solutions de substitution.

Pour la définition des PD, la solution adoptée est celle qui est le plus couramment utilisée par les acteurs des marchés financiers : au lieu d'estimer les PD à partir des variations de la valeur des actifs de l'emprunteur, l'estimation se fait à partir de la notation reçue par les emprunteurs. Les notations étant établies en interne par les banques, nous verrons quels sont les prérequis imposés par le régulateur pour valider les systèmes de notation et les systèmes d'estimation des PD qui leurs sont liés. Nous monterons ainsi que la traduction de la formule de Vasicek en un système opérationnalisable pour le crédit a entraîné un important travail de redéfinition des concepts et des variables fondamentaux du modèle dans lequel le Comité a fait preuve d'un véritable volontarisme et d'une grande confiance dans les pratiques des grandes banques (III.1 - Construire les données qui permettent d'appliquer la théorie financière au domaine du crédit : l'estimation interne des PD).

En revanche, le Comité a refusé de laisser les banques estimer par elles-mêmes les coefficients de corrélation et il a composé de lui-même plusieurs sous-fonctions permettant de calculer les coefficients de corrélations à appliquer pour chaque type d'actif. Le niveau de corrélation a un impact important sur les exigences en fonds propres et il détermine donc en partie les conditions d'accès au crédit pour les différents types de contreparties. A ce titre, les coefficients de corrélation ont été l'objet de nombreux débats et l'étude des sous-fonctions établies par le régulateur montre que les coefficients choisis représentent des compromis pragmatiques entre une volonté d'empirisme et la volonté de préserver l'accès au crédit de certaines catégories de contreparties, dont, en particulier les petites et moyennes entreprises.

Enfin, pour faire fonctionner le modèle de Vasicek, le Comité a dû spécifier quel intervalle de

confiance devait être utilisé, ce qui revient à définir dans quel « mauvais » état de l'économie on se place pour effectuer l'estimation des pertes et quel niveau de « prudence » on souhaite adopter. Or, nous verrons que le Comité a opté pour un intervalle élevé mais que cela vise plus, de l'aveu même du Comité, à protéger le système contre son manque de « réalisme » qu'à assurer une stabilité maximale dans le système bancaire. Nous verrons que ces deux aspects du dispositifs ne peuvent être appréhendés qu'en tant que compromis socio-politiques et socio-techniques (III.2 – Des compromis socio-politiques et socio-techniques sur le paramétrage de la formule).

Puis, nous verrons que les compromis ne portent pas seulement sur le paramétrage de la formule, mais aussi sur la formule elle-même (III.3 – L'ajustement socio-politique et socio-technique de la formule). En effet, la formule de Vasicek fait plusieurs hypothèses que le régulateur a jugé opportun de corriger en introduisant de nouveaux paramètres (PCD, EE, etc.). Mais, surtout, la formule de Vasicek ne permet pas de calculer des exigences en capital : il s'agit d'une formule d'estimation des pertes. L'opérationnalisation du modèle à des fins réglementaire suppose donc de lui adjoindre une règle permettant de savoir comment ces pertes doivent être couvertes par le capital. Or, comme nous le verrons dans la dernière section de ce chapitre, le Comité a introduit sous la pression des banques un autre référentiel dans le système, celui des méthodologies normatives d'estimation du capital économique utilisées sur les marchés financiers.

Pour conclure, ce chapitre, nous verrons que ces différents ajustements traduisent, plus qu'une volonté de fonder la réglementation sur des fondements scientifiques, l'engagement des autorités dans la diffusion au champ des relations de crédit de normes de gestion qui n'ont pas été conçues pour assurer directement la stabilité du système bancaire contre les excès du marché, mais plutôt pour mettre en place une discipline de gestion visant à assurer que les capitaux seront rémunérés aux taux exigés par le marché afin que la discipline de marché puisse ensuite « mieux » s'exercer et assurer ainsi la stabilité du système bancaire. L'analyse du dispositif élaboré pour la méthode NI confirme donc qu'il s'agit non seulement d'un dispositif financiarisé, mais aussi « financiarisant ». En effet, la méthode NI repose non seulement sur des techniques d'évaluation tirées de la finance mais elle participe aussi à l'adoption et à la diffusion par les banques des modes de gestion, des représentations sociales et des objectifs véhiculés par les techniques financières d'estimation et de gestion des risques. Par ailleurs, l'analyse de ce dispositif montre aussi que les normes financières ainsi véhiculées sont loin d'être des normes empiriques émergeant avec le fonctionnement

naturel du marché et qu'elles ont été construites pour soutenir le développement de celui-ci. En ce sens, la méthode NI participe pas à la financiarisation de la gestion des risques de crédit aussi parce qu'elle contribue à établir les modalités de cette financiarisation.

6.III.1 - Construire les données qui permettent d'appliquer la théorie financière au domaine du crédit : l'estimation interne des PD

Les PD sont les données fondamentales du modèle de Vasicek. En théorie²⁷, elles devraient être estimées :

- pour chaque contrepartie, à partir de ses caractéristiques financières propres (valeur de la dette, valeur de marché des actifs en début de période, espérance et variance de la variation des actifs sur la période),
- grâce à l'application du modèle de Merton, et
- afin de déterminer la probabilité que l'entreprise entre en défaut, c'est-à-dire que la valeur de ses actifs devienne inférieure à sa dette.

En pratique, dans le domaine du crédit bancaire, les valorisations de marché sont le plus souvent rares ou inexistantes. Les petites entreprises et, plus encore, les particuliers, ne sont en effet rarement, voire jamais, soumis aux processus de valorisation des marchés : on ne connaît donc en général pas la valeur de marché des actifs en début de période, et on ne possède pas les historiques nécessaires pour modéliser les variations de cette valeur²⁸. Pour obtenir des PD moyennes pour ces acteurs, il est donc nécessaire de prévoir et d'organiser la création de données de « substitution » aux données de marché manquantes. C'est ce à quoi les régulateurs se sont attelés dans le cadre de la méthode NI, faisant ainsi preuve d'un véritable volontarisme politique en faveur des modèles financiers.

27 voir : Vasicek (1987), p.1

28 C'est très certainement la raison pour laquelle le Comité n'a pas opté pour un modèle de type *marked-to-market* (MTM) mais pour un modèle reposant uniquement sur l'estimation des PD (modèle DM, ou Default Mode). En effet, si l'on ne dispose pas de valorisation de marché de la valeur des actifs et des dettes de l'entreprise, il est difficile d'établir la variation de valeur des titres de crédit qui résulterait d'une variation de la PD. Utiliser des modèles DM reposant uniquement sur l'analyse de la probabilité d'occurrence du défaut, et non sur sa variation, permet donc de recourir à moins de données de substitution. En effet, dans les modèles MTM, on utilise généralement les taux de *spread* constatés sur les crédits les plus régulièrement cotés pour estimer la valeur de marché de tous les crédits, même les moins liquides (Voir Chap. 4 Encadrés 4.1 et 4.2)

Pour obtenir ces données « de substitution », les régulateurs se sont tout d'abord inspirés des pratiques développées sur les marchés financiers, où - contrairement à ce que décrivent d'ailleurs les théories financières classiques - les acteurs ne puisent pas uniquement leurs informations dans les prix de marché mais font aussi appel à d'autres sources d'informations, dont notamment les ratings établis par les agences de notation.

Le recours aux notation comme données primaires de substitution aux valorisation de marché

Conformément à cette pratique, dans la méthode NI, les PD sont donc elles aussi estimées à partir de ratings attribués aux différentes contreparties. Ces ratings peuvent être fondés sur les notes fournies par les agences de notation agréées et « améliorées » par la banque (2006, §411, p.101) ou elles peuvent être fondées sur un système de notation interne totalement propre à la banque. Dans les deux cas, le système de notation doit recevoir l'agrément du superviseur. Les conditions à remplir pour obtenir cet agrément obéissent aux exigences générales requises pour l'ensemble des systèmes de quantification exposées à la fin de la section 5.III.3 mais elles comportent aussi des précisions spécifiques. Nous en présentons donc une synthèse ci-dessous, dans l'Encadré 6.5 : les exigences portant sur les systèmes de notation interne.

Encadré 6.5 : les exigences portant sur les systèmes de notation interne

Avant de présenter plus en détail les exigences minimales concernant les systèmes de notation interne, il importe de préciser que ces exigences relèvent des **exigences générales portant sur les systèmes de quantification**, dont nous avons présenté les grands principes dans le chapitre 5 (5.III.3), et qui s'appliquent aussi à l'estimation des PD (Voir Encadré 6.6) et, éventuellement²⁹, à celle des PCD et de EE.

Par ailleurs il importe aussi de rappeler que les exigences portant directement sur les systèmes de quantification ne constituent que l'un des trois ensembles d'exigences qui régulent l'accès à la méthode NI. En effet le passage en méthode NI est aussi soumis au respect des **exigences portant sur l'organisation du contrôle des risques** de la banque, d'une part, et au respect des **exigences portant sur l'utilisation des systèmes de quantification** dans la gestion quotidienne des crédits (« use test »), d'autre part. Pour mémoire, ces deux grands ensembles d'exigences ont eux aussi été décrits et analysés dans le chapitre 5 (5.III.3).

Concernant les exigences propres à la conception des systèmes de notation, l'Accord (2006) précise

29 C'est-à-dire uniquement si la banque souhaite obtenir l'agrément pour la méthode NI « avancée », et non pour la méthode NI « fondation ».

tout d'abord la définition d'une « **notation** », qui est fournie au paragraphe 415 :

« *la notation doit représenter l'évaluation par la banque de l'aptitude et de la volonté d'un emprunteur d'honorer son contrat, même dans des conditions économiques défavorables ou en cas d'événements imprévus* » (§415). Il est ensuite précisé que tous les emprunteurs et à tous les garants reconnus³⁰ doivent être notés (§422). De même, les différentes entités juridiques au sein d'un même groupe d'entreprises, doivent être notées individuellement (§423).

Un **système de notation interne** désigne dès lors (§394) « *l'ensemble des processus, méthodes, contrôles ainsi que les systèmes informatiques et de collecte des données* » qui permettent d'attribuer ces notes. De façon générale, sa fonction est de permettre de différencier les risques de façon pertinente et significative.

Afin d'obtenir une différenciation pertinente du risque, un système de notation doit comporter des paramètres de notation « *à la fois vraisemblables et intuitifs* », « *conformes aux critères de prêt internes des banques* » (§410) et qui utilisent « *toutes les informations importantes, dûment actualisées, dont elles [les banques] disposent pour attribuer leurs notations* » (§411).

Le système doit ensuite compter suffisamment de catégories de notation pour éviter toute « *concentration excessive* » au sein des catégories (§403 et 409). Dans cette perspective la réglementation impose un minimum de 8 catégories³¹ pour les systèmes de notation destinées aux emprunteurs dits *corporate* (entreprises, banques et souverains) (§404). Cette exigence ne vaut en revanche pas pour les « *petits* » emprunteurs, le *retail*³².

L'application de ces principes généraux relève ensuite des trois principes d'évaluation des systèmes de quantification que nous avons mis en avant dans l'analyse menée au chapitre 5.

Le principe de la **liberté méthodologique** s'applique à la conception des systèmes de notation. Ceux-ci peuvent en effet être fondés sur des méthodes statistiques, sur le jugement d'experts ou sur des systèmes combinant les deux types d'analyse (voir § 417, 420 et 428).

Cependant, la liberté méthodologique s'articule avec le sous-principe de la **supériorité de la rationalité mécanique** sur le jugement humain. Ainsi, l'Accord précise (§410) que les descriptions et paramètres des critères de notation « *doivent être suffisamment détaillés pour permettre aux responsables des notations de toujours affecter à la même catégorie les emprunteurs ou facilités présentant des risques similaires, quels que soient les branches d'activité, les départements et l'implantation géographique* ». Autrement dit, le résultat du processus de notation doit être indépendant de l'identité de la personne qui note : c'est la garantie de neutralité qu'offre la rationalité mécanique et cette garantie est ici un impératif. Dès lors, toutes les interventions humaines sur le processus de notation, sur les données utilisées pour le calcul de la note, ou sur la note elle-même doivent être précisément prévues, explicitées par écrit, encadrées et contrôlées (Voir § 417 et 428). Cependant, cela ne signifie pas que la réglementation place une confiance aveugle dans

30 En effet, s'il existe un garant, en cas de défaut de l'emprunteur, le garant se substituera à l'emprunteur. Il est de ce fait une « *contrepartie* » au crédit qui doit être notée. Dans les procédures de calcul du risque, lorsque la note du garant est plus favorable que celle de l'emprunteur, on peut donc aussi substituer la note du garant à celle de l'emprunteur.

31 Soit au moins 7 catégories permettant de différencier les emprunteurs « *sains* » et une catégories pour les emprunteurs en « *défaut* ».

32 La notation ne doit pas refléter en *retail* uniquement le risque de la contrepartie mais aussi celui de la transaction. En effet, en *retail*, les PD (qui reflètent le risque de contrepartie) et les PCD (qui reflètent le risque de la transaction) sont évaluées simultanément à partir de la note. En revanche, en *corporate*, les transactions doivent être notées séparément des contreparties, chacun des deux systèmes de notation permettant ensuite d'estimer les PD et les PCD associées aux notes.

l'usage des modèles. Celui-ci est d'ailleurs soumis à des exigences spécifiques³³.

Selon le principe de **la logique de la preuve**, c'est aux banques de faire la démonstration de la validité de leurs méthodes de notation. Le paragraphe 418 précise ainsi que :

- « *des documents écrits doivent /.../ prouver le respect par la banque des normes minimales /.../*
- *Les raisons du choix des critères de notation internes doivent être documentées et des analyses doivent montrer que ces critères et procédures sont en mesure de fournir des notations permettant de différencier les risques de façon significative* ».

On voit bien par ailleurs ici que la logique de la preuve s'articule avec le sous-principe de la validation par la **preuve statistique**. La présentation des systèmes utilisés doit ainsi être assortie de tests statistiques rigoureux (§420) et, si différents systèmes sont utilisés pour les différents secteurs ou segments de clients, « *les raisons du choix d'un système donné pour un emprunteur donné doivent être documentées et l'application du système retenu doit refléter du mieux possible le degré de risque présenté par l'emprunteur* » (§395). Autrement dit, c'est à partir de tests empiriques, sur des échantillons, que les banques doivent justifier la pertinence de leurs choix.

Enfin, les systèmes de notation doivent aussi prévoir un système de **contrôle et de révision périodique**. Les notes elles-mêmes doivent être révisées au moins annuellement (§425 et 427). Par ailleurs, « *les critères et procédures de notation doivent être révisés périodiquement, afin de déterminer s'ils restent pleinement applicables au portefeuille actuel et aux conditions du moment* » (§418). A la révision périodique des notes, doit donc s'adjoindre un **contrôle de deuxième ordre sur les processus**.

Comme on le voit dans cet encadré, différentes méthodes de notation peuvent être mises en place. De façon générale, les systèmes reposent sur des procédures mécaniques de dépouillement et d'analyse des liasses fiscales, complétées, en particulier pour les clients les plus importants, par des informations qualitatives fournies par un analyste. L'analyse de ces différentes informations doit permettre de regrouper les actifs en classes (8 au minimum), au sein desquelles tous les actifs se voient attribuer la même note. A chaque note doit ensuite être associée une probabilité de défaut moyenne. Cela pose deux problèmes distincts, celui des méthodes à employer pour estimer le taux de défaut, et celui de la définition de ce qui constitue un « défaut ». Dans les deux cas, le régulateur s'est inspiré des pratiques observées sur les marchés financiers pour surmonter les problèmes posés par l'opérationnalisation du modèle de Vasicek.

33 Les exigences relative à l'usage des modèles sont communes pour la notation et pour l'estimation du risque, elles sont synthétisées dans l'Encadré 6.7 : Principes et règles d'utilisation des modèles pour la notation et l'estimation du risque (§ 417).

Les méthodes d'estimation des PD

Différentes sources de données et différentes méthodes de calcul sont envisageables pour estimer les probabilités de défaut moyennes associées à chaque note (Voir Encadré 6.6).

Encadré 6.6 : Exigences portant sur les méthodes de quantification du risque – le cas des PD

Les probabilités de défaut doivent (§ 447) « *représenter une moyenne de longue période des taux de défaut sur un an relatifs aux emprunteurs d'une catégorie* ». L'horizon temporel des estimations a donc été fixé à un an, bien que les notes puissent, elles, être associées à des horizons d'évaluation plus lointains (§414).

Différentes méthodes peuvent être utilisées pour estimer les PD (principe de la **liberté des méthodes**). Pour le *corporate*, l'Accord cite trois méthodes, qui peuvent être composées entre elles (§461) : l'analyse des antécédents internes de défaut, la transposition de données externes et l'utilisation de modèles statistiques de défaut (§462).

L'usage de chacune de ces méthodes donne lieu à des exigences spécifiques, mais toutes sont soumises à l'application des mêmes principes généraux qui sont :

- la supériorité de la rationalité mécanique sur le jugement humain
- la nécessité, à charge de la banque, d'apporter des éléments de preuve empiriques permettant de valider sa méthode
- la nécessité d'analyser et de réviser régulièrement les estimations.

Ainsi, toutes les estimations des risques doivent « *être fondées sur des antécédents et sur des preuves empiriques et non simplement sur des considérations subjectives ou des jugements personnels* » (§ 449). Et, pour estimer les PD, « *les banques doivent employer des informations et des techniques tenant dûment compte de l'expérience accumulée* » (§ 461). Ainsi, chaque banque « *doit prouver que ses estimations sont représentatives d'une longue expérience* » (§ 448) et « *les autorités de contrôle n'accepteront pas qu'une technique soit appliquée aveuglément, sans être étayée par des analyses* » (§462). Enfin, les estimations doivent être révisées au moins une fois l'an, voire plus fréquemment (§449).

Les estimations des PD doivent donc « *être fondées sur des antécédents et sur des preuves empiriques* » (§ 449). En pratique, cela signifie que les PD de chaque catégorie de notation sont établies, quelle que soit la méthode employée, à partir d'échantillons de données historiques.

Les PD sont donc établies pour chaque note à partir de l'analyse d'échantillons de données historiques, puis elles sont appliquées à l'ensemble des expositions en cours ayant reçu la note correspondante. La même PD est donc attribuée à l'ensemble du « pool » des crédits ayant reçu la même note.

C'est donc l'approche « *top-down* » décrite dans le Chapitre 4 (Voir 4.1.4 et Tableau 4.2) qui a été retenue par le régulateur. Or, comme le précisait l'étude du Comité, le problème de cette méthode est qu'elle peut masquer les différences existantes entre les crédits appartenant à un même « *pool* » car ils ont reçu la même note. En effet, le recours à cette méthode signifie que le lien entre une exposition et la PD qui lui est appliquée passe uniquement par la note. C'est pourquoi il est fondamental que la note assure que les expositions d'une même catégories sont bien « *homogènes* », sans quoi il ne serait pas légitimé de leur appliquer à toutes la même PD.

Par ailleurs, cela signifie aussi qu'il est nécessaire de s'assurer que l'échantillon historique utilisé pour établir la PD de la catégorie est « comparable » avec les expositions qui composent la catégorie considérée, et que l'on peut donc transposer la PD établie pour l'échantillon historique à la catégorie d'expositions en cours.

Enfin, il faut s'assurer de la solidité des techniques utilisées pour estimer la PD associée à chaque échantillon de données historiques.

Les contraintes visant à assurer le respect de l'**homogénéité des catégories de notes** ont été explicitée dans l'Encadré correspondant (Encadré 6.5). Nous détaillons ici les autres exigences propres à l'estimation des PD, à savoir :

- les critères régulant la **composition des échantillons** et permettant de juger de leur comparabilité avec les expositions en cours.
- et les critères applicables aux différentes **méthodes d'estimations des PD** pour chaque échantillon.

Règles spécifiques concernant la composition des échantillons

La composition des échantillons en vue d'estimer la PD associée à chaque catégorie de notation doit répondre à trois types d'exigences, parfois doublées de règles précises pratiques d'application.

Le premier principe est celui de la « **solidité** » des données. L'Accord stipule que « *les évaluations internes (des) PD /.../ doivent tenir compte de toutes les données /.../ pertinentes et significatives disponibles* » (§ 448). Les données peuvent ainsi être des données internes à la banque, des données partagées entre plusieurs banques, des données externes (issues, par exemple, d'agences de notation agréées) ou une combinaison de ces différents types de données (§ 463). Le nombre d'expositions figurant dans l'échantillon doit « *suffire pour convaincre la banque de l'exactitude et de la solidité de ses estimations* » (§ 450). Par ailleurs, « *la durée de la période d'observation des antécédents sous-jacents doit être d'au minimum cinq ans pour l'une au moins de ces sources. Si elle est plus longue pour une des sources et que ces informations sont pertinentes et significatives, c'est cette période qui doit être retenue* » (§ 463). Il en découle que la banque doit être convaincue de la solidité de ses échantillons, et qu'elle peut utiliser toutes les données disponibles pour ce faire à condition que ses séries de données aient au moins une longueur de 5 ans.

Le second principe est celui de la **comparabilité des expositions**. Les expositions représentées dans les données servant de base aux estimations doivent « *être très proches* » de celles de la banque, « *ou du moins leur être comparables* » (§ 450). Pour démontrer cette comparabilité, les banques doivent prouver que les techniques qu'elles emploient sont capables de « *résister aux tests hors échantillon* » (§ 450). Les critères de résistance et la nature du test ne sont cependant pas précisés.

Enfin, la banque doit veiller à la **représentativité du contexte économique** : la situation économique ou de marché qui sous-tend les données doit « *correspondre aux conditions actuelles et prévisibles* » (§ 450). Il appartient à la banque de pouvoir en faire la démonstration (§ 450).

Règles spécifiques concernant les méthodes d'estimation

Aux règles générales décrites en introduction de cet Encadré se conjuguent des exigences spécifiques pour chacune des trois méthodes autorisées :

Règles d'application propres à l'usage de la méthode des antécédents internes de défaut : les PD peuvent être estimées à partir des taux de défauts constatés historiquement soit sur le portefeuille interne de la banque, soit à partir de données partagées entre plusieurs établissements. Il appartient à la banque de mener des analyses permettant de prouver que les critères de notation et

d'engagement des prêts utilisés pour l'échantillon sont comparables à ceux utilisés pour les expositions en cours³⁴.

Règles d'application propres à la transposition de données externes : les banques peuvent reprendre directement les estimations des PD faites par une agence de notation agréée ou un établissement similaire pour chacune de ses catégories de notes. Elles doivent s'assurer au préalable que la notation de l'agence choisie vise bien à refléter le risque de contrepartie (et non le risque lié au type d'engagements) et elle doit mener une analyse comparative de la définition du défaut retenue par l'agence en regard de celle fournie par la réglementation. Elles doivent ensuite « associer ou adapter leurs catégories de notations internes » à l'échelle utilisée par l'agence de notation et consigner par écrit les règles qui leur permettront de transposer les notes internes dans l'échelle utilisée par l'agence choisie³⁵.

Règles d'application propres à l'utilisation de modèles de défaut : « *Il est permis de n'utiliser qu'une moyenne simple des estimations de probabilités de défaut pour chaque emprunteur d'une catégorie de notation donnée, lorsque ces estimations sont fondées sur des modèles statistiques de prévision des défauts* » (§ 462). Dans ce cas, les conditions ne portent plus sur l'estimation des PD elle-même mais sur la conception et l'utilisation du modèle. Le même ensemble de principes et de règles d'utilisation des modèles conditionne aussi l'utilisation de modèles pour l'attribution de notations aux emprunteurs. Ces règles sont présentées dans l'Encadré 6.7 ci-dessous.

Encadré 6.7 :

Principes et règles d'utilisation des modèles pour la notation et l'estimation du risque (Art 417)

Le même ensemble de principes régit l'utilisation des modèles à des fins de notation ou d'estimation du risque (PD, PCD). Ces règles sont présentées dans le paragraphe 417 qui peut être résumé comme suit :

Supériorité de la rationalité mécanique sur le jugement humain : « *Les modèles d'évaluation du crédit et autres procédures de notation mécaniques* » peuvent « *parfois éviter certaines des erreurs classiques inhérentes aux systèmes de notation dans lesquels le jugement humain joue un grand rôle* ». Ils peuvent donc « *constituer le fondement principal ou partiel des notations et intervenir dans l'estimation des facteurs de pertes* ». « *Le jugement humain qui peut venir compléter les résultats du modèle doit tenir compte de toutes les informations pertinentes et significatives que ce dernier n'a pas retenues. Des instructions écrites doivent expliquer comment conjuguer le jugement humain et les conclusions du modèle* ».

34 « *Une banque peut utiliser les données internes exploitant ses antécédents en matière de défaut de paiement. Ses analyses doivent prouver que ces estimations reflètent bien les critères d'engagement de crédit et les différences éventuelles entre le système de notation ayant fourni ces données et le système de notation courant. En cas d'insuffisance de données, ou de modification de ces critères, voire des systèmes eux-mêmes, la banque doit faire preuve d'une prudence beaucoup plus grande. L'utilisation de données partagées entre plusieurs institutions peut être admise, mais la banque doit alors prouver que les systèmes de notation interne et les critères des autres banques de ce groupe sont comparables aux siens* » (§ 462).

35 « *Les banques peuvent associer ou adapter leurs catégories de notations internes à l'échelle utilisée par un OEEC ou une institution similaire puis attribuer à leurs propres catégories le taux de défaut utilisé par cet établissement. Les critères de l'OEEC sur lesquels sont fondées les données utilisées pour quantifier le risque doivent prendre en considération le risque encouru par l'emprunteur et non les caractéristiques d'une transaction. L'analyse de la banque doit inclure une comparaison des définitions de défaut utilisées, sous réserve des conditions requises aux paragraphes 452 à 457. Les bases de la transposition doivent être consignées par écrit.* » (§ 462)

Caractère raisonnable des méthodes et validation interne par des éléments de preuves empiriques :

« Les variables qui servent de base au modèle doivent former un ensemble raisonnable de variables prédictives. Le modèle doit être précis en moyenne sur toute la gamme d'emprunteurs ou de facilités et ne pas présenter de distorsion significative connue ». « Il incombe à la banque de prouver à son autorité de contrôle qu'un modèle ou une procédure possède de bonnes capacités prédictives et que son utilisation ne faussera pas les exigences de fonds propres réglementaires ». Pour ce faire la banque doit démontrer que le modèle s'appuie sur « un ensemble raisonnable de variables », qu'il est « précis en moyenne sur toute la gamme d'emprunteurs » et qu'il « ne présente pas de distorsion significative connue ».

Validation interne de la représentativité des données : « La banque doit démontrer que les données qu'elle utilise pour construire le modèle sont représentatives de l'ensemble de ses emprunteurs ou facilités ». Il incombe donc à la banque de démontrer que les données qu'elle utilise pour construire le modèle sont représentatives de l'ensemble de ses emprunteurs ou facilités.

Analyse, évaluation et révision régulière du modèle : « Un processus doit permettre de vérifier les données entrées dans un modèle statistique de prévision des défauts ou des pertes incluant une appréciation de l'exactitude, de l'exhaustivité et de l'adéquation des données relatives à l'attribution d'une notation approuvée ». « La banque doit être dotée de procédures pour évaluer les attributions de notations fondées sur un modèle, permettant notamment d'identifier et de circonscrire les erreurs liées aux carences connues du modèle, et pour améliorer véritablement et de manière permanente la performance ». « Un cycle régulier de validation du modèle doit permettre de surveiller sa performance et sa stabilité, de réviser les relations à l'intérieur du modèle et de confronter les résultats du modèle avec les faits ». La banque doit donc être dotée de procédures d'évaluation des résultats du modèle et un cycle régulier de révision doit être mis en place.

Comme on le voit dans l'Encadré ci-dessus, les banques peuvent utiliser différentes méthodes pour estimer les PD, mais toutes les méthodes impliquent l'analyse d'échantillons historiques de données, à partir desquels les taux de défaut sont directement calculés (méthode des «antécédents historiques de défaut»), ou qui servent à paramétrer les modèles utilisés. Les PD associées à chaque note dépendent donc toujours, directement ou indirectement, du taux de défauts observés sur une « longue » période (fixée à 5 ans au minimum) pour un échantillon d'actifs jugés représentatifs de la classe de note à laquelle on s'intéresse. On est donc empiriquement et théoriquement loin des méthodes initialement prescrites par le modèle.

En effet, dans le modèle, la probabilité de défaut est estimée individuellement pour chaque emprunteur à partir d'une modélisation « à la Merton » de la variation de la valeur de ses actifs. Or ici, les PD ne sont pas estimées pour chaque contrepartie considérée individuellement mais pour l'ensemble des contreparties qui ont reçu la même notation dans le système interne de notation de la banque (approche « top-down » par pool de crédits décrite dans le Chapitre 4.1.4 et le

Tableau 4.2). Il en découle que l'estimation des PD ne se fait pas en fonction des caractéristiques financières propres à la contrepartie (valeur des actifs en début de période, caractéristiques de la variation des actifs, valeur de la dette), comme chez Merton et Vasicek. La PD considérée ici est en effet la même pour l'ensemble des contreparties appartenant à une même catégorie de notation. Les systèmes de notation comprenant au minimum 8 catégories, il peut donc n'y avoir que 8 PD différentes pour l'ensemble des contreparties. Chaque PD représente ainsi « *une moyenne de longue période des taux de défaut sur un an relatifs aux emprunteurs d'une catégorie* » (§ 447). Les PD sont donc liées aux catégories de notation et non aux caractéristiques propres des contreparties. Il en découle par ailleurs que le seul lien existant entre l'emprunteur et la PD qui lui est attribuée est la note.

Or, la note n'est pas établie, comme le supposerait le modèle, en comparant la valeur des actifs à celle des dettes, mais à partir de systèmes de notation composites, dont les variables ne sont pas nécessairement financières.

Par ailleurs, si la réglementation autorise l'usage de méthodes « statistiques » (comme le modèle de Merton ou ses « dérivés ») pour estimer les PD de chaque catégorie, elle autorise aussi d'autres types de méthodes dites « non-statistiques »³⁶. Les PD peuvent par exemple être estimées à partir des taux de défauts constatés historiquement dans le portefeuille de la banque (méthodes des antécédents internes de défaut), voire à partir des taux de défaut constatés sur d'autres portefeuilles (en cas de données partagées entre différents établissements pour l'analyse des antécédents internes de défaut ou dans certaines modalités de la méthode dite de transposition de données externes). L'estimation des défauts est alors fondée sur la transposition des défauts empiriquement observés sur un échantillon historique aux encours d'un portefeuille actuel. Or, les données collectées, les méthodes de traitement des données et les hypothèses qui sous-tendent ces estimations sont radicalement différentes de celles des modèles statistiques « de marché » comme celui de Merton.

On peut alors légitimement se demander comment un tel système peut fournir une estimation raisonnable de la probabilité de défaut telle que définie dans le modèle de Vasicek utilisé, c'est-à-dire de la probabilité que la valeur des actifs devienne inférieure aux dettes.

36 Transposition de données externes, méthode des antécédents internes de défaut ou combinaison de ces méthodes, comme mentionné dans l'Encadré 6.6.

La redéfinition du défaut

Dans le modèle de Vasicek, le défaut est, comme dans le modèle de Merton, un événement qui se produit mécaniquement lorsque la valeur des actifs devient inférieure aux dettes, c'est-à-dire lorsque l'emprunteur devient, à un moment donné, insolvable. Mais, ici aussi, l'absence de données concernant la valeur de marché des actifs rend cette définition inopérable en pratique.

Pour pallier à ce problème, le Comité de Bâle a donc substitué à la définition originale du défaut dans le modèle sa propre définition de ce qui constitue un défaut. Or, contrairement à la définition théorique proposée dans le modèle de Vasicek, cette définition est fondée exclusivement sur des critères empiriques observables (Voir Encadré 6.8).

Encadré 6.8 : Définition du défaut dans les Accords de Bâle II

Le texte final de l'Accord (§ 452) précise qu'un «défaut de la part d'un débiteur intervient lorsque l'un des deux événements ci-dessous se produit, sinon les deux :

- *la banque estime improbable que le débiteur rembourse en totalité son crédit au groupe bancaire sans qu'elle ait besoin de prendre des mesures appropriées telles que la réalisation d'une garantie (si elle existe).*
- *l'arriéré du débiteur sur un crédit important dû au groupe bancaire dépasse 90 jours ».*

Le texte précise ensuite (§ 453) que la banque devra considérer qu'il est « improbable que le débiteur rembourse en totalité son crédit » (et que le crédit est donc entré en défaut) notamment lorsque :

- *la banque attribue à une exposition le statut de créance en souffrance,*
- *la banque comptabilise une annulation ou constitue une provision spécifique après avoir constaté une détérioration significative de la qualité de crédit par rapport à l'ouverture de l'exposition,*
- *la banque cède la créance en enregistrant une perte économique importante,*
- *la banque autorise la restructuration forcée de la créance, impliquant le plus souvent une réduction de l'engagement financier du fait de l'annulation, ou du report, d'une part importante du principal, des intérêts ou, le cas échéant, des commissions,*
- *la banque demande la mise en faillite du débiteur ou l'application d'une mesure similaire au titre de son obligation vis-à-vis du groupe bancaire,*
- *le débiteur demande à être mis en faillite ou sous une protection similaire, pour éviter ou retarder le remboursement de son obligation vis-à-vis du groupe bancaire.*

On peut retenir de cette définition que l'on considérera dans le modèle réglementaire qu'un emprunteur est « en défaut » :

- soit lorsque le client a cumulé des impayés pendant plus de trois mois,
- soit lorsque la banque a anticipé une perte importante ou autorisé la restructuration de la créance,
- soit lorsque le remboursement des obligations du client l'ont entraîné à déclarer sa faillite.

Cette définition étant fondée exclusivement sur des critères empiriques observables, elle est donc plus facilement « opérationnalisable » que la définition théorique du modèle original. Néanmoins, la re-définition du défaut par les autorités prudentielles est loin d'être une simple « opérationnalisation » de la définition initiale. Au contraire, les deux définitions peuvent non seulement se contredire en pratique, mais elles témoignent aussi de divergences conceptuelles importantes.

Sur le plan empirique, les divergences viennent du fait que, contrairement à ce que supposent Merton et Vasicek, aucun processus n'assure mécaniquement qu'un emprunteur non solvable cessera immédiatement de régler les échéances de ses crédits, ni, à l'inverse, qu'un emprunteur solvable assurera nécessairement le paiement en temps et en heure de ces échéances.

Il est donc tout à fait possible d'imaginer une situation où un emprunteur non-solvable à la fin de la période considérée, et qui serait donc considéré comme étant en défaut selon les critères du modèle original, soit néanmoins capable de faire face momentanément, voire durablement³⁷, aux échéances de ses crédits. Dans ce cas, il ne sera pas considéré comme étant en défaut par la réglementation alors qu'il le serait d'après le modèle.

Inversement, on peut facilement imaginer qu'une organisation n'arrive pas à couvrir ses échéances et accumule plus de 90 jours d'arriérés simplement parce qu'elle a des difficultés à gérer ou à se procurer des liquidités et sans pour autant qu'elle soit insolvable. Un emprunteur solvable, qui ne serait donc pas considéré comme en défaut par le modèle, peut donc être considéré comme en défaut par la réglementation car il a été durablement dans l'incapacité de faire face aux échéances de ses crédits faute de liquidités suffisantes.

37 Si l'endettement est lié à un investissement de long terme, on peut en effet imaginer que l'entreprise sera non-solvable au début du cycle d'investissement mais que, si son plan de financement a été bien conçu, elle pourra néanmoins faire face aux échéances successives grâce à la rentabilisation progressive de son investissement. Cela peut par ailleurs lui permettre, à terme, de redevenir solvable. L'accompagnement des emprunteurs dans ce type de processus peut d'ailleurs être vu comme l'un des aspects fondamentaux de la relation bancaire.

Autrement dit, le défaut est lié dans le modèle de Vasicek au niveau de solvabilité d'un emprunteur mais, dans la définition réglementaire, le défaut est plus directement lié à la situation de sa liquidité.

En cela, ces deux définitions du défaut relève de représentations différentes des relations économiques.

La définition de Merton et Vasicek relève en effet d'une conception entièrement liquide de l'économie et des organisations. Dans leur conception, les actifs sont parfaitement et infiniment liquides, c'est l'une des hypothèses implicites fondamentales des modèles en « marché parfait ». La liquidité est une donnée et les problèmes de liquidité n'existent donc simplement pas. Le seul problème restant est donc la question de la solvabilité des organisations que l'on résout, parallèlement, en considérant qu'elles sont instantanément liquidables (et liquidés) si elles deviennent insolvables en fin de période.

La définition du régulateur, en revanche, pose au final bien plus la question du niveau de liquidité de l'entreprise que celle de sa solvabilité. Une entreprise solvable mais illiquide sera considérée comme étant entrée « en défaut » lorsqu'elle aura cumulé 90 jours d'arriérés, alors qu'une entreprise non-solvable ne sera pas considérée comme étant « en défaut » tant qu'elle est capable d'assurer la gestion de ses liquidités de façon à couvrir ses échéances.

Le régulateur a donc adapté la définition du défaut en faisant appel à des critères plus facilement « opérationnalisables » et qui introduisent dans la notion de défaut la question de la liquidité, que le modèle théorique ignore. C'est ensuite, à quelques exceptions près³⁸, à partir de cette définition « prudentielle » que les banques doivent estimer les PD (§ 456), et les PD forment ensuite les données fondamentales qui permettent de faire « fonctionner » le modèle.

Il semble opportun d'avoir tenté d'établir une définition du défaut qui corresponde aux événements qui génèrent effectivement des pertes pour les banques. Si les pertes peuvent en pratique être influencées par le niveau de liquidités dont disposent les emprunteurs, on voit en effet difficilement comment on pourrait générer des estimations fiables de ces pertes en

38 « Elles peuvent néanmoins, pour ces estimations, faire appel à des données externes se démarquant de cette définition, sous réserve des conditions énoncées au paragraphe 462. Il leur faut alors prouver à leur autorité de contrôle qu'elles ont apporté à ces données les ajustements nécessaires pour les rapprocher globalement de la définition de référence. Il en est de même pour les données internes éventuellement utilisées jusqu'à l'entrée en vigueur du dispositif révisé. Au-delà, ces dernières (y compris celles partagées entre banques) devront être conformes à la définition de référence ». (§ 456)

considérant par hypothèse que la liquidité n'est pas un problème.

Cependant, il n'est pas évident que les définitions choisies par le régulateur correspondent effectivement aux événements qui génèrent des pertes pour les banques. Un arriéré de paiement de 90 jours peut en effet toujours être régularisé par la suite. De même, fixer l'horizon d'estimation des PD à un an induit un « biais » pour les banques qui conservent les crédits jusqu'à leur échéance. Pour ces banques, en effet, ce qu'il importerait de déterminer est le montant de capital nécessaire pour faire face au risque du crédit sur l'ensemble de la durée du crédit puisque, de toute façon, le crédit est engagé pour l'ensemble de la période. En ce sens, on perçoit que, plus que sur le rythme de la vie des crédits eux-mêmes, c'est sur le rythme du *reporting* financier que le Comité s'est appuyé pour fixer ses définitions. Ainsi, les PD sont estimées à l'horizon du prochain bilan annuel (un an) et les événements de défaut correspondent à l'interruption d'un flux de revenu sur un trimestre (un impayé de plus de 90 jours). En ce sens, il signale plus le défaut de la banque à assurer les objectifs trimestriels de rentabilité sur un crédit fixés par les actionnaires que l'anticipation d'une perte irrécouvrable sur un crédit.

De plus, la solution apportée par les régulateurs laisse tout de même un sentiment de malaise puisqu'elle revient en définitive à appliquer un modèle à des données qui, du moins sur le plan conceptuel³⁹, peuvent en contredire les hypothèses.

Pour conclure, dans la réglementation les PD sont établies :

- (1) – pour l'ensemble des contreparties appartenant à une même catégorie de notation et non pour chaque contrepartie à partir de ses caractéristiques financières propres, contrairement à ce que suppose le modèle de Vasicek.
- (2) - grâce à des modèles statistiques ou à diverses techniques d'analyse d'échantillons historiques internes ou externes, et non nécessairement avec le modèle de Merton, comme le supposerait pourtant le modèle de Vasicek.
- (3) - afin d'établir la probabilité que l'entreprise entre en défaut, c'est-à-dire qu'elle cumule plus de 90 jours d'arriérés ou que la banque considère qu'il est improbable qu'elle rembourse la totalité de son crédit selon les modalités initialement prévues, et non afin de déterminer la probabilité que la valeur des actifs devienne inférieure aux dettes, comme le suppose le modèle de Vasicek.

39 En effet, on ne saurait présumer ici des conséquences empiriques de ces différences de définition.

La question de l'estimation des PD montre bien que l'application des théories financières au domaine du crédit bancaire a supposé un formidable effort de construction préalable et de traduction de la part des régulateurs. Ce volontarisme les a conduit à effectuer un certain nombre de compromis avec les théories mobilisées faisant clairement apparaître que, lorsque le besoin s'en fait ressentir - faute de données, principalement - la confiance que les régulateurs accordent aux théories financière se double d'une confiance accordée plus largement aux pratiques émanant des acteurs de ces marchés.

Ici, cette confiance est perceptible à chacun des niveaux. Tout d'abord, le régulateur s'est inspiré des pratiques et de l'usage des ratings faits sur les marchés financiers en fondant son système sur des systèmes de notation.

De plus, s'il laisse les banques relativement libres de développer leurs propres méthodes de notation et d'estimation des PD, il est important de noter que le régulateur a fondé sa définition du défaut et de la probabilité de défaut sur le rythme du *reporting* financier et qu'il fait ainsi de ce rythme, et des objectifs annuels déclinés trimestriellement qui l'accompagnent, celui qui doit prévaloir dans la vie d'un crédit.

Cependant, l'obtention de PD ne suffit pas à résoudre tous les problèmes que pose l'opérationnalisation du modèle de Vasicek. En effet, pour faire « fonctionner » le modèle, il est aussi nécessaire de déterminer les coefficients de corrélation r_i des crédits avec le facteur de risque systémique et le « mauvais état » de ce facteur choisi pour effectuer le calcul, qui est noté u (Voir Encadrés 6.3 et 6.4).

Or, l'analyse des choix effectués par le Comité pour obtenir ces deux autres « données » du modèle met en évidence d'autres types de préoccupations que la seule conformité aux méthodes dominantes sur les marchés financiers. C'est ce que nous proposons d'illustrer dans la sous-section suivante, qui est consacrée aux compromis socio-politiques et socio-techniques encadrés dans le paramétrage du modèle de Vasicek établi par le Comité.

6.III.2 – Des compromis socio-politiques et socio-techniques sur le paramétrage de la formule

Une fois les PD déterminées, le recours au modèle de Vasicek suppose d'avoir déterminé les coefficients de corrélation des actifs avec le facteur de risque systémique et de choisir l'état de ce facteur pour lequel est effectué le calcul. Nous présentons dans cette sous-section la façon dont ces deux paramètres ont été déterminés dans la méthode NI et les implications de ces choix.

Nous montrons ainsi que les coefficients choisis représentent des compromis pragmatiques entre une volonté de « précision » empirique et une volonté de préserver les conditions d'accès au crédit de certaines catégories de contreparties, dont, en particulier, les petites et moyennes entreprises. Puis, nous verrons que le choix de l'intervalle de confiance utilisé⁴⁰ témoigne à la fois de la volonté du Comité de pouvoir justifier que ses choix sont prudents et de sa volonté de ne pas pour autant contraindre les banques à faire preuve de plus de prudence qu'elles ne le font déjà en général.

Les corrélations

Dans le modèle de Vasicek, ce sont les corrélations « r_i » qui déterminent l'ajustement de la probabilité de défaut à la dégradation des conditions économiques générales. La probabilité de défaut « dégradée » d'un crédit pour un état donné u défavorable de l'économie est donnée par la formule (Voir Encadré 6.3) :

$$\text{Prob (Défaut/u)} = N\left[\frac{1}{\sqrt{1-r}} \times N^{-1}(PD)\right] + \sqrt{\frac{r}{(1-r)}} \times N^{-1}(1-u)$$

Par ailleurs, dans le modèle de Vasicek, comme il est considéré que le taux de recouvrement sur les créances en défaut est nul, la probabilité de défaut « dégradée » donne directement le taux de pertes maximales estimé pour la créance. Les coefficients de corrélation ont donc une influence primordiale sur le niveau « maximal » de pertes estimées par le modèle : pour une même PD, plus le coefficient de corrélation sera élevé, plus les pertes estimées seront élevées.

40 qui correspond au « mauvais » état de l'économie dans lequel on se place pour effectuer l'estimation des pertes et qui reflète ainsi le niveau de « prudence » statistique que l'on souhaite adopter.

Dans la formulation originale du modèle, les coefficients de corrélation sont fondés sur l'étude de données de marché⁴¹.

En s'appuyant sur les données de marché disponibles et en utilisant les théories financières les plus classiques (en l'occurrence, le modèle du Medaf) pour estimer la corrélation de la variation de la valeur des actifs au risque systémique, Thomas et Wang (2005) obtiennent un coefficient de corrélation de 19 %. Or, c'est à peu de chose près ce que le Comité avait initialement envisagé dans DC2, où le coefficient de corrélation proposé était fixé à 20 %.

Le Comité n'a cependant pas maintenu cette proposition et, à partir de DC3, les coefficients de corrélation r_i sont calculés à partir de sous-fonctions fournies par le régulateur pour chaque type de contrepartie (voir I.2 et Tableau 6.1, dans ce chapitre).

La sous-fonction de référence pour les coefficients de corrélation est celle utilisée pour les emprunteurs « *corporate* » dont les ventes annuelles sont supérieures à 50 millions d'euros, la corrélation est alors donnée par la fonction (Voir Tableau 6.1) :

$$r = 0,12 \times \frac{1 - e^{-50 \times PD}}{1 - e^{-50}} + 0,24 \times \left(1 - \frac{1 - e^{-50 \times PD}}{1 - e^{-50}}\right)$$

La corrélation dépend ici uniquement de la PD. C'est une fonction décroissante de la PD comprise entre 12 et 24 %. Mais, en pratique, la fonction converge très vite de sa valeur maximale (0,24) vers sa valeur minimale (0,12).

Or, comme le soulignent Thomas et Wang (2005), ce paramétrage n'a pas de fondement théorique. En revanche, il dispose de certains appuis empiriques et peut trouver une justification relativement instinctive : si le risque inhérent à l'emprunteur (PD) est bas, il peut sembler logique de penser que ce sont avant tout les conditions économiques générales qui déterminent le risque global de l'exposition. On comprend alors pourquoi des coefficients de corrélation élevés sont associés aux PD faibles et, inversement, pourquoi des coefficients de corrélations plus faibles sont associés aux PD élevées.

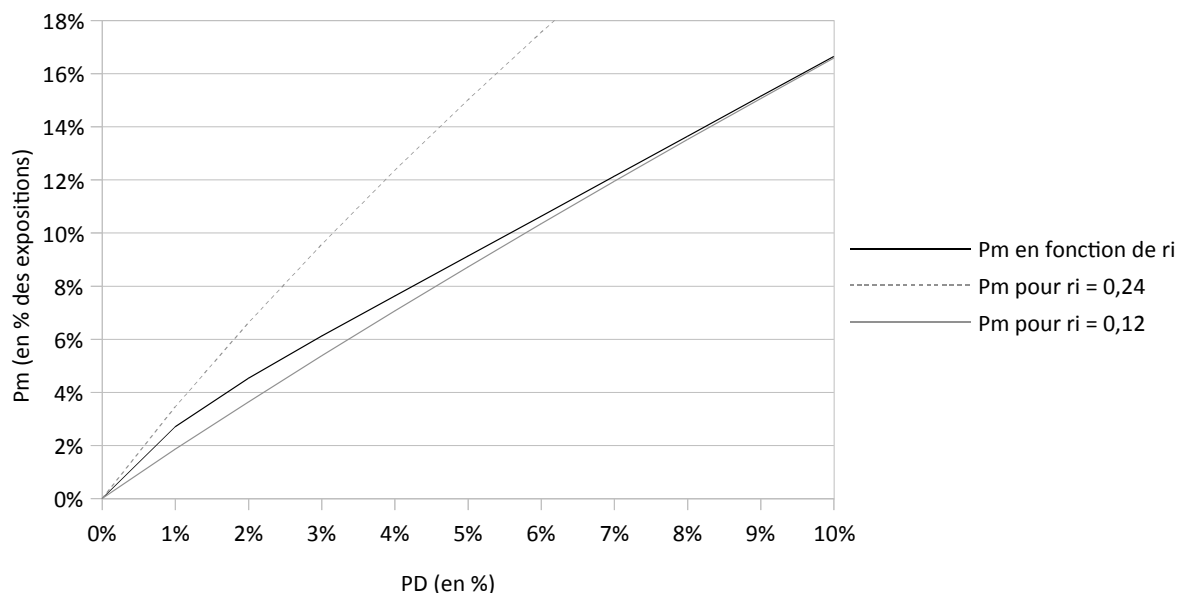
Cependant, comme on le voit sur les graphiques ci-dessous (Graphique 6.1), l'ajustement de la corrélation au-delà de 0,12 n'a au final un impact significatif sur le taux de perte maximal estimé (noté ici P_m)⁴² que pour les crédits dont les PD sont très faibles, et dont le niveau des pertes

41 Voir : Vasicek (1987), p1.

42 Le calcul est ici effectué à partir de la formule de Vasicek à l'intervalle de confiance de 99,9 % (qui est celui

estimé reste par ailleurs, du fait de la faiblesse de la PD, très limité. Ainsi, dès lors que les crédits sont « risqués », le coefficient de corrélation tend plutôt vers 0,12, ce qui est bien inférieur aux estimations empiriques moyennes.

Graphique 6.1 : Les bornes de la sous fonction de corrélation (Corporate)



La mise en place de cette nouvelle formule de référence à la place du coefficient de corrélation unique fixé à 20 % initialement envisagé réduit donc très sensiblement l'estimation des pertes maximales pour les crédits qui n'ont pas des PD « faibles ».

Or, l'introduction de cette « sous-fonction » est directement liée au fait que le coefficient de corrélation initialement envisagé a été très sévèrement critiqué, à la fois par les banques et par les gouvernements de certains pays du Comité de Bâle, dont en particulier l'Allemagne.

Le gouvernement allemand s'inquiétait en particulier des répercussions de l'usage d'un coefficient de corrélation de 20 % sur l'accès au crédit des petites entreprises. En effet, des études empiriques menées, entre autres, par la *Bundesbank* estimaient que l'application de ce coefficient de corrélation aurait pour conséquence d'infléchir à la hausse les taux d'intérêt offerts aux PME, les fixant en moyenne à 1,5 point de plus que ceux offerts aux grandes entreprises. Or, ces conditions ont été jugées inacceptables par le chancelier Schröder et par le *Bundestag*, qui ont même menacé de se retirer du processus de Bâle si leurs arguments n'étaient pas pris en compte (Cornford,

privilegié dans l'Accord).

2007).

La question des PME et de leur rôle dans le dynamisme économique des pays fait ainsi son entrée dans le processus de Bâle à partir de la question des coefficients de corrélation. Suite à la publication de DC2, elle devient même rapidement, d'après Matthews (2002, p.276), le plus conflictuel et le plus politique des sujets débattus lors des négociations. Or, la détermination du gouvernement allemand et la publication d'études empiriques confirmant un lien décroissant entre la taille des entreprises et leurs corrélation au risque global de l'économie vont amener le Comité à revoir ses propositions.

En effet, à partir de DC3 et dans l'Accord final, des coefficients de corrélation réduits pour les plus petites entreprises sont mis en place.

Tout d'abord, au sein du *corporate*⁴³, différentes sous-fonction de corrélation seront désormais applicables en fonction de la taille des entreprises. Pour les entreprises dont le CA est supérieur à 50 millions d'euros, la formule présentée ci-dessus s'applique. Mais, pour les entreprises dont le CA est compris entre 5 et 50 millions d'euros, elle a été enrichie d'un ajustement en fonction du CA, qui réduit la corrélation.

La corrélation est alors définie par :

$$r = 0,12 \times \frac{1 - e^{-50 \times PD}}{1 - e^{-50}} + 0,24 \times \left(1 - \frac{1 - e^{-50 \times PD}}{1 - e^{-50}}\right) - 0,04 \times \left(1 - \frac{(CA - 5)}{45}\right)$$

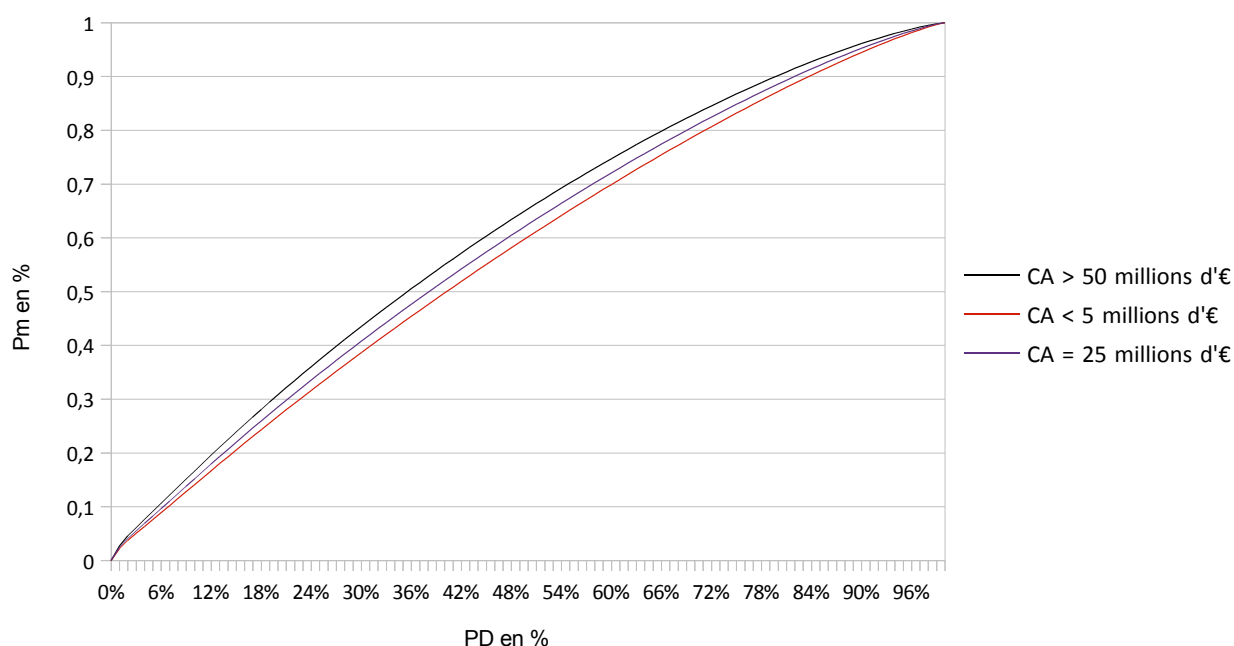
où CA représente les ventes annuelles en millions d'euros.

La corrélation est ici une fonction décroissante de la PD corrigée d'un facteur décroissant avec la taille. L'ajustement réduit au maximum la corrélation de 4% (pour les contreparties *corporate* dont les ventes annuelles sont de 5 millions). Il devient nul dès lors que les ventes atteignent 50 millions. Son impact sur le niveau des pertes estimées est loin d'être négligeable. Par exemple, pour une PD de 4 %⁴⁴, le taux de pertes maximales estimé sera respectivement de 7,63% pour des contreparties *corporate* ayant des ventes annuelles de plus de 50 millions, et de 6,32% pour une contrepartie ayant des ventes annuelles de moins de 5 millions. Par ailleurs, comme on le voit sur le graphique ci-dessous (Graphique 6.1), l'ajustement est aussi sensible pour les contreparties dont la PD est plus élevée.

43 C'est-à-dire pour les contreparties dont les engagements sont supérieurs à un million d'euros.

44 Ce qui correspond globalement à un risque « moyen » (c'est-à-dire qui n'est ni considéré comme faible, ni comme préoccupant) pour un portefeuille de bonne qualité.

Graphique 6.2 : Effet de l'ajustement de la corrélation au CA sur les pertes maximales estimées (Corporate)



Par ailleurs, les mêmes revendications ont aussi suscité la création de sous-fonction de corrélations spécifiques pour les contreparties du *retail*⁴⁵, qui concernent toutes les plus petites entreprises. On notera d'ailleurs que ces modifications dans la méthode NI ont aussi eu des répercussions sur la méthode standard. En effet, suite à ces modifications, une catégorie pondérée à 75 % dédiée au *retail* a été créée en méthode standard afin, là aussi, de ne pas restreindre l'accès des PME au crédit (Voir Tableau 5.2).

En méthode NI, pour la clientèle dont les encours de crédit cumulés sont inférieurs à 1 million d'euros (c'est-à-dire la clientèle dite de *retail*), la sous-fonction de corrélation à utiliser dépend du type de créance. Dans le cas général, la fonction de pondération suivante s'applique :

$$r = 0,03 \times \frac{1 - e^{-35 \times PD}}{1 - e^{-35}} + 0,16 \times \left(1 - \frac{1 - e^{-35 \times PD}}{1 - e^{-35}}\right)$$

Elle est structurellement équivalente à la fonction de pondération utilisable pour les segments *corporate* et souverains mais :

- ses bornes sont inférieures : la corrélation maximale est de 0,16 et la corrélation minimale

⁴⁵ C'est-à-dire les particuliers et les petites entreprises dont les encours de crédit sont inférieurs à 1 million d'euros (2006, § 70).

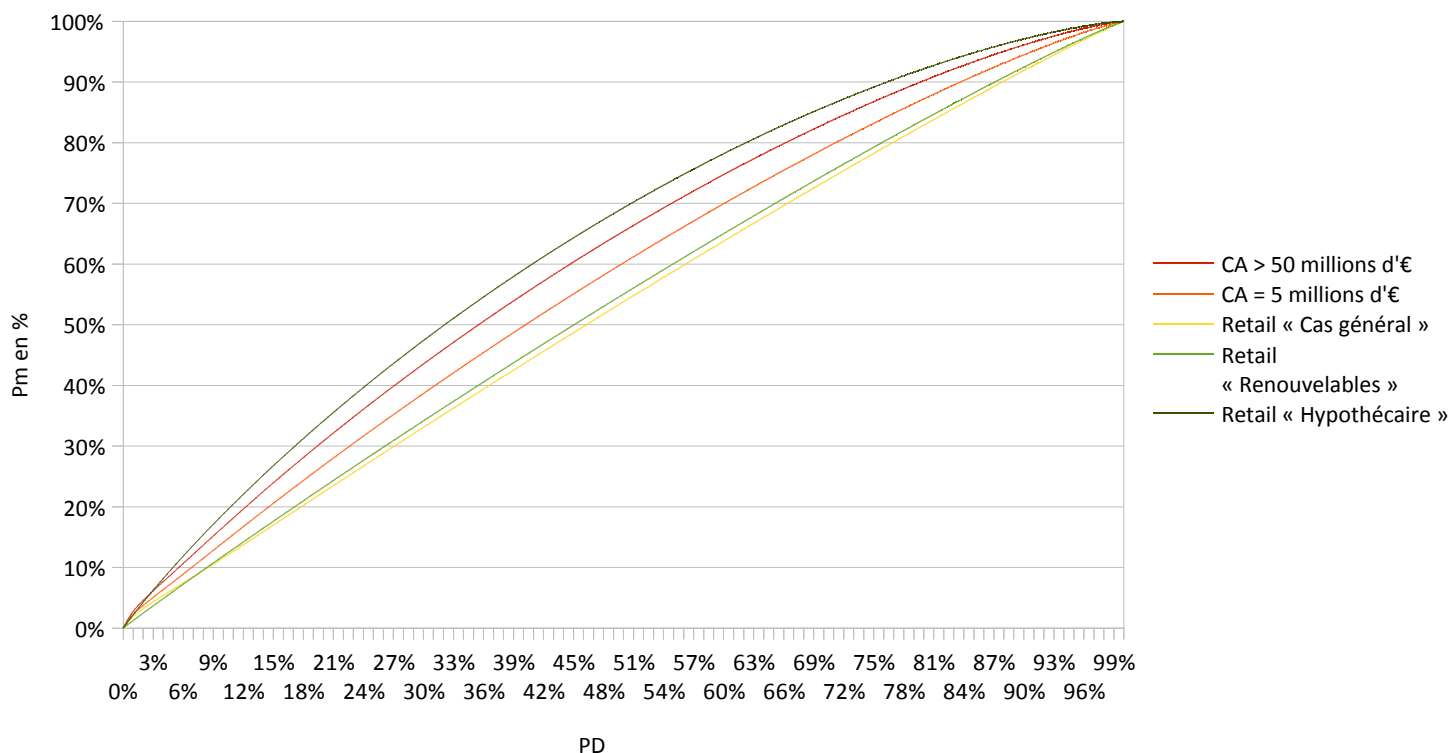
de 0,03.

- la fonction décroît très légèrement moins vite vers sa borne inférieure que dans le cas précédent. Elle converge néanmoins rapidement vers 0,03 pour les crédits dont la PD est supérieure à 1 %.

Il y a par ailleurs deux exceptions à ce « cas général » : les expositions liées à des crédits hypothécaires au logement, pour lesquelles le coefficient de corrélation est fixé à 15%, et les crédits renouvelables, pour lesquels la corrélation est fixée à 4%.

Au final, comme on le voit sur le graphique 6.2, ci-dessous, le paramétrage des corrélations crée une « hiérarchie de risque » relativement stable (excepté pour les plus faibles PD) entre les différents segments de contreparties identifiés et qui est globalement plus favorable aux petites entreprises (retail et corporate dont le CA est proche de 5 millions d'euros) qu'aux grandes entreprises du corporate⁴⁶.

Graphique 6.3 : Effets de la différenciation des corrélations entre segments sur le taux de pertes maximales estimé (Retail et Corporate).



46 En revanche, les crédits hypothécaires au logement, destinés aux particuliers, sont globalement considérés comme plus risqués dans ce système.

Cette hiérarchisation se traduit par la différenciation des taux de pertes maximales estimées entre les différents types d'emprunteurs et de créance. Ainsi, le taux de pertes maximales estimées pour un crédit ayant une PD de 4 % va de 5,37 % si la contrepartie est un particulier ou une petite entreprise à 7,63 %, si la contrepartie est un souverain ou une entreprise de plus de 50 millions de CA (Voir Tableau 6.2 ci-dessous).

Tableau 6.2 : Exemple de l'effet de la différenciation des corrélations entre segments sur le taux de pertes maximales estimé (Retail et Corporate).

Calcul pour $q = 0,1\%$ et $PD = 4\%$	Corporate		Détail
	CA > 50 m€	CA = 5 m €	Cas général
Coefficient de corrélation r	13,62%	9,62%	6,21%
Taux de Pertes maximales estimé P_m	7,63%	6,32%	5,37%

On retiendra que cette hiérarchisation n'a pas de fondement théorique. Elle est principalement le fruit d'un couplage entre, d'une part, des compromis socio-politiques visant à préserver les conditions d'accès des petites entreprises au marché du crédit et, de l'autre, certains éléments de preuve empirique apportés par les parties-prenantes au débat. Il ne fait donc ici aucun doute que l'acceptabilité politique et sociale du dispositif a été l'un des critères majeurs qui ont guidé, parmi les différents niveaux de corrélation empiriquement observables, les choix des régulateurs.

Le choix de l'intervalle de confiance

Le dernier facteur à déterminer pour pouvoir faire fonctionner le modèle de Vasicek est le choix de l'état u de l'économie (le facteur de risque systémique, noté X_1 dans l'Encadré 9.3) pour lequel on souhaite faire l'estimation des pertes.

Dans les Accords de Bâle, la valeur choisie pour u est -3,09, ce qui correspond à un « très mauvais état » de la variable X_1 . En effet, $\text{Prob}(X_1 < u) = \text{Prob}(X_1 < -3,09) = N(-3,09) = 0,1\%$, ce qui signifie que la probabilité que la variable X_1 , qui représente l'état général de l'économie, prenne une valeur inférieure ou égale à -3,09 est de 0,1%. On travaille donc sur un cas n'ayant une probabilité

d'occurrence (q) de seulement 0,1 %, ce qui signifie que, dans 99,9 % des cas, la réalisation de la variable X_1 devrait être plus favorable que l'état choisi. On travaille donc à un intervalle de confiance de 99,9 %.

Théoriquement, si la réglementation permet d'assurer que les banques seront capables de faire face aux pertes maximales estimées à l'intervalle de confiance de 99,9 %, chaque banque devrait statistiquement faire faillite moins d'une fois tous les mille ans, annonce le Comité (CBCB, 2005, p.11).

On notera cependant que même cela peut être débattu⁴⁷. Mais on notera surtout que l'intervalle choisi n'excède pas les pratiques des banques. D'après l'étude menée par le Comité, celles-ci choisissent en effet des intervalles compris entre 99 et 99,99 %.

Néanmoins, l'intervalle de confiance choisi est indubitablement élevé. Or, cela influe significativement sur le taux des pertes estimées. En effet, si l'on isole l'effet de l'intervalle de confiance sur le niveau des pertes estimées rapporté aux PD (en fixant le coefficient de corrélation), on perçoit que son influence est significative. C'est ce qu'illustre le graphique ci-dessous (Graphique 6.3), qui présente les taux de pertes estimés pour un actif fictif dont le coefficient de corrélation serait de 9,82 % (c'est-à-dire la moyenne des coefficients de corrélation observés dans le tableau précédent).

Le tableau suivant (Tableau 6.2) montre que si notre actif fictif à une PD de 4%, comme dans l'exemple précédent, son taux de pertes maximales estimé passera de 4,35 % à 5,45 % puis à 6,38 % et 7,23 % pour des intervalles de confiance fixés respectivement à 95 %, 99 %, 99,9 % et 99,99 %. A la vue de ces calculs, le choix du régulateur (99,9 %) semble donc prudent.

47 Thomas & Wang (2005) mettent ainsi en avant le chiffre de 693 ans. En effet, expliquent-ils, la probabilité de survie est de 0,999 chaque année et les événements (survie ou faillite) sont indépendants chaque année. Au bout de 693 ans, la probabilité de survie de la banque est donc de $(0,999)^{693} = 0,4999$. A la 693^e année, la banque a donc autant de chance de faire faillite que de survivre.

Graphique 6.4 : Effet du choix de l'intervalle de confiance sur le taux de pertes maximales estimé.

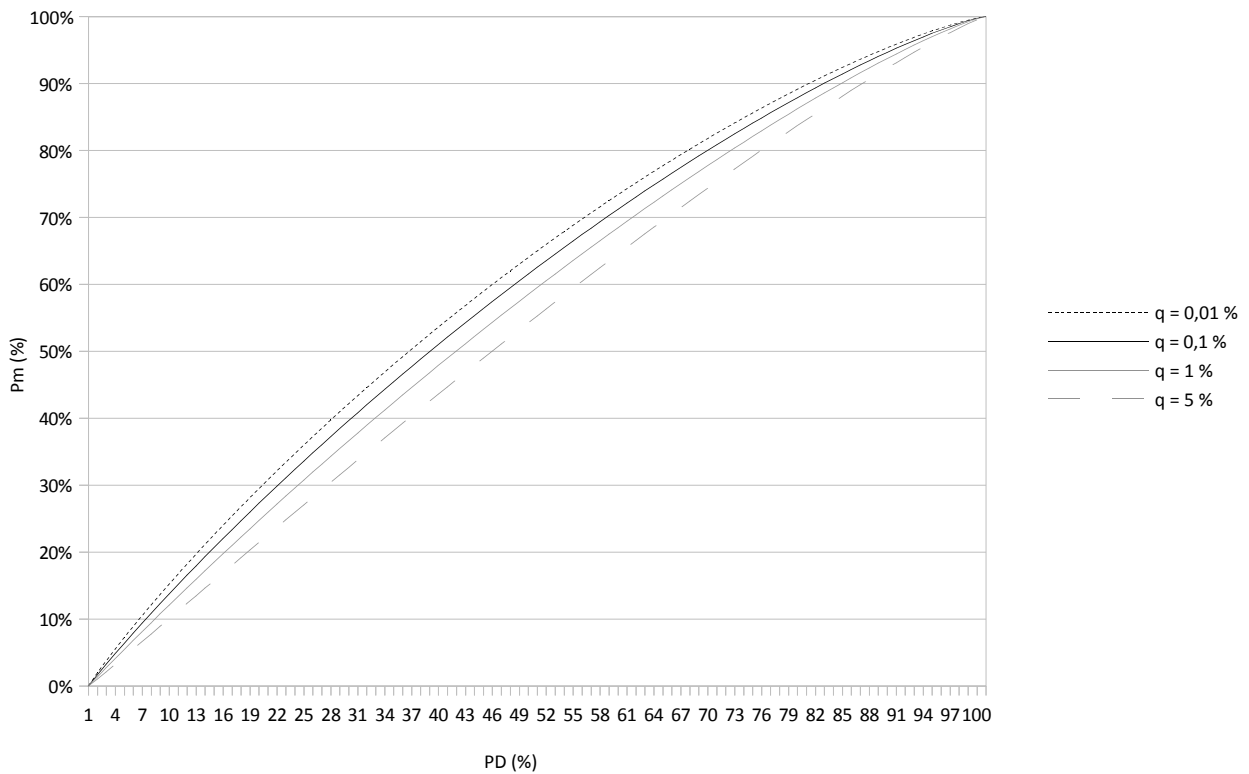


Tableau 6.3 : Exemple de l'effet du choix de l'intervalle de confiance sur le taux de pertes maximales estimé

Calcul pour :	q = 0,01 %	q = 0,1 %	q = 1 %	q = 5 %
PD= 4% Ri = 9,82 %				
Pm	7,23%	6,38%	5,45%	4,35%

Le problème est que ce calcul part du principe que le risque de modèle est nul et qu'on a bien réussi à estimer les différents paramètres du modèle. Or, à la vue des éléments évoqués précédemment ces deux hypothèses semblent ambitieuses.

Le Comité en est d'ailleurs conscient puisqu'il précise (CBCB, 2005, p.11) qu'un intervalle de confiance élevé a été choisi par ce que cela permet aussi de se protéger contre les erreurs

d'estimation des banques et les incertitudes du modèle^{dn}.

Mais, dans ce cas, on peut se demander si la protection est adéquate. En effet, comme indiqué dans les calculs exposés ci-dessus, le passage de l'intervalle de confiance de 1 % (une faillite tous les cent ans) à 0,1 % (une faillite tous les mille ans) n'augmente les taux de pertes estimées que de 0,93 points de pourcentage, alors que le seul ajustement des coefficients de corrélation le baissent respectivement de 1,31 point (ajustement maximal au CA cour le *corporate*) et de 2,26 points (ajustement pour le *retail*).

L'intervalle de confiance élevé choisi par les régulateurs constitue donc une protection quelque peu dérisoire si elle doit permettre de se prémunir contre les risques cumulés d'imprécisions du modèle de Vasicek, des systèmes de notation, des estimations des PD associées à chaque note et des estimations des corrélations. Néanmoins, du point de vue de la statistique, elle garantit un niveau élevé de prudence. On notera en particulier dans ce contexte que, si le Comité met volontiers en avant le fait que cet intervalle devrait permettre de garantir que les faillites ne se produisent pas plus que tous les mille ans, il communique en revanche assez peu sur le fait que l'intervalle qu'il a choisi n'est globalement pas plus « prudent » que ceux choisis par les banques lorsqu'elles effectuent ces calculs pour elles-mêmes.

On voit ici que si, comme nous l'avons précédemment montré, les choix techniques du Comité témoignent de sa volonté de lire le crédit à partir des représentations de la finance, ils témoignent aussi d'autres types de considérations d'ordre socio-politiques et socio-techniques.

Les « cas » des corrélations et du choix de l'intervalle de confiance exposés ici mettent en particulier en avant la double nature des éléments techniques dans le dispositif. Dans les deux cas la technique est à la fois interrogée du point de vue de ses conséquences politiques et sociales, et mobilisée pour établir des éléments de preuve empirique permettant de démontrer la légitimité du processus.

Par ailleurs, ces différents « cas » montrent que, une fois revêtus de leurs justifications empiriques, les choix n'apparaissent plus aussi clairement comme découlant de considérations socio-politiques et de divers bricolages techniques. Ils sont « encapsulés », et le processus suit son cours, passant à l'étape suivante en tenant pour acquise la précision de l'étape précédente. Ainsi, les différents bricolages établis pour estimer les PD et les corrélations aboutissent à un système

dont on peut assurer qu'il repose sur un calcul effectué à l'intervalle de confiance de 99,9 %. Le choix de l'intervalle de confiance est ici particulièrement important sur le plan rhétorique. Annoncer que le choix d'un intervalle de confiance de 99,9 % permet de faire face aux biais du modèle et de ses paramètres permet en effet de les présenter comme des « poussières » (*dust*) qui ne méritent pas de retenir l'attention. Or cela présente l'avantage de ne pas attirer cette attention sur le « *dirty work* », c'est-à-dire les aspects incompatibles avec les vertus proclamées du système^{48(do)}, dont les estimations sont aussi le produit. Or, le Comité présente le système comme fiable à 99,9 % sur le plan statistique. Mais, si cela est incontestable, ce qu'estime précisément le système est en fait plus difficile à définir avec certitude. Cela est par exemple particulièrement évident lorsque l'on se rappelle que la probabilité de défaut appliquée à chaque actif n'entretient finalement qu'un lien lâche, par l'intermédiaire de la notation, avec l'actif considéré.

Néanmoins, ce faisant, le Comité a finalement traduit le modèle de Vasicek pour l'appliquer aux crédits. Or, en continuant notre étude de la formule NI, il apparaît que le Comité ne s'est pas arrêté là dans son effort de construction. Au cours du processus, il a en effet aussi décidé d'enrichir, d'infléchir et de composer le modèle original avec d'autres éléments, revenant ainsi sur certaines hypothèses du modèle ou sur certains des choix qu'il a effectués pour l'opérationnaliser. Le constructivisme interne au modèle, qui est nécessaire pour rendre le modèle opérable dans un environnement de crédit se double donc d'un constructivisme externe au modèle, qui vient en enrichir et en modifier le fonctionnement.

Or, comme nous le verrons dans cette dernière section, ce constructivisme est en partie motivé par la volonté d'améliorer la « vraisemblance » des estimations fournies par le modèle, ce qui souligne, en creux, la faiblesse de celui-ci en tant qu'outil de preuve. Mais il est aussi en partie nécessaire puisque, en fournissant une estimation du niveau des pertes maximales, le modèle de Vasicek ne répond pas directement à la question que se posent les régulateurs, qui est de déterminer le niveau de capital nécessaire pour faire face à ces pertes. Il est donc nécessaire d'associer une « règle de capitalisation » aux estimations fournies par le modèle.

48 Moralès et Lambert (2013) montrent ainsi que l'un des moyens permettant de gérer l'existence de tâches contredisant les valeurs et les vertus attribuées à une fonction (le « *dirty work* », et plus précisément, les « *unclean tasks* ») est de les transformer en poussières (« *dust* ») « *qui peuvent être glissées sous le tapis, où elles ne seront plus visibles* » (p.238). Dans notre cas, il est évident que l'intervalle de confiance permet justement de poser un épais tapis de confiance statistique sur ces « poussières », et de les masquer ainsi aux regards.

6.III.3 – L'ajustement socio-politique et socio-technique de la formule

Il y a des différences fondamentales entre ce qu'offre le modèle de Vasicek tel qu'il a été traduit par le régulateur et ce que le régulateur cherche à obtenir au final. En effet, Le modèle de Vasicek fournit une estimation du taux de pertes maximal estimé sur un portefeuille de crédit fictif. Or, les régulateurs souhaitent déterminer le montant de capitaux propres nécessaire pour faire face aux pertes que les banques sont susceptibles de connaître sur leurs portefeuilles de crédit « réels ».

La première grande différence tient donc au fait que Vasicek s'intéresse à des portefeuilles fictifs dont il n'a gardé que les caractéristiques utiles à son raisonnement, et dont il a écarté les autres caractéristiques par hypothèse. Le Comité a donc décidé de réinsérer certaines de ces caractéristiques dans le modèle afin qu'il donne une image plus « vraisemblable » des pertes qu'une banque est susceptible d'encourir sur un portefeuille de crédit. C'est à ce titre qu'il a introduit dans le modèle la notion de taux de Perte en Cas de Défaut (PCD).

De plus, la traduction du modèle de Vasicek par le régulateur a introduit des « approximations » supplémentaires dans le modèle. Nous verrons donc que le régulateur a aussi tenté de « corriger » certaines de ces approximations en les « contrebalançant » par d'autres ajustements. Comme exposé ci-après, c'est notamment le rôle de l'ajustement de maturité : il vise à compenser les effets du choix d'estimer les PD à l'horizon de un an quelle que soit la maturité réelle du crédit et à améliorer ainsi la « vraisemblance » des estimations réglementaires.

Mais, ce qui différencie le plus fondamentalement le modèle de Vasicek de ce que recherchent les régulateurs est que le modèle de Vasicek évalue des pertes, alors que le régulateur veut déterminer un montant de capitaux propres.

Or, rien n'indique dans le modèle de Vasicek comment le montant des pertes peut ou doit être relié à celui des capitaux propres. Pour répondre à cette question, il est en effet nécessaire de déterminer qui, des différentes parties-prenantes de la relation de crédit, doit être tenu responsable des pertes. Ce n'est que lorsque la responsabilité des détenteurs du capital et des autres parties-prenantes a ainsi été définie qu'il est possible d'en déduire le montant des pertes que le capital doit être sommé de pouvoir absorber.

Nous verrons pour conclure cette section que, pour ce faire, le Comité a introduit, sous la pression des *lobbies*, un autre référentiel dans le système, celui des méthodologies normatives d'estimation du « capital économique » utilisées sur les marchés financiers.

Améliorer la vraisemblance du modèle : l'introduction des PCD

Dans le modèle de Vasicek, chaque défaut est supposé entraîner une perte de la totalité de l'encours de crédit. Mais, en pratique, même lorsqu'une entreprise est liquidée et *a fortiori* lorsque le défaut est déclenché par un impayé de plus de 90 jours qui peut éventuellement être régularisé par la suite, la mise en défaut d'un crédit n'entraîne pas systématiquement la perte de la totalité de l'encours.

Pour prendre en compte les possibilités de régularisation ultérieures d'un impayé et la possibilité de recouvrer tout ou partie d'une créance grâce à la réalisation des garanties qui lui ont été associées, le régulateur a introduit dans sa formule la notion de taux de Perte en Cas de Défaut (PCD).

Dans la formule réglementaire (Voir 6.1.3 formule 3), les pertes maximales estimées (P_i) sont donc multipliées par un taux de PCD. L'application d'un taux de PCD de n % réduit donc directement l'ensemble des pertes maximales estimées de $(1 - n)$ %. Par exemple, si le taux de PCD est de 45 %, les pertes maximales estimées après la prise en compte de la PCD ne seront plus que de 45 % des pertes maximales estimées issues du modèle. Il s'agit donc d'un correctif quantitativement très important.

Pour estimer les PCD, différentes procédures existent en fonction des segments de contrepartie (*retail* ou *corporate*), et de l'option choisie (méthode NI fondation ou avancée).

Pour le *retail*, les taux de PCD doivent être déterminés en interne par la banque pour chaque *pool* de crédit, c'est-à-dire chaque classe d'emprunteur ayant reçu la même note et ayant contracté le même type de produit. Si les principes généraux relatifs aux estimations internes restent valables pour l'estimation des taux de PCD, la réglementation précise cependant que les estimations doivent être fondées sur les taux de recouvrement antérieurement constatés par la banque sur des *pools* de crédit comparables (§470). De plus, les historiques permettant de réaliser ces estimations doivent normalement avoir une longueur minimale de 5 ans⁴⁹ (§473).

49 « La période d'observation minimale est de cinq ans. Moins la banque dispose de données, plus elle doit faire preuve de prudence pour établir ses estimations. Il n'est pas nécessaire d'accorder la même importance aux données antérieures si la banque peut prouver à son autorité de contrôle que des données plus récentes permettent mieux de prévoir les taux de pertes ». (§473)

Pour le *corporate*, les taux de PCD utilisés dépendent de l'option choisie.

En méthode NI fondation, les taux de PCD applicables sont déterminés par le régulateur. Le taux de référence est alors de 45 % (§287). Il peut, sous certaines conditions, être réduit en partie, en fonction des garanties associées au crédit⁵⁰ (voir § 295). Enfin, il est au contraire plus élevé (75 %) pour les créances subordonnées (§ 288).

En méthode NI avancée, les banques estiment elles-mêmes le taux de PCD pour chaque type de facilité. Pour ce faire, elles doivent pouvoir démontrer la validité de leur estimations et sont soumises aux mêmes exigences générales relatives aux estimations internes que dans le cas des PD, mais, le régulateur a aussi spécifié certaines conditions plus contraignantes. Ainsi, l'historique des données doit porter au minimum sur 7 ans⁵¹ (§ 472), alors que des historiques plus courts (5 ans) suffisent pour estimer les PD (et les PCD en *retail*). On notera par ailleurs que, contrairement aux estimations pour le *retail*, l'estimation est ici indépendante de la note reçue par la contrepartie. Le taux de PCD est fixé uniquement par type de produit. La qualité de l'emprunteur est ensuite introduite comme une variable indépendante du taux de PCD, *via* la prise en compte de la PD. En *retail*, le taux de PCD est déterminé pour chaque type de facilité et pour chaque classe de note. On considère donc que le taux de perte en cas de défaut n'est pas indépendant de la qualité de l'emprunteur (PD). Or, comme le soulignent Thomas et Wang (2005), l'hypothèse d'indépendance des PD et des PCD utilisée pour le segment *corporate* n'a ni fondement théorique, ni fondement empirique. De plus, le Comité y recourt alors même que son rapport de 1999 indiquait explicitement que ce type d'hypothèse contredisait les observations historiques (Voir 4.1.4).

Dans tous les cas, l'introduction des PCD réduit très sensiblement le niveau de pertes maximal pris

50 Certaines sûretés financières, les créances achetées, l'immobilier résidentiel et l'immobilier commercial peuvent par exemple permettre d'appliquer à la créance un taux de PCD pour partie réduit (à 40 %, 35 %, etc.). Ces taux ne seront applicables que si la sûreté dépasse des « seuils minimaux ». Par exemple, les garanties offertes par de l'immobilier commercial ne sont prises en compte que si elles représentent au moins 30 % de la valeur de la créance. Dans ce cas, un taux de PCD réduit à 35 % sera appliqué à hauteur de la valeur de la garantie. De plus, pour que la totalité de l'encours puisse être considéré comme garanti, la réglementation impose que la garantie excède significativement le montant de l'encours. Dans notre exemple, le taux de PCD réduit à 35 % ne pourra être appliqué à l'ensemble de l'encours que si la valeur de la garantie excède d'au moins 40 % la valeur de l'encours (voir § 295).

51 « Les estimations PCD doivent être fondées sur une période minimale d'observation des données, couvrant dans l'idéal au moins un cycle économique complet, mais en aucun cas inférieure à sept ans pour l'une au moins des sources. Si la période disponible est plus longue pour une source, et que les données sont pertinentes, c'est elle qui doit être retenue » (§ 472).

en considération dans le calcul. De plus, du point de vue méthodologique, il ne résulte pas d'une volonté de « traduire » au mieux le modèle de Vasicek, mais d'une volonté d'en « améliorer » les estimations en relâchant une de ses hypothèses. Il est incontestable que l'hypothèse du modèle de Vasicek, qui est que tout défaut entraîne une perte de la totalité de l'encours (soit que le taux de PCD est de 100 %) est forte étant donné les taux de recouvrement effectivement obtenus par les banques. En ce sens, l'adjonction de la notion de PCD contribue à rendre les estimations du modèle plus « vraisemblables ». Cependant, ce gain se fait au prix d'un relâchement des ambitions de cohérence conceptuelle.

On voit par ailleurs bien ici que les différentes préoccupations des régulateurs (la volonté de cohérence théorique et la volonté de précision empirique, en particulier) ne sont pas directement convergentes et qu'elles induisent nécessairement de déterminer des compromis pragmatiques, qui peuvent ensuite soulever à leur tour d'autres interrogations en regard des objectifs initialement affichés. C'est ce que montre peut-être encore plus clairement l'exemple de l'introduction de l'ajustement de maturité.

Améliorer la vraisemblance des outils réglementaires d'estimation : l'introduction de l'ajustement de maturité

L'ajustement de maturité correspond à l'ensemble des sous-fonctions m présentées dans la première section de ce chapitre (Voir 6.1.2). Pour comprendre pourquoi le régulateur a ajouté cet « ajustement » à la formule de Vasicek, il est nécessaire de revenir sur les fondements de cette formule.

Le modèle de Vasicek est un modèle de défaut (modèle DM ou default mode, voir Encadré 4.1). Cela signifie qu'il n'estime que les pertes en cas de défaut de l'emprunteur. L'estimation des pertes est donc liée à la probabilité de défaut de l'emprunteur (PD). En revanche, les modèles MTM (ou Marked-to market, voir Encadré 4.1) modélisent les variations à la baisse de la valeur d'un crédit liées à l'ensemble des variations de la qualité de l'emprunteur, y compris celles qui n'entraînent pas sa mise en défaut. Ils estiment donc les pertes associées à la probabilité de défaut de l'emprunteur, mais aussi toutes les baisses de la valeur du crédit associées aux probabilités que sa notation se dégrade. En ce sens, comme nous l'avons montré dans l'Encadré 4.1, les modèles

MTM visent à déterminer la valeur future d'échange d'un crédit sur les marchés alors que les modèles DM visent à déterminer la valeur créée par la détention d'un crédit. Les modèles MTM sont donc des modèles « de marché » plutôt destinés aux banques du modèle « originate-and-distribute » alors que les modèles DM sont plutôt des modèles de gestion destinés aux banques qui conservent leurs crédits jusqu'à leur échéance (modèle « buy-and-hold »).

Le Comité a donc choisi un modèle de défaut. Néanmoins, l'adjonction de l'ajustement de maturité montre que ce choix ne reflète pas les « préférences » du Comité et qu'il est en fait principalement le produit des grandes difficultés qu'il y aurait à se procurer suffisamment de données pour paramétrer solidement des modèles MTM pour des portefeuilles de crédits « communs » qui ne sont en pratique presque jamais soumis aux procédures de valorisation du marché.

En effet, utiliser un modèle DM en le faisant reposer sur les occurrences de défauts historiquement constatés sur des crédits « semblables » à ceux analysés permet d'utiliser des données beaucoup plus « proches » de crédits estimés que celles disponibles pour estimer les pertes avec un modèle MTM⁵². Pour une banque qui conserve ses crédits jusqu'à leur échéance (modèle du « *buy and hold* »), le choix d'un modèle DM n'est *a priori* pas un problème car la banque ne constatera des pertes qu'en cas de défaut de la contrepartie. L'estimation du capital étant fondée sur une estimation de ces défauts, la banque devrait donc rester, selon toute probabilité, solvable sur la période considérée. Dans cette perspective, la solution la plus cohérente serait donc de choisir un modèle DM et d'estimer les PD, et donc le capital nécessaire pour faire face aux pertes, à l'horizon de l'échéance de chaque crédit.

En revanche, le choix d'un modèle DM peut être un problème pour les banques qui ne conservent pas leurs crédits jusqu'à leur échéance (modèle « originate and distribute »). En effet, celles-ci peuvent connaître des pertes, liées à la baisse de la valeur de marché des créances qu'elles revendent, qui ne sont pas anticipées par le modèle. Néanmoins, même dans les banques qui opèrent selon ce modèle, le risque de variation de la valeur de marché d'un crédit n'est pas estimé quotidiennement. L'étude initiale du Comité (Voir 4.I.1) et ses échanges suivants avec « l'industrie » (voir CP2 IRB Approach §68) montrent en effet que les estimations internes sont

52 Dans les modèles MTM, on utilise généralement les taux de *spread* constatés sur les crédits les plus régulièrement cotés pour estimer la valeur de marché de tous les crédits, même les moins liquides. Les estimations qui en découlent sont donc très peu solides (Voir Chap. 4 Encadrés 4.1 et 4.2).

généralement réalisées à l'horizon de un an. De plus, il n'est pas évident que ces estimations soient solides. Outre le manque de données disponibles pour paramétrer les modèles MTM, le rapport du Comité soulignait par exemple (p.52) que, pour valider les calculs du capital économique effectués en interne avec des modèles MTM, les banques ont recours à ce qui est appelé les « *market-based reality checks* », c'est-à-dire des comparaisons entre les niveaux de capitalisations théoriques et ceux observés sur les marchés, d'une part, et entre les *spreads* théoriques calculés par le modèle et ceux observés sur les marchés, d'autre part,. Or, comme le précise le rapport (p.52)^{dp}:

« l'hypothèse qui fonde cette approche est que la perception dominante sur le marché du niveau de capital adéquat (pour les comparaisons entre pairs) ou des spreads de crédit (pour les analyses des taux de rentabilité) sont globalement précises et économiquement fondées. Or, si ce n'est pas le cas, la cohérence et la comparabilité des modèles de crédit s'appuyant sur ces techniques serait mise en jeu, ce qui pourrait constituer un problème particulièrement important pour les superviseurs ».

En ce sens, en choisissant un modèle DM et en fixant l'horizon des estimations à un an, le Comité a tenté de mettre en place un modèle qui puisse au contraire fournir des estimations empiriquement solides et qui puissent facilement être comparées sur des bases uniformes afin qu'elles puissent servir de référence pour les superviseurs et pour les banques dans l'estimation du capital économique. La raison pour laquelle le Comité a opté pour un horizon d'estimation « *qui coïncide à la fois avec le rythme habituel du reporting financier et avec celui des révisions internes des ratings* » est donc que cela « *fournira une base commune pour valider les estimations et pour effectuer des comparaisons entre les banques et classes d'exposition* ». C'est donc aussi une des raisons pour lesquelles le Comité ne va pas accepter que les banques puissent réaliser leurs estimations à l'horizon de l'échéance de chaque crédit⁵³ (CP2 IRB approach, § 68)^{dq}.

On notera par ailleurs que le Comité considère que, ainsi informés, les banques et les marchés seront alors capables de faire face adéquatement aux risques de crédit des banques et à leurs variations. En effet, comme le souligne le rapport du Comité (1999, p.24)^{dr}, « *le caractère raisonnable de cette décision dépend de si une année est effectivement une période suffisante pour (a) lever suffisamment de nouveaux capitaux pour compenser entièrement les pertes de crédit du portefeuille susceptibles de se produire au-delà de cet horizon, ou (b) pour prendre des mesures*

53 Cela aurait en effet aussi posé d'autres problèmes. En effet, dans ce cas, il aurait fallu que la formule et ses calibrations soient dérivées pour tous les horizons temporels possibles, sans quoi la formule perdrait toute cohérence interne (CBCB, 1999, p.25). Or, il est particulièrement difficile d'opérer des dérivations et des calibrations solides (c'est-à-dire que l'on puisse « backtester ») sur de longues périodes étant donné le peu de données historiques disponibles en longue période sur les défauts de crédit (Voir CBCB, 1999, p.1, p.5, p.50 et p.56).

d'atténuation du risque, comme la vente de prêts ou l'achat d'instruments de protection de crédit, de façon à éliminer la possibilité de tout perte au-delà de cet horizon ».

En ce sens, la définition de l'horizon d'estimation des pertes établie par le Comité témoigne donc une confiance marquée dans la capacité des marchés financiers, s'ils sont régulièrement « informés », à offrir en moins d'un an des solutions (capitalisation, fourniture de protections) permettant aux banques de faire adéquatement face à leurs risques et aux variations de ceux-ci.

Cependant, le choix d'ajuster ensuite la formule en fonction de la maturité des crédits montre que le choix d'un modèle DM ne reflète pas les « préférences » du Comité. En effet, à partir de DC2, le Comité affirme que les modèles MTM constituent malgré tout les « meilleures pratiques »⁵⁴.

Or, le document explique que, « *dans ces modèles, les crédits de plus long terme sont associés à des exigences en capital économique au titre du risque de crédit plus élevées, ce qui reflète la plus grande sensibilité de la valeur d'un crédit de long terme aux détériorations de la qualité de l'emprunteur qui ne conduisent pas au défaut* ». En effet, précise le rapport, dans ces modèles, « *alors que les conséquences d'un défaut survenu au cours de la période d'estimation seront similaires pour un crédit de long terme et un crédit de court terme, la dégradation de la note d'un emprunteur de Baa à Ba, par exemple, générera une variation de prix supérieure pour un crédit à dix ans que pour un crédit à un an* ». Comme il s'agit des « meilleures pratiques », conclut le document, il est donc nécessaire d'en tenir compte dans le modèle réglementaire.

Ainsi, alors que le régulateur a opté pour un modèle DM, il va tenter, à travers un ajustement à la maturité, de réconcilier en partie les estimations de son modèle avec les principes d'estimation des modèles MTM.

Cependant, le régulateur n'ignore pas que cela présente différents inconvénients. Le premier inconvénient cité est le coût de la mise en oeuvre de cet ajustement pour l'industrie et les superviseurs (DC2, §122). Le texte mentionne aussi le risque que les erreurs d'estimations ne rendent minimal le bénéfice en termes de sensibilité au risque. En effet, précise le texte, dans la mesure où l'effet de la maturité sur le niveau de capital économique ne peut pas être estimé avec

54 Ainsi, dans DC2 le fait que certaines banques, qui sont qualifiées de « *best-practices banks* », ont adopté des modèles MTM alors qu'elles utilisaient précédemment des modèle DM est exposé comme constituant l'une des raisons justifiant l'ajustement de la formule réglementaire (Voir DC2 §120).

précision, il est difficile pour le régulateur d'en prendre en compte les conséquences dans ses évaluations (DC2, §122). Par ailleurs, existe le risque que les banques ne cherchent à profiter de l'ajustement pour minimiser leur capital requis en restructurant des contrats longs en séries de petits contrats courts, par exemple (DC2, §122). Mais, c'est surtout l'effet négatif de l'introduction d'un ajustement de maturité sur la finance à long terme qui retiendra notre attention.

En effet, l'ajustement de maturité vise à ajuster à la hausse les exigences de capital sur les créances de long terme, jugées plus risquées que celles de court terme. Il risque donc de rendre le crédit de long terme plus coûteux et de dissuader les banques d'y recourir. Or, cela serait préjudiciable pour la stabilité globale du système financier. En effet, comme le souligne le Comité (DC2, § 123)⁵⁵, la finance de long terme participe activement à la stabilité du système financier :

« à cet égard, le Comité reconnaît que la finance de long terme se distingue par ses effets stabilisateurs, liés à l'existence de paiements prévisibles sur de longs horizons, et par le fait qu'elle réduit la vulnérabilité des emprunteurs au risque de taux. De plus, les systèmes bancaires comportant une large proportion de financement à long terme ont de fait été moins vulnérables aux crises financières ».

Cependant, le Comité va néanmoins mettre en place un ajustement de maturité pour l'ensemble des contreparties du corporate⁵⁵. Or, comme le montre le tableau ci-dessous, cet ajustement n'a pas d'influence sur les crédits dont la maturité est de un an mais il augmente significativement les exigences pour les crédits de long terme, et les réduit significativement pour les crédits de court terme⁵⁶. Ainsi, l'application de l'ajustement de maturité augmente par exemple de 20 % les exigences réglementaires portant sur un crédit dont la PD est de 2 % et l'échéance fixée à 2 ans et demi. Il ne prend donc pas du tout en compte les « vertus stabilisatrices » des financements de long terme pourtant exposés par le Comité lui-même.

55 On notera que l'ajustement de maturité n'a pas été introduit **en retail**, très probablement pour les mêmes raisons qui ont conduit le Comité à revoir les coefficients de corrélation applicables au retail à la baisse, c'est-à-dire pour ne pas trop pénaliser les PME dans leur accès au crédit, et, ici, en particulier, au crédit de moyen et long terme.

De plus, **en méthode NI fondation**, l'échéance des crédits n'est pas calculée par la banque en interne mais fixée par le régulateur à 2,5 ans. L'ajustement de maturité renvoie alors des valeurs comprises entre 1,02 (lorsque la PD est maximale) et 1,9 (lorsque la PD est de 0,03 %, donc très faible).

56 On notera par ailleurs qu'il est cohérent, dans la perspective des modèles MTM, que l'ajustement soit plus fort pour les crédits ayant une petite probabilité de défaut : la probabilité de détérioration de la PD est en effet plus forte lorsque celle-ci est faible que lorsque celle-ci est déjà élevée, ou, autrement dit, un emprunteur dans une bonne situation a plus de « chances » de voir sa situation se dégrader à l'avenir qu'un emprunteur qui est déjà en difficulté.

Tableau 6.4 : Effet de l'application de l'ajustement de maturité sur les exigences réglementaires

Maturité (année)	PD = 0,03 %	PD = 0,1 %	PD = 0,5 %	PD = 2 %	PD = 10 %	PD = 50 %
0,1	46%	65%	80%	88%	94%	98%
1	100%	100%	100%	100%	100%	100%
2,5	191%	159%	133%	120%	110%	104%
> 5	342%	257%	189%	153%	126%	110%

Entre les inconvénients exposés ci-dessus et les «avantages » que procure la prise en compte de la maturité, le Comité a donc tranché en faveur des « avantages », c'est-à-dire :

- **la convergence des techniques d'évaluation prudentielles avec celles des marchés financiers.**

Ainsi, il est mentionné dans DC2 (§ 121)^{dt} que la prise en compte de la maturité « *rendrait les exigences en capital plus compatibles avec les techniques de tarification du risque de crédit des marchés financiers* ».

- **la reconnaissance du différentiel de risque, en particulier pour les crédits de moindre qualité, entre engagement à long et à court terme.** En effet, comme le mentionne DC2, n'octroyer des crédits qu'à court terme permet aux banques de se protéger contre les risques de long terme des clients de « mauvaise » qualité. Ne pas prendre en compte la maturité pourrait donc « pénaliser » ces clients explique le document (§ 121)^{du} puisque, dans ce cas, les charges en capital sur les crédits à court terme ne seraient pas réduites en regard des charges en capital sur des crédits qui leur seraient octroyés à plus long terme.

- **et une meilleure prise en compte des techniques de réduction du risque, dont notamment les dérivés de crédit, lorsque leur maturité diffère de celle de l'actif sous-jacent.** Cela permettrait en effet d'harmoniser les techniques d'évaluation réglementaires avec celles des instruments où la maturité est prise en compte (instruments de couverture de taux, par exemple) et donc d'éviter de potentiels arbitrages réglementaires, souligne DC2. Par ailleurs, le document insiste aussi sur le fait que « l'industrie bancaire » soutient cette idée au motif que cela rendra la prise en compte des couvertures partielles (dérivés de crédit) plus simple (Voir § 121)^{dv}.

On voit donc bien ici que l'ajustement de maturité témoigne au final d'une « préférence » du Comité pour des estimations qui, comme les modèles MTM, tentent de modéliser les variations de la valeur d'échange des crédits sur les marchés financiers et qui soient compatibles avec les pratiques d'estimation et de gestion du risque utilisées sur ces marchés. En cela, l'adjonction de

l'ajustement de maturité reflète une « préférence » du Comité pour le modèle de la banque dit *originate-and-distribute* et traduit sa volonté de faciliter, au travers des exigences réglementaires, l'intégration des crédits dans les échanges de ces marchés.

De plus, le choix d'un modèle DM ajusté à la maturité montre bien que le Comité a néanmoins jugé que les pratiques des marchés n'étaient pas suffisamment « solides » pour assurer cette intégration de façon pérenne, et qu'il était donc nécessaire de construire une technique plus facile à valider empiriquement pour disposer de repères permettant de « mieux » orienter les décisions. Enfin, le choix d'un horizon d'estimation de un an suggère que ce modèle n'a pas uniquement été conçu pour orienter les décisions des superviseurs, mais aussi pour être plus facilement intégré aux reporting financier des banques et pour faciliter la constitution d'une base commune de comparaison des niveaux de risque présentés par les différents types de crédits et par les différentes banques. En ce sens, il est évident que le modèle a aussi vocation à « aider » les acteurs des marchés financiers à « bien » estimer et gérer le risque. L'un des enjeux de la réforme est donc aussi d'équiper les acteurs des marchés des informations qui leur permettront d'être efficaces. On retrouve donc bien, inscrit dans le dispositif, l'idée centrale de la pensée néolibérale que c'est au régulateur qu'il revient d'organiser le marché et les modes de connaissance qui s'y déploient de façon à ce que la discipline de marché puisse s'exercer et assurer l'efficacité du système.

Par ailleurs, la confiance finalement affichée par le Comité dans la capacité des marchés financiers, s'ils sont bien informés, à imposer une discipline qui permettra de gérer le risque de crédit de façon efficace au sein des banques et aussi très clairement perceptible dans la dernière étape du processus : la définition du niveau de capital requis pour faire face aux pertes maximales estimées.

Définir un niveau « acceptable » de responsabilité du capital : l'introduction de la distinction entre pertes « attendues » et « inattendues ».

Le modèle permet d'estimer ce que l'on appelle le montant des pertes « maximum » que la banque est susceptible de connaître. La question est alors de savoir si le capital doit nécessairement permettre de couvrir l'ensemble de ces pertes ou si d'autres arrangements sont possibles.

Le Comité a tout d'abord considéré que le capital devait permettre de couvrir l'intégralité des pertes « maximum » estimées. Mais, une partie de l'industrie bancaire s'est opposée à cette idée, alors présentée comme « fondamentalement erronée » (IIF, 2001a, p.20). Le désaccord sous-jacent concerne en fait la définition du capital et de ses fonctions.

Le Comité a en effet établi en 1988 une définition du capital qui comprend à peu près tout ce qui peut permettre de couvrir des pertes à la fin d'un exercice : le capital social, les réserves, mais aussi dans certains cas, les provisions générales pour créances douteuses ou les titres participatifs et subordonnés. La définition du Comité est donc fonctionnelle : est considéré comme du capital ou, plus largement, des fonds propres, tout ce qui permet d'absorber des pertes en fin d'exercice. Pour assurer la solvabilité des banques, il est donc nécessaire si l'on s'en tient à cette définition, que ce capital soit supérieur aux pertes « maximum » estimées.

Mais, les critiques de l'industrie bancaire avancent eux une autre définition, plus normative, du capital. Contrairement à la définition fonctionnelle du Comité, ils proposent une définition normative du rôle qui devrait, d'après eux, être dévolu au capital dans le système économique. Selon eux, le capital ne doit pas assurer aux banques l'immunité contre les faillites. Il est normal, soulignent-ils, qu'une banque mal gérée et non-rentable fasse faillite. C'est ce qui assure la compétitivité des entreprises sur les marchés. En revanche, le capital doit permettre à une entreprise compétitive de faire face aux variations normales - bien que parfois brusques - de sa rentabilité (IIF, 2001b, p.13). Dans une banque, en déduisent-ils, le capital ne doit donc pas permettre de faire face à la totalité des pertes maximales estimées mais uniquement à la volatilité du niveau de ces pertes (IIF, 2001a, p.20). En effet, si la banque est « bien gérée », ses dirigeants devraient avoir anticipé la réalisation d'un niveau de perte au moins égal aux pertes moyennes estimées. La couverture de celles-ci doit donc être assurée par les recettes d'exploitation de la banque et seules les pertes « non anticipées », celles qui correspondent aux variations autour de la moyenne, doivent donc être couvertes par le capital.

Cette définition du capital est celle qui fonde les estimations du « capital économique » (Voir Encadré 2.4) et que les agences de notation utilisent, par exemple, comme point de repère pour évaluer la probabilité de défaut d'une organisation, et donc la qualité de ses crédits. Certaines banques l'utilisent aussi pour évaluer l'apport en capital que les agences de notation jugeront nécessaire pour maintenir leur rating si elles accordent de nouveaux crédits. Déclinée au niveau intra-organisationnel, elle débouche sur la gestion par le RAROC (Risk Adjusted Return On Capital, Voir Encadré 2.4), où chaque crédit ou chaque segment de crédit est considéré comme un actif sur

le « marché » interne de la banque. A ce titre chaque crédit est perçu comme porteur d'une exigence en capital économique qui dépend de la variabilité du niveau de pertes estimé, et chaque crédit doit donc générer une rentabilité suffisante pour couvrir « son » risque moyen et rémunérer « son » capital économique au taux requis par le marché (qui est alors le taux de rentabilité visé par la banque, ou requis par les actionnaires de la banque étant donné son niveau de risque global). Ainsi, les critères de rentabilité financière appliqués à la banque dans son ensemble par les marchés peuvent être déclinés en interne, au niveau de chaque crédit ou segment de crédit, ce qui « assure » que les opérations dans laquelle la banque s'engage sont susceptibles de générer le niveau de profit attendu par les marchés.

Pendant les quatre premières années de négociation de l'Accord, le Comité a régulièrement rappelé qu'il ne souhaitait pas modifier la définition du capital établie en 1988, et ce même si elle ne correspondait pas aux pratiques des banques qui utilisent le concept de « capital économique »⁵⁷. Pourtant, quelques mois avant la publication de l'Accord final, le Comité a annoncé qu'il adopterait finalement une approche convergente vers la définition du « capital économique » (CBCB, 2003).

Ainsi, conformément aux principes de la gestion par le « capital économique » décrits dans l'Encadré 2.4, l'Accord établit finalement que le capital ne doit pas couvrir l'ensemble des pertes « maximales » estimées d'une banque mais uniquement la part dite « inattendue » de ces pertes, c'est-à-dire la différence entre les pertes « maximum » et les pertes moyennes (les PD). Autrement dit, les pertes moyennes ne sont pas prises en compte dans les exigences en capital car le régulateur considère que la banque doit les avoir anticipées et doit pouvoir y faire face grâce à ses recettes d'exploitation et à sa politique de provisionnement. Il en découle que, pour que les pertes « maximum » soient couvertes et que la banque soit rentable, les taux proposés aux clients doivent être calculés de façon à couvrir au moins les pertes moyennes estimées (les PD).

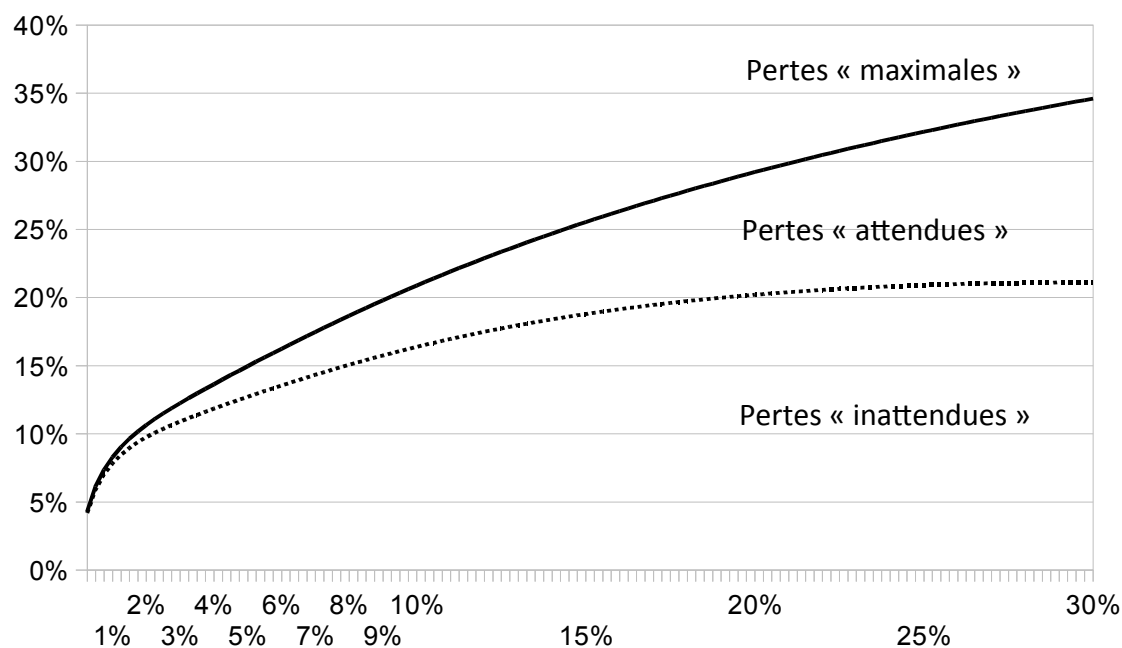
La première conséquence de cette modification est une réduction des exigences en fonds propres. C'est en particulier le cas pour les encours qui, comme les cartes de crédit par exemple, ont une forte PD mais une faible variance autour de cette moyenne estimée. Dans ce cas, en effet, les pertes attendues seront élevées et les pertes inattendues comparativement plus faibles (Voir

57 Voir par exemple, DC2-The Internal Ratings-Based Approach, §185-187, p.40-41.

Graphique 6.5 ci-dessous). Par conséquent, une part importante du coût du risque sera supportée par la clientèle, via le report du coût du provisionnement dans les tarifs.

Graphique 6.5 : Décomposition des pertes « maximales » en pertes « attendues » et « inattendues » en fonction des PD

(en % des encours, pour le *corporate* en méthode NI fondation*)



* soit avec PCD = 45 % et EE fixée à 2,5 ans.

On notera cependant que la réglementation prévoit que, si les provisions constituées sont inférieures aux pertes attendues, la différence doit être couverte par les fonds propres. Le capital est donc toujours le responsable « en dernier ressort » des pertes. Mais, pour toute la partie « attendue » des pertes, ce sont les recettes d'exploitation, et donc la tarification à la clientèle qui doit être mobilisée en premier ressort. De plus, si les pertes attendues ne sont pas couvertes par les provisions, la différence ne génère pas une augmentation des exigences en fonds propres mais une diminution des fonds propres pris en compte pour faire face à ces exigences. Concrètement, cette nuance se traduit par le fait que la différence constatée entre les pertes attendues et les provisions ne viendra pas augmenter l'estimation du risque des crédits portés par la banque au dénominateur du ratio⁵⁸ mais qu'elle sera déduite du montant des fonds propres comptabilisés au numérateur du ratio. Nous reviendrons plus en détail sur le fonctionnement de ce système et ses

58 Voir la formule des exigences exprimées sous la forme de son ratio, telle que présentée dans le Chapitre 2, Section I.1 (formule 2).

implications dans l'étude de cas développées dans la troisième partie de notre travail (Voir Chapitre 8.II). Pour l'heure, nous pouvons néanmoins retenir que, avec ce système, si les provisions passées par la banque excèdent les pertes attendues, la différence sera alors comptabilisée comme des fonds propres supplémentaires pour la banque⁵⁹.

La seconde conséquence de ce choix est que les pertes moyennes doivent désormais normalement être reportées sur la clientèle par le biais de la tarification. Or, pour s'en assurer, la réglementation impose aux banques qui optent pour la méthode NI, au titre des exigences minimales concernant l'utilisation des notations, de mettre en place un système de tarification des crédits en fonction de leur risque estimé.

Or, si elle est rationnelle, cette approche de la tarification des crédits n'est pas neutre.

Du point de vue des emprunteurs individuels, tout d'abord, chacun se voit tarifier le risque de défaut moyen (la PD) associé à sa note comme si c'était réellement « son » risque alors que lien entre un emprunteur et sa PD est en fait plutôt lâche.

Qui plus est, lors des « bonnes années », c'est-à-dire lorsque le risque réalisé s'avère être plus faible que le risque moyen, la facturation des emprunteurs génère un surplus en plus du rendement déjà prévu pour les actionnaires. Or, hormis s'il existe un mécanisme de ristourne⁶⁰, ce sont toujours les actionnaires qui en bénéficient. Cette situation devant se produire, statistiquement, 50 % du temps, on peut alors parler de biais structurel en faveur des actionnaires et au détriment des emprunteurs⁶¹.

Enfin, en allouant aux emprunteurs une partie de la prise en charge des risques, la réglementation contribue à remettre en cause l'idée que ce sont aux actionnaires de faire face aux risques et de s'assurer de la bonne gestion de l'entreprise car ce sont eux qui bénéficient, en retour, des profits.

Ainsi, les exigences en capital reposent sur l'idée que les banques sont *a priori* « bien gérées » et que les recettes d'exploitation permettront donc de couvrir les pertes moyennes. Ce faisant, le rôle normalement dévolu au capital n'est plus d'assurer la solvabilité des banques, c'est-à-dire de

59 Néanmoins, ce mécanisme a été limité quantitativement et les « fonds propres supplémentaires » ainsi obtenus seront considérés comme des fonds propres de seconde catégorie (Tiers 2), qui ne peuvent excéder 50 % des fonds propres exigés.

60 Seules les banques coopératives sont dotées de ce type de mécanisme. Elles pourraient donc faire bénéficier les clients d'une ristourne, correspondant au trop-perçu en regard des pertes subies, en fin d'année. En pratique, elles mobilisent cependant rarement ce mécanisme.

61 Comme on le voit ici, les principes de la gestion par le « capital économique » s'apparentent très fortement à ceux décrit par Lordon dans son analyse du concept de « valeur actionnariale » (2000).

permettre d'absorber la totalité des pertes qui peuvent survenir, mais uniquement d'absorber les chocs liés à une variation d'une rentabilité supposée positive en moyenne.

De plus, la réglementation couple cette définition avec l'obligation de mettre en place un système interne d'allocation du capital, c'est-à-dire un système d'estimation du capital économique des différents segments et branches d'activités. Or, ce faisant, elle contribue à diffuser l'idée qu'il est légitime de prévoir une rémunération du capital qui croisse avec le risque de variation de la rentabilité. Or, dans cette perspective, le profit n'est plus vu comme le résidu résultant d'une bonne gestion ou de conditions économiques favorables. Il est vu comme une rémunération, qui doit être intégrée comme un coût, et dont le montant ne dépend pas des perspectives réelles de la banque, mais du « coût du risque » tel qu'établi sur les marchés financiers, c'est-à-dire du rapport entre l'offre et la demande de capital, ajusté d'une prime pour les actifs dont la rentabilité risque de varier d'une période à l'autre.

Ainsi, avec la méthode NI, la réglementation légitime et incite les banques à adopter un système où il faut prévoir une rémunération du capital qui sera d'autant plus élevée qu'il existe un risque qu'elle ne soit pas versée systématiquement tous les trimestres ou tous les ans. Ce faisant, la réglementation promeut la vision dominante du capital dans le capitalisme financier, c'est-à-dire une représentation de l'économie où le capital est vu comme une ressource à la fois volatile et particulièrement rare, et où la concurrence entre les entreprises vise donc principalement à attirer et à retenir cette ressource en satisfaisant ses détenteurs en priorité, et en continu. De plus, en imposant un reporting sur ces questions, elle donne aux actionnaires les moyens de s'assurer que tout est mis en place pour que la rémunération de leur capital soit bien assurée et que toute variation de cette rémunération soit assortie d'une « prime de risque ».

Au final, c'est donc en prenant en charge l'organisation d'une gestion des crédits tournée vers la satisfaction des attentes des acteurs des marchés financiers que le régulateur compte assurer la stabilité du système bancaire.

Par ailleurs, le texte final de l'Accord annonce que le Comité prévoit dans un second temps de redéfinir le périmètre des éléments de fonds propres inclus dans le capital conformément à la nouvelle approche choisie (§ 17). C'est ce que le régulateur a ensuite entrepris dans le cadre de la réforme dite de Bâle III, où le périmètre des éléments comptabilisés comme des fonds propres a été resserré afin de mieux correspondre à la définition financière du capital.

La mise en place de la méthode NI a donc amené le Comité à questionner sa définition du capital et à redéfinir le rôle qu'il lui attribuait dans le maintien de la stabilité du système bancaire. Ce faisant, la méthode NI ne marque pas seulement la conversion de la réglementation aux méthodes financières d'estimation du risque, mais aussi aux méthodes financières de gestion de ce risque. Or, une analyse de ces pratiques de gestion montre que, si elles sont porteuses de la promesse d'une gestion rationnelle et efficace des risques, elles ne sont pas neutres et peuvent avoir, au contraire, d'importantes répercussions sur le partage des risques et des responsabilités entre les différents stakeholders de la banque. En effet, ces méthodes ont avant tout été conçues pour assurer aux détenteurs du capital une rémunération au moins égale aux exigences du marché et elles reportent pour ce faire une part du coût du risque sur les emprunteurs. En inscrivant cette pratique dans la réglementation et en prescrivant aux banques un mode de gestion qui inclut la tarification par le risque, le régulateur favorise donc la diffusion de ce mode de gestion financier dans les relations de crédit. Il participe donc à la financiarisation des relations de crédit.

Conclusion

Cette section démontre tout d'abord que l'application des théories financières au domaine du crédit n'a rien de « naturel », et qu'elle implique au contraire un formidable effort de traduction et de construction.

Le Comité a ainsi fait preuve d'un véritable volontarisme afin de développer une méthode qui représente les crédits comme des actifs pouvant relever de la théorie financière. On voit donc ici que la volonté de voir le crédit bancaire comme une activité relevant de la finance de marché se traduit par une volonté de lire le crédit à partir des représentations de la finance et que cette volonté, qui est présente dans les discours du Comité, peut aussi être lue à partir du dispositif technique mis en place. En revanche, ce n'est qu'en étudiant la formation de ce dispositif qu'on peut mettre en avant le formidable volontarisme qui a été nécessaire pour effectuer cette traduction.

Par ailleurs, cette section montre aussi que l'on peut lire les préférences du régulateur dans les choix techniques qu'il a effectué et que ces préférences techniques mêlent des considérations d'ordre socio-culturelles et d'ordre scientifiques.

Cela met en avant la double nature des éléments techniques dans le dispositif : la technique est à

la fois interrogée du point de vue de ses conséquences politiques et sociales, et mobilisée pour établir des éléments de preuve empirique permettant de démontrer la légitimité du processus. Ainsi, en choisissant de faire reposer le modèle sur des systèmes de notation internes, le régulateur montre à la fois la confiance qu'il accorde aux pratiques de marché (puisque, contrairement à ce que suggère la théorie, les acteurs des marchés s'appuient eux aussi sur des ratings, et pas seulement sur les prix, pour formuler leurs jugements), et sa volonté de voir ces pratiques se diffuser dans les banques. Mais, le recours aux notations internes est aussi présenté comme un moyen d'obtenir des estimations plus précises du risque.

Cependant, ces deux fonctions ne s'articulent ni instantanément, ni naturellement. Ainsi, le coefficient de corrélation estimé de façon empirique par le Comité dans DC2 a dû être modifié pour satisfaire les exigences politiques et sociales de certains participants au processus, qui souhaitaient que les petites et moyennes entreprises bénéficient d'un traitement différencié. Et cette revendication a été étayée à partir d'autres éléments de preuve, ce qui a permis de justifier l'adoption de sous-fonctions différenciées. En ce sens, notre étude montre à quel point la question de ce que l'on choisit de quantifier et de distinguer précède et détermine largement comment s'opère la quantification. La question qui doit être posée n'est alors pas seulement de savoir comment la quantification est outillée. Elle l'est de façon générale en essayant de faire au mieux pour produire, à partir des données et des techniques disponibles, des estimations convergentes avec les études empiriques. La question est plutôt de savoir ce que l'on a choisi de quantifier et de distinguer dans le processus de quantification, et ce que l'on a écarté du processus.

Dans les systèmes de notation, on n'a par exemple choisi de ne retenir que les informations capables de trouver leur place dans des systèmes de traitement intégrés qui reposent sur une rationalité mécanique. L'expertise du banquier y est traitée avec suspicion et n'est intégrée que sur la base de procédures d'exception. De même, si la prise en compte de la taille des organisations dans la définition des coefficients de corrélation a été étayée d'éléments de preuve empirique, rien ne garantit que d'autres facteurs qui n'ont pas émergé dans le débat, tels que, par exemple, les secteurs d'activité, n'auraient pas été tout aussi déterminants. De même le cas de l'ajustement de maturité montre bien que la question de ce qui est quantifié traduit déjà des orientations et des choix fondamentaux.

Enfin, notre étude montre aussi que, une fois revêtus de leurs justifications empiriques, ces choix n'apparaissent plus comme découlant de considérations socio-politiques. Ils sont « encapsulés », et le processus suit son cours, passant à l'étape suivante en tenant pour acquise la précision de

l'étape précédente. Ainsi, les différents bricolages établis pour estimer les PD et les corrélations aboutissent à un système dont on peut assurer qu'il repose sur un calcul effectué à l'intervalle de confiance de 99,9 %.

Conclusion

Un dispositif politique

Il découle de nos observations que la détermination des exigences réglementaires mêle nécessairement des considérations socio-politiques aux considérations techniques et scientifiques, à la fois parce que les acteurs politiques interviennent dans les choix mais surtout parce qu'elle découle elle-même de choix politiques.

Le premier de ceux-ci est le choix de l'adoption d'une représentation financiarisée des activités de crédit et d'une politique visant à favoriser l'intégration de cette représentation par les acteurs du crédit eux-même. Mais il se conjugue avec d'autres. Cela est perceptible dans la première partie de cette analyse, lorsque nous avons présenté les raisons qui ont conduit le Comité à adopter le modèle de Vasicek plutôt qu'un autre modèle. Cela est aussi perceptible dans cette deuxième section, lorsque l'on considère le formidable effort de construction que le Comité a dû faire pour intégrer les systèmes de notation interne au système et pour prendre en compte la taille des organisations dans le calcul des corrélations, par exemple. Mais, le caractère de construction socio-politique du dispositif est encore plus flagrant dans la dernière partie du processus. En effet, si le régulateur a traduit le modèle de Vasicek pour l'appliquer aux crédits, il ne s'est pas arrêté là dans son effort de construction. Au cours du processus, il a aussi décidé d'enrichir, d'infléchir et de composer le modèle original avec d'autres éléments, revenant ainsi sur certaines hypothèses du modèle ou sur certains des choix qu'il a effectué pour l'opérationnaliser.

Le constructivisme interne au modèle, qui est nécessaire pour le rendre opérable dans un environnement de crédit se double donc d'un constructivisme externe qui reflète à la fois :

- la volonté d'empirisme du Comité (introduction des PCD),
- sa volonté de faciliter, au travers des exigences réglementaires, l'intégration des crédits dans les échanges de ces marchés (introduction de l'ajustement de maturité)
- et les pressions exercées par les lobbies de l'industrie bancaire pour obtenir un alignement

des définitions réglementaires sur des définitions « financières ».

Un néolibéralisme « financier » comme politique

De plus, les « bricolages » du Comité témoignent aussi du fait qu'il a jugé que les techniques d'estimation utilisées par les banques et les acteurs des marchés financiers n'étaient pas suffisamment « solides » sur le plan empirique pour guider l'action de manière efficiente. En effet, les efforts du Comité pour construire une méthode permettant de disposer d'une base commune, et empiriquement « solide » pour comparer les niveaux de risque de différents types de crédits et de différentes banques témoignent du fait que le modèle a aussi vocation à « aider » les acteurs des marchés financiers à « bien » estimer et gérer le risque. En cela, le dispositif de la méthode NI incarne donc bien l'idée, centrale dans la pensée néolibérale, que c'est au régulateur qu'il revient d'organiser le marché, et les modes de connaissances utilisés par les acteurs des marchés, de façon à ce que le marché fonctionne de façon efficiente.

En effet, l'un des présupposés de la pensée néolibérale est que le marché ne s'auto-organise pas et ne s'auto-régule pas naturellement. Il en découle que les comportements concurrentiels censés assurer la régulation du marché n'émergent et ne se développent pas nécessairement naturellement. Pour ce faire, c'est par la généralisation de la forme de l'entreprise à toutes les sphères du social qu'opèrent les modes néolibéraux de gouvernement, explique Foucault. L'enjeu est alors d'informer les acteurs et de les inciter à se comporter sur le mode entrepreneurial, c'est-à-dire de les informer et de les inciter à se comporter comme s'ils étaient des entreprises en concurrence. Or, si cela est particulièrement criant dans les domaines du social explorés par Foucault, il n'y a pas de raison que ce ne soit pas non plus le cas pour les entreprises qui, si elles sont déjà en concurrence, ne vont pas pour autant se comporter nécessairement « naturellement » comme telles puisqu'elles ne sont pas seulement des entreprises en concurrence, mais aussi des acteurs sociaux. Notre analyse du dispositif NI illustre bien cette idée, développée avec Eve Chiapello (Baud, Chiapello, 2012), que « *lorsque les agents des marchés sont des entreprises, celles-ci doivent aussi faire l'objet d'une production active et d'un processus de conformation, et qu'il ne peut pas s'agir de n'importe quelle entreprise ; celle-ci doit aussi être soumise à un processus de subjectivation qui passe lui-aussi par l'emploi de diverses techniques de pouvoir* ».

Par ailleurs, il est ici aussi nécessaire de préciser ce qui doit être entendu sous le terme

« d'entreprise en concurrence » car, si les banques sont « déjà » des entreprises en concurrence, c'est à un type très particulier d'entreprise, et à un type très particulier de concurrence que font référence les autorités prudentielles dans leur projet. C'est en effet uniquement à la banque en tant qu'acteur des marchés financiers que s'adresse le dispositif de Bâle II, et non à la banque en tant qu'acteur de relations commerciales avec ses clients, ou à la banque en tant qu'acteur d'une économie locale, par exemple.

Le dispositif de Bâle II incite les banques à développer des systèmes d'information qui leur permettront de se voir et d'agir comme des acteurs en concurrence sur les marchés financiers, où l'enjeu est d'attirer les investisseurs (et non, par exemple, les clients) en leur assurant un niveau de rémunération rapportée aux risques pour leurs capitaux qui soit égal ou supérieur à ceux proposés par leurs concurrents. Le régulateur se met donc au service d'un projet de financiarisation des pratiques bancaires : il met sa puissance réglementaire et sa capacité d'incitation financière au service de la réalisation des comportements économiques que décrivent les théories financières. C'est par ce biais qu'il entend assurer la régulation du secteur bancaire : en faisant advenir l'état de concurrence pure et parfaite que les outils et les théories financières présupposent, l'enjeu est en effet de créer des marchés qui finiront par s'auto-réguler « naturellement », comme le prédit la théorie financière. En cela, le néolibéralisme de Bâle II est un néolibéralisme spécifique, que l'on peut qualifier de « financier » et qui peut peut-être être distingué d'autres formes de néolibéralismes, reposant sur d'autres représentations de la concurrence pure et parfaite que celle portée par les marchés financiers⁶².

Un dispositif actif de la financiarisation des crédits

Le dispositif de Bâle II facilite et promeut la « traduction » des crédits en actifs définis par une promesse de rendement fixée en fonction du risque de variance des pertes (et donc du revenu) autour de la moyenne, c'est-à-dire en actifs financiers « typiques ». Ce faisant, il participe tout d'abord activement à la financiarisation des crédits parce qu'il facilite leur insertion dans les échanges des marchés financiers (titrisation, utilisation de produits dérivés, etc.).

De plus, en imposant ses standards à tous les crédits et à toutes les banques, y compris ceux et

62 On pourrait ainsi imaginer par exemple un néolibéralisme couplé à une représentation des marchés où ce serait le consommateur, et non l'actionnaire, qui serait placé au centre du dispositif. Ce serait alors la capacité des banques à offrir un crédit à bas taux tout en restant solvables qui structurerait le dispositif réglementaire hypothétique qui en découlerait, et ce système serait donc structurellement moins favorable à la rémunération du capital.

celles qui n'ont pas vocation à être régulièrement l'objet de valorisation de la part des marchés financiers, le dispositif participe aussi à la financiarisation des crédits car il facilite la « colonisation » de l'ensemble des relations de crédit par les méthodes « financiarisées » d'estimation et de gestion qu'il véhicule.

Mais, il participe aussi activement à la dynamique de financiarisation des crédits en participant à la définition des modalités de celle-ci. En effet, si le dispositif permet bien de faciliter l'intégration des crédits dans les échanges des marchés financiers, il ne reflète pas seulement les techniques d'estimation utilisées par ces marchés pour réguler leurs échanges mais vise et participe aussi à la construction de ces techniques et donc à l'équipement et à l'organisation des marchés et des banques dans cette voie. Il contribue donc à la fois à la financiarisation des crédits et à la définition des modalités de celle-ci.

Or, notre étude suggère aussi que le déploiement de ces méthodes n'est pas neutre et qu'il peut modifier la distribution du coût du risque entre les parties-prenantes et générer ainsi un transfert d'une partie de ce coût des actionnaires vers les emprunteurs.

Néanmoins, elle montre aussi que différents aspects du dispositif visent à protéger les conditions d'accès au crédit des PME (choix du coefficient de corrélation), et, en particulier, leurs conditions d'accès au crédit de long terme (non prise en compte de l'ajustement de maturité pour le segment *retail*).

De plus, le dispositif de Bâle II n'est pas entièrement prescriptif. Par exemple, même si des incitations sont fournies en ce sens, l'option pour la méthode NI n'est pas obligatoire, et sa traduction dans les pratiques quotidiennes laisse par ailleurs des marges de manoeuvre aux banques.

L'étude du dispositif ne permet donc pas, à elle seule, de savoir dans quelles mesures le projet de « financiarisation » des relations de crédit inscrit en son sein se traduit dans les pratiques et dans quelles mesures cela est susceptible d'affecter les conditions d'accès des PME au crédit.

C'est pourquoi nous proposons, dans la dernière partie de notre travail, de nous pencher sur les conséquences pratiques, au sein d'une banque, de la mise en oeuvre de la nouvelle réglementation.

Partie III : Le cas de la Banque Mutuelle

Partie III : Introduction : présentation de la Banque Mutuelle (BM)

La Banque Mutuelle (BM) est une petite banque mutualiste, tournée vers la clientèle des petits professionnels et qui défend l'établissement de relations bancaires partenariales de long terme. Suite à la transposition des Accords de Bâle en droit européen et en droit français, la BM est, comme toutes ses concurrentes en France et en Europe, soumise à cette nouvelle réglementation. Or, la BM diffère fondamentalement des modèles que les régulateurs avaient en tête lors de la conception de l'Accord. Elle constitue donc un terrain d'étude particulièrement riche pour observer comment la mise en oeuvre de la réglementation de Bâle II est traduite et influe sur l'organisation des activités de crédit d'une banque et pour saisir quelles sont les marges de manoeuvre dont disposent les banques dans ce processus.

En terme d'activité, la structure de l'Accord a implicitement été pensée pour deux types de banques :

- les grandes banques d'affaire, dont la clientèle a accès aux marchés financiers et qui attend de ses banques un traitement personnalisé, pour lesquelles a été « prévue » la méthode NI avancée,
- et les banques de détail, qui traitent une petite clientèle de masse, et pour lesquelles a été distinguée et paramétrée la catégorie du « retail ».

Or, la Banque Mutuelle compte peu de particuliers dans sa clientèle (Voir Encadré III.1 : La BM, une banque mutualiste atypique orientée vers le financement de l'activité économique), qui est très majoritairement composée de professionnels dont la diversité des activités limite les possibilités de traitement en masse. De plus, les professionnels clients de la BM représentent en général de petites ou très petites organisations, dont le volume des transactions est limité, qui sont peu intégrées aux marchés financiers et pour lesquelles il existe donc peu de données financières publiques. La gestion de cette petite clientèle à la fois nombreuse et non-homogène requiert donc la mise en place de relations qui, sans être trop coûteuses pour la banque, doivent néanmoins être personnalisées. Or, cela ne correspond ni au traitement de masse applicable aux créances « *retail* » sous Bâle II, ni au traitement statistique différencié autorisé pour les grandes

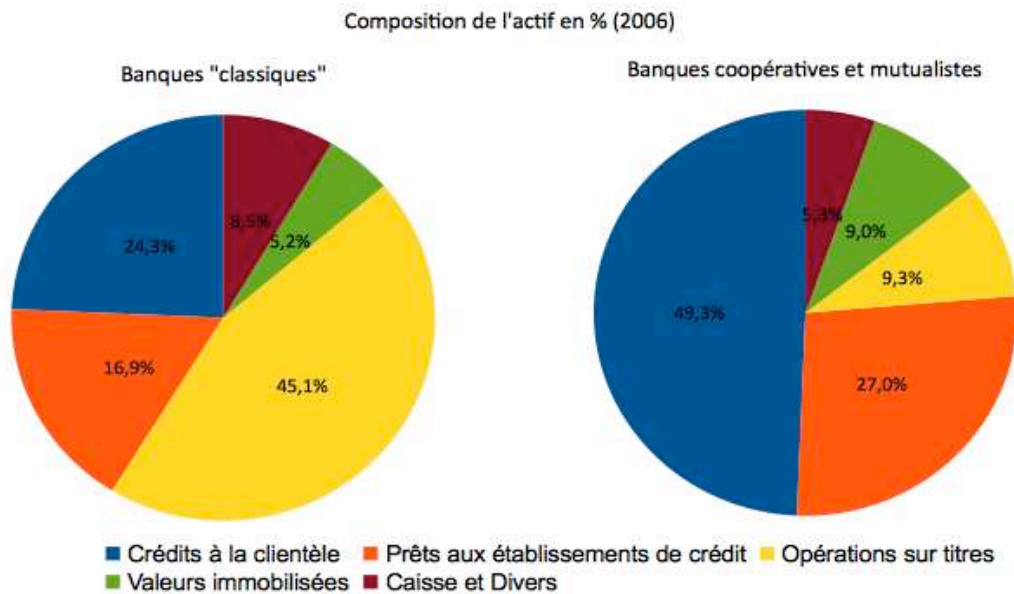
contreparties « *corporate* ».

Encadré III.1 : La BM, une banque mutualiste atypique orientée vers le financement de l'activité économique

La part de ses ressources qu'une banque consacre à l'octroi de crédit peut être très variable. Outre les questions institutionnelles, c'est peut-être le facteur qui différencie le plus fortement les banques « classiques » des banques mutualistes et coopératives.

En effet, alors que ces premières ne consacrent aux crédits qu'environ un quart de leurs ressources, les banques coopératives et mutualistes restent principalement tournées vers les activités de crédit, auxquelles elles consacrent près de la moitié de leurs ressources.

Les banques classiques privilégient en effet les opérations sur titre, auxquelles elles dédient 45 % de leurs ressources, alors que les banques coopératives et mutualistes y sont bien moins engagées (9,3 % de l'actif).

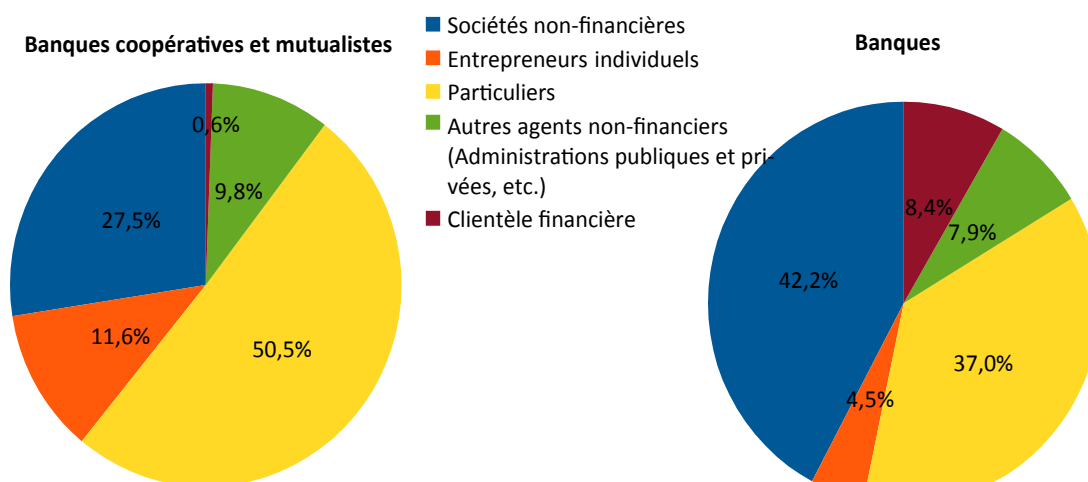


Données établies à partir du rapport annuel de la Commission bancaire (2006)

Par ailleurs, ces deux types de banques n'ont pas le même type de clientèle ni les mêmes politiques d'octroi de crédit (Voir graphique ci-dessous).

Les banques mutualistes et coopératives financent principalement des crédits aux particuliers (50,5 % des crédits distribués), alors que les banques classiques restent en moyenne encore très marquées par leurs orientations d'origine vers le financement de l'activité économique (42,2 % des crédits sont destinés à des sociétés non-financières). Néanmoins, cette distinction a tendance à s'amoinrir au fur et à mesure que les banques classiques se tournent à leur tour vers le segment des particuliers.

Répartition des crédits distribués par agents économiques (fin 2009)

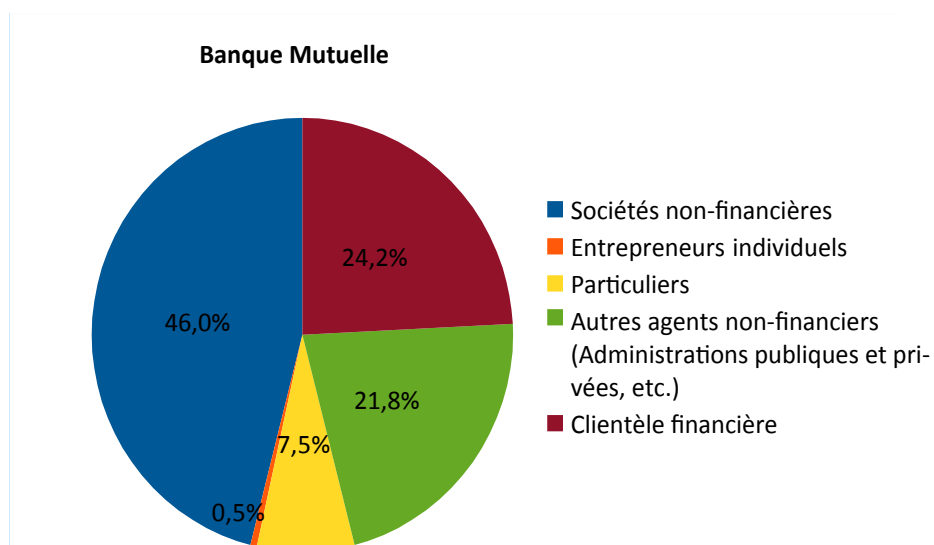


Données : d'après les statistiques monétaires trimestrielles de la Banque de France (voir les séries disponibles sur : http://www.banque-france.fr/fileadmin/statistiques/fr/base/html/idx_tmf_trim_detail_fr_fr.html)

Dans ce contexte, la Banque Mutuelle est particulièrement atypique puisque, appartenant aux banques coopératives et mutualistes, elle est néanmoins largement tournée vers le financement de l'activité économique.

En effet, son portefeuille de crédit est très largement orienté vers les professionnels, les sociétés non-financières et les administrations privées et publiques. Les particuliers ne représentent ainsi que 7,5 % des encours de crédit.

Répartition des crédits distribués par agents économiques (fin 2009)



De plus, en terme d'objectifs, alors que le dispositif de Bâle II est entièrement orienté vers la rentabilisation financière des transactions considérées individuellement et la maximisation de la rentabilité des capitaux propres, la structure et la culture de la Banque Mutuelle y font prévaloir d'autres types d'objectifs.

En tant que banque coopérative, la BM vise avant tout à satisfaire les besoins de ses clients-sociétaires à moindre coût (Voir Encadré III.2 : la BM, une banque mutualiste et coopérative). Cela est lié à son histoire puisque la BM a été créée par des acteurs économiques dont les spécificités étaient mal appréhendées par les banques classiques afin de développer solidairement leur accès aux services bancaires et d'améliorer les conditions de cet accès. A la Banque Mutuelle, les détenteurs du capital sont donc tous des clients et leur objectif premier est d'accéder à un service bancaire de qualité, et non d'obtenir une plus-value maximale sur leur investissement financier. Pour ce faire, la Banque Mutuelle s'est de longue date appuyée et engagée dans le développement de mécanismes de solidarité financière tels que les sociétés de cautions mutuelles ou de garantie solidaires existantes à l'échelle de certains secteurs d'activités et de certains groupements d'organisations. En cela, sa culture et sa pratique relèvent d'une dynamique *a priori* largement divergente de celle qui vise à l'individualisation du risque et à sa tarification au coût marginal.

Par ailleurs, l'ancrage de la BM dans la tradition mutualiste et solidariste des mouvements de la coopération se traduit aussi dans ses statuts, où sont repris les principes de redistribution propres au mouvement coopérativiste, c'est-à-dire :

- la limitation de la rémunération du capital,
- la création de réserves impartageables au profit de l'avenir du mouvement coopérativiste,
- la redistribution en fonction de l'activité au sein de la coopérative, et non de la propriété,
- l'existence de mécanismes de « ristourne » : le résultat, s'il n'est pas affecté aux réserves, peut être restitué aux clients-sociétaires sous la forme d'une ristourne perçue au prorata de l'activité des sociétaires avec les banques, et non au prorata du capital détenu.

En pratique, à la BM, lorsqu'elles sont rémunérées, les parts sociales le sont à un taux assez faible (autour de 3 %) et qui ne peut en aucun cas excéder le taux moyen des rendements obligataires.

Cette structure fait de la BM une banque à la fois bien dotée en fonds propres (voir Encadré III.3 : Une banque dynamique et solide face à la crise) et dans laquelle la rentabilité de ces derniers est loin d'être une préoccupation majeure. La BM est donc *a priori* peu sensible à un mécanisme

d'incitation qui passe avant tout par une réduction des exigences en fonds propres.

Encadré III.2 : La BM, une banque mutualiste et coopérative

Les banques coopératives ont des caractéristiques institutionnelles propres, dont la BM est porteuse. De plus, la BM revendique des comportements de gestion spécifiques, qui traduisent son projet institutionnel.

La BM est une banque coopérative, ce qui signifie qu'elle appartient à ses sociétaires, qui ont la double qualité d'associés et d'usagers de la banque. Autrement dit, les sociétaires sont à la fois propriétaires et clients de leur banque.

A cette première spécificité institutionnelle propre au secteur coopératif – la double qualité des sociétaires – se joignent deux autres caractéristiques distinctives : le contrôle démocratique sur la base du principe « une personne, une voix », et la mise en oeuvre de politiques de mutualisation et de solidarité à la fois entre sociétaires et avec l'ensemble du mouvement coopérativiste et mutualiste. Or, à la BM, ces trois spécificités institutionnelles sont vécues et présentées comme devant se traduire et induire des comportements de gestion spécifique.

Dans le projet coopératif, la **double qualité des sociétaires** permet d'assurer naturellement la rencontre des besoins des associés (propriétaires) et des usagers (clients) puisque les sociétaires sont porteurs à la fois des deux statuts.

Cela signifie que, pour satisfaire ses propriétaires, une banque coopérative peut développer une stratégie alternative à celle de la maximisation de la rémunération des capitaux investis en développant plutôt une politique d'amélioration du rapport qualité/prix de ses produits et services.

En jouant sur la double qualité de ses sociétaires, une banque coopérative peut donc assurer la satisfaction de ses propriétaires en assurant leur satisfaction en tant qu'usagers. C'est dans cette perspective que la BM défend l'idée que son **objectif premier n'est pas de maximiser ses profits, mais de fournir les meilleurs produits et services à ses sociétaires.**

Cet objectif est inscrit dans les statuts, où sont repris les principes de redistribution propres au mouvement coopérativiste, c'est-à-dire :

- la limitation de la rémunération du capital,
- la création de réserves impartageables au profit de l'avenir du mouvement coopérativiste,
- la redistribution en fonction de l'activité au sein de la coopérative, et non de la propriété,
- et l'existence de mécanismes de « ristourne » : le résultat, s'il n'est pas affecté aux réserves, peut être restitué aux clients-sociétaires sous la forme d'une ristourne perçue au prorata de l'activité des sociétaires avec les banques, et non au prorata du capital détenu.

En pratique, à la BM, lorsqu'elles sont rémunérées, les parts sociales le sont à un taux assez faible (autour de 3 %) et qui ne peut en aucun cas excéder le taux moyen des rendements obligataires.

L'attachement à cet objectif est aussi renforcé par **les racines mutualistes et solidaristes** du projet des banques coopératives auquel la BM revendique son attachement. Ainsi, le projet de la BM est un (RA 2008, p.9) « *projet ambitieux de solidarité économique et sociale, où des critères autres que la rentabilité maximale ont leur place : la qualité du service, l'intérêt général, la plus-value sociale, et plus généralement la responsabilité sociale..* ».

Enfin, ce projet est inscrit dans **l'architecture institutionnelle** de la BM. Les banques coopératives sont détenues et contrôlées par leurs sociétaires, qui élisent démocratiquement leurs représentants dans les instances statutaires. Mais, cela ne les distingue pas fondamentalement des sociétés de

capitaux qui opèrent sous le contrôle des assemblées d'actionnaires. Ce qui les en distingue est le fait que les sociétaires disposent généralement du même droit de vote, selon le principe coopératif d'«une personne, une voix».

C'est cette distinction qui fait des banques coopératives **des groupements de personnes et non des sociétés de capitaux** : ce qui détermine la participation à la prise de décision est l'adhésion d'une personne (morale ou physique) au projet, et non la part du capital qu'elle représente. Ainsi, les sociétaires de la BM disposent tous d'une voix à son assemblée générale, indépendamment du nombre de parts sociales qu'ils détiennent.

Dans la continuité de ce principe, la BM considère que son statut de « groupement de personnes » induit et doit générer une reconnaissance de l'identité des personnes (morales ou physiques) associées. Cette reconnaissance passe par la participation aux instances décisionnelles, qui repose sur la responsabilité de chacun vis-à-vis du groupe, mais elle induit aussi une responsabilité de la banque vis-à-vis de ses sociétaires afin de connaître et de s'adapter aux besoins de chaque sociétaire impliqué dans le projet.

Comme indiqué précédemment, la BM est très majoritairement une banque de personnes morales. Pour assurer l'adaptation de ses services aux besoins de ces sociétaires, la BM a développé deux axes d'actions : le développement d'un réseau d'agences national permettant de multiplier les contacts physiques, les visites sur place, et la participation locale à la vie démocratique, d'une part, et le développement d'une politique intensive de partenariats avec les organisations professionnelles représentant les secteurs d'activités de ses sociétaires, d'autre part. La BM cherche donc à développer à la fois la proximité locale avec ses sociétaires, et le développement d'une véritable expertise concernant leurs activités.

Fournir des services offrant un bon rapport qualité/prix à des clients hétéroclites et dont les activités sont souvent mal appréhendées par le secteur financier classique requiert d'acquérir une connaissance fine de leurs activités tout en contrôlant les coûts de fonctionnement.

Pour y parvenir, la Banque Mutuelle s'est structurée comme une organisation décentralisée de professionnels «de terrain » relativement autonomes. Les banquiers « de terrain », c'est-à-dire ceux qui traitent directement avec les clients en agence, jouissent d'une importante autonomie relativement aux standards du secteur. Leurs délégations sont globalement plus élevées que les standards du secteur en ce qui concerne les décisions, mais surtout, ils disposent d'une importante autonomie dans l'organisation de leur travail, afin d'acquérir une bonne connaissance de leur « terrain ». Cette dernière passe notamment par des visites régulières chez les clients, sur leurs lieux d'activités, et par une participation active à la vie institutionnelle de ceux-ci (Assemblées générales, événements importants, etc.) et des réseaux et groupements locaux auxquels ils peuvent être rattachés (Associations professionnelles, locales, etc.). Le banquier « de terrain » a ainsi vocation à devenir un expert, maîtrisant au niveau local la structure, l'articulation et les problématiques des relations économiques entretenues par et entre ses clients. L'expertise

sectorielle est quant à elle consolidée et diffusée par l'intermédiaire de pôles de ressources organisés au niveau central, qui coordonnent aussi des actions sectorielles au niveau national. La Banque Mutuelle est donc une banque de tradition professionnelle, ou artisanale, où les relations sont forgées dans la proximité et où le contrôle passe avant tout par la formation et la responsabilisation des banquiers.

En cela, elle incarne un modèle très éloigné du modèle de l'industrie bancaire centralisée « moderne ». En effet, dans ce modèle aujourd'hui dominant, la segmentation des offres et la standardisation des produits permettent de dissocier les activités de vente, exercées au niveau local par des agents relativement peu qualifiés, de celles de la conception de l'offre et du contrôle, qui sont elles exercées centralement et forment le cœur de l'expertise de la banque.

La Banque Mutuelle relève donc d'un modèle qui contraste fortement avec le modèle qui a guidé le Comité, c'est-à-dire une banque dont les procédures de gestion reposent sur la loi des grands nombres, le traitement d'information chiffrées, un contrôle centralisé, et qui est orientée vers la maximisation du profit pour les actionnaires. La Banque Mutuelle relève plutôt d'une tradition ancienne de la banque professionnelle, marquée par l'héritage du mouvement mutualiste et coopératif.

Pour autant, elle n'est pas imperméable aux mutations contemporaines du secteur bancaire et son modèle, loin d'être figé, est marqué par un dynamisme certain. Celui-ci se concrétise tout d'abord par la croissance continue de son activité et par sa solidité financière – qui ont été maintenus malgré la crise (Voir Encadré III.3 : Une banque dynamique et solide face à la crise) - mais aussi par d'importantes adaptations institutionnelles qui témoignent, à l'échelle de la BM, des mutations du paysage du crédit en France et, en particulier, de la dynamique des banques face aux autres types d'institutions de crédit, et du mouvement de concentration qui en découle (Voir Encadré III.4 : Le paysage des établissements de crédit en France et ses évolutions).

Or, l'histoire de la BM témoigne de ces évolutions. D'une part, la BM a elle-même absorbé de nombreuses petites structures spécialisées au cours des dernières décennies, devenant ainsi un « groupe » en croissance. D'autre part, elle s'est rapprochée au début des années 2000 d'un grand groupe bancaire coopératif et mutualiste, que nous appellerons l'UBM (Union des Banques Mutualistes), ce qui lui a permis de gérer et d'anticiper les mutations de son environnement concurrentiel et réglementaire. Ce rapprochement a été négocié de façon à laisser à la BM une

véritable autonomie dans sa gestion. Il implique cependant l'inclusion de la BM dans le périmètre de responsabilité de l'UBM en matière de supervision et, donc, le respect par la BM des grandes directives de « conformité réglementaire » émanant de l'UBM. De même, le rapprochement implique le partage de nombreux outils d'information, qui sont élaborés au niveau de l'UBM. Cependant, même sur ces questions, la BM dispose en pratique d'une autonomie souvent importante, qui est liée à la reconnaissance, au sein de l'UBM, des spécificités de la BM par rapport aux autres banques du groupe (qui sont, elles, relativement homogènes). Les outils développés par l'UBM sont donc souvent inadaptés aux activités de la BM et cette spécificité est reconnue au sein du groupe, ce qui permet à la BM de créer et de faire valider ses propres méthodes et outils.

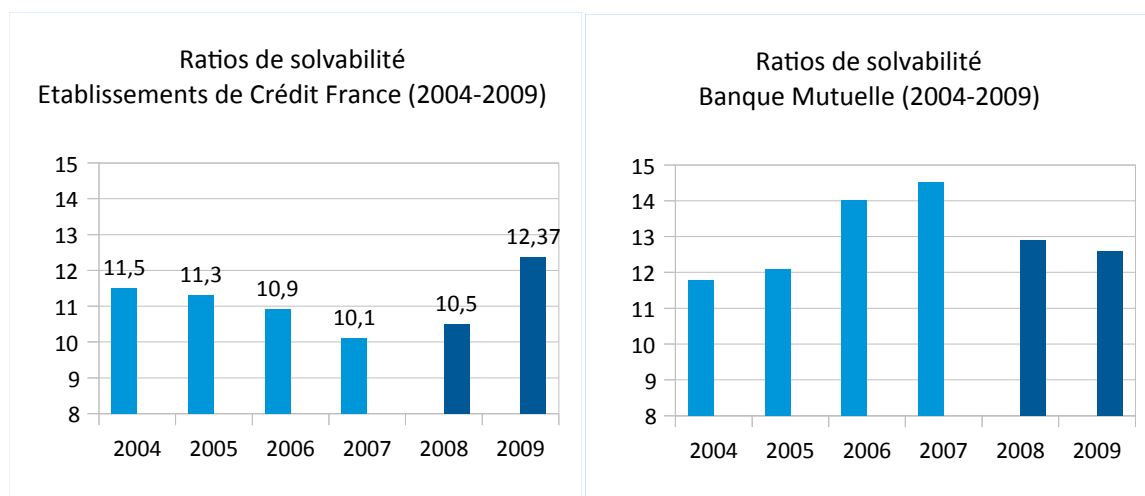
Encadré III.3 : Une banque dynamique et solide face à la crise

L'engagement de long terme des clients-sociétaires de la BM à ses côtés lui assure une solidité financière certaine et des ressources abondantes.

Même si celui-ci est faiblement rémunéré, les sociétaires abondent régulièrement au capital de la banque, ce qui permet à la BM de maintenir, à un niveau de rentabilité égal ou inférieur, des ratios de fonds propres plus élevés que les banques commerciales. De plus, les clients-sociétaires domicilent la plupart de leur revenus à la BM, même lorsqu'il sont multibancarisés. Cela a trois conséquences sur la gestion de la BM.

Cela fait tout d'abord de la BM une banque autant, voir mieux capitalisée que la moyenne des banques françaises (Voir Graphique III.1), même si, comme le montre le graphique ci-dessous, l'application des règles de Bâle II n'a pas profité à la BM autant qu'à ses compatriotes.

Graphique III.1 : Ratio de capitalisation des banques françaises et de la BM (2004-2009)



NB : - les ratios 2008-2009 sont calculés selon les règles de « Bâle II »
- les ratios 2004-2007 sont calculés selon les règles de « Bâle I ».

Sources : Données de la Commission bancaire, de l'Acp et des Rapports Annuels de la BM.

Dans ce contexte, l'augmentation du ratio de solvabilité de la BM avant le passage à Bâle II doit donc aussi être comprise comme le résultat de la politique de renforcement des fonds propres qui a été menée par la BM en prévision de ce passage (CA Avril 2006). Elle témoigne cependant aussi de la capacité de cette banque à faire face à des chocs en levant, sans recourir aux marchés, des fonds propres supplémentaires.

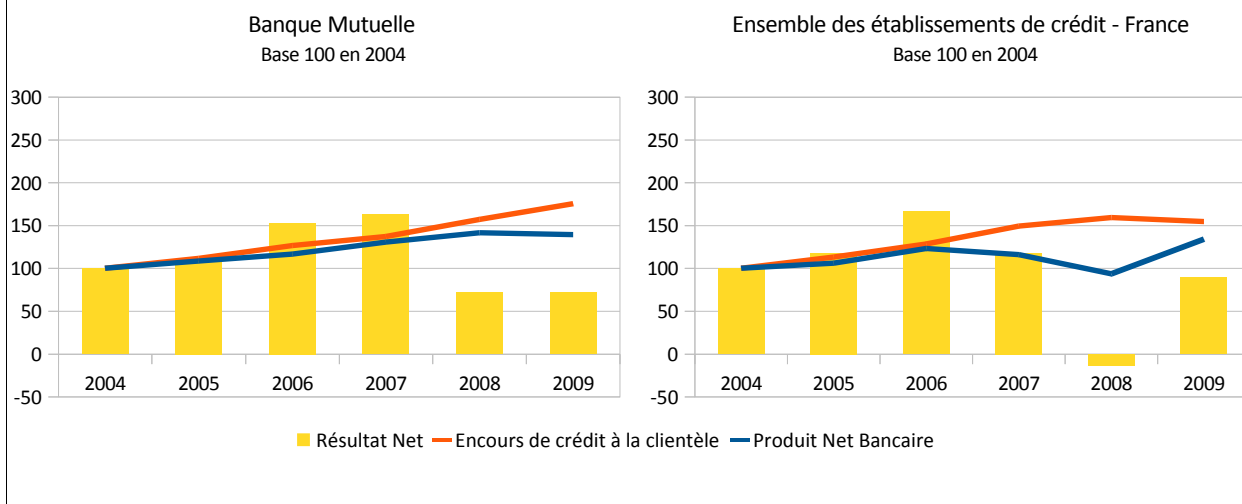
L'engagement des clients-sociétaires, qui déposent massivement leur épargne auprès de la BM a aussi induit que, à la BM, contrairement à la grande majorité des autres banques, la problématique dominante a pendant longtemps été de développer les emplois à un rythme suffisant pour suivre celui du développement des ressources.

Cela explique en partie que la BM ait été capable, contrairement à la moyenne des autres banques, de continuer à développer son offre de crédit malgré la crise.

Enfin, l'engagement des sociétaires auprès de la BM a une troisième conséquence dans la gestion de celle-ci : la BM se doit d'être à leur service, et plus globalement, au service du financement de l'activité économique.

Cela explique aussi pourquoi, alors que les autres banques ont stabilisé leurs encours de crédit pendant la crise financière, la BM a continué à développer son activité pour répondre aux besoins croissants de ses sociétaires (Voir Graphique III.2).

Graphique III.2 : Evolution du Résultat Net, du Produit Net Bancaire et des Encours à la clientèle de la moyenne des banques françaises et de la BM (2004-2009, base 100 en 2004)



Encadré III.4 : Le paysage des établissements de crédit en France et ses évolutions

La diversité institutionnelle des établissements de crédit en France

Le droit français distingue cinq catégories d'établissements de crédit¹ :

- les banques,
- les banques mutualistes ou coopératives,
- les caisses de dépôt municipal,
- les sociétés financières,

1 Voir Article L511-9 du Code monétaire et financier

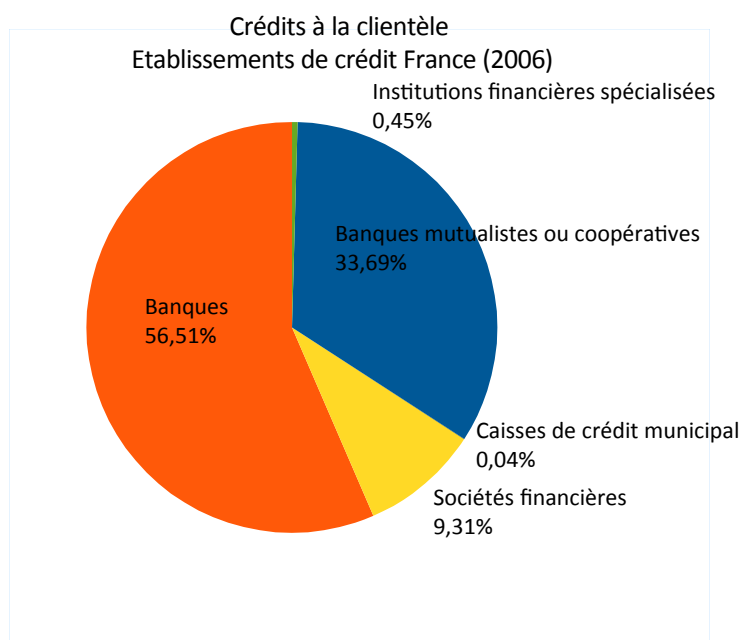
- et les institutions financières spécialisées.

Seuls les trois premiers types d'établissements (banques, banques mutualistes ou coopératives, caisses de dépôt municipal) peuvent être autorisés à effectuer toutes les opérations de banques. En comparaison, les sociétés financières² et les institutions financières spécialisées³ se voient imposer une restriction majeure : elles ne peuvent pas recevoir du public des fonds à vue ou à moins de deux ans de terme⁴.

La diversité et son déclin au profit des banques

Héritage des périodes précédentes, la diversité institutionnelle des établissements de crédit marque cependant encore le paysage français à l'heure de la mise en oeuvre des Accords de Bâle II.

Ainsi, comme le montre le graphique ci-dessous, en 2006⁵, les banques « classiques » détiennent 56,5 % des encours de crédit et les banques coopératives et mutualistes en détiennent 33,7 %. Le reste des encours est principalement détenu par des sociétés financières (9,3 %) et, à une moindre échelle, par les institutions financières spécialisées (0,45 %) et les caisses de crédit municipal (0,04 %).

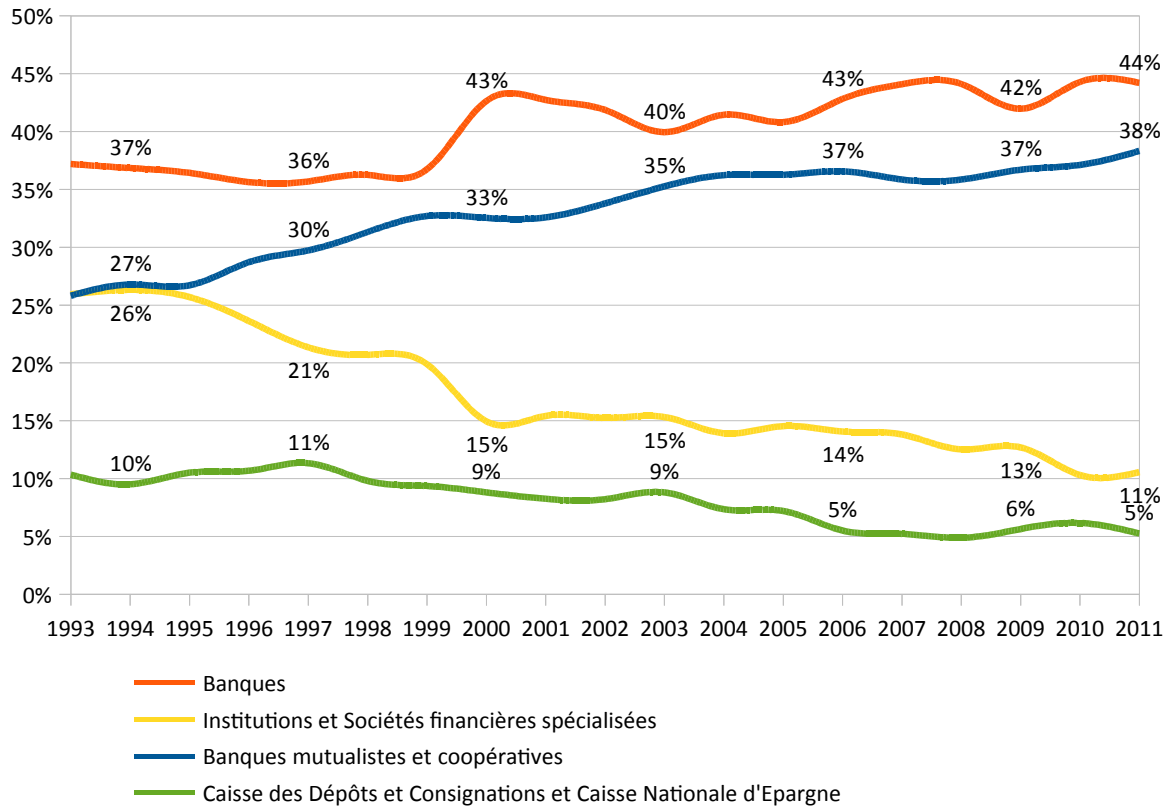


Données établies à partir du rapport annuel de la Commission bancaire (2006)

- 2 Les sociétés financières fournissent des crédits, des cautionnements ou des garanties à des secteurs spécialisés de l'économie. On peut citer à titre d'illustration la Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissement (SIAGI) ou la Société Générale pour le Financement des investissements économisant l'Energie (Sogefinerg). La France compte, au 1 janvier 2012, 277 sociétés financières agréées. (Voir ACP [Autorité de Contrôle Prudentiel de la Banque de France], Liste des établissements de crédit au 1er janvier 2012, disponible sur www.acp.Banque-france.fr)
- 3 Les institutions financières spécialisées sont des institutions chargées d'une mission spécifique et permanente d'intérêt général. Au premier janvier 2012, elles sont au nombre de trois : l'Agence française de développement, la Caisse de garantie du logement locatif social et Euronext Paris S.A. (Voir ACP [Autorité de Contrôle Prudentiel de la Banque de France], Liste des établissements de crédit au 1er janvier 2012, disponible sur www.acp.Banque-france.fr)
- 4 Idem.
- 5 2006 est la dernière année pour laquelle la Commission bancaire publie dans son rapport annuel les statistiques agrégées des encours de crédit ventilés par grands types d'établissements bancaires.

Néanmoins, comme le montre le graphique ci-dessous, le déclin de cette diversité est évident. Les banques, qu'elles soient coopératives ou non, s'imposent de plus en plus dans le paysage du crédit français, au détriment des institutions financières spécialisées, en particulier.

Evolution de la part des crédits distribués par réseau
(1993-2011)



Données : d'après les statistiques monétaires trimestrielles de la Banque de France (voir les séries disponibles sur : http://www.banque-france.fr/fileadmin/statistiques/fr/base/html/idx_tmf_trim_detail_fr_fr.html)

La concentration autour de grands pôles bancaires « classiques »

Par ailleurs, le paysage est marqué par un fort mouvement de concentration des institutions, qui, s'il est en cours depuis le début des années 1990, reste encore marqué aujourd'hui, comme en témoigne le tableau ci-dessous.

Les banques coopératives et mutualistes, sont, bien plus que leurs consœurs de forme « classique », touchées par ce mouvement. En effet, le nombre d'établissement bancaires coopérativistes et mutualistes se réduit de près de 20 % de 2004 à 2009, alors que le nombre de banques « classiques » ne décroît que de 6,4 %.

Ce mouvement est d'ailleurs encore plus marqué parmi les types « minoritaires » d'établissements de crédit (sociétés financières, institutions financières spécialisées, etc.).

En se concentrant, le paysage du crédit français a donc tendance à s'homogénéiser autour du modèle de la banque « classique ».

Nombre d'établissements de crédit en France (2004-2009)

Année	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Variation 2004-2009
Total dont :	912	882	848	775	751	732	-19,7%
- Banques	327	318	315	316	316	306	-6,4%
- Banques mutualistes ou coopératives	126	124	120	110	104	101	-19,8%
- Caisses de crédit municipal	21	21	20	19	19	19	-9,5%
- Sociétés financières	427	411	386	323	306	301	-29,5%
- Institutions financières spécialisées	11	8	7	7	6	5	-54,5%

Source : Rapports annuels de la Commission bancaire (2004-2008) et de l'Autorité de Contrôle Prudentiel (2009)

Représentative d'un modèle alternatif au modèle dominant dans l'industrie bancaire, mais néanmoins dynamique, solide et intégrée dans le paysage bancaire français contemporain, la Banque Mutuelle défie en quelque sorte le modèle réglementaire car elle en traverse les catégories : sa clientèle, son activité et ses objectifs ne relèvent pas des cas « prévus » par la réglementation mais, pour autant, elle n'est pas une structure déclinante en voie de marginalisation dont les pratiques seraient « en retard » sur les meilleures. Elle se développe au contraire avec succès en affirmant des pratiques qui échappent pour partie à la logique du « progrès » qui prévaut dans les représentations des régulateurs car elles ne sont ni « en retard », ni « en avance », mais simplement différentes. Elle nous semble donc constituer un lieu d'étude particulièrement riche pour observer comment la logique de la discipline financière dont est porteuse la réglementation de Bâle II interagit avec les pratiques et les logiques qui lui préexistent.

En retraçant comment la réglementation a été intégrée dans les procédures et les pratiques de gestion de la Banque Mutuelle, nous espérons ainsi contribuer à mieux comprendre comment le dispositif réglementaire modèle, et est à son tour re-modélé par les acteurs qui y sont soumis, et comment cela influe sur leurs pratiques.

Pour ce faire, nous proposons de décrire ce processus en deux temps.

Le **Chapitre 7** présente la mise en place de la méthode NI (des Notations Internes) à la BM. Nous verrons dans un premier temps quelles sont les grandes réformes institutionnelles qui ont accompagné le passage en méthode NI (7.I – Le désencastrement du pilotage institutionnel des risques). Puis, après avoir présenté les principes traditionnels de gestion et d'analyse des risques à la BM (7.II – Une gestion traditionnellement « professionnelle » des risques), nous verrons que la méthode NI contraste avec ces derniers en induisant une formalisation des pratiques d'analyse du risque (7.III - L'estimation des risques en méthode NI : la soumission de l'expertise professionnelle à une analyse formelle des risques).

Le **Chapitre 8** analyse les conséquences du passage en méthode NI sur la gestion de la banque et de ses crédits. Afin de recevoir l'agrément pour la méthode NI, la BM doit prouver que les notations internes jouent un rôle important dans les décisions de gestion et dans le contrôle des risques (« *use test* »). Nous verrons tout d'abord comment cette contrainte a été intégrée dans les principes et les pratiques de gestion des crédits à la BM (8.I – La tentative d'intégration des systèmes). Puis, nous analyserons plus en détail la politique de tarification par le risque qui a été mise en place à cette occasion (8.II – La tarification par le risque estimé à la BM : tempérer la financiarisation). Enfin, nous présenterons les conséquences de ces choix sur les exigences en fonds propres de la BM et les stratégies développées à la BM pour faire face à ces exigences (8.III – Gérer les exigences en fonds propres : la disciplinarisation des pratiques).

Cette étude repose sur l'analyse du matériel réuni au cours de deux périodes d'études à la BM.

La chronologie détaillée de ces deux périodes d'études est présentée ci-dessous (Schéma III.1). Puis, elle est remise en perspective au sein d'une chronologie présentant les étapes de la mise en place des Accords de Bâle à la BM (Tableau III.1). Ces deux documents sont commentés ci-après.

Schéma III.1 : Chronologie détaillée des périodes d'études réalisées à la BM

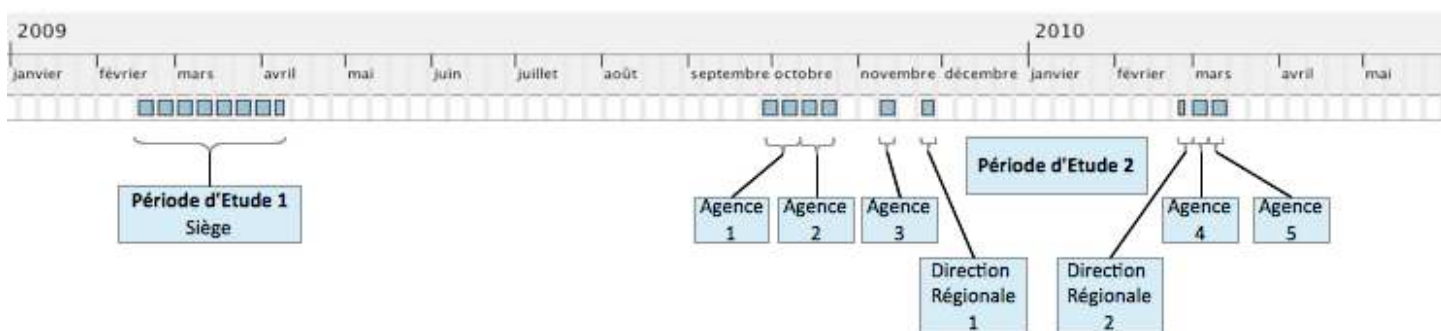


Tableau III.1 : Chronologie des périodes d'études et des étapes de la mise en place des Accords de Bâle à la BM

Date	Evénement	Régime
2004	Juin Publication du Texte Final : <i>Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework</i>	Bâle I
	Nov. Mise en place de la première version du système de notation interne des contreparties <i>corporate</i> à la BM	
2005	Janv. Mise en place de la première version du système de notation interne des contreparties <i>retail</i> à la BM	
2006	Janv. Début de la période de transition vers Bâle II : le ratio de solvabilité publié officiellement est calculé selon les règles de Bâle I jusqu'au 31 décembre 2007, mais les banques souhaitant obtenir l'agrément pour la méthode NI doivent progressivement être en mesure d'effectuer le calcul selon les règles de Bâle II en parallèle (calcul "à blanc").	Période de Transition
	Déc. Ratification du choix de l'option pour la méthode NI par le Conseil d'Administration de la BM.	
2007	Déc. Premier calcul « à blanc » du ratio en méthode NI. Le ratio officiel reste calculé selon les règles de Bâle I.	
2008	Juin Première publication officielle du ratio de solvabilité calculé selon les règles de Bâle II (ratio au 30 juin 2008)	Bâle II
	Sept. Mise en place de la tarification en fonction de la notation interne	
2009	Fév. - Avril Période d'Etude 1 : Siège (Voir planning détaillé ci-dessus)	
2010	Oct. - Mars Période d'Etude 2 : Agences (Voir planning détaillé ci-dessus)	

La **première période d'étude**, de sept semaines et demie (de février à avril 2009), s'est déroulée **au siège de la BM**.

La période était particulièrement propice à la réalisation de notre étude puisque c'est au 30 juin 2008 puis au 31 décembre 2008 que, après une année de transition en 2007, la réglementation de Bâle II est entièrement entrée en vigueur dans l'UE et que les ratios de fonds propres publiés officiellement ont été calculés pour la première fois selon les règles de Bâle II.

Nous avons donc pu étudier le dispositif « final » mis en œuvre à la BM, mais à un moment où les acteurs étaient encore marqués par les efforts réalisés pour le construire, le tester et le mettre en œuvre à grande échelle.

Cette période d'étude nous a permis :

1. de collecter, par la réalisation d'entretiens semi-directifs, les récits des différents acteurs impliqués, au siège de la BM, dans l'élaboration des procédures et des outils de gestion du risque de crédit (21 entretiens). Nous avons notamment eu l'occasion de rencontrer tous les membres de la Direction des Risques de crédit impliqués directement dans la conception des outils de notation. Le détail et le calendrier des entretiens réalisés lors de cette période d'étude au siège de la BM sont présentés dans l'Annexe de cette Partie (Annexe III Section I.1).
2. de collecter un important matériel documentaire relatant l'historique de l'élaboration de ces outils (procès-verbaux des réunions semestrielles du Comité des Risques pour la période 2006-2009, cahiers des charges établis pour la conception des outils, simulations réalisées pour différents types de clientèles, communications transmises aux salariés, etc.). Les principaux documents collectés sur l'ensemble des périodes d'études sont listés et présentés dans l'Annexe III (Section III).
3. de collecter les divers documents institutionnels (rubriques intranet, modes d'emploi des logiciels, documents de formation, etc.) donnant aux utilisateurs les modes d'emploi et les prescriptions d'usage concernant les outils et les procédures ainsi créés (Voir Annexe III Section III).
4. d'observer le travail quotidien des acteurs du contrôle des risques de crédit et de recueillir, en réalisant avec trois d'entre eux des séances de « tutoring⁶ » d'un à deux jours (soit 5

⁶ Lors de ces séances, il était demandé aux responsables concernés de nous présenter les tâches quotidiennes de

demi-journées au total), leur propre interprétation des règles et des procédures auxquelles ils sont soumis. Les demi-journées de « tutoring » et d'observation des pratiques réalisées lors de nos périodes d'études à la BM sont listées et détaillées dans l'Annexe III (Section II).

5. d'observer le travail quotidien des acteurs de la direction de la gestion des crédits, puisque nous avons passé plusieurs journées au sein de la Direction des Crédits. Nous avons alors pu observer comment les acteurs de la Direction analysent, au quotidien, un dossier de crédit, et comment ils justifient leur prise de décision vis-à-vis des agences (suivi de quatre responsables de secteur sur une demi-journée chacun, soit 4 demi-journées d'observation, voir Annexe III, section II).

Cette première période d'étude a ensuite été complétée par une **seconde période d'étude au sein de cinq agences de la BM** (Voir Schéma III.1 ci-dessus). Dans ce cadre, nous avons par ailleurs passé aussi quelques jours dans chacune des directions régionales en charge du pilotage de ces agences (deux Directions régionales).

Les agences ont été sélectionnées pour refléter la diversité du réseau de la BM à la fois en termes de taille des agences (2 agences de plus de 20 salariés, 2 agences moyennes de 10 à 20 salariés, une « petite » agence de moins de 10 salariés), et en terme d'implantation (3 agences en région parisienne et 2 agences en province).

Les périodes d'études en agence, qui se sont étalées sur une à deux semaines pour chacune des cinq agences ont été réalisées pour moitié à l'automne 2009 et pour moitié au printemps 2010 (soit 8 semaines et demie d'observation au total, voir Schéma III.1 ci-dessus).

La notation des emprunteurs, ses procédures et ses conséquences avaient donc déjà été globalement bien installées dans les routines des banquiers puisqu'elles ont été systématisées progressivement de 2004 à 2007 (Voir Tableau III.1 ci-dessus). Par ailleurs, le contexte de « crise » prévalant dans le secteur bancaire à cette époque était particulièrement propice à une analyse critique de leurs pratiques de la part des banquiers. En cela les conditions de réalisation de notre étude nous semblent donc particulièrement propices eu égard à nos objectifs.

Lors de ces périodes d'études en « agence », nous avons :

leur travail comme ils le feraient avec un collaborateur appelé à les remplacer dans ces tâches par la suite.

1. collecté systématiquement les documents disponibles en agences pour guider l'analyse des dossiers et le suivi des relations avec les emprunteurs, ainsi que, dans certains cas, les informations envoyées par les agences à la direction dans le cadre du *reporting* des risques et du suivi de l'activité (objectifs chiffrés pour l'agence et par collaborateur ainsi que leur réalisation et l'explication des écarts constatés, voir Annexe III Section III).
2. utilisé quotidiennement les systèmes d'information de la banque, avec un niveau d'accès identique à celui dont dispose chaque banquier sur les dossiers de ses collègues.
3. réalisé des entretiens semi-directifs avec les banquiers oeuvrant dans ces agences, les directeurs d'agences et leurs correspondants dans les directions régionales (32 entretiens réalisés, voir Annexe III Section I.2 pour le détail de ces rencontres).
4. « suivi » systématiquement les chargés de crédit interviewés pendant un à trois jours (17 suivis réalisés pour un total de 38 demi-journées d'observation, voir Annexe III Section II pour le calendrier et le détail de ces observations). Cela nous a permis :
 - d'observer systématiquement le déroulement des procédures de notation, la préparation et le déroulement d'entretiens avec des clients ou prospects à l'agence et « en clientèle », l'analyse de dossiers en cours, les interactions avec les Directeurs d'agence, la Direction centrale des crédits et les contrôleurs du risque, et la réalisation du suivi quotidien des clients,
 - de collecter les dossiers des clients concernés et les « traces » (notes manuelles, échanges de mails, etc...) existantes de ces interactions, ainsi que les historiques de ces dossiers et de ces « traces ». 80 dossiers complets ont ainsi été collectés, soit 23 dossiers « papier » et leurs historiques complets (historique numérique et archives papier) et 57 dossiers « numériques » (voir Annexe III, Section III.4).
 - de collecter les référentiels mobilisés par les banquiers pour analyser les dossiers et conduire leurs entretiens avec leur clientèle (Voir Annexe III, Section 3).

Chapitre 7 - La mise en place de la méthode NI à la BM : le désencastrement de l'analyse des risques

La BM a opté pour la méthode NI (des Notations Internes). Après être revenue sur les raisons de ce choix, nous présentons les transformations que cela a induit dans l'organisation globale de la gestion des risques au sein de la BM (7.I – Le désencastrement du pilotage institutionnel des risques). Puis, après avoir présenté le mode d'évaluation et de contrôle des risques qui prévalait à la BM avant la réforme (7.II – Une gestion traditionnellement « professionnelle » des risques), nous présentons les caractéristiques du nouveau système de notation interne (7.III – L'estimation des risques en méthode NI : la soumission de l'expertise professionnelle à une analyse formelle des risques).

Nous montrons ainsi que la mise en place de la nouvelle méthode crée un système où l'analyse formelle prime désormais sur l'expertise professionnelle développée « sur le terrain ». En conclusion de ce chapitre, nous mettons en lumière les facteurs qui ont facilité l'acceptation de l'affirmation de ce nouveau mode « formel » d'expertise par les acteurs de la BM. Puis, nous nous interrogerons, dans le Chapitre 8, sur les conséquences de cette rupture pour le modèle de gestion de la BM.

7.1 – Le désencastrement du pilotage institutionnel des risques

Rien ne semblait prédisposer la BM à opter pour la méthode NI. C'est pourtant ce qui a été fait. Après avoir présenté et éclairci cet apparent paradoxe (7.1.1 – L'option pour la méthode NI), nous verrons que la mise en place de la méthode NI a tout d'abord supposé d'importantes réformes institutionnelles afin d'aligner le pilotage institutionnel des risques sur le modèle réglementaire (7.1.2 - La création d'une filière risque indépendante conforme au modèle de Bâle II).

7.1.1 – L'option pour la méthode NI

Les Accords de Bâle II reposent sur une logique fortement contradictoire avec celle prévalant à la BM, et contre laquelle, de 1998 à 2001, la Direction de la BM s'est initialement mobilisée.

1998-2001 : la dénonciation de « l'échec intellectuel » de Bâle II

La BM est étroitement insérée dans de nombreux réseaux et organisations de banques mutualistes, à l'échelle française, européenne et globale. C'est principalement dans ce cadre que l'avancée de la réforme des Accords de Bâle a été suivie par les membres de la Direction.

Au sein de la BM, la réforme des Accords de Bâle est suivie, dès l'origine du projet, par la direction du développement puisque c'est elle qui représente la BM auprès des différentes associations nationales et internationales des banques coopératives.

Or, dès les premières propositions, la réforme est perçue par cette Direction comme une menace pour le modèle mutualiste de la BM.

Les notes préparatoires du Directeur du Développement à une prise de parole dans une réunion internationale de banques mutualistes [Dev, 2001a]¹ expliquent ainsi que « *la mutualisation des coûts* », c'est-à-dire le fait de « *déterminer un coût moyen qui permet de lisser les différences et de permettre à chacun de bénéficier de l'effet de masse* » est « *le fondement même de la banque coopérative, dont la communauté de sociétaires accepte la prise en charge des clients les moins rentables par la mutualisation des profits réalisés sur les plus rentables* ». En cela, la mutualisation permet de lutter contre l'exclusion car « *la meilleure façon de lutter contre l'exclusion est de ne pas exclure* ».

Or, explique-t-il :

« Le raisonnement est exactement le même quand il s'agit de mutualiser les risques au lieu de les individualiser et de les pondérer par un coefficient de probabilité : dans un cas la technique intègre en mutualisant dans l'autre cas elle exclue en individualisant : c'est bien ce qui fonde la différence entre une mutuelle santé ou une mutuelle d'assurance ne pratiquant pas la sélection.

Là encore dira-t-on où est le problème ? Le problème est /.../ dans les règles techniques prudentielles imposées aux opérateurs « quelles que soient leurs formes juridiques ». Dans le secteur bancaire, il vient d'être vécu coup sur coup plusieurs événements qui reposent sur ce double apriori de la neutralité des formes juridiques et la prééminence de l'individualisation des coûts donc des prix sur leurs mutualisations.

1 Dev, 2001a : « A quelles conditions faut-il compter sur les entreprises et groupements de l'économie sociale pour renforcer la cohésion sociale ? », notes préparatoires du Directeur du Développement à une réunion du Groupement Européen des Banques coopératives, novembre 2001.

Ceci peut sembler particulièrement obscur et technique c'est pourtant relativement simple : vous avez tous en tête des exemples de voies ferrées désaffectées et de gares ferroviaires fermées au nom de la gestion financière optimisée par une opération vérité des prix. Dans cette approche, on a fait fi des coûts sociaux indirects et l'on a refusé la mutualisation des coûts entre les voies rentables et les autres. Chaque portion de ligne a été examinée individuellement et l'analyse globale abandonnée.

*Il en est de même aujourd'hui pour l'analyse du risque présenté par la clientèle d'une banque : **chaque client est individualisé, étiqueté, classé dans une série statistique, chaque série est elle-même examinée, classée en fonction de l'historique des incidents vécus. A part de tout ceci, chaque client est évalué pour le risque individuel qu'il représente et la Banque jugée par les autorités prudentielles en fonction de la somme des risques individuels ainsi identifiés.** Cette approche statistique probabiliste ne fait nul cas des relations de solidarité que la Banque pourrait préconiser compte tenu de la proximité existant entre les emprunteurs et que mettaient en œuvre les sociétés de caution mutuelles. Cette technique de mutualisation des risques est au contraire considéré comme un risque supplémentaire.*

***Cette technique, affichée comme neutre, est, de mon point de vue, la plus belle machine de guerre contre les banques coopératives : la probabilité contre la mutualité - il ne s'agit plus de démutualisation mais d'antimutualisation ».** [Dev 2001a]*

Les dirigeants de la BM ont ensuite suivi de près les négociations de l'Accord. Dans ce cadre, ils ont salué le compromis qui a permis² - sur pression des autorités allemandes et, rapporte le Directeur, « *des banques coopératives européennes* » - de réduire les pondérations associées aux créances de détail. Néanmoins, ce compromis est jugé insuffisant sur deux aspects.

Le premier tient à la confirmation de l'adoption de ce qui est appelé « *l'approche probabiliste* », c'est-à-dire « *toutes les techniques actuelles qui, au prétexte de sécuriser le système financier mondial visent à identifier le risque « intrinsèque » de chaque produit et service bancaire afin de l'affecter d'un coefficient de mortalité qui se traduira par un handicap plus ou moins fort* ». Or, explique le Directeur en charge du suivi du projet :

*« [le] ratio « Mac Donough » initié par le Comité de Bâle en est un exemple type. Son évolution actuelle vers plus de réalisme en ce qui concerne le risque de la banque de détail et de la PME est un succès à mettre à l'actif des banques coopératives européennes mais **un échec intellectuel puisqu'il nie – jusqu'à présent - l'aspect stabilisateur et réducteur de la mutualisation ou de la péréquation** » [Dev 2001a].*

Le second aspect touche au traitement des PME. En effet, les compromis trouvés sur les créances de détail concernent surtout les créances sur les particuliers, car il suppose de disposer de séries

2 Suite à la publication de DC2, grâce à la réduction du coefficient de corrélation utilisé en méthode NI et de la pondération fournie par le régulateur en méthode standard en regard de ce qui y était proposé (Voir Chapitre 6.III.2).

importantes et d'historiques longs, ce qui laisse le sujet des PME « entier » pour la BM. En effet, celles-ci peuvent être traitées de deux façons :

- soit comme des créances de détail, « *mais cela implique un portefeuille très divisé, des séries longues et un traitement par score* », qui sont autant de choses que la BM ne possède pas
- soit en suivant la méthode standard des notations externes, ce qui n'est pas favorable aux petites entreprises peu ou mal notées par les agences de notation.

Or, si les grandes banques qui financent des PME peuvent développer des techniques de traitement statistique, c'est plus délicat pour les banques moyennes. Dès lors, pour les banques moyennes qui, comme la BM, financent des PME, l'enjeu « *est redoutable* ». Le Directeur note par ailleurs [Dev 2001b]³ que « *le Gouvernement allemand s'est mobilisé au niveau politique dénonçant ces techniques qui nient la qualité de la proximité* » sur la pression des nombreuses banques coopératives allemandes. En revanche, déplore le Directeur « *en France nous n'avons pas d'alliés, chacun de nos cousins étant prêt à se partager nos dépouilles sur ces marchés...* ».

De fait, le caractère atypique de la BM fait qu'elle seule reste insatisfaite, parmi les banques mutualistes en France, de l'arrangement trouvé. Celui-ci convient en revanche assez bien aux banques coopératives allemandes. Fort de ce constat, la BM renonce à mener un combat qu'elle ne peut mener seule. Dès lors, elle se prépare au fait que « *aucune banque coopérative ne peut échapper à ce processus de banalisation de la gestion prudentielle* ». La stratégie sera donc de faire « au mieux » sachant cela, c'est-à-dire de « *chercher à préserver et développer quelques niches hors du champ de la réglementation bancaire afin de contourner celle-ci dans ce qu'elle exprime d'anti-solidaire* » [Dev 2001b].

La direction de la Banque Mutuelle s'est donc dans un premier temps activement engagée dans les mouvements menés par les organisations représentatives des banques coopératives et mutualistes aux niveaux national et international afin de modifier le projet de réforme en amont de son adoption.

Mais, une fois les grandes lignes de la réforme définitivement fixées, la préoccupation principale

3 Dev 2001b, «Compte-rendu du Comité Directeur du Groupement Européen des Banques Coopératives», Compte-rendu rédigé par le Directeur du Développement à usage interne, novembre 2001.

de la Banque Mutuelle a été de trouver des moyens pragmatiques pour s'adapter au nouveau contexte réglementaire.

2004-2006 : L'adoption pragmatique et contrainte de la méthode NI

La BM a, en théorie, comme toutes les banques le choix entre deux options : adopter la méthode standard (notations externes) ou essayer d'obtenir l'agrément pour la méthode NI (« fondation », ou éventuellement « avancée »).

Or, rien ne devrait *a priori* conduire la BM à adopter la méthode NI. En effet, non seulement elle n'en a pas les moyens techniques car elle ne pratique pas la « notation interne », ou, en tout cas, pas selon la forme préconisée par la réglementation, mais, de plus, l'adoption de la méthode NI rend la gestion « par le risque » obligatoire. Or, comme nous l'avons vu précédemment, celle-ci est considérée comme largement contradictoire avec les objectifs d'une banque mutualiste. De plus, la BM étant bien dotée en capital et largement indépendante des jugements des marchés financiers et des objectifs de maximisation de la rentabilité du capital, elle n'a *a priori* pas de raison de vouloir à tout prix bénéficier des exigences moindres offertes par la méthode NI. Elle pourrait donc *a priori* se permettre de choisir la méthode standard et d'opérer à un niveau de capital supérieur à celui que lui permettrait d'obtenir la méthode NI.

Pourtant, la BM a opté pour la méthode NI.

Une première explication de ce choix surprenant est que, en mettant en place son propre système de notation, la BM peut faire prévaloir son expertise sur le jugement des agences de notation externes et mettre ainsi sa connaissance de ses clients au service d'une meilleure estimation de leurs risques.

Il est vrai que les notations externes disponibles pour les clients de la BM peuvent être considérées comme « injustes » vis-à-vis d'eux. Cela est principalement lié à la taille de ces clients : comme ce sont de petites organisations, elles ne sont pas notées par les grandes agences de notation agréées. Lorsqu'elles sont notées, c'est le plus souvent par la Banque de France, dont la note « Fiben Cote 3 » a été agréée par le régulateur dans le cadre de la méthode standard. Mais, la

Banque de France est loin de noter tous les clients de la BM. Or, dans la méthode standard, l'absence de notation équivaut à une note défavorable. Les clients non-notés sont donc évalués comme risqués par défaut. De plus, même l'évaluation des clients notés laisse souvent à désirer. En effet, pour nombre de petites organisations, la notation Banque de France est asymétrique : lorsque leur situation est bonne, elles ne sont pas notées car elles sont trop peu importantes. En revanche, une notation automatique est déclenchée dès qu'un incident de paiement est déclaré. Nombre de petits clients ne sont donc notés que lorsqu'un événement défavorable survient. Comme l'absence de note est elle aussi considérée comme défavorable, la notation (ou son absence) est donc toujours défavorable pour ces petits clients. Par ailleurs, dans tous les cas, la notation de la Banque de France repose sur les informations dont elle dispose (déclaration des banques en Banque de France principalement). Or ces informations sont incomplètes, et elles ne sont pas toujours complétées d'une analyse qualitative. La note Banque de France n'est donc pas toujours susceptible de bien « rendre » le risque d'un client.

Néanmoins, le recours à la notation externe aurait permis à la BM de pouvoir s'affranchir des contraintes internes liées à l'adoption de la méthode NI.

Mais, ce qui ressort de notre étude est que l'option pour la méthode standard n'a en fait même pas été réellement étudiée. La raison en est simple, bien qu'elle ne soit pas évidente lorsqu'on analyse le dispositif réglementaire : les autorités de supervision françaises n'ont en fait pas véritablement laissé aux banques le choix entre les deux méthodes. Cependant, elles n'ont pas pour autant dérogé aux principes du dispositif, bien au contraire.

En effet, le nouveau dispositif stipule que, dans le cadre du Pilier II (la supervision), le superviseur doit apprécier les méthodes de contrôle des risques internes à la banque et vérifier qu'elles sont en adéquation avec son activité. Dans ce contexte, la Commission bancaire a très clairement laissé entendre aux principales banques françaises, dont l'UBM, qu'on attendait d'elles qu'elles possèdent de « bonnes méthodes » internes de contrôle des risques, c'est-à-dire celles nécessaires pour obtenir l'homologation à la méthode NI dès le « passage » officiel à Bâle II, le 31 décembre 2007. Ainsi, le Directeur de la BM explique que « *choisir la méthode est un terme impropre. Le contexte est contraignant. En tant que grand établissement du groupe UBM, la Commission bancaire refuse l'utilisation de la méthode standard à la BM* » [Compte-rendu du Comité des risques du 10 Avril 2008]. De même, il explique que « *la pression est maximale en bout de ligne. La Commission bancaire fait pression sur l'UBM qui fait pression sur chacune des banques du groupe*

pour mettre en place un dispositif acceptable permettant l'homologation des dispositifs le 31/12/2007. Le cap formel du 31/12/2007 sera tenu» [Compte-rendu du Comité des risques du 6 décembre 2007].

Dès lors, pour la BM, il n'y a simplement pas eu de choix⁴.

C'est d'ailleurs sous le signe de « l'absence de choix » que l'engagement de la BM dans le processus de la méthode NI est présenté au Comité des risques de la banque et au Conseil d'Administration qui ratifie cette décision, le 14 décembre 2006 :

«- Directeur exécutif : Nous avons mis ce point-là à l'ordre du jour dans les décisions parce qu'il faut, aujourd'hui, formellement, que notre Conseil d'Administration statue pour dire ce que nous allons faire

*- Président : C'est un détail. **Bien sûr, vous êtes d'accord pour le faire. Nous n'avons pas le choix** » [Procès Verbal du CA du 14 décembre 2006]*

Le Directeur des Risques entame ensuite la présentation du nouveau ratio, en commençant, comme c'est toujours le cas dans les discours de justification de la réforme, par une critique des insuffisances du ratio Cooke, qu'il qualifie de « *rustique* » parce qu'il est « *d'une simplicité évidente* ». Immédiatement, un membre du CA répond : « *c'est une qualité, cela, les origines agricoles, c'est une qualité* ». Le Directeur des Risques reprend à sa suite :

*« Mais, on peut parfaitement revendiquer, parfaitement ! Mais **vous savez que l'ordre réglementaire et les finesses des développements aujourd'hui font qu'on n'a pas vraiment le choix !** Mais, objectivement, le ratio Cooke est insuffisant. » [Procès Verbal du CA du 14 décembre 2006]*

Néanmoins, les enjeux du processus sont largement partagés avec les membres du CA. Le Directeur des Risques, au sujet de la mise en œuvre du processus, évoque les « *conséquences sérieuses sur la façon de se gérer pour les banques* », et que ledit processus va « bien plus loin » qu'un changement de norme de fonds propres, qu'il touche « *la détermination de la politique des risques de crédit, les délégations de pouvoir, en fonction des notes, la définition des limites, par exemple par secteur d'activité, /../ la tarification, etc. Réglementairement, nous sommes conduits*

4 La situation est donc particulièrement ironique puisque c'est en grande partie pour conserver ses marges de manoeuvre dans un contexte réglementaire de plus en plus contraignant pour les petites banques que la BM avait décidé de se rapprocher du groupe UBM. Ce faisant, quelques années plus tard, c'est son adossement à cette grande structure qui lui fait perdre toute possibilité de manoeuvre dans un processus pourtant présenté comme offrant des « options ».

à utiliser ces notations McDonough pour ajuster nos grilles de tarification ». [Procès Verbal du CA du 14 décembre 2006]

De plus, l'équipe de Direction fait part de ses réserves sur le processus, dont le caractère « mécaniste » est rappelé et dénoncé par le Président lui-même. [Procès Verbal du CA du 14 décembre 2006]

L'adoption de la méthode NI n'est donc pas un choix à la BM, c'est le produit de son encastrement institutionnel et organisationnel dans le paysage bancaire français : le régulateur national, la Commission bancaire, ont imposé aux grandes banques nationales, dont l'UBM, d'opter pour la méthode NI. Membre du groupe UBM, la BM est donc ensuite contrainte par la Commission bancaire et par son propre groupe à adopter à son tour cette méthode.

Malgré leur opposition de principe et puisque la mise en place du système devient ainsi nécessaire, les dirigeants de la BM n'ont d'autre choix que de tenter d'y faire face de façon pragmatique.

Or, cela implique le déploiement d'importants chantiers. En effet, l'accès à la méthode NI est régi par un vaste ensemble de conditions spécifiques. Ces conditions portent pour partie sur les techniques de quantification utilisées par la banque pour estimer le risque de crédit et sur les méthodes utilisées pour valider ces estimations (voir Encadrés 6.5 à 6.7), mais elles touchent aussi largement aux modalités d'organisation des activités de crédit (voir Chapitre 5, III-3, Sous-section « L'auto-disciplinarisation des banques, contrepartie de l'incitation financière »).

Pour mémoire, la mise en oeuvre de la méthode NI dans une banque suppose au préalable :

1. de disposer d'une filière indépendante et stratifiée de contrôle des risques qui permettent de fournir au Conseil d'Administration un *reporting* régulier de la situation en risque et des moyens de contrôle sur les méthodes et les procédures utilisées, y compris en ce qui concerne la quantification des risques.
2. d'avoir établi des procédures strictes de contrôle permettant d'encadrer et de contrôler le recours au jugement humain dans les procédures de notation afin d'assurer que les pratiques de notation respectent les définitions fournies par le régulateur et sont intègres et homogènes.

Ce n'est en théorie qu'une fois ces pré-requis organisationnels validés, qu'une banque peut obtenir l'agrément nécessaire pour recourir à la méthode NI. L'obtention de l'agrément dépend alors de la capacité de la banque :

3. à démontrer qu'elle a organisé la gestion des crédits de façon à ce que les notations jouent un rôle essentiel dans l'approbation des crédits, la gestion des risques (tarification, délégations des décisions et contrôle des décisions), l'allocation interne des fonds propres et la gouvernance de la banque (*reporting* des risques). Il s'agit du principe du « *use test* » décrit dans le Chapitre 5.III.3.
4. À démontrer la validité empirique de ses estimations selon le « principe de la preuve empirique et statistique » que nous avons identifié dans le Chapitre 5.III.3⁵.

Nous proposons de consacrer la suite de ce chapitre aux pré-requis organisationnels présentés ici (pré-requis 1 et 2). La suite de cette section présente les réformes institutionnelles que la BM a dû mettre en place afin de satisfaire au premier pré-requis, la mise en place d'une filière indépendante et stratifiée de contrôle des risques. Nous analyserons ensuite dans les deux sections suivantes la transformation des modes d'évaluation du risque que la mise en oeuvre de la méthode des notations interne a suscité (pré-requis 2). Le Chapitre 8 examinera ensuite comment la BM a satisfait au deuxième ensemble d'exigences : l'intégration des notations dans la gestion quotidienne (« *use test* » ou pré-requis 3) et la validation par le régulateur des estimations utilisées (pré-requis 4). Nous interrogerons ce faisant les conséquences de l'intégration du système de notation dans les pratiques de gestion de la banque.

La distinction que nous opérons entre ces deux ensembles de pré-requis s'appuie sur le fait que l'Accord laisse *a priori* une certaine marge de liberté aux banques en ce qui concerne les modalités d'insertion de la note dans les pratiques de gestion et en ce qui concerne les techniques d'estimation du risque (selon le « principe de liberté méthodologique » identifié dans le Chapitre 5.III.3).

En revanche, le volet organisationnel des exigences portant sur le contrôle, d'une part, et l'organisation et la définition du système de notation, d'autre part, est presque entièrement prescriptif.

5 Par ailleurs, la production des estimations est elle aussi soumise aux mêmes impératifs de contrôle (contrôle périodique indépendant, encadrement et contrôle du recours à l'expertise humaine).

C'est en particulier le cas pour l'organisation du contrôle, où les pré-requis sont directement opérationnels : on peut en dresser une liste exhaustive qui laisse relativement peu de place à l'interprétation. C'est d'ailleurs ce qui est fait à la BM à travers le rapport sur le contrôle interne transmis annuellement aux autorités prudentielles en application des Articles 41, 42 et 43 du Règlement CRBF 97-02 sur le contrôle interne. Le Règlement 97-02⁶ est la transposition en droit français des recommandations formulées par le Comité de Bâle dans le document « Principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace » (CBCB, 1997)⁷. Il impose aux banques de fournir annuellement à leurs superviseurs une description des systèmes de contrôle et de leurs évolutions ainsi que des évaluations trimestrielles de certains montants d'encours. Il n'est pas à proprement parler normatif car, s'il impose d'estimer les risques, de définir des limites à la prise de risque et d'assurer le contrôle des risques, le texte reste avant tout formulé sous forme de principes généraux rarement déclinés en principes précis d'organisation. Mais, en croisant les informations requises dans le rapport avec les exigences minimales relatives à l'utilisation de la méthode NI, il est possible de déterminer quelles doivent être les procédures organisationnelles minimales à respecter pour être éligible à la méthode NI. A la BM, le Rapport de contrôle interne⁸ est donc organisé en deux parties : « *l'une littéraire qui décrit la situation du dispositif de contrôle interne ; l'autre normée, complétée par des annexes, qui détaille l'état de la situation par rapport à chacun des points de la réglementation* » [Rapport de contrôle interne 2006, p.2]. Autrement dit, la seconde partie du Rapport liste, entre autres, les obligations organisationnelles auxquelles sont soumises les banques optant pour la méthode NI et indique, dans chacun de ces domaines, quelle est la situation de la banque. Il permet donc, pour chaque année, de vérifier le respect des « pré-requis organisationnels » à l'agrément pour la méthode NI.

Ces différents pré-requis ayant été analysés dans le chapitre 5, ce sont donc principalement les changements que le respect de ces pré-requis a induits dans les procédures de contrôle et de gestion des crédits pré-existantes à la BM qui sont ici au centre de notre attention. Dans cette perspective, le choix d'une banque « atypique » permet d'illustrer l'ampleur des réformes induites par le nouveau cadre réglementaire dans l'organisation interne de la gestion des crédits.

6 Voir : Banque de France, 1997, p.44

7 Ce document et ses principes ont été commenté dans le chapitre 3.II.3

8 Le Rapport de contrôle interne ou rapport « 97-02 » est rédigé annuellement par le service d'audit interne, qui supervise aussi la collecte des informations nécessaires à sa composition. Il est établi selon une trame commune à l'ensemble des banques du groupe UBM et permet à l'UBM « *de bâtir une vision consolidée et comparative du dispositif des Banques du Groupe* ». [Rapport de contrôle interne 2006, p.2]

7.1.2 - La création d'une filière risque indépendante conforme au modèle de Bâle II

La remise en cause de l'approche du contrôle privilégiée à la BM

La gestion des crédits et de leurs risques était traditionnellement effectuée à la BM au sein d'une direction unique, la Direction des Crédits. Celle-ci était organisée par secteurs géographiques : chaque membre de la Direction était responsable de l'ensemble des activités liées au crédit des agences d'une région. Ce sont donc les membres de la Direction des crédits qui autorisaient l'octroi des crédits dont le montant dépassait la délégation du Directeur d'agence, qui contrôlaient le respect des procédures d'octroi des crédits, qui effectuaient le suivi des dossiers impayés ou en contentieux, etc.

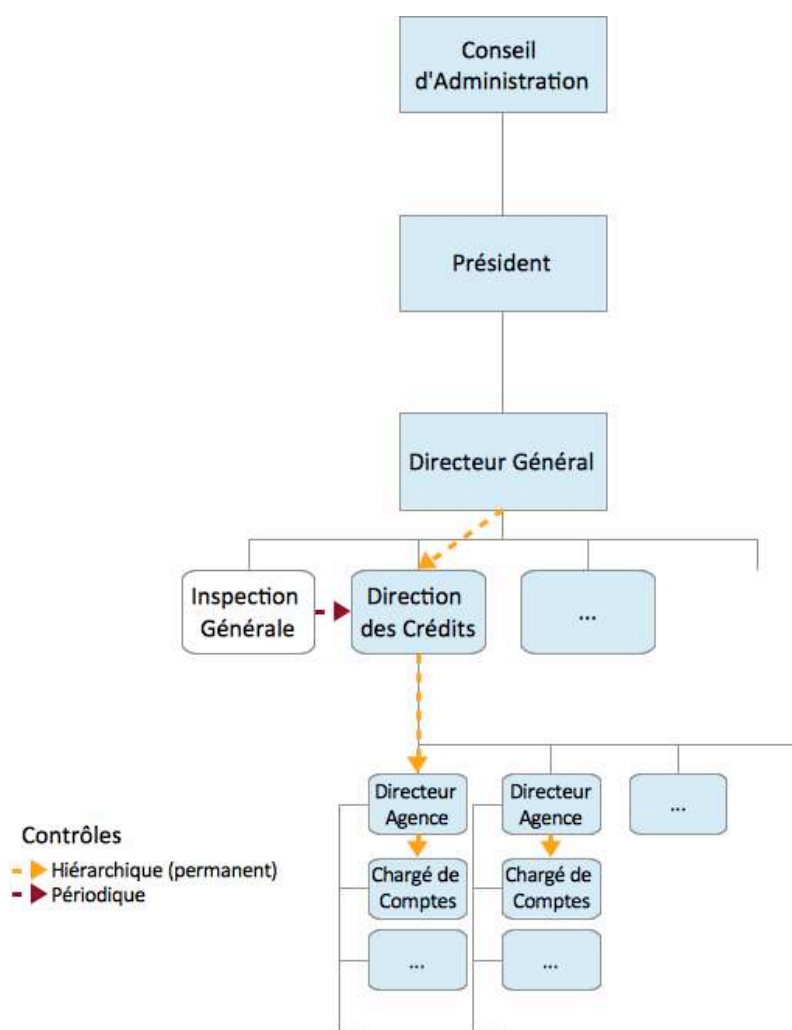
Bien qu'atypique dans le secteur bancaire, cette approche « globale » a longtemps été privilégiée à la BM parce qu'elle permettait à la Direction de disposer d'une connaissance fine des acteurs et des situations locales.

Ainsi, le Directeur de l'ancienne Direction des Crédits explique :

«les chargés de crédit au siège avaient pour responsabilité de décider les dossiers, de contrôler les décisions prises par le réseau, et de suivre l'évolution des risques. C'était une vue globale. Le chargé de crédit au siège était l'interlocuteur unique sur toutes les affaires liées au crédit d'un directeur d'agence, ou d'un chargé de crédit en agence. Donc, il avait cette approche globale et finalement une sensation, quand un chargé de crédit au siège s'adressait à une agence, de ce qu'était l'agence, de ce qu'était le fonds de commerce de l'agence, etc. Une vue complète sur le métier des risques de crédit ». [Ancien Directeur des Crédits]

Par ailleurs, c'est la Direction des Crédits qui assurait le reporting des informations relatives aux engagements et à leurs risques auprès de la Direction Générale. Cette dernière effectuait un contrôle direct, par la voie hiérarchique, des opérations de contrôle effectuées par « les Crédits » (voir Schéma 7.1 : L'organisation de la filière contrôle à la BM avant Bâle II). Enfin, un contrôle périodique pouvait être commandité par la Direction Générale via son service d'Inspection (l'Inspection Générale).

Schéma 7.1 : L'organisation de la filière contrôle à la BM avant Bâle II



Dans le cadre de Bâle II, cette approche « globale et intégrée » du crédit et de son contrôle pose plusieurs problèmes.

Tout d'abord, elle contrevient au principe de la séparation des fonctions de contrôle et de décision imposé par l'Accord (Voir Chapitre 5.III.3). En effet, la Direction des Crédits prend directement certaines décisions (notamment pour les crédits dont le montant dépasse les délégations des Directeurs d'Agence et pour certains emprunteurs en difficultés), qui ne sont l'objet d'aucun contrôle permanent de la part d'une structure dédiée. Comme indiqué dans le schéma ci-dessus, avant la mise en oeuvre de Bâle II, la Direction des Crédits était néanmoins l'objet d'un contrôle périodique, effectué par l'Inspection Générale. Mais, l'Inspection étant, comme la Direction des Crédits, rattachée à la Direction Générale, cela ne permet pas d'assurer l'indépendance - au sens de Bâle II - des deux fonctions.

Or, les prescriptions en ce qui concerne la structuration institutionnelle du contrôle sont très claires dans la réglementation de Bâle. Le volet coercitif de l'Accord a donc ici fonctionné à plein et, comme l'explique l'ancien Directeur des Crédits, ce n'est que lorsqu'il n'a plus été possible de « résister à la réglementation » que la BM a abandonné son ancien système de contrôle :

« Moi, cette approche métier, je l'ai défendue très très longtemps, jusqu'au moment où on ne pouvait plus résister à la réglementation de séparation obligée entre le contrôle dit permanent et l'octroi ».
[Ancien Directeur des Crédits]

C'est donc sur le mode de « la contrainte réglementaire » qu'a été vécue la séparation des fonctions de décision et de contrôle à la BM. Un ancien chargé de crédit de la Direction des Crédit explique ainsi :

« La réorganisation Risques/Crédit, ça a été une réorganisation un peu sous la contrainte. Ça s'est accompagné de contraintes réglementaires. Désormais la réglementation détermine une séparation stricte entre les services de décision et les services de contrôle. Avant on faisait à la fois de la décision et du contrôle, c'est-à-dire qu'on avait chacun un périmètre d'agences et qu'on décidait les dossiers qui étaient sous notre délégation et qu'il y avait aussi tout l'activité de contrôle a posteriori, la gestion des affaires difficiles, etc. sur le même périmètre. Donc, ça c'était plus possible. Ça avait son efficacité, mais c'était plus possible. Donc il a fallu se réorganiser ». [Ancien Membre de la Direction des Crédits]

La création d'une filière risque indépendante

En méthode NI, une filière « risque » doit être organisée de façon à fournir au Conseil d'Administration les moyens d'exercer sa responsabilité en termes de contrôle des risques. Cet objectif général peut être décliné en deux sous-objectifs.

Tout d'abord, une information exhaustive, régulière et « à jour » doit être fournie grâce à des systèmes d'information et de reporting qui doivent être aussi intégrés que possible.

Ensuite, la filière doit être organisée de façon à assurer l'intégrité des informations transmises au Conseil d'Administration. Pour ce faire, les recommandations du Comité sont très précises. Tout d'abord, la filière doit être organisée de façon pyramidale et stratifiée : chaque type de contrôle doit être soumis à un contrôle de niveau supérieur et chaque niveau de contrôle doit être indépendant du niveau directement inférieur, afin d'éviter les risques de collusion entre acteurs. Il doit ainsi y avoir au moins 4 niveaux de contrôle interne : le contrôle permanent de premier

niveau, le contrôle permanent de second niveau, le contrôle périodique et le contrôle exercé directement par le Conseil d'Administration. De plus, afin d'éviter les conflits d'intérêts entre les objectifs commerciaux et de maîtrise des risques, notamment, la filière risque doit être strictement indépendante de la filière des engagements.

Avec la mise en place de Bâle II, une « filière risque » indépendante de la filière « engagement » a donc été formalisée à la BM. Comme le prévoit la réglementation, cette filière articule 4 niveaux de contrôle interne indépendants entre eux (voir Schéma 7.2 : L'organisation de la filière contrôle à la BM sous Bâle II), auxquels vient ensuite s'ajouter un cinquième niveau de contrôle « externe ».

Les tâches effectuées à ces différents niveaux sont brièvement présentées ci-après, en identifiant les différents acteurs concernés. Ceux-ci sont ensuite situés au sein de l'organigramme de la BM (Schéma 7.2).

Niveau 1 : le contrôle permanent de premier niveau, inclut :

- **l'auto-contrôle**, par les collaborateurs en agence, de la conformité de leurs actions avec les procédures existantes, telles que diffusées sur l'intranet.
- **le contrôle par le supérieur hiérarchique immédiat** (Directeur d'agence) de la conformité des actions de ses collaborateurs aux procédures existantes.

Niveau 2 : le contrôle permanent de second niveau, correspond au contrôle effectué par la **Direction des Risques** sur les opérations menées en agence, c'est-à-dire :

- le contrôle a posteriori des décisions prises en agence, c'est-à-dire le contrôle du respect des procédures de contrôle de risque.
- le contrôle des anomalies (dépassements sur les lignes de crédit court terme autorisées et des échéances impayées, principalement).
- le contrôle a priori des risques pris sur les opérations importantes (crédits hors délégation des agences)
- et le contrôle des notations (respect des procédures, validation des décisions « humaines », gestion des anomalies).

Par ailleurs, la Direction des Risques assure aussi l'actualisation des procédures d'estimation et de contrôle des risques, l'analyse des risques, son reporting, et elle est chargée de la mise en oeuvre

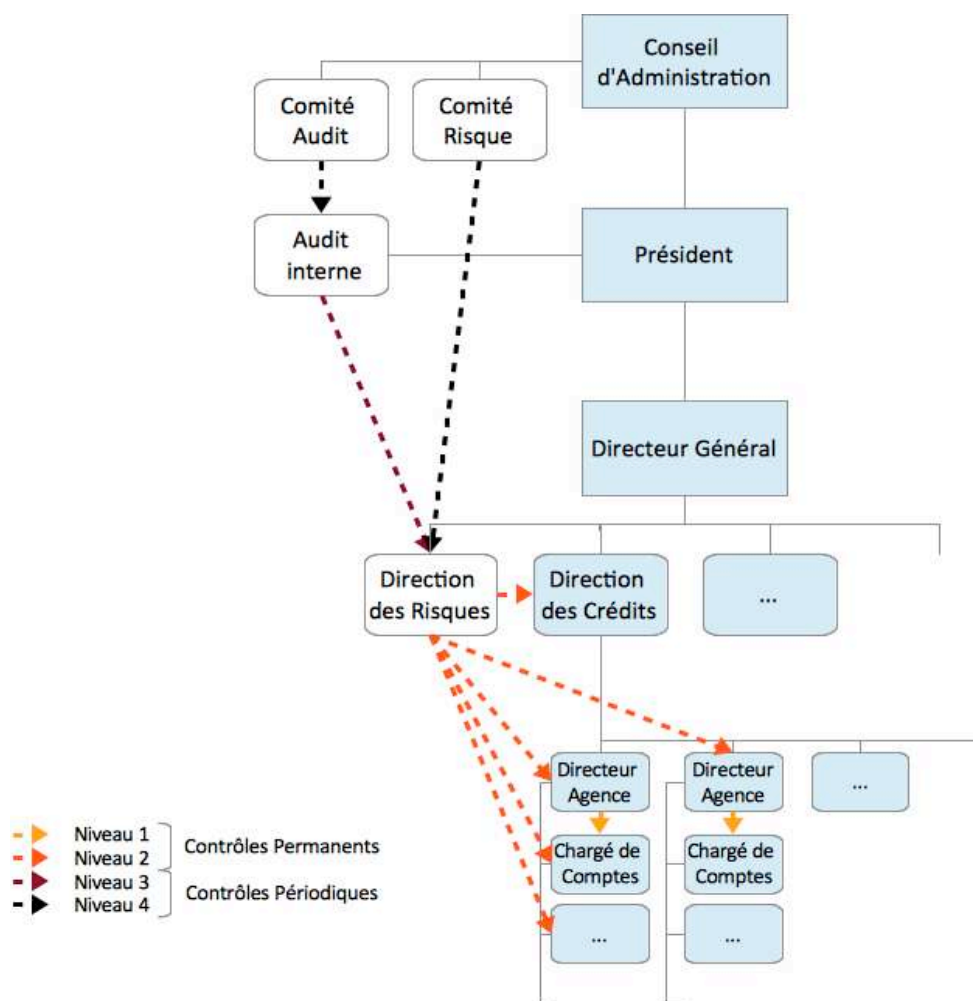
de la politique des risques. La Direction des Risques est rattachée à la Direction Générale.

Niveau 3 : le contrôle périodique, correspond à des audits internes des pratiques, méthodes et procédures de gestion et de contrôle des risques. Les audits internes sont réalisés par une Direction indépendante dédiée, la **Direction de l'Audit Interne**, qui est directement rattachée à la Présidence. Sur le plan institutionnel, c'est ce qui la distingue de l'Inspection Générale qui lui pré-existait puisque l'Inspection Générale était, elle, rattachée à la Direction Générale. Par ailleurs, la réglementation définit précisément certaines missions de l'Audit Interne (thèmes et fréquence des inspections), alors que l'Inspection Générale était mobilisée sur demande de la Direction Générale uniquement.

Niveau 4 : le Conseil d'Administration est responsable en dernière instance de la maîtrise des risques et de la qualité des procédures internes d'estimation et du contrôle des risques. Pour ce faire, les Directions de l'Audit interne et des Risques rendent régulièrement compte au CA (1 à 4 fois par an) de la situation à travers des Comités dédiés : le **Comité d'Audit** et le **Comité des Risques**.

Niveau 5 : un contrôle externe est exercé par les **autorités de supervision** et/ou par des **auditeurs externes**. Par ailleurs, la gestion des risques peut aussi être évaluée à la BM par les auditeurs et les services d'inspections du groupe UBM.

Schéma 7.2 : L'organisation de la filière contrôle à la BM sous Bâle II



Concrètement, pour mettre en place cette nouvelle organisation, l'ancienne direction des Crédits a été divisée en deux Directions distinctes – la Direction des Risques et la Direction des Crédits. L'Audit Interne a lui aussi été créé à partir de son prédécesseur, l'Inspection Générale, qui disparaît alors. Cependant, la technicité des fonctions dévolues à l'Audit Interne et l'étendue des tâches à accomplir ont rendu nécessaire le recours à des recrutements externes (Compte-rendu du Comité d'Audit interne du 24 janvier 2008⁹), alors que la Direction des Risques a, elle, avant tout été composée à partir de l'équipe existante de la Direction des Crédits.

9 L'Audit Interne rend compte de son activité et présente les principales conclusions de ses missions auprès des Administrateurs à travers le Comité d'Audit. Créé en 2005, celui-ci se réunit deux fois par an en présence du Président, de cinq Administrateurs, des Commissaires aux Comptes et des Directions les plus directement concernées (Direction générale, Audit interne, Contrôle interne, etc.). Chaque réunion du Comité donne lieu à la rédaction d'un compte-rendu présenté au CA.

A ce dispositif « réglementaire » viennent par ailleurs s'ajouter à la BM des commissions spécifiques qui statuent sur les dossiers d'un montant important et sur les dossiers « risqués » (contentieux, pré-contentieux ou clients en dépassement et/ou présentant des impayés). Elles réunissent le Directeur des Crédits, celui des Risques, le Directeur Général, ainsi que les autres Directions éventuellement concernées (Affaires juridiques, Directions sectorielles, etc.). Conformément à la réglementation, dans ces Commissions « conjointes », le Directeur des Risques dispose d'un droit de veto.

Ainsi, toutes les décisions liées aux crédits sont insérées dans un système dual : elles sont décidées au sein de la filière engagement, et contrôlées au sein de la filière risque (via un contrôle *a posteriori* des décisions par les Risques, ou via un droit de veto dans les décisions conjointes), et chacune des filières possède sa hiérarchie et ses objectifs propres. Le contrôle et le pilotage des risques ont été totalement désencastrés du reste de la structure organisationnelle de la banque.

De plus, le contrôle effectué au sein de la filière risque est lui même l'objet d'un contrôle périodique de la part d'une instance indépendante, l'Audit Interne. Enfin, les Comités des Risques et de l'Audit permettent au Conseil d'Administration d'exercer un contrôle direct sur la gestion des risques et les activités de l'Audit interne.

Conformément aux exigences réglementaires, c'est donc cette structure duale et stratifiée, qui limite mécaniquement les possibilités d'exploitation opportuniste de la relation d'agence et de la multiplicité des objectifs (objectifs commerciaux et de maîtrise des risques, en particulier) qui est venue prendre la place de la structure intégrée autrefois en place à la BM.

L'instauration de la prééminence de la filière risque sur la filière crédit

Dans cette réforme, la création d'une Direction dédiée aux Risques est sans conteste l'élément central, à la fois parce que c'est ce qui a été le plus prégnant en terme d'organisation et parce que la Direction des Risques est au centre de l'ensemble du dispositif de gestion des risques de crédit : elle conçoit les procédures et les outils d'estimation du risque, elle en contrôle l'usage, et elle effectue le reporting des risques.

La Direction des Risques ayant hérité de fonctions préalablement assurées par les Crédits, elle a été créée à la BM à partir de l'équipe qui composait la Direction des Crédits. Or, c'est plutôt une représentation globale de la situation des clients et une gestion « intégrée » des risques qui était valorisée dans cette Direction. La plus-value d'une approche uniquement centrée sur les risques et développée « indépendamment » des acteurs de terrain n'était donc pas évidente pour les membres de la nouvelle équipe. A l'heure de la création de la Direction des Risques, les tâches de contrôle, effectuées à distance du « terrain », leur semblaient d'ailleurs peu attractives. Ainsi, le Directeur des Risques explique :

« donc, il a fallu se résoudre à établir une séparation. Là, il a fallu imaginer ce qu'était le contrôle dit permanent. Et on se disait, mais, le contrôle permanent, c'est rien, c'est quelques états que nous regardions, on va pas s'amuser à constituer une équipe pour ça ! Alors, j'étais allé voir les personnes chargées de crédit, avec une vue plus globale, pour dire à certaines d'entre elles : je propose de faire partie du contrôle dit permanent. Ils m'ont dit : « attendez, on n'est pas là pour passer notre vie devant l'écran à remplir des noms, des grilles, des trucs et tout ça ! ». Donc, ça a été un blocage ».
[Directeur des Risques]

Par ailleurs, initialement, pour la nouvelle équipe, la mise en place de la réforme ne signifiait rien de plus que la création administrative d'un nouveau système de notation, la notation « McDonough » :

« McDonough est arrivé comme ça, je sais plus, c'est début 2000 qu'on en a parlé. Et puis, en 2002-2003, la notation McDonough est arrivée. Et elle est apparue, pour tous, en vérité, comme une contrainte administrative, « encore une nouvelle notation ! » sans qu'on comprenne vraiment les enjeux, le pourquoi de tout ça ».[Directeur des Risques]

Pourtant, lorsque la Direction des Risques a été créée, c'est le Directeur des Crédits qui a été appelé à sa tête, et c'est à son adjoint qu'est revenu le soin de diriger la Direction des Crédits résultant de cette séparation. Ce choix place implicitement les « Risques » dans une position dominante vis-à-vis des « Crédits » et il témoigne du fait que, si les enjeux n'étaient pas évidents pour l'équipe elle-même, la direction de la BM avait, elle, anticipé le rôle central que la Direction des Risques allait être appelée à jouer dans l'organisation de la banque.

Par la suite, l'équipe de la Direction des Risques, qui était initialement réduite s'est d'ailleurs rapidement étoffée. En quelques années, ce sont au final plus de 40 % des ressources de la structure initiale (en équivalent temps-plein) qui ont ainsi été transférées du Crédit vers les Risques. Par ailleurs, le développement des ressources dédiées aux Risques continue encore

aujourd'hui.

Au sein de la Direction des Risques, la prise de conscience de l'ampleur des conséquences de la montée de la logique du contrôle, bien qu'anticipée, n'a donc été que progressive.

Ainsi, le Directeur explique :

« A l'époque, il y a quelques années, on me disait : tu peux travailler avec deux personnes, trois personnes, c'est bon ! Mais, moi, je disais : « à mon avis, un jour... ». Et puis, je me souviens qu'il y a cinq ans, cinq ou six ans, à l'occasion d'un comité de reporting, il y avait le Président, et je dis brutalement, parce que j'étais agacé par la montée en puissance des obligations de contrôle, « honnêtement, il faut se rendre compte, on va mourir contrôlés ! ». Et bien, j'étais à cent lieues d'imaginer, même en disant ça, qu'on en serait où nous en sommes ! Et encore, aujourd'hui, on est guidé et environné par la Commission bancaire, mais on est encore loin d'être dans un mode complètement structurel ». [Directeur des Risques]

Il est néanmoins devenu peu à peu évident que, derrière les nouvelles obligations de contrôle, et derrière les outils et les procédures de gestion des risques qu'elles impliquaient, c'est en fait le mode de gestion des relations de crédit dans leur ensemble qui était en jeu.

Ainsi, le Directeur des Risques explique :

«Aujourd'hui, tout ce qui touche au réglementaire constitue un champ d'obligation extraordinairement structurant et qui se développe de plus en plus. Alors, la politique de risque, c'est faire aussi tout cet aspect de mise en musique, de suivi et de structuration des différents dispositifs qui permettent le respect de l'ordre réglementaire. Bon, alors, ça veut dire quoi l'ordre réglementaire ? C'est important, parce que, moi, tout ce que je vous dis, là, de façon enchaînée, c'est chaque fois des questions qu'on s'est posées : qu'est-ce que ça veut dire, ça ? Et, ce qui est très surprenant, c'est que là, on est pas en évolution, on est en révolution en matière de pratiques bancaires. /.../ Les pratiques bancaires évoluent maintenant énormément sous l'obligation directe, sous la pression réglementaire de la Commission bancaire et de l'environnement de contrôle. Et donc, on nous dit assez clairement qu'il y a des normes et des méthodes qui doivent être mises en oeuvre en application de ces règlements. Donc, ça veut dire de nouveaux champs d'action, des obligations de refondre complètement les modèles de traitement de l'information, on va dire, et des données. a veut dire des développements informatiques assez considérables, etc., etc., etc. Et, tout ça, ça fait partie de la mise en musique de la politique des risques » [Directeur des Risques].

Ainsi définie, la politique des risques n'a donc pas seulement pour objet de mettre en oeuvre de nouvelles procédures et de nouveaux outils de contrôle. Elle est plus largement l'instrument de la traduction du nouvel ordre réglementaire dans les pratiques des banques.

Sa fonction n'est donc pas seulement d'assurer le contrôle, mais aussi d'en diffuser la logique et de justifier au sein de l'organisation les contraintes qui en découlent pour les acteurs du crédit. C'est pourquoi, explique l'un des contrôleurs, le coeur de leur mission n'est pas uniquement de

contrôler, mais aussi d'expliquer l'importance de ces contrôles pour l'ensemble de l'organisation :

*« Au niveau de la surveillance des risques, il y a bien entendu une partie contrôle, mais **il s'agit surtout d'accompagner tout le réseau**, parce que l'accompagnement c'est devenu plus que jamais indispensable avec toutes les évolutions qu'on a eues ces dernières années, et là je pense notamment à McDonough. /.../ **Ça a été un travail, c'est toujours un travail sans relâche, mais, aujourd'hui, à peu près tout le réseau a pris en compte l'importance que ça avait. Mais, à mon avis, on y sera encore pendant 10 ans, il faudra tous les jours marteler que McDonough, c'est hyper important et que, aujourd'hui, pour avoir un bon ratio, pour pouvoir se développer correctement et pour pouvoir refléter la situation des risques telle qu'aujourd'hui on la ressent, c'est : McDonough, McDonough, McDonough. On ne jure plus que par McDonough.**» [Responsable contrôle des Risques]*

Ainsi, les contrôleurs qui ne voyaient a priori dans la réforme qu'une « obligation administrative » supplémentaire se sont peu à peu mis à voir ces obligations comme centrales dans le bon fonctionnement de la banque, et les notations comme « hyper importantes » pour « refléter la situation des risques ». Les contrôleurs ont donc fait sens de leur travail. La nouvelle représentation des risques, qu'ils avaient initialement perçue comme moins globale et donc moins utile, est désormais perçue comme possédant sa propre cohérence. Ils s'emploient donc activement à en diffuser l'importance – qui est d'ailleurs aussi « leur » importance - au sein de l'organisation.

En revanche, le développement des « Risques » s'est fait au détriment de l'autonomie de la Direction des crédits, qui, en plus d'avoir été « amputée » de ses fonctions de contrôle est aussi désormais soumise aux nouvelles contraintes issues de la filière Risque. Cela se traduit dans le nouvel assemblage institutionnel, où les Risques disposent toujours soit d'une possibilité de contrôle, soit d'un droit de veto sur les décisions des Crédits. Mais, comme nous avons pu le constater lors de nos entretiens, cela est aussi aujourd'hui clairement perceptible au niveau organisationnel. En effet, un décalage est perceptible, du moins parmi les collaborateurs présents de longue date, entre les membres de la Direction des Risques, qui semblent assez satisfaits de leurs attributions grandissantes, et les membres de la Direction des Crédits, dont la position au sein de l'organisation s'est en quelque sorte « banalisée ». Le Directeur des Risques, qui a aussi longtemps dirigé la Direction des Crédits lorsqu'elle réunissait les deux fonctions, fait par ailleurs le même constat :

*« **Le métier de contrôleur permanent s'est développé petit à petit et, aujourd'hui, on voit qu'il y a une diversité de tâches qui constituent un tout cohérent et qui motivent énormément parce que ce, ce que l'on a fait parallèlement c'est dire : d'accord tout ça, mais le contrôleur il est là aussi pour prendre en charge l'information, la formation, et se projeter pour être en accompagnement.**»*

Contrôleur, certes, mais c'est par un auditeur. Donc, on est en présence sur le terrain et c'est hyper diversifié, et ça foisonne. Et donc les gens des Risques, petit à petit, se sont adaptés. Ils ont densifié leur rôles. Et, aujourd'hui, on le voit bien dans le monde fonctionnel, ils sont plutôt bien. /.../ En revanche, les chargés de crédit, ils sont soumis aux bombardements dans l'acte d'octroi : « Ah, oui, il faut aller regarder la notation », alors il faut qu'ils y aillent, etc. Pour eux, tout ça, c'est plus difficile à insérer dans la culture parce que, eux, ils sont plus restés sur un mode qui, disons, est devenu partiel et, en même temps, avec tout un ensemble de contraintes nouvelles qui ont impacté comme des gouttes sur une vitre, si vous voulez » [Directeur des Risques].

On voit bien ici que la prééminence de la filière risque n'est pas qu'un simple principe théorique et que les nouveaux arrangements institutionnels ont favorisé la montée en puissance d'une filière risque « désencastrée » au détriment de l'approche « intégrée » du risque développée au sein de la filière Crédit.

Malgré les réticences initiales, une Direction des Risques capable de défendre sa propre représentation des risques et d'imposer des contraintes à la Direction des Crédits s'est donc formée, réalisant ainsi en pratique les principes issus du nouvel ordre réglementaire.

Conclusion : le désencastrement du pilotage institutionnel des risques

Deux caractéristiques sont saillantes dans le processus décrit dans cette première section.

Tout d'abord, il est évident que, à la BM, le choix de la méthode NI n'a pas été le produit de l'expression des préférences de la Direction de la banque ou de son Conseil d'Administration. Ce choix est le produit des contraintes imposées par l'autorité de supervision nationale sur le groupe UBM auquel la BM appartient. A ce titre, il est le produit de l'encastrement institutionnel et organisationnel de la banque.

Par ailleurs, ce choix implique de désencastrer les fonctions de contrôle et de pilotage des risques du reste de la structure organisationnelle de la banque. Comme nous l'avons vu, la BM a donc dû abandonner son mode traditionnel de contrôle « intégré » pour mettre en place une filière risque indépendante et capable de contrôler les actions menées par les acteurs en charge de la gestion des crédits. Or, assez ironiquement, c'est au nom de la capacité de contrôle effectif du Conseil d'Administration sur le pilotage et le contrôle des risques que ce choix, qui lui a pourtant été imposé, est justifié.

Le désencastrement du pilotage des risques au sein de la structure organisationnelle interne de la BM est donc le produit de son encastrement institutionnel et organisationnel plus large. En ce

sens, si ce désencastrement contribue peut-être à assurer au Conseil d'Administration une plus grande capacité de contrôle effectif sur le pilotage et la gestion des risques, il témoigne avant tout du poids des orientations issues de l'Accord de Bâle II sur l'organisation interne des banques et du fait que les Conseils d'Administration et les Directions y sont soumis sur un mode qui peut être très coercitif.

Par ailleurs, notre étude montre que les nouveaux arrangements institutionnels ont bien engendré un déplacement du pouvoir de la Direction des Crédits en faveur de la Direction des Risques ainsi créée. L'orchestration de ce déplacement repose sur deux moments distincts mais qui se renforcent mutuellement. Le premier moment est celui de la redéfinition du risque, où la question des modalités de son estimation et de sa gestion est posée, et où de nouvelles conditions minimales sont définies pour ce faire. En découle ensuite, dans un deuxième temps, un transfert de pouvoir entre les différents acteurs et entités, qui se solde ici par une perte d'autonomie de la Direction des Crédits au profit de la Direction des Risques.

Cet enchaînement entre le déplacement de l'expertise et le transfert du pouvoir vers la filière des « risques » est aussi perceptible lorsque l'on s'intéresse aux conséquences de la mise en oeuvre de la réforme au sein des agences de la BM. Néanmoins, il s'orchestre un peu différemment puisque les banques conservent des marges de manoeuvre pour définir le rôle exact que les nouveaux outils doivent jouer dans la gestion quotidienne des crédits. Dans la suite de ce chapitre, nous proposons de montrer comment la mise en oeuvre de la réforme a modifié le rôle que jouent les banquiers présents en agence dans l'estimation du risque. Pour ce faire, nous présentons tout d'abord le mode d'évaluation et de contrôle des risques qui prévalait à la BM avant la réforme (7.II – Une gestion traditionnellement « professionnelle » des risques), puis nous présentons les caractéristiques du nouveau système d'évaluation des risques, le système de notation interne et nous montrons qu'elles permettent de soumettre l'expertise des acteurs présents en agence à un système d'évaluation « formelle » (7.III – L'estimation des risques en méthode NI : la soumission de l'expertise professionnelle à une analyse formelle des risques).

Nous verrons ensuite dans le chapitre 8 dans quelles mesures ce déplacement de l'expertise a été accompagné, à la BM, d'une perte de pouvoir et d'autonomie des banquiers présents en agence dans la gestion des relations de crédit.

7.II – Une gestion traditionnellement « professionnelle » des risques

Il existe deux modèles de l'agence bancaire, nous explique le Directeur d'une grande agence de la BM. Dans le premier modèle - le plus courant, mais qui n'est pas celui de la BM - l'agence dispose de peu de personnel et ce personnel est peu qualifié. Les qualifications sont regroupées dans des centres de ressources où les demandes issues des agences sont traitées centralement. Dans ce modèle explique-t-il, « *le personnel vend des produits d'épargne ou cartes de crédit si c'est le mois de la carte de crédit* », et se sont des outils informatiques qui lui disent quel produit vendre à quel client.

Les agences de la BM sont au contraire des agences « *où les compétences sont sur place* ». Il y a comparativement plus de personnel, ce personnel est plus qualifié et mieux payé, et il dispose de délégations de décision. Entre ces deux modèles, il n'y en a pas nécessairement « *un meilleur* », précise-t-il. Mais, malgré les coûts que cela engendre, le modèle de la BM « *fonctionne bien avec sa clientèle* » car celle-ci y trouve « *des conseils qualifiés auxquels les plus petits clients, en particulier, n'auraient pas accès ailleurs* » et des interlocuteurs qui disposent d'une « *véritable connaissance des secteurs d'activité et de l'environnement* » dans lesquels elle évolue. [Directeur Agence 1].

Autrement dit, si elle a été créée pour servir au mieux les intérêts des clients-sociétaires, c'est par la différenciation de la qualité de son service que la BM assure sa viabilité économique. L'expertise sectorielle en agence et la compréhension des dynamiques locales sont donc à la fois les forces du modèle politique de la BM (car elles permettent la reconnaissance et l'adaptation aux besoins de clients-sociétaires) et les forces de son modèle économique (car elles permettent la différenciation par la qualité des services).

Il en découle :

- que la connaissance du terrain (secteur, environnement local) est traditionnellement considérée comme le savoir fondamental dans l'exercice des activités de la BM.
- que l'organisation traditionnelle de la BM repose sur ce qui pourrait être considéré comme un « principe de subsidiarité » : tout ce qui peut être géré au plus près des clients, et en collaboration avec eux, est géré directement par les agences. Les agences disposent donc d'une autonomie relativement importante au regard des standards du secteur car elles seules sont en contact direct avec « le terrain », et donc capables d'évaluer les besoins et

d'élaborer les réponses adéquates.

Cela ne signifie pas pour autant que les acteurs des agences soient livrés à eux-mêmes. Si le degré d'autonomie des acteurs locaux est élevé, l'exercice de cette autonomie est néanmoins strictement encadré et suivi.

Nous proposons de décrire dans cette section comment était constituée à la BM l'estimation du risque par « l'expertise des acteurs de terrain » (7.II.1 – Une analyse substantielle des risques) et comment la gestion des risques était piloté et contrôlée dans ce système (7.II.2 - Un contrôle disciplinaire). Puis, dans la dernière section de ce chapitre, nous verrons sur quelles bases s'effectue l'analyse des risques dans la méthode de notation mise en place lors de la réforme, la notation McDonough, et quelle place est attribuée aux « experts de terrain » dans ce nouveau système (7.III - L'estimation des risques en méthode NI : la soumission de l'expertise professionnelle à une analyse formelle des risques).

7.II.1 – Une analyse substantielle des risques

Traditionnellement, l'outil central de l'analyse du risque, à la BM, est le dossier de crédit. Celui-ci remplit deux rôles : il permet au banquier de structurer son analyse et il lui permet de justifier sa décision (si le dossier relève de sa délégation) ou sa proposition (s'il n'est pas décideur sur le dossier). Le dossier n'est donc pas le point de départ de l'analyse du risque, mais bien déjà l'aboutissement d'une analyse qui commence, au plus près du terrain, à identifier les besoins.

L'analyse du besoin au plus près du terrain

L'histoire d'un crédit commence en effet en amont, lorsque le client formule son besoin puisque, suite à cette demande, le banquier analyse la recevabilité de cette demande. Le banquier en charge du dossier prend alors une première décision : sur la base des premières informations qu'il a réunies, pense-t-il qu'il faut « faire le crédit » ou pas ? Ce n'est en effet que s'il « y croit » que la banque va « monter » un dossier de crédit :

« Le dossier on le présente et on y croit ou on n'y croit pas. Si on n'y croit pas, en fait, on ne va même pas le monter, on a autre chose à faire. Je me mets des barrières, si je n'y crois pas, je ne le

fais pas. ». [Chargé de Crédit (CC) 2 Agence 3]

Mais ce n'est pas uniquement pour ne pas « gaspiller du temps » que le dossier ne sera pas monté. C'est aussi parce que ni le client, ni le banquier n'y auraient intérêt :

« Si ça ne tient pas la route, je n'ai pas envie d'embarquer quelqu'un. Parce que, mécaniquement, le fait de faire un dossier, de le pousser, mécaniquement, on valide quelque chose, on valide l'opération. /.../ Il ne faut pas qu'on valide des trucs où on se dit que, a priori, il y a de gros risques, parce que, quel est l'intérêt ? Quel est l'intérêt ? J'ai l'image de particuliers qui ont fait des placements immobiliers et qui se sont retrouvés à la fin avec moins que ce qu'ils avaient, alors, je me dis, est-ce que la banque a eu raison de valider l'opération ? Est-ce qu'elle a eu raison ? Bon, ça arrive des trucs qui tournent mal, mais est-ce qu'on a eu raison de faire ça s'ils se retrouvent avec moins d'argent après ? /.../ Etre utile, au final ...c'est quand même la base ! ». [CC1 Agence 4]

Par ailleurs, à la BM, l'idée qu'un crédit ne doit être accordé que s'il est utile au client ne repose pas simplement sur la mobilisation de valeurs communes. En effet, le système de rémunération des banquiers les incite aussi fortement à limiter leur prise de risque. Ainsi, comme le souligne un autre banquier :

« Nous, c'est simple, on est évalués sur la progression du PNB et, si on prend un bouillon, c'est fini, même si on a bien progressé. Donc il faut faire progresser sans se prendre aucun bouillon. A la BM, on peut être plus « juge et parti » parce qu'on est responsabilisés sur notre portefeuille ». [CC4 Agence 1]

Autrement dit, contrairement au modèle d'agence où les qualifications sont regroupées dans des pôles externes et où les demandes doivent être transmis à ces pôles pour être analysées, le modèle de la BM repose sur une responsabilisation des banquiers qui fait d'eux le premier rempart contre une prise de risque inconsidérée. A ce titre, la décision de monter un dossier est déjà le résultat d'un premier filtrage du risque, dont il ne reste par ailleurs pas nécessairement de traces dans les systèmes d'information.

Dans cette première phase, explique un Directeur d'agence, c'est la compréhension de la situation économique et de la dynamique dans laquelle est le client qui prime. Tout l'enjeu, explique-t-il, est de « saisir la cause du besoin », lorsqu'il s'agit de crédit court terme (CT) et « d'évaluer la création de valeur », s'il s'agit de crédit moyen-long terme (MLT) afin de déterminer « s'il est opportun ou non de se positionner ». L'analyse financière classique (capacité d'endettement, de remboursement, etc.) n'intervient ensuite qu'en second lieu, après avoir déterminé l'opportunité de se positionner à partir d'une analyse du besoin du client :

« Alors, comment on évalue les risques, pour de vrai. Moi, je vais vous dire une chose, sur du risque il

y a deux mots, deux notions, à mon avis : trouver la cause, pour le CT, et la création de valeur, pour le MLT. Sur le CT, ça fait un peu vieille France, l'important, c'est de trouver la cause : est-ce qu'il y a une cause au besoin de CT. Là, on va essayer de démêler l'écheveau. Ensuite, sur le MLT, là encore, il faut essayer de revenir, enfin, moi, j'essaie de ne jamais m'en écarter de : est-ce que l'investissement va être créateur de valeur ajoutée, et, si oui, comment, de combien. Je crois qu'on doit vraiment, avant de penser au taux, aux garanties, aux opportunités commerciales, essayer de comprendre le besoin. C'est pas des mots en l'air. C'est-à-dire qu'on essaie de voir en gros, ça apporte quoi, ce crédit, c'est la réponse à quoi. C'est le premier pan de réflexion : essayer de bien comprendre l'opportunité de se positionner. Après, c'est pas nécessairement facile de quantifier, même sur du MLT. Là, par exemple, c'est l'archétype du dossier, je n'arrive pas à avancer dessus mais il va falloir que je le fasse, c'est l'archétype du dossier où, oui, il y a une création de valeur ajoutée chiffrable, en amont. L'investissement est chiffrable et le boni est chiffrable aussi. Donc, là, on a envie de regarder le dossier. Sur du MLT, on se dit que c'est évident : ou c'est créateur de valeur ajoutée, ou ça ne l'est pas et c'est du besoin de haut de bilan. Mais en fait, il y a des étapes franchement intermédiaires : ici, par exemple, peut-être que l'investissement est mal paramétré par le dirigeant, et ça, ce n'est pas qu'un peu, c'est tout le temps qu'on a ça, le mec qui s'achète une machine-outil complètement disproportionnée à la fois avec les capacités intrinsèques de l'entreprise et avec la demande du marché, de son marché à lui. Et ça aussi, ça se chiffre. /.../ Une fois qu'on a passé les premières étapes de la cause /.../ sur du CT, et ensuite de la création de valeur ajoutée, théoriquement, sur du MLT, après, /.../ on va essayer de comprendre, que ce soit du CT ou de l'investissement, quelle est l'origine du besoin. Ça, c'est au-delà de la cause. La cause, c'est dans l'immédiateté. Je crois que ça vaut le coup de revenir un peu dans le temps pour essayer de comprendre ce qui s'est passé pour qu'on ait ce besoin. Ce qui n'est pas, là encore, un gros mot. C'est bien d'avoir un besoin. Ensuite, je ne sais même pas quoi vous dire tellement ça appartient à des lieux communs. Ensuite, on va entrer dans les lieux communs, c'est-à-dire, dans les financements sur la capacité à assurer les remboursements et la capacité à accepter un endettement ». [Directeur Agence 3]

Néanmoins, certains banquiers reconnaissent qu'il leur est déjà arrivé de monter un dossier qu'ils jugeraient par ailleurs « trop risqué » afin de ne pas avoir à être à l'origine d'un refus et de protéger leur relation commerciale avec le client.

« Parfois on présente un dossier pour ne pas être à l'origine d'un refus et maintenir la relation ». [CC2 Agence 3]

Par ailleurs, tous sont conscients que la proximité avec les clients, le fait de partager une histoire commune, peut influencer sur le niveau des risques pris.

« C'est parfois plus difficile quand on connaît un client depuis des années, qu'on sait qu'il est arrivé à redresser la barre un fois, deux fois, trois fois... Alors, la quatrième fois, on se dit que ça va aller mieux, que ça va aller bien aussi. Mais, en cas de coup dur, est-ce qu'on se sera bien couverts ? » [Directeur Agence 1]

Il est donc important d'acquérir du recul sur les situations. Le dossier de crédit y contribue à deux

titres, en imposant aux banquiers de structurer leur analyse, d'une part, et en leur imposant de motiver leur avis ou leur décision d'autre part.

Le dossier de crédit : une justification économique contextualisée du besoin

Concrètement, pour monter un dossier de crédit, les banquiers disposent de cinq grandes sources d'informations :

- leur connaissance propre du client, de sa situation et de son projet, qui est acquise lors des entretiens avec le client et lors des visites sur place, qui sont très courantes à la BM.
- les derniers documents comptables, qui sont systématiquement demandés pour une demande de crédit.
- les éventuels autres documents fournis par le client (brochures, comptes prévisionnels, plans de trésorerie, etc.).
- la situation bancaire et commerciale : produits et niveau d'épargne et d'encours de crédit, flux sur les comptes, anomalies dans les paiements, etc.
- les dossiers de crédits précédents, qui peuvent être consultés pour mémoire ou être utilisée comme base « à actualiser » de la nouvelle demande.

Le dossier de crédit contraint tout d'abord le banquier à structurer son analyse en organisant des « passages obligés ». La structure d'un dossier est présentée dans l'Encadré 7.1 (Le dossier de crédit) ci-dessous :

Encadré 7.1 : Le dossier de crédit

Le dossier de crédit est organisé en huit sections principales plus des Annexes dont nous décrivons brièvement le contenu ci-dessous :

1 - Description de la demande

- Pour les demandes de crédit MLT, l'objet du crédit (ex : financement de l'installation d'une nouvelle ligne de production) doit être mentionné en en-tête.
- Les caractéristiques du concours (références du produit, échéances, taux, frais de dossiers, etc.), les garanties offertes et les conditions préalables et non-préalables à l'octroi sont détaillées.
- L'apport du client au capital de la banque (Parts sociales / Capital) est systématiquement indiqué.
- Des observations peuvent être ajoutées.

2 - Description de l'entreprise

- Histoire et organisation juridique : activité principale, faits marquants, répartition du capital, organigramme, filiales et commentaires associés.
- Moyens humains : composition de l'équipe de Direction et du Conseil d'Administration, effectifs, leur évolution et commentaires associés.
- Moyens d'exploitation : liste et valeur brute des immeubles et immobilisations incorporelles, valeur nette comptable des équipements, assurances contractées et commentaires associés.
- Descriptif de l'activité : description de l'activité, des produits et des marchés, de la position concurrentielle, de la clientèle et des fournisseurs, des stocks existants.

3 - Analyse financière

- Analyse de l'exploitation : rédigée librement par le banquier en fonction du cas.
- Analyse du bilan : analyse libre de la structure financière, du cycle d'exploitation et du besoin de trésorerie.

4 - Exploitation prévisionnelle

- Evolutions récentes et perspectives
- Analyse du Tableau des Besoins et Ressources de Financement (voir « Annexes » ci-dessous)

5 – Justification de la demande

- Pour le MLT : plan de financement, description et justification économique de l'investissement, planning de réalisation de l'investissement.
- Pour le CT : récapitulatif des autorisations de CT et des garanties pour l'année N et l'année N+1, commentaire justifiant le besoin et présentant les perspectives relatives à ce besoin.

6 – Analyse du risque final

- Analyse du risque final, généralement réalisée à un, deux ou trois ans.
Cette analyse est présentée dans un tableau qui donne, pour chaque année traitée :
 - Le montant du capital restant dû (A)
 - Le coût du portage (B)
 - Une valorisation des garanties (C)
 - Les participations en risque extérieures (Sofaris) (D)
 - Les participations en risque internes (sociétés de cautions mutuelles internes) (E)
 - L'estimation du risque final du crédit (A + B – C -D -E)
- Un commentaire du banquier explicitant et justifiant les méthodes de valorisation des garanties utilisées.

7 – Conclusion

- Avis du responsable du dossier :
 - Estimation synthétique de :
 - la rentabilité (bonne, moyenne ou déficitaire),
 - la structure financière (bonne, moyenne ou déséquilibrée)
 - la relation bancaire (bonne, moyenne, ou incidents dans les 12 derniers mois)
 - Avis synthétique (rédigé) sur le dossier de crédit
 - Intérêt et perspectives commerciales liées au dossier
- Avis synthétique (rédigé) du Directeur d'Agence (si le dossier n'est pas dans la délégation du banquier)
- Avis synthétique (rédigé) de la Direction Régionale (si le dossier n'est pas dans la délégation du Directeur d'Agence)
- Avis synthétique (rédigé) de la Direction des Crédits (si le dossier n'est pas dans la délégation de la Direction Régionale)
- Dernière cotation de l'entreprise, proposition de cote par l'agence et/ou par les décideurs du

dossier (Voir 5.II.2).

8 – Fiche de Décision

- Description des encours accordés et bilan des encours futurs du clients.
- Liste des garanties apportées
- Apport du client au capital de la banque (Parts sociales / Capital)
- Dernière cotation de l'entreprise, proposition de cote par l'agence et cote accordée (Voir 4.II.2)
- Des observations peuvent être ajoutées.

Annexes

- Les dossiers doivent obligatoirement être accompagnés du dépouillement des documents comptables.
- Pour tous les dossiers d'un montant important ou présentant un risque élevé (CAF constatée insuffisante pour couvrir les échéances à moins d'un an de l'endettement y compris le concours consenti), il est aussi nécessaire de joindre des comptes prévisionnels et Tableau des Besoins et Ressources de Financement récapitulant, pour la dernière année dépouillée et en prévisionnel, quels sont les besoins et les ressources de financement.

Ainsi, la réalisation d'un dossier de crédit impose des points de passage « obligés » (présentation de la structure, justification de la demande, dépouillement des comptes, analyse financière et prévisionnelle, analyse du risque final, ...) qui permettent de structurer l'analyse.

On notera par ailleurs que la structure du dossier appelle un type particulier d'analyse développée au plus proche de l'activité du client.

En effet, la capacité de l'emprunteur à honorer le remboursement est évaluée de près à travers un « Tableau des Besoins et Ressources de Financement » ou TBF, qui liste, pour la dernière année dépouillée et en prévisionnel sur un à trois ans, quels sont les besoins et les ressources de financement dont dispose l'entreprise, tableau qui est ensuite commenté¹⁰. De plus, le risque final pour la banque est lui aussi l'objet d'une analyse détaillée¹¹, fondée sur une appréciation spécifique de chaque garantie. En revanche, il n'est que très rarement fait référence aux ratios de structure normatifs de l'analyse financière classique¹². Sauf à de rares exceptions¹³, l'analyse

10 Le TBF est présenté en Annexe et son analyse dans la section « 3 - Analyse financière » du dossier de crédit.

11 Le risque final est estimé et commenté dans la section « 6 – Analyse du risque final » du dossier de crédit.

12 Ainsi, l'un des Directeurs d'agence explique :

« Y'a un truc qui m'a surpris à la BM c'était pas dans ma culture mais je m'y suis adapté, bien volontiers, c'est le Tableau des Besoins et Financements. C'est probablement ce qui fait que chez nous, on ne note quasiment jamais, ni dans l'analyse financière, ni dans la conclusion, des bons vieux ratios de structure. C'est assez surprenant, mais c'est comme ça dans toutes les agences que j'ai faites, et, du coup, j'ai pris le pli moi aussi et j'ai perdu l'habitude ».
(Directeur Agence 3)

13 Pour certains secteurs spécifiques, comme la distribution, par exemple, il existe des ratios de structure et d'activité de référence (CA / m², ratios d'endettement, etc.).

financière vise donc à estimer directement la capacité de l'emprunteur à faire face aux échéances du remboursement, et non par comparaison avec la performance ou le profil d'acteurs concurrents, par exemple.

Enfin, l'opportunité économique du positionnement (Voir Encadré 7.1, Section « 5 - Justification de la demande » du dossier de crédit) semble être l'objet d'une grande attention, donnant lieu à des développements soigneusement argumentés de la part des banquiers¹⁴, ce qui confirme l'idée que, à travers le dossier de crédit, c'est une analyse fondée sur l'appréhension du modèle économique du client et de la viabilité de l'opération qui est recherchée, et non une appréciation en référence à des normes externes d'endettement ou de rentabilité.

L'attention portée à la justification de la demande est aussi liée au fait que le dossier de crédit est aussi un outil de justification et de coordination des décisions, puisque, si le banquier n'est pas décideur, c'est principalement le dossier qui sert de base à la décision et que, par ailleurs, c'est lui qui sert de base au contrôle a posteriori des dossiers décidés par les banquiers. Dans les deux cas, il sera aussi un support d'échange de pratiques entre le banquier et son responsable en agence ou au siège.

Ainsi, un Directeur d'agence décrit son travail sur les dossiers de crédit de ses plus jeunes collaborateurs comme suit :

« Moi, quand je passe les dossiers, comme j'ai un peu d'expérience, je me mets toujours à la place des gens qui vont les recevoir, et je me dis : « bon, ils connaissent pas le client, ils l'ont jamais vu, ils connaissent pas le dossier, est-ce qu'ils vont comprendre quelque chose ? », parce que la tendance du jeune commercial c'est de passer très rapidement sur des choses très importantes, parce que ça lui paraît évident. Et, vous, vous êtes devant un dossier et vous ne savez même pas ce que c'est le client, il n'y a rien sur l'activité du client. Parce que ça lui paraît très évident, donc il ne l'a pas écrit, il y a plein de choses qui ne sont pas écrites. En gros, moi, l'essentiel de mon boulot c'est de demander aux chargés de crédit de préciser des choses qui leur paraissent évidentes ou, en matière d'analyse financière, parce que c'est important en matière de crédit, d'aider des chargés de crédit qui sont peu expérimentés, qui ont une analyse financière perfectible, on va dire, et ils n'ont pas vu les points importants. Mon travail est un travail pédagogique : attirer leur attention sur tel ou tel point qui demande des explications, creuser les choses en matière d'analyse financière, et puis tout le travail de commercial : pourquoi on va faire 20 000 € de facilités de caisse et pas 15 000 €, pourquoi pas 25

14 Ce point, souligné par les acteurs eux-mêmes est étayé par l'analyse des dossiers de crédit. Sur un échantillon de 80 dossiers (57 dossiers dématérialisés et 23 dossiers « papiers »), il n'y a en effet qu'un seul dossier pour lequel la justification de la demande n'a pas été soigneusement rédigée. Il s'agit d'un renouvellement de lignes CT de 60000€.

000 €, quelles sont les pièces qu'on va demander et qu'est-ce qui se passe si ça se passe mal. Parce que le chargé de crédit jeune – je généralise abusivement, bien sûr – il a tendance à épouser l'avis du client, à penser que le paiement va tomber demain ou après-demain, que le CA va augmenter de 5 %... donc, moi, je ramène les choses à des niveaux plus prosaïques, en disant : « supposons que le CA n'augmente pas, supposons que le paiement ne vienne pas, qu'est-ce qui se passe ? On va passer de 20 000 € à 40 000 €, etc. Donc, tout ça fait que le dossier, soit c'est moi qui le décide, soit il est pas décidé et je le passe au niveau supérieur, mais il est un peu plus fourni ». [Directeur Agence 5]

7.II.2 - Un contrôle disciplinaire

Les décisions de crédit : l'expertise comme fondement de l'autonomie

Dans tous les cas, le dossier doit donc fournir une justification économique contextualisée et raisonnable à la décision de crédit, mais c'est sur l'expertise du banquier que repose, en dernière analyse, la validité du diagnostic.

Le même Directeur d'agence explique ainsi :

« Le crédit, en toute humilité, c'est de l'accumulation d'expériences. Il n'y a pas de très bon credit-man jeune. Il y a des mauvais vieux mais il n'y en a pas de très bon jeune. C'est avec l'expérience qu'on peut dire « il faut faire attention à ça ». Il faut avoir analysé les problèmes qu'on a eu ». [Directeur Agence 5]

Un banquier doit donc « faire ses preuves » avant que ses analyses soient prises au sérieux par son responsable :

« Quand je suis arrivé, j'ai eu un bizutage sur un dossier. On voulait le faire, on était persuadés. On fait pas un dossier pour faire un dossier. Ça a un peu traîné, peut-être que je ne l'avais pas bien monté la première fois, et je ne savais pas qui était l'interlocuteur qui lisait le dossier, sa manière de lire et d'interpréter les dossiers, donc, au final, ça a traîné un ou deux mois à faire des aller-retour, avec des coups de fils, des compléments et ça ne s'est pas fait. Maintenant, je lui représenterais le dossier, il maintiendrait par fierté son non, mais le même dossier jamais présenté, tout neuf, ça aurait plus de chance de passer. Donc c'est mon petit bizutage, je dis ça avec humour ». [CC 1 Agence 3]

Il acquière ainsi ensuite une « délégation d'expertise » :

« Il y a des délégations de confiance qui ne sont pas inscrites et qui font que si je présente un dossier maintenant j'ai gagné en légitimité, il [le décideur] va se poser un minimum de questions et il va faire la part des choses ». [CC 1 Agence 3]

Néanmoins, la « délégation d'expertise » ne signifie pas l'absence de contrôle, mais le contrôle est

alors plutôt perçu comme l'occasion d'une transmission d'expertise. Le même chargé de crédit explique ainsi :

« Alors, ça n'empêche pas le décideur de poser d'autres questions, on a chacun ses marottes, ... ou son expérience, parce que les marottes, c'est l'expérience. Moi, j'ai ici 5 magasins d'optique qui font du crédit CT, à la Direction régionale ils en ont peut-être 20 et au siège ils en connaissent 50, donc s'ils me disent « oui, mais tel autre cas ne paie plus ou paie à 6 mois », ils vont attirer mon attention sur des choses que je n'avais pas vues ». [CC 2 Agence 3]

Au final, c'est donc un contrôle à géométrie variable, en fonction de l'expertise reconnue aux intervenants dans le dossier, qui s'exerçait traditionnellement à la BM. Néanmoins, le contrôle des dossiers restait assez systématique puisque plus d'un dossier sur deux était contrôlé par le siège et que tous les dossiers pouvaient l'être :

« A l'époque tous les dossiers décidés par le réseau faisaient l'objet d'un contrôle a posteriori. Les agences nous envoyaient tous les dossiers de crédit. Les dossiers de crédit physiques avec le dossier de crédit lui-même, les fiches de décision, les documents comptables, les liasses fiscales, les justificatifs et tout ça. On recevait des mètres de papier par le courrier. Evidemment on avait pas le temps de regarder tout ça, mais, pour les chargés de crédit qu'on avait dans le collimateur on jetait systématiquement un coup d'œil. A l'époque, bon, ça dépend des gens, mais globalement, plus d'un dossier sur deux était contrôlé ». [Responsable contrôle des risques]

L'analyse des risques « par les dossiers » présente indubitablement l'avantage de permettre l'adaptation des méthodes et des critères d'évaluation aux cas rencontrés. En revanche, elle permet difficilement de comparer des risques, de les agréger ou même de s'en faire une idée rapide. Pour ce faire, la BM a donc établi un système complémentaire de cotation des crédits, qui avait à l'origine vocation à disparaître avec la mise en place de la notation McDonough.

Les cotations internes : l'évaluation du risque comme moyen de coordination disciplinaire

Avant la mise en oeuvre de la réforme de Bâle, la BM disposait déjà d'un système de notation des crédits, appelé la « cotation interne ».

Ce système repose sur l'analyse de trois éléments :

- la situation financière de l'entreprise, appréciée grâce à la « cote entreprise »
- le risque attaché aux encours, apprécié grâce à la « cote risque »
- l'avis de la banque sur la qualité du risque du client, exprimé grâce à la « cote qualité »

risque ».

La « cote entreprise » qualifie la situation financière de l'entreprise, telle qu'appréciée à partir du dépouillement et de l'analyse des documents comptables. Elle distingue 5 catégories d'emprunteurs, allant de « très bon » (noté 1) à « très fragile » (noté 5).

La « cote risque » est une estimation du risque « final » existant sur un client. Pour les engagements MLT, il s'agit du risque final estimé dans le dossier de crédit (voir Encadré 7.1 – Section « 6 – Analyse du risque final »). Pour les concours de CT, un système de pondération des encours relativement similaire à celui en vigueur sous Bâle I est utilisé¹⁵. Ce système fournit ainsi une estimation de la somme « risquée » par la banque sur le client lors d'une attribution de concours.

Enfin, la « cote qualité risque » doit :

« exprimer l'avis de synthèse portant sur la qualité du risque du client. Elle résulte

- a) de la cote entreprise,*
- b) de la cote risque /.../*
- c) d'éléments multiples non quantifiables automatiquement (risque final lié aux encours, garanties attachées aux crédits CT : cautions personnelles ...)*
- d) d'éléments qualitatifs (secteur d'activité, /.../, mouvements, perspectives concrètes d'évolution, qualité de la gestion, dirigeants...)*

Ces différents éléments c) et d) sont des compléments très importants à la cote entreprise et aux risques crédits / final. Ils constituent l'avis personnel ». [Principes et description du système de cotation, Juin 1999].

Autrement dit, les deux premières cotes sont normalement régies par des facteurs « objectifs », alors que la troisième exprime un avis de synthèse sur la qualité d'un client du point de vue du risque. La cote qualité risque va de A à E, le A correspondant au « très bon », le B à « bon », le C à « à surveiller », le D à « excessif » et le E à « pré-contentieux ».

¹⁵ Chaque type d'engagement (facilités de caisse, escompte, etc.) est associé à un coefficient de pondération (100 %, 50 %, etc.) qui reflète « à gros traits » le niveau de « couverture » de chaque type de produit. Ainsi, les facilités de caisse sont pondérées à 100 %, alors que l'escompte recevra une pondération plus faible.

Concernant la cote entreprise, il existe en effet des critères permettant de guider le jugement entre les différentes catégories, mais comme le précise un banquier :

« c'est pas une science exacte, hein. C'est pas...Il y a des critères de notation. Bon, moi je les utilise assez peu, j'ai en tête ce qui vaut 2, ce qui vaut 3 et ce qui vaut 4. » [CC1 Agence 1]

Concernant la cote risque, il existe des critères précis pour le court terme, mais ceux-ci sont ouvertement conventionnels¹⁶, ce qui amène fréquemment les banquiers à nuancer la cote dans les appréciations portées au dossier. Par ailleurs, comme le système de pondération ne prend pas en compte tous les types de garanties (ex : cautions personnelles), le fait que la cotation puisse « mériter » d'être affinée est totalement reconnu. C'est d'ailleurs l'une des fonctions de la cote qualité risque. De même, la valorisation des garanties dans l'analyse du risque final sur les crédits MLT se fait en pratique à partir de références communes, souvent arbitrairement conservatrices, mais que les banquiers respectent néanmoins. En revanche, ils nuancent souvent ces évaluations dans leurs commentaires et proposent souvent des estimations alternatives. Ici aussi, le rôle de la cote qualité risque est de permettre d'exprimer ces « décalages » dans la perception de la qualité du risque.

En regard des deux cotes précédentes, la cote qualité risque doit donc exprimer un avis de « synthèse » et « personnel » où les éléments non quantifiables et qualitatifs sont appelés à jouer un rôle « très important ». On y fait donc directement appel à l'expertise du banquier et à sa connaissance du client.

Ces trois cotes sont systématiquement mises à jour sur chaque dossier de crédit (voir supra.). De plus, les cotes entreprise et qualité risque sont normalement mises à jour au moins une fois par an¹⁷.

Dans un premier temps, les cotes sont proposées par l'agence en charge du compte. Si la décision est dans la délégation du chargé de crédit de l'agence, il peut proposer ses propres cotations. Sinon, celles-ci seront établies avec le Directeur. Cependant, même lorsque les chargés de crédit

16 En effet, comme dans le système de Bâle I, les pondérations utilisées (100 %, 50 %, etc.) n'ont pas été fixées à partir d'estimations statistiques mais « arbitrairement » par la banque. Elles ne sont pas censées refléter le risque « réel » de chaque ligne de crédit, mais fournir un ordre de grandeur du risque encouru.

17 La cote risque est propre à chaque dossier de crédit, il n'y a donc pas lieu de la « revoir » sur une base régulière.

possèdent les pouvoirs nécessaires pour valider le dossier eux-mêmes, les changements de cotations semblent être systématiquement l'objet d'une discussion avec le Directeur. Au minimum, ils l'en informent.

Puis, chaque proposition de cotation est systématiquement revue, et éventuellement modifiée par la Direction régionale, avant d'être finalement modifiée ou validée au siège. Le dossier de crédit mentionne d'ailleurs systématiquement les cotes précédentes, les propositions de cote faites par l'agence, puis les cotes proposés par la Direction Régionale, et enfin la cote choisie par le siège.

La cotation est donc, d'une part, un outil d'information sur les évolutions de la situation d'un client (cote entreprise) et sur les évolutions de son appréciation globale en termes de risque par les différents acteurs de la banque (cote qualité risque). En ce sens, elle joue un rôle de signal, qui permet d'attirer l'attention de la ligne hiérarchique sur la dégradation d'une situation. Ainsi, comme le souligne un chargé de crédit, « *en fait, ce qui est le plus important c'est le mouvement, passer de 2 à 3, de 3 à 4* » [CC 1 Agence 1].

Elle est, d'autre part, un outil de coordination du jugement au sein de la BM, qui permet d'établir un consensus sur l'appréciation d'une situation. C'est d'ailleurs vers la cotation que les différents intervenants se tournent en premier lieu pour prendre connaissance d'un dossier ou contextualiser une situation dans une discussion. Or, ce consensus n'émerge pas de la seule analyse des acteurs de terrain. En effet, d'après nos observations, il n'est pas rare que les propositions de cotations soient modifiées. Les Directeurs proposent souvent des cotations différentes de celles envisagées par les chargés de crédits, mais les cotations sont aussi fréquemment modifiées par les Directions régionales, et même par le siège. Or, d'après nos observations, ces modifications sont loin d'être systématiquement des dégradations de la cote. Au contraire, il semblerait que les chargés de crédit soient assez « sévères » avec leurs clients [Contrôleur des Risques 2]. Dans ce contexte, on perçoit bien que la cote est aussi un moyen d'échange entre les différents acteurs de la banque sur l'appréciation du risque, mais aussi que cet échange est hiérarchisé, puisque le jugement des échelons supérieurs prime sur celui des agents de terrain.

Enfin, la cote sert aussi à identifier les affaires susceptibles d'entraîner des pertes (attribution des cote entreprise 4 et 5 ou de la cote qualité risque E). Lorsqu'un client reçoit l'une de ces

« mauvaises » cotes, il est classé en « Affaire sensible » et tous les pouvoirs de délégation des agences sont suspendus¹⁸ : toutes les décisions concernant ces dossiers sont alors prises par le siège, dans le cadre d'un Comité spécifique dont les décisions sont rapportées directement au Directeur Général. Dans ce contexte, la cotation joue donc un rôle primordial dans le contrôle des risques, et, à ce titre, le siège dispose d'un contrôle direct sur l'ensemble des cotations : toute cotation peut à tout moment être modifiée par le siège.

Le contrôle permanent de la discipline

On notera par ailleurs que ce dispositif est aussi complété par un contrôle systématique, par les Directeurs d'agence et par le siège, de la gestion des impayés. Chaque chargé de crédit reçoit tous les quinze jours un état exhaustif des comptes « en dépassement » (pour les lignes CT) et des impayés (pour les crédits MLT) de son portefeuille de crédit¹⁹. Chacune des ces « anomalies » doit être justifiée par écrit par le chargé de crédit, qui doit aussi mentionner les actions entreprises, ou qu'il compte entreprendre pour régulariser la situation, et les délais qu'il se donne pour le faire. Les états ainsi commentés sont ensuite transmis au Directeur, qui est donc informé des situations « anormales » et qui valide – ou fait modifier – par écrit les décisions prises. Enfin, ces états sont transmis au responsable de l'agence au siège, qui est alors lui aussi informé, et qui peut intervenir en retour, soit en modifiant les décisions prises par l'agence, soit en « décotant » le client de façon à le classer en « Affaire sensible » afin de suspendre le pouvoir de décision de l'agence et de reprendre lui-même, sous le contrôle du Comité correspondant, la main sur le dossier.

Conclusion : Une gestion « professionnelle » des risques

Ainsi, la cotation sert à la fois d'outil d'information « *bottom-up* » sur l'appréciation des risques au niveau local, d'outil d'échange et de coordination des appréciations, et d'outil de contrôle « en dernier ressort » par la hiérarchie. Elle fonctionne en définitive sur le mode général de l'objectivité

18 On notera par ailleurs que les clients notés 8,9 ou P par la Banque de France sont eux aussi systématiquement classés en Affaires Sensibles et examinées au moins une fois par le Comité dédié avant d'être éventuellement « restituées » au réseau.

19 On notera par ailleurs que les dépassements ne peuvent survenir que s'ils ont été autorisés par le chargé de crédit. En effet, dès lors qu'un compte entre en dépassement, les paiements ne se font plus automatiquement et chaque opération se présentant sur le compte doit être autorisée individuellement par le chargé de crédit responsable du compte. Les états de dépassement sont donc bien uniquement un outil de contrôle : le chargé de crédit doit normalement avoir déjà étudié la situation et, éventuellement, contacté le client pour décider avec lui de la marche à suivre afin de la régulariser.

disciplinaire propre aux professions décrit par Porter (1995)²⁰ : la connaissance est fondamentalement considérée comme locale et l'expertise comme le résultat d'une accumulation d'expériences.

Dans ce système, l'expertise peut en partie être transmise grâce au respect de procédures spécifiques, mais le jugement de « l'expert » conserve toujours une part de discrétion, qui correspond en pratique à la possibilité de juger les règles formelles d'évaluation inadaptées au cas traité. Ainsi, si les chargés de crédit respectent les règles établies en ce qui concerne l'évaluation du risque final d'un crédit, par exemple, ils ont la possibilité d'argumenter en faveur d'une adaptation de ces règles au cas précis qu'ils traitent, et c'est leur supérieur hiérarchique, au siège, qui tranchera sur les règles à appliquer et l'estimation à retenir. La légitimité de l'estimation repose alors sur trois points d'appuis : la connaissance de la situation locale, qui est transmise via le dossier de crédit, l'expérience accumulée par le décideur, qui fonde son expertise, et son recul vis-à-vis de la situation, qui garantit l'objectivité.

Dans ce système, la connaissance vient du terrain : c'est sur la base des informations reportées par le chargé de crédit via les dossiers, notamment, que se fondent les décisions. Par ailleurs, ce système laisse une large part d'autonomie aux acteurs « de terrain ».

Mais, cette « confiance » s'accompagne d'un suivi disciplinaire étroit.

D'une part, un suivi systématique des « anomalies » et de leur traitement est organisé. D'autre part, l'estimation des risques est guidée par des procédures qui imposent des points de passage et de réflexion obligés, toutes les décisions doivent être minutieusement justifiées, elles peuvent toutes être contrôlées par les responsables hiérarchiques, et elles sont en pratique très régulièrement discutées et contrôlées.

Néanmoins, une large place est laissée à l'expertise des acteurs « du terrain » et, s'il existe des règles d'usage pour les justifier, la plupart de ces règles peuvent être adaptées si la situation semble le justifier.

Or, ce système d'estimation et de contrôle des risques contraste fortement avec celui mis en place à travers la notation McDonough dans le cadre des Accords de Bâle II.

20 Porter, T. (1995) *Trust in numbers : the pursuit of objectivity in science and public life*, Princeton University Press, 1995.

7.III - L'estimation des risques en méthode NI : la soumission de l'expertise professionnelle à une analyse formelle des risques

L'estimation des risques se fait, dans le cadre de Bâle II, à partir du système de notation interne de la banque. La conception et le bon fonctionnement de ce système relève de la responsabilité de la Direction des Risques, qui y a dédié l'un de ses Départements : le Département du Pilotage des risques, qui est distinct de celui du Contrôle des risques.

Le système de notation interne, la notation McDonough, prend concrètement la forme d'une application informatique dédiée appelée « le moteur de notation McDonough ». Ce « moteur » est commun à l'ensemble du groupe UBM, ce qui implique que les paramètres de la notation et la pondération de chaque paramètre dans la note sont les mêmes pour toutes les banques du groupe. Etant donné le caractère atypique de sa clientèle, la BM est systématiquement représentée dans les Groupes de travail portant sur ces questions. De plus, elle est maître d'oeuvre sur certains projets, notamment ceux liés aux PME, pour lesquels elle possède une expertise reconnue.

Le Département du Pilotage a été formé, comme l'ensemble de la Direction des Risques, dans la dynamique préparatoire aux Accords de Bâle, à partir de l'équipe de la Direction des Crédits. Comme l'explique le responsable du Département Pilotage, son équipe a donc largement dû se former « sur le tas » :

« ici, on est tous, à l'origine, des chargés de crédit qui étudiaient des dossiers de crédit. Et, on s'est retrouvé un peu par hasard là-dessus. C'est un nouveau métier, une nouvelle fonction qui s'est créée dans les banques. À mon époque, on n'avait pas de formation sur le calcul du ratio, ou on le voyait en 10 minutes. C'est un métier qui est à la fois entre la partie risque et la partie comptable. On travaille énormément avec la comptabilité. Là-dessus, on a une informatique indépendante, donc on dirige aussi la partie informatique. Donc, on est entre trois métiers et on les a appris sur le tas et on continue à apprendre, mais on n'est pas si mauvais que ça ». [Responsable Pilotage des Risques]

En effet, à l'origine du projet, en 2003, la BM pensait qu'elle pourrait simplement utiliser ses estimations internes du risque (soit les estimations du risque final, pondérées par les cotations internes). Mais il est rapidement apparu qu'un tel système ne satisferait pas aux exigences de la

réglementation et que celle-ci impliquait la mise en place d'un système bien plus « complexe »²¹ :

« Ma première grande découverte, c'est que « Ah, oui, c'est un système et c'est compliqué ! ». Nous, on était parti sur notre petit système. Quand on en reparle aujourd'hui, on en rit. Pour nous, la pondération c'était simplement le rapport « coût final du risque » sur la somme des engagements qu'on avait. On pensait segmenter un petit peu, c'est tout. On ne pensait pas que c'était aussi complexe, voire si prégnant en termes d'organisation : viabilisation des données, organisation par ailleurs, et puis après, avoir un niveau de technicité qui est si complexe. On est quasiment obligés de maîtriser complètement la réglementation parce que certains points, même à l'UBM, ils n'en ont pas nécessairement connaissance. Ils n'ont pas connaissance de toute la réglementation. Je ne sais pas si vous avez vu toute cette réglementation ?/.../

[Notre projet de départ] c'était pas si crétin que ça, hein. C'était très simpliste mais pas si crétin. Et, la première réaction du Directeur des Risques de l'UBM c'est de dire : vous ne recevrez jamais l'homologation. Nous on était parti sur un système de détermination de probabilité de défaut en fonction des primes de risque tel qu'on le calculait habituellement sur les dossiers, et non pas sur une grosse mécanique de backtesting²², statistiques²³, ainsi de suite. On avait pas compris cette ampleur là ». [Responsable Pilotage des Risques]

Après plus de 6 ans de travail, l'équipe semble néanmoins plutôt satisfaite du travail accompli, à la fois en regard de l'ampleur de la tâche et en regard de ce qu'elle connaît de la situation dans les autres banques du groupe. Nous proposons donc, dans cette section de présenter les différentes caractéristiques de ce système de notation en regard du système précédent.

Nous verrons tout d'abord que le nouveau système repose sur une approche formelle des acteurs et sur une approche formelle des facteurs de risque qui contrastent fortement avec l'approche « substantielle » précédemment développée à la BM, où l'analyse était développées au plus près du client, de sa situation et de ses projets (7.III.1 Une analyse formelle des risques). Puis, nous verrons que le développement de cette nouvelle approche induit une transformation importante de l'économie de la connaissance sur le risque à la BM puisque les chargés de clientèle sont désormais exclus de la construction de l'expertise tout en y étant néanmoins soumis (7.III.2 -

21 Pour mémoire, nous avons identifié (Chap. 5.III.3) trois grands principes régissant la validation des systèmes internes de quantification : 1- le principe de la liberté méthodologique, qui est modéré par le sous-principe de la supériorité de la rationalité mécanique sur le jugement humain, 2 – le principe de la logique de la preuve, structuré par le sous-principe de la supériorité des éléments empiriques et statistiques sur la cohérence conceptuelle des méthodes, et 3 – le principe d'un contrôle de deuxième ordre et de la révision périodique des estimations. Ces opérations de deuxième ordre sont par ailleurs elles aussi soumises aux principes précédemment énoncés (supériorité de la rationalité mécanique et des éléments empiriques et statistiques).

22 Rendu nécessaire au titre du principe de contrôle de deuxième ordre et de révision périodique des estimations.

23 Rendu nécessaire au titre du principe de la logique de la preuve et de la supériorité des éléments de preuve empiriques et statistiques.

L'évaluation des risques comme moyen de disciplinarisation de l'expertise).

7.III.1 - Une analyse formelle des risques

La formalisation des représentations des contreparties

La mise en place du dispositif de Bâle a tout d'abord supposé un important travail de traduction afin de classer les données existantes – et de créer les données manquantes – de façon à respecter les définitions fournies par la réglementation. En effet, ce n'est que lorsque ce travail de définition et de classification a été achevé que le système de notation lui-même peut être mis en place. Avant de pouvoir noter la contrepartie d'un crédit, il convient en effet d'avoir au préalable défini concrètement le périmètre de « la contrepartie au crédit » et d'avoir identifié les entités que l'on définit comme des « contreparties ». Or, sur chacun de ces aspects, les préconisations formulées par le Comité de Bâle contrastent avec les pratiques antérieures de la BM.

La formalisation du périmètre des contreparties

A la BM, dans les systèmes d'information (SI) trois notions permettent d'identifier des « contreparties » : l'identifiant commercial, la fusion-agio, et la fusion-risque.

L'identifiant commercial est le marqueur fondamental dans les SI de la BM. C'est lui qui permet d'effectuer le suivi commercial d'un client en agence. Il exprime donc l'existence d'une relation avec une agence et il « appartient » donc au chargé de crédit responsable de la relation. Une organisation disposera donc d'autant d'identifiants commerciaux qu'elle a de liens avec la banque. Différents identifiants peuvent correspondre à des relations avec différentes agences, liées par exemple au caractère multi-site de l'organisation, mais un client peut aussi avoir différents identifiants au sein d'une même agence, qui peuvent correspondre à des distinctions organisationnelles internes au client. Par exemple, le siège d'une société et sa filiale d'activité auprès du siège auront des identifiants différents, correspondant à des relations différentes avec la banque.

Par ailleurs, afin de faciliter la gestion des comptes de ses clients, la BM a aussi créé une notion, dite de « **fusion agio** », qui permet de lier entre eux les comptes, et donc les relations, qui peuvent être fusionnées car ils relèvent de la même unité de gestion. La « fusion agio » est construite en

partenariat étroit avec les clients, en fonction de leur organisation interne et de leurs besoins. Elle leur permet de conserver des comptes différents pour des activités donc ils veulent distinguer le suivi, tout en fusionnant les soldes, de façon à disposer d'une représentation de la situation globale de l'unité, et de bénéficier d'une compensation entre comptes courants qui limite le paiement d'agios.

Mais, la notion de fusion-agio est à la fois trop et pas assez large pour servir l'estimation du risque. En effet, l'unité de la gestion de comptes ne permet pas de présumer de leur solidarité face à un concours : certaines entreprises gèrent de façon commune des activités qui dépendent d'entité juridiques distinctes, de plus, certains types de fonds peuvent ne pas être mobilisables en cas de défaut. Ce sera par exemple évidemment le cas lorsque l'organisation concernée gère des comptes de tiers. Ces différents comptes peuvent être intégrés dans la fusion-agio, mais il seront distingués dans le troisième élément du système : la fusion-risque.

La **fusion-risque** est établie en agence par le responsable de clientèle à partir de sa connaissance du client et de ses comptes. C'est elle qui sert, à la BM, à l'évaluation de la sévérité des risques car elle regroupe « *tous les identifiants pour lesquels on se dit que c'est le même risque, c'est-à-dire que, en cas de redressement judiciaire, il y aura consolidation des passifs et actifs sur ces identifiants* ». C'est donc « *une notion intermédiaire à la personnalité juridique, une notion financière* » qui prend en compte l'idée que « *dans le risque, il vaut mieux être plus fin et en voir trop que pas assez* » [Responsable du Pilotage des Risques]. La fusion-risque est en effet bien plus restrictive que la notion de personnalité juridique, d'une part, parce qu'elle exclue des comptes et des relations rattachées à la personnalité juridique du client, et, d'autre part, parce qu'elle est construite par le chargé de crédit en agence, et que ceux-ci s'en tiennent généralement au périmètre qui reste de la responsabilité de leurs clients. La fusion-risque d'une succursale d'un grand groupe sera donc définie en regard du périmètre de la succursale et ne consolidera pas l'ensemble des comptes du groupe. C'est à partir de cette notion de fusion-risque que la gestion des risques est organisée à la BM, et c'est sur elle que sont fondés les différents états d'alertes existants, comme le BNG, par exemple.

Or, le dispositif de Bâle II donne, lui, **une définition juridique des contreparties** qui n'était pas utilisée comme référence dans le système existant à la BM. Il a donc fallu « construire » cette notion dans les SI. Or, cela est loin d'être aussi simple qu'il n'y paraît.

La clé permettant d'identifier le plus simplement une personnalité juridique en France est le

SIREN. Mais la BM possède de nombreux clients qui n'ont pas d'employés, ou pas de déclaration fiscale à faire (organisation non-lucratives, par exemple). Ces structures n'ont donc pas de SIREN. Il est donc possible de créer un identifiant sans y associer de SIRET dans les SI de la BM. Dès lors, comme l'expliquent les membres de l'équipe « *la nature étant ce qu'elle est, lorsque les dossiers sont faits sous pression, il manque des SIRET* » [Responsable du Pilotage des Risques]. Or, il ne s'agit pas d'un phénomène marginal. Au début de la fiabilisation des données, en 2005, il manquait ainsi 47 % des SIRET et SIREN des contreparties commerciales de la BM.

Ce chiffre apparemment alarmant doit néanmoins être remis dans son contexte : une contrepartie, telle que définie par la réglementation, n'est pas nécessairement un client, loin de là.

La formalisation des relations

En effet, d'après les termes de la réglementation, une **contrepartie ne désigne pas uniquement une entité porteuse d'un risque de crédit**, mais toutes les entités avec lesquelles la banque a directement ou indirectement initié une relation, c'est-à-dire **les clients** possédant des encours, bien évidemment, mais aussi : ceux qui n'en possèdent pas ; ceux qui n'en possèdent plus, y compris **les anciennes relations** inactives depuis longtemps ; ceux qui pourraient souhaiter en posséder et qui ce sont renseignés pour ce faire, c'est-à-dire l'ensemble des **prospects** ; et tous ceux qui peuvent être mobilisés en cas de défaillance d'un client, c'est-à-dire **l'ensemble des garants**.

On comprend alors mieux pourquoi les SIRET peuvent être manquants dans de nombreux cas. C'est d'ailleurs, d'après nos interlocuteurs, une problématique commune à la plupart des banques au moment de la mise en place du dispositif. Pour régler ce problème, l'équipe du Pilotage a donc mené une grande campagne de « sirenage » des identifiants clients, avec l'aide des agences, mais aussi en achetant des bases de données externes, ce qui a créé des erreurs de second type, car certaines structures peuvent par exemple être localisées au sein d'établissements dont elle ne partage en fait pas le SIRET (cas d'un Comité d'Entreprise, par exemple). Il a donc ensuite fallu fiabiliser la fiabilisation.

Or, si ce sujet est technique, il est néanmoins fondamental parce que la définition et le périmètres des contreparties conditionnent tout le calcul du risque, d'une part, mais aussi parce qu'il permet

de saisir dans quel environnement le dispositif a été créé et les conséquences, en terme d'organisation, de sa mise en place, d'autre part.

En effet, comme l'indique le responsable de l'équipe du Pilotage des risques, les opérations de fiabilisation de ce type ont occupé environ la moitié de l'équipe pendant les deux premières années du projet, et elle est toujours en cours 3 ans plus tard, ce qui en fait déjà une opération importante. De plus, l'ensemble du réseau a été mis à contribution, d'abord au « fil de l'eau », lorsqu'un dossier était contrôlé ou décidé au siège, puis de façon plus coercitive. Des blocages ont ainsi été introduits dans le SI pour forcer les agences à spécifier les liens existants entre les identifiants. Par exemple, si deux identifiants ayant le même SIREN co-existent sans que la nature de leur lien ait été spécifié, le système de notation va bloquer le dernier identifiant enregistré, interdisant de ce fait le chargé de crédit qui est responsable du compte en agence d'entreprendre toute action sur ce compte (décision de crédit, acceptation de paiement, etc.). On dit alors que la contrepartie est « exclue du réseau ». Toutes les décisions doivent alors être prises directement par la Direction des Crédits, jusqu'à ce que le chargé de crédit de l'agence ait supprimé l'anomalie ou fourni l'information manquante. Comme nous le verrons par ailleurs, l'exclusion est aussi utilisée à d'autres titres, et il n'existe alors pas de recours autre que la résolution de la cause d'exclusion.

La BM s'intéressait initialement au caractère matériel du risque de crédit (existence d'un encours) et s'appuyait sur des critères tirés de la pratique des affaires pour définir le périmètre du risque d'un client (notion de fusion-risque). Le système initial s'appuyait donc sur une représentation substantielle des contreparties. La mise en place de la notation McDonough impose en revanche une définition formelle des contreparties et la formalisation de l'ensemble des relations en adoptant une définition juridique des contreparties et en imposant la notation exhaustive de toutes les entités en relation avec la banque, même si cette relation n'expose la banque à aucun risque de crédit. Or, cette représentation est largement perçue comme **une vue théorique éloignée de la réalité des pratiques commerciales** au sein de la BM. En effet, la survenance et la sévérité du risque sont avant tout vus à la BM comme le résultat d'interactions et de négociations entre partenaires, que ceux-ci soient formellement liés ou non à l'entité en difficulté. Cela se justifie, d'après eux, par le fait que les difficultés de paiement sont en fait très rarement résolues par le droit, et que tout l'enjeu est justement de trouver d'autres solutions. L'idée, fréquemment

exprimée est que si l'on en arrive au tribunal, c'est qu'il n'y aura de toute façon pas grand chose à sauver²⁴. Par ailleurs, il n'est pas nécessairement évident, expliquent-ils, que la responsabilité juridique soit toujours pertinente en ce qui concerne le crédit. Ainsi, le Responsable du Pilotage des risques explique :

« Quand on voit les politiques de restructuration d'entreprises en ce moment... Appartenir à un groupe, je ne suis pas sûr que ce soit réellement une garantie. Là, je penserai même le contraire ».
[Responsable Pilotage des Risques]

Ainsi, s'il est obligatoire, le recours, à des fins réglementaire, à une notion de contrepartie fondée sur une définition juridique n'est donc pas nécessairement considéré comme pertinent pour la gestion quotidienne des risques.

La formalisation de l'analyse du risque

Standardisation des données

La seconde difficulté à résoudre pour créer un système de notation interne a trait aux données disponibles pour effectuer la notation. En effet, si la notation peut, dans certains cas, être opérée à « dire d'expert », la plupart des notations sont effectuées de façon partiellement ou entièrement automatique (Voir 7.III-2), ce qui est largement favorisé par ce que nous avons appelé le « principe de supériorité de la rationalité mécanique sur le jugement humain » prégnant dans la réglementation. Mais, le développement de tels systèmes suppose que soient inscrites dans les SI des informations suffisamment nombreuses et standardisées pour pouvoir former des cohortes statistiquement représentatives (principe de la « preuve empirique statistique »). Or, à la BM, le niveau de dématérialisation et de standardisation des informations est originellement très bas. En effet, outre les données bancaires « pures » (données d'identité, de compte, d'épargne, etc.), qui sont bien évidemment informatisées, la plupart des autres données ne le sont que partiellement, et sur des supports souvent hétérogènes.

L'exemple des documents de synthèse (Bilan, Compte de Résultat) illustre bien cette

24 « Il y a un truc qui m'a marqué, c'est que « credit », ça vient du latin « credere », croire, avoir confiance. Et c'est vrai que tout vient de là. On est sur des relations humaines et on travaille sur la confiance, parce qu'on aura beau demander tous les papiers et tout, /.../ vu que la banque, devant un tribunal, c'est toujours le méchant qui plume ses clients, ben, on se fera allumer, c'est clair ». [CC 2 Agence 3]

problématique.

Les chargés de crédit demandent bien évidemment à leur clients de leur remettre leurs états financiers au moins chaque année. Les agences nous ont confirmé que les clients ayant des encours le font d'ailleurs assez naturellement. En revanche, les clients sans encours, les anciennes relations ou les garants le font évidemment bien moins naturellement, voire pas du tout. Ce qui fait que le taux de contreparties « sans bilan » est élevé. De plus, les bilans que la banque possède sont loin de pouvoir être tous exploités car cela supposerait tout d'abord que les chargés de crédit les saisissent dans un outil. Or, c'est loin d'être systématiquement le cas. Tout d'abord, l'étude des documents comptables est en général liée à l'émergence d'une demande d'encours de la part du client. De plus, s'il existe des référentiels disponibles pour dépouiller les documents comptables dans les SI, la plupart des chargés de crédit ont développé leurs propres outils et leurs propres méthodes d'analyse, à la fois selon leur sensibilité (si quelques ratios se retrouvent systématiquement, les analyses peuvent être plus ou moins « outillées ») et en fonction des caractéristiques de leur clientèle. Ainsi, nombre de chargés de crédit effectuent leur analyse simplement dans leurs propres fichiers Excel ou « à la main ». Ils n'ont donc pas besoin de saisir l'intégralité du bilan et du compte de résultat pour ce faire.

Différents outils de saisie et de dépouillement des documents financiers sont néanmoins disponibles. Ceux-ci sont systématiquement utilisés pour les analyses « en profondeur » d'un client, lorsqu'une demande importante est formulée ou que le client rencontre des difficultés, par exemple. Ils sont aussi systématiquement utilisés par les plus jeunes chargés de crédit ou par ceux qui sont confrontés à une activité spécifique qu'ils connaissent mal. En effet, les outils de dépouillement proposés par la BM ont été développés comme des outils d'aide à la décision et de transmission de l'expertise. Ils visent à isoler les paramètres spécifiques aux activités concernées, et à attirer l'attention du chargé de crédit sur ces points. On trouve ainsi par exemple un outil de dépouillement de bilan consacré au secteur de la grande distribution alimentaire qui propose d'isoler le CA réalisé à travers les ventes de carburant, s'il y en a, du reste du CA. D'autres outils de dépouillement permettent d'aborder les secteurs dont les comptes peuvent être très spécifiques, comme par exemple, le secteur médico-social (maison de retraites, par exemple) ou hospitalier. Mais la spécificité de ces outils, alliée à leur flexibilité (ce sont des modèles modifiables à volonté en fonction de lignes réelles apparaissant sur les documents) en font des outils mal adaptés au

traitement statistique.

En effet, pour créer un système de notation des contreparties qui soit statistiquement fiable, il est nécessaire de disposer de données qui soient à la fois nombreuses, comparables et stables. Le nombre est nécessaire pour garantir la fiabilité du système : il faut travailler à partir d'échantillons de données suffisamment grands pour qu'ils puissent être jugés représentatifs de la situation de l'ensemble des contreparties à noter. La comparabilité des données est ensuite nécessaire : on ne peut conclure qu'un facteur doit être pris en compte dans le système de notation que si l'on s'est assuré au préalable qu'il a été mesuré de la même façon (ou au moins de façon comparable) au sein des échantillons. Enfin, il faut que les données soient stables. En effet, une fois les facteurs de notation déterminés, il faut s'assurer que les données concernant les contreparties à noter aient, elles aussi, bien été mesurées de la même façon que dans les échantillons (ou au moins de façon comparable). Sans cela la capacité prédictive du système peut être mise en cause.

Il a donc fallu créer des outils de dépouillement de compte qui tentent d'allier ces différentes propriétés : transmission de l'expertise, flexibilité, stabilité et comparabilité, ce qui suppose nécessairement de faire des compromis, qui ont conduit à une réduction du nombre de modèles de dépouillement disponibles (qui a cependant été partiellement compensée par le fait que l'intégralité des secteurs sont désormais couverts) et à leur « fixation » (ils ne sont plus librement modifiables dans l'outil).

Par ailleurs, la proportion de « bilans » enregistrés a été augmentée, en achetant massivement – lorsque cela était possible - des bilans dématérialisés auprès de prestataires extérieurs, d'une part, et en incitant les chargés de crédit à demander et à dépouiller systématiquement les bilans de leurs clients. Cette discipline de reporting n'a pas été accompagnée de mesures obligatoires car, comme nous le verrons par la suite, l'absence de bilan enregistré dégrade la note de la contrepartie, ce qui incite les chargés de crédit à dépouiller les documents comptables pour ne pas pénaliser leurs clients (Voir section suivante).

La création de bases de données utilisables dans le cadre du dispositif de notation a soulevé bien d'autres questions, liées, entre autres, aux problèmes d'incompatibilité entre les différents SI mobilisés, entre les différentes typologies existantes, et entre les différentes sources

d'informations (par exemple : faut-il privilégier le secteur d'activité enregistré par le chargé de crédit qui connaît le client ou le secteur statutaire enregistré par ailleurs dans les systèmes d'informations ?).

On voit cependant bien à travers cet exemple que la logique initialement prévalante à la BM n'est pas celle prévalante dans le dispositif. La BM possède à l'origine peu d'outil de *reporting* fondés sur l'agrégation des données locales dans une optique centralisée.

C'est le produit de son histoire car elle a pendant longtemps été assez petite pour que le *reporting* se fasse de façon peu formalisée, et souvent à travers les contacts quotidiens, et c'est encore largement le cas dans plusieurs domaines au moment de notre étude. Ainsi, les directions sectorielles travaillent bien plus à partir des dossiers en cours, ou en amont de ces dossiers, que sur des outils de suivi au niveau agrégé, qui sont souvent inexistantes. Ce sont par ailleurs les chargés de crédit qui signalent d'eux-même, assez naturellement semble-t-il, à ces directions qu'ils sont entrés en contact avec une entreprise relevant de leur secteur, ce qui leur permet de connaître, de suivre et d'appuyer les affaires en cours.

La tradition du *reporting* à la BM est aussi le produit de sa culture, où, tout comme la banque se doit d'être au service des sociétaires, le siège est pensé comme un centre de ressources pour les agences en contact avec ces sociétaires. En ce sens, le « principe de subsidiarité » est appliqué aussi largement que possible à la BM, ce qui est renforcé par l'idée – largement partagée dans le réseau et au siège – que les « bonnes » décisions en matière de crédit, et plus largement, de relations commerciales, ne peuvent être prises sans une bonne connaissance du contexte et des modalités d'insertions des acteurs dans les réseaux locaux. En cela la formalisation et la standardisation des informations nécessaires pour mettre en place le dispositif de notation contrastent fortement avec la culture de l'information pré-existante à la BM.

Néanmoins, une fois les contreparties et leur périmètre identifiés et les comptes saisis (ou non), les grands blocs de l'évaluation du risque dans la notation McDonough sont posés et l'identification des facteurs de risque qui permettront d'établir la notation peut commencer.

Formalisation des critères de notation

Comme indiqué en introduction, le moteur de notation de la BM est partagé entre toutes les

banques de l'UBM. Les critères de notation sont donc identiques pour toutes les banques. Ils sont ré-étudiés tous les deux ans, et la pondération des différents facteurs au sein de cette arborescence est recalibrée tous les ans.

Par ailleurs, les systèmes de notation diffèrent entre les segments de clientèle. En effet, la réglementation distingue plusieurs grandes catégories d'emprunteurs : les souverains, les banques, les « entreprises » (*corporate*), et la clientèle de détail (*retail*). En pratique, à la BM, les notations attribuées aux emprunteurs souverains et aux banques sont calquées sur celles qui leur sont attribuées par les agences de notation, ce que la réglementation permet. En revanche, les contreparties du *corporate* et du *retail* sont notées à partir du moteur de notation conçu au niveau du groupe UBM, mais selon des méthodes et des critères différents. Le travail de segmentation préalable à la notation est donc important.

Dans toutes ces tâches, la BM a joué un rôle important car sa clientèle atypique au sein du groupe en fait le principal référent (et la partie-prenante la plus concernée) pour certains segments. C'est en particulier le cas pour les clientèles de PME.

La conception du système de notation a été réalisée en deux temps. Dans un premier temps, des Groupes de travail réunissant des représentants des banques du groupe et des spécialistes du segment de clientèle concerné au sein de ces banques ont été réunis afin d'établir par *brainstorming* une liste de critères prédictifs potentiels du défaut d'une contrepartie.

Puis, ces critères ont été testés par des équipes de statisticiens, à partir des échantillons de données historiques fournis par les banques. Cela a aussi permis de faire « remonter » de nouveaux facteurs prédictifs envisageables puisque, comme le précise la réglementation, c'est sur la base de « preuves statistiques empiriques » que les critères de notation doivent être justifiés. L'objectif n'est donc pas d'établir des relations de causalité avec le défaut puisque des relations de corrélation suffisent pour établir des éléments de preuve statistique de la pertinence du critère. Toutes sortes de critères peuvent donc ainsi être considérés.

Néanmoins, le degré de corrélation n'est pas nécessairement le seul facteur décisif dans la construction de la notation. Une anecdote concernant le calibrage de l'arborescence de la notation pour les clients particuliers éclaire bien le fait que des considérations éthiques, par exemple, peuvent entrer en jeu:

« - **un statisticien avait trouvé, comme facteur prédictif, l'âge des enfants.** Alors, à votre avis, à quel âge, cet âge est-il prédictif d'un défaut chez un particulier ?

- *Quand les enfants commencent à être grands, qu'on s'approche de la retraite ? Je ne sais pas ?*

- *Non, c'est lié au divorce et au changement dans la vie familiale qui va avec. C'est étonnant, non ? Donc, notre statisticien arrive la fleur à la bouche et dit, ben voilà, moi je propose qu'on prenne les dates de naissance des cinq premiers enfants. Et là, le Directeur réagit en disant, « mais attend c'est pas un questionnaire de police ! ». Donc, vous voyez un peu comment on estime les critères prédictifs de défaut ». [Responsable pilotage des Risques]*

Par ailleurs, le processus est fortement contraint par le peu d'informations disponibles. Dans le meilleur des cas, on ne dispose en effet que des blocs de données suivants :

1 - les informations d'identité : nom, identifiant de la contrepartie, pays d'origine, secteur d'activité, CA annuel, total du montant des encours, date du dernier bilan.

Ces informations sont utilisées pour segmenter les contreparties. On distingue ainsi en particulier le *corporate* qui inclut toutes les contreparties dont les engagements sont supérieurs à 1 million d'euros ou dont le CA est supérieur à 5 millions d'euros, du *retail* qui inclut les contreparties n'atteignant aucun de ces deux seuils. Au sein du *retail*, ces informations permettent aussi de distinguer le *retail professionnel* du *retail particulier*.

Un modèle de notation est ensuite créé pour chaque segment. Les facteurs de notation et leur pondération peuvent donc varier pour chaque segment et ce sont ces informations d'identité qui déterminent le modèle de notation qui sera appliqué à la contrepartie. Les autres informations constituent la base à partir de laquelle la notation elle-même va être créée. Dans le meilleur des cas, pour les entreprises, cette base « recouvre » :

2 – les notations externes : note COFACE et note Banque de France, principalement.

3 – les informations financières tirées du bilan : disponibilités sur chiffre d'affaires, poids des charges financières, trésorerie sur production globale, endettement global, stabilité financière, rentabilité financière des capitaux propres, (logarithme du) CA, équilibre financier, délais fournisseur, valeur ajoutée sur CA, etc.

4 – les variables de comportement (ou variables de comptes) : allure du compte à vue, solde

moyen débiteur maximum, montant de l'épargne monétaire, ancienneté de la relation bancaire, nombre maximum de jours de dépassement des autorisations ou d'impayés, etc. Peut aussi s'y ajouter un calcul de probabilité de défaut tiré d'un modèle financier.

Ainsi, le moteur de notation fonctionne grâce à partir d'un nombre relativement réduit de facteurs. En pratique, le nombre de ces facteurs est souvent encore plus réduit. Tout d'abord, pour certaines contreparties, l'absence de bilan dépouillé interdit le recours aux critères de notation « financiers ». Il ne reste alors que les données d'identités, les données de comportement et les éventuelles notations externes pour faire l'estimation. De plus, nombre de petites entreprises ne sont pas notées par les agences de notation agréées, ou ne reçoivent que des notes peu significatives (ex : X0 en Banque de France). L'historique bancaire (épargne, découverts, ...) devient alors le principal facteur de prédiction des défauts. Cela rend par exemple la notation des prospects particulièrement hasardeuse puisqu'on ne possède justement pas de données de comportement les concernant. Enfin, pour certaines catégories, comme les entreprises en création, il ne reste donc presque plus aucune information. La note est alors nécessairement « forfaitaire », c'est-à-dire qu'elle ne dépend plus du tout d'informations spécifiques sur la contrepartie et qu'elle est uniquement liée à son statut d'entreprise « en création ».

On notera que, contrairement à l'analyse du risque préexistante à la BM, l'analyse du risque dans la notation McDonough repose sur des données, et non à proprement parler sur des informations. En effet, les différents critères sélectionnés ne sont pas mobilisés pour se renseigner sur la situation d'une entreprise, mais uniquement pour estimer l'inconnu à partir du connu, les données. L'intégration dans la notation du délai moyen de paiement des fournisseurs ou du montant de l'épargne monétaire, par exemple, n'a pas vocation à renseigner sur les délais de paiement ou l'épargne, mais uniquement à nourrir un calcul dont seul le résultat - la notation - est considérée comme une information, c'est-à-dire un élément qui fournit des renseignements sur une situation.

Cela va de pair avec la disparition de la recherche des causes dans l'analyse : alors que l'identification de la cause du besoin est fondamentale dans l'analyse traditionnelle des risques à la BM, dans le système de notation McDonough, le lien entre les données et le risque de défaut est de nature purement formel : ce sont des variables dont l'évolution était corrélée dans les échantillons qui ont servi à construire le modèle. Mais, cette corrélation ne présume en rien une

causalité. Ainsi, le Responsable du Pilotage des risques explique même que certains facteurs sont tout à fait contre-instinctifs pour un banquier :

*« Les statisticiens ont une base de données historique, qu'ils regardent et qu'ils testent. Et, **on arrive à des choses assez amusantes**. Par exemple, **pour moi, jamais la somme des mouvements créditeur nette sur un compte n'aurait été prédictive d'un défaut. Il y a des choses qui sont vraiment très très étonnantes** » [Responsable Pilotage des Risques].*

On notera aussi que les données disponibles sont assez éloignées de l'activité quotidienne de l'entreprise. L'activité de l'entreprise n'y est d'ailleurs que très indirectement prise en compte puisque, au mieux, seul le secteur général de l'activité peut induire des différenciations²⁵.

De plus, hormis les données de comportement bancaire, la quasi-totalité des informations sont des informations publiques, qui sont souvent acquises en externe (achat de bilans, notes de la Banque de France, de la Coface, SIREN et SIRET achetés auprès de prestataires extérieurs, etc.). La connaissance acquise par les chargés de crédit sur leurs clients n'est donc pas mobilisée.

Enfin, les données collectées ne portent que sur la situation et le comportement passé de l'entreprise. Il faut en effet se rappeler que les documents comptables décrivent une situation observée deux à quatorze mois auparavant. Les perspectives et les projets ne sont donc pas pris en compte.

Afin d'intégrer des informations sur ces points un questionnaire qualitatif à choix multiples a été inséré dans le moteur de notation des contreparties *corporate*. Cela doit permettre aux chargés de crédit en agence de compléter « à dire d'expert » les données disponibles. Pour compléter notre présentation du nouveau modèle d'estimation, nous présentons donc le fonctionnement pratique de cet arrangement, et, avec lui, les modalités qui permettent d'articuler la note automatiquement attribuée aux contreparties par le moteur avec l'estimation des risques formulée directement par les banquiers.

25 En effet, dans certains cas, l'arborescence de la notation peut être adaptée en fonction des secteurs d'activité. Le modèle de notation (facteurs, pondération des facteurs) sera donc différent. Le secteur d'activité peut donc être pris en compte dans l'analyse via cette segmentation entre différents modèles de notation, mais il n'est pas pris en compte dans les critères de notation eux-mêmes.

7.III.2 - L'évaluation des risques comme moyen de disciplinarisation de l'expertise

Nous verrons tous d'abord dans quelles mesures les connaissances des banquiers sur leurs clients sont mobilisées dans le moteur de notation McDonough, puis dans quelles mesures les procédures permettent d'articuler l'estimation du moteur avec celle formulée par les banquiers. Enfin, pour conclure cette section, nous interrogeons le modèle d'estimation des risques de la méthode NI au regard des caractéristiques du modèle pré-existant à la BM.

La limitation de l'intervention humaine dans l'expertise

Les modalités de la notation du segment « *retail* » et du segment « *corporate* » diffèrent légèrement. Pour le segment « *retail* » (qui regroupe les contreparties ayant un chiffre d'affaire inférieur à 5 millions d'euros et des engagements auprès de la banque inférieurs à 1 million d'euros), la notation est entièrement automatique et directement fournie par le moteur de notation, comme décrit ci-dessus. De plus, elle ne peut en aucun cas être modifiée manuellement, ni aux niveaux des agences, ni même au niveau de la Direction des Risques ou de la banque.

En revanche, pour le segment « *corporate* » (qui regroupe les contreparties dépassant au moins l'un des deux seuils de chiffre d'affaire et d'engagements), deux ajustements ont été introduits. Comme pour le segment *retail*, un calcul automatique est effectué par le moteur, cependant certaines informations additionnelles sont ensuite renseignées « à dire d'expert » par les chargés de crédit. Le traitement de ces informations donne naissance à une « note qualitative » qui est combinée avec la « note automatique » pour donner la « note système ». De plus, contrairement aux notes du *retail*, qui sont automatiquement intégrées, les notes du « *corporate* » doivent être validées par les chargés de crédit en agence et ceux-ci peuvent, sous certaines conditions, modifier la « note système ».

Notation automatique et transmission des informations « de terrain »

La note des contreparties « *corporate* » prend donc en compte des éléments qualitatifs renseignés par les chargés de crédit. En pratique, pour chacune de ces contreparties, les chargés de crédit remplissent un questionnaire à choix multiples comprenant une quarantaine d'items visant à

évaluer :

- les performances et les perspectives commerciales de l'organisation,
- les menaces auxquelles elle est confrontée (défaillance de ses clients, dépendance vis-à-vis des fournisseurs, risques juridiques, écologiques et sociaux, géopolitiques et de défaillance de l'équipe dirigeante)
- et les ressources dont elle dispose pour faire face à d'éventuelles difficultés, comme, par exemple, la possibilité d'obtenir le soutien financier de son groupe ou de ses actionnaires.

Cependant, comme le même questionnaire sert de base à l'évaluation qualitative de l'ensemble des contreparties du groupe UBM, les questions ne permettent pas toujours de restituer les spécificités d'une situation. Les intervenants à tous les niveaux le soulignent :

« c'est terrible, c'est assez terrible...et vendre ça à des centaines de commerciaux et bien, c'est assez compliqué./.../ Les questions sur les risques géopolitiques, par exemple, ça fait toujours exploser de rire les chargés de crédit. Mais, c'est sûr que quand on ne travaille qu'en France ... c'est assez... »
[Responsable Pilotage des Risques]

« Vous voyez, la liste de questions qu'on a. Elles ne sont pas du tout pertinentes pour les grands groupes qu'on a, ni pour les PME... pour Peugeot ou Renault, ça irait, mais nous on a les sous-traitants des sous-traitants, c'est des questions qui... c'est pas tout à fait adapté. » [Directeur Agence 2]

«Pour des boîtes à 5 millions d'euros de CA qui fabriquent des machines outils ou des trucs comme ça, ça va pas. A la [ancienne banque où il travaillait] ça marchait bien parce que à des questions comme « est-il positionné sur un marché national ou international », on savait quoi mettre quand on avait un groupe qui avait trois enseignes à dimension nationale. C'était des vraies questions de fond, de lisibilité : la succession, l'équipe dirigeante. Là, je sais pas quel client va être à noter, mais, ça n'a rien à voir, alors, je ne vois pas l'intérêt... » [CC 4 Agence 2]

Et cela est particulièrement flagrant lorsque l'on est confronté à des cas concrets de notation :

« est-ce que l'offre est suffisamment diversifiée ? Il fait de la plomberie et on a tous besoin de plombiers, je ne sais pas moi. » [CC 2 Agence 1]

« [Concernant un magazine d'expertise technique sur des motos] Est-ce qu'ils renouvellent suffisamment leur offre ? On peut dire qu'ils renouvellent suffisamment leur offre parce qu'il y a toujours de nouveaux articles et de nouveaux modèles qui sortent. Le renouvellement se fait par les modèles qui sortent, par l'évolution du code de la route, par les nouvelles normes de sécurité, donc il y a une nouveauté, ça oui. /.../ Et, là, oui, je vais dire qu'il investit assez en R&D, il fait des tests sur les motos ».[CC 2 Agence 1]

*« Est-ce que l'entreprise dispose d'une assurance crédit ? Là, on répond non, mais les grandes entreprises elles ont forcément une assurance crédit, elles ont forcément une couverture d'impayés par la Coface, tout ça, ils l'ont tous, ou ils ont de la surveillance client, de l'information commerciale ça se dit, ou de l'affacturage. Alors que là, les clients, c'est des particuliers, **c'est une question hors-sujet, il faudrait « sans objet »** parce que sinon ça va me faire un point de moins. C'est là où c'est ... mais ça ferait un truc encore plus complexe que ça ne l'est déjà.»[CC 2 Agence 1]*

Comme on le voit à travers ces exemples, ce questionnaire permet certainement d'obtenir des informations pertinentes sur l'activité de grandes entreprises, mais il est profondément inadapté à la multiplicité des situations des petites PME. En ce sens, à la BM, le questionnaire qualitatif ne permet pas aux chargés de crédit de transmettre leur connaissance des clients et les éventuelles spécificités de leurs profils de risque.

Le questionnaire est intégré au moteur de notation McDonough. Ce n'est qu'après qu'il ait été entièrement renseigné que s'effectue le calcul de la note « système ». Celle-ci va de 1, dans le meilleur des cas, à 16 pour les organisations jugées à très fort risque de défaut. Par ailleurs, les organisations dont les encours sont compromis ou en défaut sont identifiées comme telles et reçoivent les notes C (Compromis) ou D (Défaut).

Mais, une fois cette note « système » éditée, le chargé de crédit doit attribuer une « note manuelle » à la contrepartie. Cette note « manuelle » primera par la suite. La notation des contreparties « *corporate* » est donc, en dernier ressort, une notation « à dire d'expert ».

Cependant, la notation « manuelle » est étroitement encadrée par des règles de validation. Dans le cas le plus simple, la note manuelle proposée par le chargé de crédit est égale à la note système. La note est alors automatiquement validée. En revanche, si la note manuelle diverge de la note système, une double procédure de justification et de validation complémentaire doit être engagée.

Le contrôle de l'intervention humaine sur l'évaluation

Pour qu'une note manuelle différente de la note système soit enregistrée, il faut tout d'abord que le chargé de crédit ait rempli deux documents justificatifs complémentaires.

Le premier de ces documents, la grille «Dépassement » reprend les grandes masses de l'évaluation (situation et perspectives financières, commerciales, stratégiques, humaines, etc.) sous la forme d'un questionnaire comprenant une douzaine d'items. Le chargé de crédit doit indiquer, pour chaque item, s'il est sans objet dans le cas étudié ou s'il a un impact favorable ou défavorable sur la notation. La validation de la grille ne déclenche aucun calcul de note. En revanche, elle est nécessaire pour passer à la seconde étape de la justification de la note « manuelle » : la rédaction, dans un champ vierge, d'une courte justification de la note manuelle proposée.

Il n'existe ni format ni notice pour ce faire. La rédaction de cette justification est donc laissée à la libre appréciation du chargé de crédit. Puis, une fois le justificatif rempli, le chargé de crédit enregistre sa proposition de note « manuelle ». Celle-ci n'est cependant pas automatiquement validée en l'état.

La note manuelle doit auparavant être validée, par le Directeur de l'agence. Elle est ensuite contrôlée par les Risques, soit avant la validation finale soit *a posteriori*, en fonction de l'écart entre la note proposée et la note système initiale.

Le « *Guide utilisateur du moteur de Notation des Contreparties* » précise que ces modalités permettent de respecter les dispositions de l'Article 245 de l'Accord de Bâle II qui stipule que « *toute attribution de notation doit être vérifiée par une unité indépendante ou approuvée par une personne ou unité qui ne peuvent tirer avantage de la catégorie spécifique attribuée* ». On notera que, lorsque la note manuelle est égale à la note système, c'est le moteur de notation qui joue le rôle de cette unité indépendante.

En revanche, pour l'ensemble des notes du « *retail* », seul le moteur intervient et il n'existe pas de possibilité de contrôle de la part d'un tiers. Or, les estimations fournies par le moteur ne sont pas exemptes d'aberrations. Ainsi, un chargé de crédit explique :

« J'ai un client qui est en retail, qui a été noté d'office 1, mais il est à la limite de la cessation d'activité et du dépôt de bilan alors, je ne sais pas pourquoi il a été noté 1, mais j'ai demandé une révision de la note parce que, là, c'est pas justifié.

- Mais, sur le retail, c'est possible, ça ?

- Ben, moi, j'ai envoyé un mail au service qui s'en occupe en signalant que la note me paraît anormale, après, s'ils veulent la modifier ou pas, moi, j'ai fait mon boulot ». [CC 2 Agence 5]

Cependant, contrairement à ce que pense ce chargé de crédit, la Direction des risques n'a pas la possibilité de modifier les notes attribuées automatiquement par le moteur en *retail*.

Ces différents points témoignent tout d'abord du fait que, dans le processus de notation, les petites entreprises sont considérées comme secondaires en regard des grandes. Cela est perceptible dans le soin et les moyens consacrés à la notation *corporate* en regard des moyens mis en oeuvre pour le *retail*, puisque l'adjonction d'un questionnaire qualitatif qu'il faut remplir, et d'une procédure de contrôle des notes modifiées manuellement entraînent naturellement des coûts supplémentaires par rapport à une notation entièrement automatique. Cela est aussi perceptible dans la rédaction du questionnaire qualitatif utilisé en *corporate*, qui a de façon évidente été conçu pour de grandes entreprises nationales ou multinationales et qui n'est pas adapté aux petites entreprises du *corporate*.

Mais, ils témoignent surtout d'un fort niveau de suspicion à l'encontre des chargés de crédit et d'une confiance importante dans les mécanismes formels d'estimation du moteur. Cela est tout à fait conforme au principe de la supériorité de la rationalité mécanique sur le jugement humain inscrit dans l'Accord. Néanmoins, étant donné les pratiques pré-existantes à la BM, le niveau d'internalisation de ce principe dans les procédures de notation reste surprenant.

Ainsi, le Responsable du Pilotage des Risques explique que, initialement, la grille de « Dépassement » qui est le premier support de la justification d'un changement manuel de note en *corporate* n'existait pas, et qu'elle a été ajoutée par la suite :

« Ca a été mis en place il y a peu de temps, avant il n'y avait qu'un commentaire. Or, il s'est avéré qu'il y avait des petits malins qui rentraient un espace comme commentaire. Alors là, maintenant, il faut que la grille soit remplie. Et encore, il y a un défaut, c'est que, dans la grille, mis à part deux ou trois questions qui sont vraiment pertinentes, le reste c'est le plus souvent sans objet ». [Responsable Pilotage des risques]

Ainsi, la grille de « Dépassement » a été ajoutée pour augmenter le coût de la justification d'un changement de note parce que les chargés de crédit « abusaient » de cette possibilité sans justifier leurs décisions. Cet opportunisme, ou, au mieux, ce manque de soin, peuvent surprendre si l'on se rappelle que les chargés de crédit ne semblaient pas faire particulièrement preuve d'opportunisme dans l'attribution des cotations internes. De plus, cela contraste avec le soin dont font preuve ces mêmes chargés de crédit lorsqu'il s'agit de justifier les demandes d'encours ou

d'analyser le risque final dans les dossiers.

Néanmoins, l'adjonction d'un questionnaire supplémentaire a été efficace pour réduire le nombre de modifications manuelles de note, explique le Responsable du Pilotage des Risques :

« au début de la notation, les gens avaient tendance à reproduire la note système, puis s'en sont ensuite éloignés. Il leur a été demandé de justifier obligatoirement la différence avec la note système, ce qui a rapproché les courbes de notes de la note système ». [Compte-rendu du Comité d'audit du 24-01-2008].

Ici aussi, cela peut sembler surprenant puisque le questionnaire n'impose au final que de répondre à quelques questions, qui peuvent d'ailleurs toutes être indiquées comme étant « sans objet » et que de plus, comme en témoignent les dossiers de crédit, les chargés de crédit sont en général capables de défendre leur propre analyse du risque.

Une première explication peut être trouvée dans le fait que l'adjonction du questionnaire a été perçue comme témoignant d'une volonté de voir le nombre de modifications manuelles se réduire, et non comme un moyen de mieux les justifier. Ainsi, un chargé de crédit explique que *« ce truc, c'est fait exprès pour faire rediminuer la note, pour que les gens se plantent »*. [CC 2 Agence 1]

Néanmoins, l'analyse du dispositif nous amène à formuler une hypothèse complémentaire : les changements de notes sont en fait devenus rares car ils sont difficilement justifiables du fait même de l'organisation du processus de notation qui, en visant à limiter les possibilités de manipulation des notes par les chargés de crédit, conduit aussi à les priver de toute visibilité et de toute possibilité d'élaborer une contre-expertise construite.

La disciplinarisation des experts par l'opacité des systèmes

La notation des contreparties est un sujet sensible dans le secteur bancaire car elle représente un condensé de l'expertise de la banque sur sa clientèle, qui, contrairement à l'expertise elle-même, pourrait facilement être dupliquée à bas coût par des établissements concurrents. Les formules exactes qui régissent la notation des contreparties sont donc strictement confidentielles et, à la

BM par exemple, très peu de personnes y ont accès.

Néanmoins, la protection de ces « secrets industriels » n'empêcherait *a priori* pas les banques de fournir aux banquiers un retour qualitatif sur les facteurs qui peuvent, à un moment donné, avoir influé sur la note d'un client.

Or, la notation est en pratique un processus totalement opaque pour les acteurs en agence. Pour les contreparties *retail*, seule la note « brute » est restituée par le moteur. Les données et les critères utilisés ne sont pas mentionnés, et rien ne permet donc *a priori* de comprendre ce qui a pu provoquer une amélioration ou une dégradation de l'estimation. Pour les contreparties *corporate*, le moteur restitue deux informations complémentaires dans un onglet spécifique : les notes « externes » (Banque de France, Coface, ou notes attribuées par d'autres banques du groupe) et la note « qualitative » calculée à partir du questionnaire rempli à dire d'expert. Néanmoins, rien ne permet non plus de savoir ce qui a pu provoquer un changement de note.

Les variations de la notation McDonough sont donc parfois des phénomènes totalement mystérieux pour les chargés de crédit. Le dialogue suivant, entre un Directeur et un chargé de crédit en train de finaliser une notation est à ce titre tout à fait illustratif des « surprises » que réserve le système aux acteurs en agence, et des difficultés qu'ils ont à cerner le poids des différents facteurs pouvant expliquer les variations d'une note :

« Alors, attention : tatatata ... 11 ! La vache ! Il avait 4 ! Non, mais avec les fonds propres qu'il y a ici, je ne comprends pas, là. Qu'est-ce que j'ai... qu'est-ce qui fait que... Il était 3+ en Banque de France ! Là, il y a un truc, là, il y a un truc qui cloche. Qu'est ce que.. [Il ouvre des applications.] /.../ Franchement, je vois pas pourquoi on mettrait onze. Alors, on met combien ? Alors, il y a 1,5 million sur le compte à vue et 5,8 millions de Sicav. Bon. Il y a un truc. /.../ J'ai pas vraiment de raison de penser qu'il mérite une autre note plus défavorable que la précédente. Que ce soit pas mieux que la précédente, je veux bien, mais pourquoi on lui mettrai moins bien ?

[le chargé de crédit] : Monsieur [le Directeur], vous savez peut-être, vous ?

[le Directeur]: Oui, je sais tout.

[le chargé de crédit] : On est en train de faire la notation d'XXX. L'année dernière ils étaient 4 et il nous propose 11 !

*[le Directeur] : **Et bien, vous n'avez qu'à changer les réponses aux questions... Ben, oui. /.../ Est-ce que ça croit plus vite que le marché...Vous mettez oui, de toute façon, si ça se trouve tout ce qui est bâtiment a pris trois points dans le moteur en général, alors...***

[le chargé de crédit] : **Ah, c'est le secteur !... Par contre, on est allés voir : 1,5 millions sur le compte et 5,8 millions de Sicav.... On peut pas dire qu'ils se portent mal.**

[le Directeur]: **mais, ça, il ne le sait pas le moteur**, par contre, c'est possible que le bâtiment ait pris trois points. De toute façon au maximum avec vos questions vous aller gagner un point ou deux points. C'est quoi une bonne note, c'est zéro, ou ...

[le chargé de crédit] : Oui, je crois que moins il y a de points et mieux c'est.

[le Directeur]: Ben, il faut améliorer votre portefeuille client. C'est où les questions ? C'est plutôt bien. C'est très diversifié, secteur public, on peut quand même pas mettre mieux que le secteur public. Portefeuille client stable, très peu d'incidents de paiement, réduction des risques, affacturage, assurance-crédit,... on peut quand même pas inventer des trucs, vous avez déjà tout. Nature des fournisseurs : PME... peut-être qu'il faut mettre grands groupes ?

[le chargé de crédit] : Mettez voir grands groupes, finalement, le ciment c'est Lafarge.

[le Directeur]: Oui. Oui. En risque géo-politique il avait zéro ?

[le chargé de crédit] : Oui oui.

[le Directeur]: **Toujours 11.** [La note système ne change pas mais la note qualitative est passée de 5 à 3]. 11, c'est le total ?

[le chargé de crédit] : C'est la note système.

[le Directeur]: C'est le maximum ?

[le chargé de crédit] : Non, ça va jusqu'à 16, mais **note précédente : 4. On va quand même pas passer de 4 à 11 !**

[le Directeur]: Il ne s'est rien passé. C3+ à la BdF, c'est bien C3+.

[le chargé de crédit] : Ben, oui.

[le Directeur]: La Banque X, ils ont mis 4. La Banque Y, ils ont mis 4, **on met 4 alors ?** [Il sort].

[le chargé de crédit] : Alors, là, c'est l'angoisse, enfin, la responsabilité du chargé de crédit : qu'est-ce qu'on met ? **Mais, c'est quand même étonnant cette note** parce qu'il n'y a pas de ... enfin, M.[le Directeur] a peut-être raison, **le secteur du BTP, du bâtiment, à peut-être eu une modification de la prise en compte du risque global du secteur mais on aurait pu être avertis dans ce cas là en disant, attention, dans le bâtiment vous rajoutez d'office trois points. Bon, et puis, à l'intérieur du bâtiment, vous êtes plus sévères que l'année dernière. Mais, aucune note là-dessus. Donc... on va lui mettre 5, allez. On va être plus restrictif que l'année dernière.** » [Directeur et CC 2 Agence 1]

Comme on le voit dans cet extrait, l'opacité du système permet cependant d'assurer que les acteurs ne pourront pas influencer sur le processus de notation, et donc de garantir « l'objectivité »

de celle-ci. Dans cet exemple, on voit bien que c'est la méconnaissance du système qui, combinée à la faible influence de la note qualitative sur la note totale, voue à l'échec la stratégie de *gaming* que les acteurs tentent de mettre en place.

En ce sens, l'opacité des systèmes est une conséquence nécessaire de la « méfiance » vis-à-vis des interventions humaines qui caractérise la conception de la notation privilégiée par le régulateur.

Mais, parce que son fonctionnement est opaque, la notation McDonough ne permet pas d'orienter le regard des chargés de crédit sur les éventuelles difficultés ou faiblesses détectées par le système.

En ce sens, elle ne permet pas de transmettre une expertise car elle ne restitue qu'un jugement dont la justification n'est pas toujours « reconstituable ».

Évidemment, cela ne pose pas de problème lorsque l'estimation fournie par le moteur converge globalement avec les estimations des chargés de crédit. Or, d'après les dires des chargés de crédit, cela se produit assez fréquemment :

« C'est difficile de partir de vingt questions et de mettre une note alors que nous on a les liasses fiscales, on connaît le client, donc il y a un écart forcément, mais, en général, c'est fiable ». [CC 1 Agence 5]

Cependant, il faut aussi noter que les chargés de crédit sont loin d'avoir une conscience très claire de ce que la note est censée estimer. Très peu d'entre eux, si ce n'est aucun, lient la notation à l'idée de probabilité de défaut, par exemple. Il n'est donc en fait pas évident pour eux d'établir si elle correspond « vraiment » à leur perception du risque.

« Si on a une note sur 16, entre 8 et 9 je ne sais pas quelle est la différence » [CC 2 Agence 4]

« de 1 à 4, ça change beaucoup ? Non ». [CC 4 Agence 2]

Néanmoins, il faut que les notations restent « vraisemblables ». Mais, comme les chargés de crédit n'ont pas les moyens de distinguer ce qui fait la différence entre une note 1 et une note 4, par exemple, ce principe de vraisemblance constitue une contrainte assez lâche. Ce n'est donc que lorsque les notes seront jugées « aberrantes » que les chargés de crédit la modifieront :

*« **Il y a quelques aberrations qui font que je peux demander à revoir la notation** parce que l'analyse financière que je trouve dans le dossier, l'analyse de compte, me fait penser que c'est vraiment une très belle affaire et que c'est noté 14/16, alors, je vais demander à revoir la notation et je vais la passer en notation supérieure **parce qu'il n'y a pas d'éléments objectifs pour expliquer pourquoi c'est mal noté dans le moteur** ». [CC 2 Agence 1]*

Or, comme on le voit bien ici, lorsque les deux estimations divergent largement, l'appréciation personnelle du chargé de crédit l'emporte sur l'appréciation donnée par le système car le système n'est pas transparent. Autrement dit, peut-être que le système avait « vu » quelque chose qui a échappé au chargé de crédit mais l'opacité du système ne lui permet pas de prendre connaissance de cette éventuelle information. La seule solution rationnelle pour le chargé de crédit est donc de modifier la note.

Au final, seules les estimations jugées aberrantes seront donc modifiées car l'opacité du système rend difficiles la perception et, plus encore, la justification de « petits » écarts. C'est donc aussi dans cette perspective que l'on peut comprendre, nous semble-t-il, pourquoi l'adjonction de mécanismes de justification des changements de note a suscité un alignement sur les notes « systèmes ».

On peut de plus supposer que cet alignement a été facilité par la forme de l'outil et ses modalités d'introduction dans les pratiques de la BM. Tout comme à l'échelle réglementaire, le système de notation interne a en effet été présenté comme un outil de modernisation des pratiques, qui allait permettre d'obtenir des estimations plus fines du risque. Ainsi, le document général de présentation de la réforme utilisé au sein de la BM précise qu'avec le nouveau système

*« il ne s'agit pas d'augmenter l'exigence en fonds propres des banques mais de **l'adapter aux véritables niveaux de risque** et d'améliorer les pratiques de suivi et de mesure du risque »*
[McDonough : les enjeux (présentation pour support de formation) p.8]

Or, la forme de l'outil de notation conforte cette idée de l'introduction d'un progrès technique neutre et universel dans les méthodes d'estimation du risque puisque, contrairement à la plupart des applications informatiques de la BM, le moteur de notation est une application dont l'environnement est à la fois « moderne » et « convivial ». De plus, l'identification claire du moteur comme étant un outil commun au groupe UBM renforce l'idée que la notation a été conçue « au plus haut niveau », tout en la parant par la même occasion d'une autorité supplémentaire, celle du groupe.

En dehors des cas « aberrants », c'est donc en fait l'autorité symbolique accordée au moteur et son opacité qui garantissent l'alignement des estimations des chargés de crédit sur la note système :

*« **Moi, la note système je la prend souvent parce que j'estime que c'est pas aberrant. En plus, de toute façon, il me propose dix, que je mette 8 ou 9, ça va pas changer grand chose, donc je me dis***

que c'est un système qui a été fait par des gens intelligents, soyons optimistes, et que s'il me propose dix, c'est que... et puis grossomodo, ça colle. Si ça correspond à peu près à l'idée que je me fais du client, je garde la note système mais tout à l'heure pour XXX, ça me paraissait complètement délirant par contre et là, oui, là, je modifie ». [CC 2 Agence 1]

Conclusion

A l'issue de ce chapitre, il apparaît que la réforme de Bâle II s'est traduite à la BM par une importante transformation des structures et des méthodes d'estimation et de contrôle des risques. Il est tout d'abord important de noter que, au moment de notre étude, ces transformations avaient nécessité l'emploi de moyens humains et techniques croissants pendant près de six ans. Cependant, outre la question de son coût, qui est par ailleurs difficile à chiffrer, la mise en place de la réforme a aussi suscité d'importantes transformations qualitatives des procédures et des outils d'estimation et de contrôle des risques.

Concernant l'estimation du risque, la réforme s'est traduite par la mise en place d'une nouvelle méthode de notation, la notation McDonough, qui repose sur une représentation formelle des contreparties qui est parfois éloignée de la réalité des pratiques commerciales. De plus, l'analyse du risque repose sur un petit ensemble de données standardisées qui peinent à retranscrire les spécificités de l'activité, du contexte ou des perspectives dont les organisations clientes sont porteuses. Enfin, l'analyse ne repose pas sur une étude spécifique des processus et causalités propres à l'organisation cliente mais sur des relations formelles de corrélation entre variables dont la validité repose sur la loi des grands nombres.

La notation McDonough est donc une notation opérée à distance des organisations, à partir de représentations formelles de celles-ci. Cependant, elle présente l'avantage de fournir des estimations dont l'objectivité est « garantie » par le faible degré de discrétion laissé aux acteurs de terrain, ce qui permet d'assurer l'indépendance des instances de contrôle vis-à-vis de ces acteurs.

Cette méthode de notation contraste fortement, sur chacun de ces aspects, avec le mode traditionnel d'évaluation et de contrôle des risques à la BM. En effet, dans le mode « professionnel » préexistant à la BM, les analyses sont effectuées « au plus près du terrain » et co-construites par les acteurs de terrain sous le contrôle, mais aussi en dialogue, avec leurs

supérieurs hiérarchiques directs.

Ce mode traditionnel d'évaluation permet de saisir les spécificités des besoins d'un client et d'évaluer le risque en regard du projet porté par le client et des caractéristiques de son environnement socio-économique. Il permet de développer une analyse plus proche des « réalités économiques » du client, mais qui est aussi une analyse plus locale et donc plus difficile à contrôler « de l'extérieur ». Dans le mode de fonctionnement traditionnel de la BM, ce type d'analyse se conjugue donc avec un mode de contrôle intégré où la connaissance des dossiers et la (re-)connaissance des personnes jouent un rôle important.

Or, ce sont les exigences réglementaires, et en particulier l'exigence stricte de séparation des fonctions de contrôle et de décision et son corollaire dans les systèmes d'estimation du risque, le principe de supériorité de la rationalité mécanique sur le jugement humain, qui imposent la création de ce nouveau mode formel d'évaluation.

On voit donc là à quel point les deux usages des outils de quantification – en tant qu'outils de gouvernement et en tant qu'outil de preuve – sont étroitement co-construits : l'imposition de modes de gouvernements spécifiques appelle des formes spécifiques de quantification. Ici, l'impératif de désencastrement du pilotage et du contrôle des risques des fonctions de gestion appelle un mode formel de quantification qui assure que les indicateurs ne puissent pas être « manipulés » par les acteurs.

De plus, et contrairement à la conclusion de notre analyse du dispositif réglementaire de Bâle II, notre étude montre que ce n'est pas uniquement à travers des incitations financières, mais sur un mode bien plus directif que les régulateurs ont influé sur l'organisation interne du contrôle à la BM. C'est en effet sous la pression des autorités, et parce que les dispositions du Pilier II de l'Accord rendent par ailleurs crédibles une intervention coercitive en ce sens, que la BM a opté pour la méthode NI et pour le mode de contrôle qui lui est associé. En ce sens c'est l'encastrement de la BM dans un environnement institutionnel et organisationnel spécifique, c'est-à-dire son appartenance à un grand groupe vis-à-vis duquel le superviseur national a des attentes spécifiques, qui a déterminé le passage vers un mode de gestion interne désencastéré des risques, puis « en cascade », le passage vers un mode formel d'estimation de ces risques. En effet, il montre aussi qu'en prescrivant un mode de contrôle spécifique, le contrôle « désencastéré », les

autorités ont conduit la BM à développer un nouveau mode d'évaluation, plus formel, des risques. Enfin, il illustre le fait que ces outils « formels » sont des outils « désencastrés » au sens où Polanyi définit ce terme, c'est-à-dire des outils qui retranscrivent une représentation formelle de l'économie et non sa représentation substantielle.

Notre analyse documente donc l'idée, évoquée par Mikes (2011, p.240), que « *les impératifs réglementaires ne doivent pas être sous-estimés en tant qu'inducteur d'isomorphisme coercitif dans le secteur bancaire^{dw}* ». Mais, les études réalisées par Mikes (2009, 2011) montrent que les mêmes outils peuvent être utilisés et interprétés de manières différentes en fonction de la « culture calculatoire » dominante dans les banques - c'est-à-dire de la posture vis-à-vis de la quantification. Notre cas permet donc d'inverser ce point de vue, en proposant une explication au fait que des banques de cultures calculatoires différentes aient néanmoins développé les mêmes types d'outils de calcul.

Par ailleurs, notre cas illustre la dynamique d'«audit-isation» du contrôle décrite par Power (2004, 2007).

Power s'intéresse plus à la dynamique des modes et des outils de contrôle qu'à celles des outils d'estimation des risques. Dans cette perspective, il souligne (Power, 2009) que la standardisation, la spécialisation, la formalisation et les pratiques de « *check-boxing* » qui découlent de ces dynamiques rendent l'appréhension des situations complexes et des risques diffus difficiles.

S'inscrivant dans une perspective complémentaire, notre étude suggère que les évolutions des outils d'estimation du risque participent, en lien avec les évolutions des modes et des outils de contrôle, à cette dynamique et aux difficultés qui en découlent. En effet, à la vue de notre cas, il nous semble que la formalisation des estimations et la standardisation des outils d'estimation contribuent aussi activement au « désencastrement » des pratiques de pilotage et de contrôle du risque décrites par Porter.

En effet, avec le nouveau dispositif c'est au travers d'évaluations formelles du risque que doit se faire la conduite des activités de la banque, alors même que les canaux qui pourraient assurer la coordination entre ces représentations formelles et l'appréciation substantielle des risques sont amoindris par les modalités de contrôle imposées :

- d'une part, la formalisation des analyses ne permet plus de prendre en compte les spécificités locales ou l'émergence de phénomènes nouveaux, ce qui peut induire une

déconnexion entre les représentations formelles du risque et le risque substantiel des échanges économiques.

- D'autre part les mécanismes de coordination et d'échange qui permettent d'articuler ces deux sphères sont mis à mal par l'impératif d'indépendance entre la gestion et le contrôle des risques.

Comme Power (2009) l'indique, le risque est alors que le système d'évaluation et de contrôle des risques fonctionne sur un mode de plus en plus auto-référentiel, où seules les informations formalisées et les risques préalablement cartographiés entreraient dans l'analyse. Loin de permettre d'amoindrir le risque d'une « déconnexion » entre l'activité économique réelle et les représentations formelles de cette économie que s'échangent les acteurs économiques, la gestion des risques contribuerait alors plus à conforter ces représentations qu'à permettre de les questionner et de les ajuster.

Reste alors à comprendre comment ce système parvient à « prendre » dans une communauté d'acteurs possédant un forte « contre-culture » du contrôle et de l'estimation des risques. En ce sens, notre étude confirme les observations de Dambrin & Robson (2011): l'opacité du système vis-à-vis de ses utilisateurs finaux explique comment ce système peut « tenir » et jouer au quotidien un rôle prescriptif. En effet, dans notre cas, seuls les concepteurs du système en maîtrisent les ressorts. Bien que les utilisateurs finaux du système soient les dépositaires d'une contre-expertise et qu'ils soient par ailleurs régulièrement confrontés à ce qu'ils considèrent être des « incohérences » de la part du système, le fait que celui-ci leur reste opaque explique en partie pourquoi ils peinent à en articuler des critiques.

Cependant, la littérature sur les indicateurs opaques montre que même dans ces systèmes *a priori* coercitifs (Dambrin & Robson, 2011), l'opacité crée aussi une marge d'appropriation qui peut être investie par les acteurs (Dambrin & Robson, 2011 ; Jordan & Messner, 2012). Cette littérature souligne en particulier le rôle que peut jouer le discours développé par les dirigeants dans le développement de mécanismes d'appropriation vis-à-vis de ces systèmes (Jordan & Messner, 2012).

C'est aussi ce que suggère la littérature sur le pilotage du risque en mettant en avant les différents usages qui peuvent être développés à partir d'un même dispositif (Mikes, 2009, 2011).

C'est pourquoi nous proposons de nous tourner dans le chapitre suivant vers les usages pratiques du système de notation dans les procédures de gestion des crédits qui ont été développés à la BM et vers les discours développés par les acteurs pour justifier ces usages.

Cela nous permettra de reconstituer les modalités de gestion des risques pour l'ensemble de la chaîne de gestion des crédits. En cela notre étude permettra de confronter nos résultats et ceux obtenus par Mikes à ceux que l'on peut obtenir en prolongeant l'étude des liens entre les pratiques de contrôle et les cultures calculatoires pré-existantes jusqu'aux pratiques quotidiennes développées « à la base » des organisations bancaires²⁶.

Par ailleurs, cela nous permettra aussi, d'identifier comment se « nouent » les différents maillons de cette chaîne. Nous inscrivant dans la perspective adoptée par Jordan & Messner (2012), nous nous intéresserons tout d'abord aux discours des dirigeants sur le sens qu'il convient de donner et sur les pratiques qu'il convient de développer à partir des nouveaux outils d'estimations et de contrôle des risques. Nous tenterons ainsi de comprendre comment ces discours interagissent avec la perception des outils « à la base ».

On notera pour finir qu'il n'y a rien ni d'inhabituel, ni de « scandaleux » à ce que les autorités réglementaires prescrivent des normes d'évaluation spécifiques et imposent des modes précis de contrôle du respect de ces normes. Le respect des normes comptables impose par exemple lui aussi aux organisations de produire des évaluations spécifiques. De plus les conditions de production de ces évaluations sont elles aussi soumises à différents critères et principes, dont le respect doit être régulièrement acté par des experts indépendants. De même, que ces normes soient « formelles » et qu'elles ne puissent être totalement adaptées « à la réalité des pratiques commerciales » n'a, dans ce contexte, rien d'inhabituel.

Ce qui rend la méthode NI spécifique est qu'elle impose aussi aux banques d'utiliser les notations internes, non seulement pour le *reporting* de leurs risques, mais aussi dans la gestion quotidienne des crédits (décision, délégations, tarification) et des risques de crédit (délégations, provisions,

26 En effet, comme dans ce chapitre, les études de Mikes sont menées au niveau des sièges des organisations bancaires. Pour tirer de ces études des enseignements sur les modalités de gestion des relations bancaires, il est donc nécessaire, soit de faire l'hypothèse que les acteurs « à la base » de l'organisation agissent conformément aux prescriptions qui leur sont données, soit de poursuivre l'analyse auprès de ces acteurs. Or, la plupart des études en contrôle ne poursuivent pas l'analyse à cette échelle. On notera néanmoins que la littérature sur le crédit en sociologie, qui accorde au contraire peu d'importance aux prescriptions de gestion liées aux impératifs de contrôle des risques, est, elle, largement centrée sur les interactions en agence. Voir par exemple Wissler (1989) ou, plus récemment, Lazarus (2009).

etc.). Autrement dit, la méthode NI ne suppose pas seulement le respect des normes, la « compliance », mais aussi leur internalisation. Du point de vue réglementaire, cela doit permettre de s'assurer que les banques auront des incitations fortes à développer de « bons » systèmes de notation.

Or, cela est sans aucun doute rationnel, mais n'en constitue pas moins une rupture importante en ce qui concerne la régulation des activités économiques. Les normes comptables, par exemple, prescrivent bien des principes généraux d'évaluation. Elles laissent par ailleurs dans certains domaines les acteurs choisir entre plusieurs techniques de valorisation et définir par eux-mêmes certains paramètres de calcul. Cependant, elles n'imposent en aucun cas aux acteurs de fonder leur contrôle de gestion sur les évaluations ainsi obtenues. En revanche, c'est précisément ce que prescrit l'accord de Bâle à travers le « *use test* ».

C'est donc aussi pour saisir dans quelles mesures le dispositif réglementaire de Bâle II parvient à faire « internaliser » des normes de gestion spécifiques aux acteurs économiques que nous proposons de poursuivre notre étude en analysant comment le « *use test* » a été préparé à la BM et quelles sont, au final, les conséquences de la mise en place de la méthodes NI pour la gestion de la banque et de ses relations avec ses clients.

Chapitre 8 - La gestion en méthode NI : disciplinarisation et financiarisation des pratiques mutualistes

Nous analysons dans ce chapitre les conséquences du passage en méthode NI sur la gestion de la banque et de ses relations de crédit.

Afin de recevoir l'agrément pour la méthode NI, la BM doit tout d'abord prouver que les notations internes jouent un rôle important dans les décisions de gestion et dans le contrôle des risques (« *use test* »). Cependant l'Accord laisse *a priori* une certaine marge de liberté aux banques pour définir les modalités d'insertion de la note dans ces diverses procédures. Nous verrons donc tout d'abord comment cette contrainte a été intégrée dans les principes et dans les pratiques quotidiennes de gestion des crédits à la BM (8.I – La tentative d'intégration des systèmes).

Puis, nous analyserons plus en détail la politique de tarification par le risque qui a été mise en place à cette occasion à la BM (8.II – La tarification par le risque estimé à la BM : tempérer la financiarisation). Comme pour les autres aspects du « *use test* », la réglementation n'est pas entièrement prescriptive en ce qui a trait à la tarification. Elle a cependant été conçue en référence à un modèle particulier de tarification, où chaque crédit se voit imputer *a priori* le coût du risque moyen estimé ainsi que le coût de la rémunération des fonds propres exigibles. Or nous verrons que la réglementation promeut implicitement ce modèle en rendant notamment obligatoire le développement des différents éléments qui le composent (évaluation des pertes moyennes estimées, suivi de la rentabilité du capital). Comparer le système mis en place à la BM au modèle « idéal » promu par la réglementation permet donc de cerner dans quelles mesures le système de la BM « internalise » les présupposés et les principes de gestion issus de ce modèle et quels sont au contraire les points qui ont été l'objet de compromis avec ce modèle.

Enfin nous reviendrons sur l'usage à la fois le plus « final » et le plus « direct » du nouveau système de notation : son utilisation dans le calcul des exigences en fonds propres au titre du risque de crédit de la banque et dans le calcul de son ratio de solvabilité. Or, sur ce point, la réglementation est plus contraignante. En effet, si elle reconnaît aux banques le droit d'établir leur propre méthodologie pour estimer certains paramètres du calcul, elle est aussi entièrement prescriptive

pour certains de ces paramètres. Nous verrons ainsi tout d'abord que certains des « compromis » développés par la BM pour estimer et distribuer le coût du risque à travers son système de tarification n'ont pas pu être maintenus dans le contexte du calcul du ratio prudentiel. Puis nous verrons que cela a induit un « décalage » important entre les estimations du risque et de la solvabilité que la banque a développées en interne et les estimations obtenues lors du calcul réglementaire, qui étaient bien moins favorables. Or le ratio prudentiel d'une banque est le premier indicateur de sa solvabilité. De plus, si le ratio devenait inférieur à 8%, la banque risquerait de se voir retirer son agrément. Nous verrons donc que, consciente de ces enjeux, la BM a ensuite revu ses procédures de gestion des crédits et ses procédures de calcul des risques afin de « réduire » ces décalages et d'améliorer son ratio prudentiel (8.III – Gérer les exigences en fonds propres : la disciplinarisation des pratiques). Cette analyse nous permettra donc de conclure notre étude par une analyse de l'ensemble des transformations des relations de crédit qui ont découlé de la mise en place de la méthode NI à la BM.

8.I – La tentative d'intégration des systèmes

Dans le cadre du « *use test* », pour obtenir l'agrément pour la méthode NI, la banque doit démontrer que les notations jouent un rôle essentiel :

- dans le *reporting* des risques auprès de la Direction de la banque
- dans l'approbation des crédits,
- dans l'établissement des limites de délégation de pouvoir des décideurs,
- dans la tarification des crédits,
- dans l'analyse des niveaux de capitalisation, de réserves constituées et de profitabilité de la banque
- et dans l'évaluation du niveau de capitalisation en cas de crise (stress test)

(Voir Chapitre 5.III.3).

Les « critères » du *use test* touchent donc à la fois au pilotage des risques pour l'ensemble de la banque (*reporting*, analyse de la consommation de fonds propres et de la profitabilité, analyse de la solvabilité en cas de crise) et à la gestion quotidienne de chaque crédit (approbation, délégations, tarification). De plus, il existe bien évidemment des interactions entre ces niveaux.

Afin de comprendre comment la mise en place de nouveaux indicateurs et de nouvelles normes de gestion des crédits fondées sur les notations internes a influé sur les pratiques de gestion des crédits à la BM, nous proposons dans un premier temps de voir comment les dirigeants de la banque ont accueilli et présenté le nouveau système (8.1.1 – L'intégration dans le discours des dirigeants : faire de nécessité vertu).

Puis nous verrons comment les notations internes ont concrètement été intégrées dans les procédures de gestion les plus « quotidiennes » des crédits, c'est-à-dire les procédures de « décision » des crédits, les procédures de délégation des décisions et les procédures de tarification (8.1.2 - l'intégration de la note dans la gestion quotidienne : vers une intégration des pratiques ?).

Conformément à ce que suggère la littérature, il nous semble que l'étude des modalités concrètes d'insertion de la notation comme nouvel indicateur dans les procédures de gestion et les discours des dirigeants à ce sujet peuvent nous permettre de cerner comment et dans quelles mesures le nouveau système a été accepté par les chargés de crédit malgré l'éventuel manque de légitimité dont il aurait pu souffrir étant donné son manque de transparence. Dans cette perspective nous nous attarderons plus en détail sur l'aspect le plus problématique du nouveau système en regard des pratiques antérieures et du système de valeur de la BM, à savoir la mise en place d'un système de tarification par le risque (8.1.3 – tarification par le risque : le ressenti et les pratiques en agence).

8.1.1 – L'intégration dans le discours des dirigeants : faire de nécessité vertu

Comme le souligne le Président, un long chemin a été parcouru par l'équipe depuis les dénonciations du caractère « anti-mutualiste » du système (Voir 7.1.1), qui a conduit l'équipe à tenter de s'approprier le système de façon à « faire de nécessité vertu ». Cela est bien perceptible dans l'échange suivant :

*« - Directeur des risques : **Le processus McDonough**, c'est un point de vue extrêmement large, dense qui traduit énormément de contraintes. Cependant, il faut le voir de façon extraordinairement positive parce que, au final, ce sont des points d'appuis qui nous sont proposés pour accompagner et améliorer tous les processus de gestion des risques. C'est plutôt une chance, même si, à l'heure actuelle, c'est vécu, dans sa phase de construction comme une forme de contrainte.*

- *Président : Merci. Je note avec satisfaction l'enthousiasme de ceux qui ont manié cela. Ce n'est pas ainsi que cela a débuté, mais, c'est vrai, il faut voir les choses ainsi.* » [Procès Verbal du CA du 14 décembre 2006]

Or ici non plus, on ne peut penser que c'est la perspective de l'économie de fonds propres mise en avant dans le dispositif qui suscite ce changement d'esprit. En effet si, à cette époque, l'UBM estime que le passage à Bâle II lui permettra de réaliser une économie de fonds propres de 2 points, le caractère atypique de l'activité de la BM fait que celle-ci estime que le nouveau système sera au mieux « *pas trop pénalisant* », même si « *cela reste à vérifier car c'est la Commission Bancaire qui va se prononcer* » en dernière instance [Procès Verbal du CA du 14 décembre 2006].

Depuis les réticences et résistances initiales l'enjeu pour la direction de la BM est en fait rapidement devenu de disposer du meilleur outil possible pour « bien » estimer les risques à la BM. En ce sens le calcul du risque n'est pas perçu comme une simple formalité administrative. Il est chargé d'enjeux qui portent au-delà des contraintes administratives.

Le premier de ces enjeux est la reconnaissance des spécificités de la BM au sein du groupe UBM et vis-à-vis des autorités de supervision, tout d'abord, qui sont vues comme nécessaires pour obtenir un système qui ne soit pas « pénalisant » et qui soit capable de refléter les spécificités de l'activité. Ainsi en 2009, le Directeur des Risques nous explique que, si la mise en oeuvre de la notation interne est avant tout le fait d'une contrainte réglementaire, elle est aussi l'occasion pour la BM de faire valoir ses spécificités auprès de l'UBM et de la Commission Bancaire :

« c'est réglementaire, d'abord... [rires] ... c'est absolument réglementaire, et, en plus, par contre, ça donne, si vous parlez du ratio McDonough, ça donne l'occasion, si vous voulez, de faire valoir nos spécificités. C'est dire : d'accord pour les règles de McDonough, mais, il faut que ces règles soient adaptées à la réalité des secteurs dans lesquels nous sommes et au niveau de risque que nous maîtrisons très bien, ou moins bien, dans ces secteurs. Et c'est là qu'on a des difficultés, parfois, précisément parce que les outils, les moteurs de notation McDonough, sont, non pas grossiers dans leur construction, mais parfois pas suffisamment spécifiques - quand je dis grossiers, c'est pas suffisamment spécifiques - pour satisfaire notre sensibilité ». [Directeur des Risques]

Mais peu à peu l'enjeu final est aussi devenu d'obtenir un système capable de refléter ces spécificités afin de pouvoir l'utiliser dans le pilotage de l'organisation :

« une fois qu'on a structuré tous les thermomètres et le corps général de l'ensemble, il faut capter le coeur du sujet, c'est-à-dire les risques de crédit et comment ... donc, ça veut dire, un suivi des reportings et une observation des analyses globales de l'évolution des risques, en fonction des notations et à travers l'émergence de défauts, à travers tous ces thermomètres, enfin la construction

de ces thermomètres, qui permettent de dire : oulala, sur tel champ d'activité ou sur telle alerte, il y a une question qui doit être prise en compte. Alors on va du suivi de ce corps des données générales jusqu'à l'activité de suivi individuel, au niveau d'un client ou d'un ensemble de clients pour sécuriser, développer même, enfin aider au développement ». [Directeur des Risques]

« Faire de nécessité vertu » nous semble bien décrire ce processus d'appropriation par étape du dispositif. D'une opposition frontale aux dispositifs, la Direction s'est d'abord pliée à sa mise en oeuvre par nécessité. Puis d'une mise en oeuvre dont il fallait chercher à limiter le coût et les dangers pour les spécificités de l'organisation, la vision passe à celle d'une mise en oeuvre capable d'informer, et qui peut donc être mise à profit pour soutenir et aider au développement de cette organisation et de ses spécificités.

Cela est perceptible dans les discours, comme ici, mais aussi dans toute l'activité de la Direction où les estimations des risques issues des notations « McDonough » ont peu à peu été intégrées :

- dans la communication externe de la banque, conformément aux exigences du dispositif au titre du Pilier III (exigences de publication),
- dans ses outils de *reporting* interne, conformément aux exigences du dispositif au titre du Pilier II (supervision des procédures internes de contrôle des risques),
- puis dans l'analyse et le pilotage effectif de la politique de crédit et de ses développements.

Le Directeur des risques explique ainsi que, une fois adapté aux spécificités de la clientèle, le système d'évaluation permet d'avoir « *une conscience claire des risques que l'on va prendre* » sur les différents segments et les différentes opérations. Cela ne signifie pas, précise-t-il, que l'opération ne dépend que de cela, car « *le réglementaire mesure mais n'oblige pas, il ne faut pas confondre* ». Mais cela permet d'effectuer des choix de positionnement « *en connaissance de cause* », et si « *pour différentes raisons, nous considérons qu'il convient d'accompagner malgré tout ces secteurs là, la politique de développement peut malgré tout être confirmée* », « *mais avec une attention particulière, des mécanismes de sécurisation, de partage de risques, etc* » [Directeur des Risques].

Ainsi peu à peu, au fil des adaptations du système aux spécificités de la banque, les estimations du risque produites à des fins réglementaires gagnent en légitimité aux yeux des dirigeants de la

banque en tant qu'outil d'information – c'est-à-dire en tant qu'outil de preuve – car ceux-ci adoptent une posture de plus en plus proche de celle du «réalisme métrologique ». Dès lors, le recours à ces informations à des fins de décision devient légitime, et le dispositif participe donc à la formation de la politique de développement de la banque.

Néanmoins il importe de souligner qu'il n'en est fait ici qu'un usage aux niveaux agrégés (secteurs ou segments de clientèle) ou pour des opérations d'un montant particulièrement important.

Cela ne permet donc pas de présumer de la place accordée aux estimations individuelles du risque dans la gestion quotidienne des crédits. Pour répondre à cette question, il est en effet nécessaire de s'intéresser à un autre aspect du dispositif, à savoir les systèmes et les procédures de contrôle quotidien des opérations engagées dans les agences.

8.1.2 - L'intégration de la note dans la gestion quotidienne : vers une intégration des pratiques ?

Le passage à la méthode NI suppose que le banque soit capable de démontrer que la notation joue un rôle important dans la décision, les procédures de délégation, la tarification et le contrôle des risques.

La BM a donc intégré la prise en compte de la notation McDonough aux différentes étapes de la relation de crédit. La relation de crédit commence d'ailleurs désormais avec une notation, puisque tous les prospects sont notés dès la constitution d'un dossier de demande de crédit. Les clients sans engagements sont eux notés pour la première fois à l'ouverture de leur compte.

Cela est une étape nécessaire puisque la notation va ensuite contribuer à déterminer qui pourra prendre les décisions sur les crédits (délégations), quelle sera la décision (décision) et que sera le tarif proposé au client (tarification). Néanmoins la BM n'a pas souhaité faire de la notation le seul critère de ces différentes décisions. Nous présentons donc dans cette section le rôle attribué à la notation dans ces différentes procédures ainsi que les autres critères introduits par la BM en complément.

Décisions et suivi quotidien des risques

Réglementairement, la notation McDonough doit aussi jouer un rôle important dans les décisions d'octroi de crédit. Elle a donc été intégrée dans les procédures et les outils de suivi et de décision de la BM. Toutes les contreparties doivent être notées avant qu'une décision puisse être prise. La note détermine les délégations, et donc l'identité du décideur. Elle a donc été intégrée aux différents outils d'état sur les clients, y compris les outils de suivi commercial. Enfin la notation a été intégrée au dossier de crédit, le support principal de la prise de décision.

Cependant, en ce qui concerne les dossiers de crédit, cette « intégration » n'est pas automatique : alors que les informations d'identité de la contrepartie sont automatiquement reportées dans le dossier à son ouverture, la notation McDonough doit, elle, être reportée « à la main » par le chargé de crédit dans le dossier. Cela est principalement dû à des problèmes de comptabilité entre SI, nous a-t-on expliqué. Par ailleurs, aucun emplacement « spécifique » n'a été créé dans les dossiers de crédit pour reporter la notation. Elle est ajoutée comme une « Observation » sur la première page du dossier de crédit, la description de la demande.

Néanmoins, l'intégration de la note est effective : tous les dossiers que nous avons consultés indiquent, en première page, parmi les observations, quelle est la notation McDonough. De plus, que cette intégration ne soit pas automatique présente un avantage indéniable, bien que peut-être fortuit, pour notre analyse puisque cela nous assure que les chargés de crédit ont nécessairement consulté la notation avant de prendre leur décision.

Cependant il est clair que la notation n'est pas mobilisée dans la prise de décision. Elle n'est jamais mentionnée comme un facteur de justification de la décision, même lorsqu'elle est bonne. Lorsqu'elle est commentée dans le dossier, c'est généralement pour être contestée, parce qu'elle est mauvaise alors que le dossier semble « bon » au chargé de crédit. Cela peut être expliqué en partie par la pré-sélection qui s'opère en amont des dossiers : si la notation est mauvaise et qu'elle converge avec l'estimation du chargé de crédit, celui-ci ne montera pas de dossier. Néanmoins il apparaît en fait que la notation n'est mémorisée par les chargés de crédit que si elle est « problématique » et que, alors qu'ils la reportent systématiquement sur les dossiers, si elle n'est pas « problématique », en général ils ne la mémorisent pas.

Ainsi, alors que les chargés de crédit sont généralement capables de restituer très précisément la

plupart des informations contenues dans un dossier de crédit, chaque fois que nous leur avons demandé quelle était la notation du client concerné, ils ont dû aller la consulter sur le dossier. Ils ne s'en souviennent en fait que si la note a été « problématique », c'est-à-dire qu'elle a généré une exclusion du réseau et la suspension de leurs pouvoirs de délégation.

En revanche, tous connaissent la cote qualité-risque et, en général, la cotation Banque de France de leurs clients. Cela pourrait simplement être lié au fait que la notation, contrairement à ces deux autres indicateurs, n'est pas implantée de longue date à la BM. Mais, en discutant avec les chargés de crédit les plus récemment arrivés, il apparaît que ce n'est peut-être pas la seule raison du manque de prégnance de la notation dans les décisions et les discussions quotidiennes à la BM.

Comme l'explique un chargé de crédit, l'intérêt de la cotation est qu'elle permet, contrairement à la notation interne, de résumer une situation actualisée à chaque demande de crédit par le chargé de crédit.

« Déjà la différence entre la cotation et la note McDo c'est que, nous, chaque fois qu'on va faire un crédit on va coter l'entreprise, avec un risque pondéré par rapport au dossier de crédit précis, alors que McDo, c'est une situation sur l'année entière par rapport à un résultat de 2008, par exemple. Donc, déjà, il y a ces différences ». [CC 3 Agence 4]

De plus, lorsqu'il y a peu d'engagements, la cotation interne le prend en compte alors que la notation interne ne permet pas de le signaler. La cotation semble donc constituer, aux yeux des chargés de crédit, un meilleur indicateur du risque encouru « en instantané » par la banque.

« Céline : J'étais surprise tout à l'heure, j'étais avec XXX, la cote interne c'était 2B, donc plutôt un bon dossier, mais c'était un 10 sur 16 en cotation McDo. Et, a priori 10/16 c'est pas une super note alors que 2B c'est plutôt une bonne cote donc je me demandais d'où pouvait venir cette différence.

Chargé de Crédit : En fait, les notations ne sont pas forcément cohérentes, on va dire que le groupe dont vous parlez, il n'a pas d'engagement. Donc, déjà, ils nous donnent pas les bilans tous les ans et j'imagine qu'on passe pas un temps fou à noter un client qui n'a pas d'engagement chez nous, ou très peu d'engagements. Voilà. Après la notation instantanée 2B, celle qu'on fait, comme ça, avec une dizaine de critères pour noter, et bien, on sait qu'un client qui n'a pas beaucoup d'engagements, qui ne déclare rien à la BdF, qui n'est jamais à découvert, ça vaut 2. Et B parce qu'il n'y a aucun risque sur ce client en instantané parce qu'il n'emprunte pas, donc il n'y a pas de risque ». [CC 1 Agence 5]

La cotation est donc utile pour orienter le regard, transmettre un avis et son degré « d'urgence » et elle est à ce titre investie par les chargés de crédit, qui « savent » globalement ce qu'elle signifie

et ce qu'un changement de cotation « veut dire ». En ce sens, la cotation interne joue un rôle important dans la coordination de l'information relative au risque au sein des agences.

De même la **cotation Banque de France** joue un rôle de référence. Elle est mobilisée pour ce faire un avis sur un client nouveau, ses modifications sont prises en compte et les chargés de crédit connaissent en général la cotation Banque de France de leurs clients, lorsqu'ils sont cotés¹.

Cependant, les chargés de crédit ne se fient pas toujours à la notation Banque de France. Ils en connaissent les principaux critères et savent dans quels cas, pour quels secteurs, la Banque de France est susceptible de fonder sa notation sur des informations nouvelles pour eux, et dans quels cas ils sont susceptibles d'être mieux informés que la Banque de France.

L'absence de prégnance de la notation dans les décisions et discussions quotidiennes sur les crédits nous semble donc être liée aux caractéristiques de la notation elle-même.

Celle-ci ne présente en effet aucune des caractéristiques qui permettent traditionnellement, à la BM, de justifier une décision de crédit. Mode « formel » d'évaluation, elle ne prend en compte ni les spécificités, ni le projet économique des acteurs, elle ne permet donc pas de déterminer la « cause » du besoin, ni d'évaluer comment l'emprunteur pourra concrètement tenir ses engagements (création de valeur ajoutée, mobilisation de créances, etc.). De plus son « opacité » la rend difficilement mobilisable dans une démarche de justification : soit le chargé de crédit « sait » (ou pense savoir) pourquoi la note est bonne ou mauvaise et, dans ce cas, elle n'apporte pas d'éléments nouveaux, soit il ne « sait pas » et ne peut pas savoir.

Autrement dit, pour s'informer ou communiquer des informations sur le risque, les chargés de crédit privilégient d'autres outils que la notation McDonough : la cotation interne, et éventuellement la cotation Banque de France. La notation n'a, en regard de ces deux outils, qu'une faible valeur ajoutée pour les chargés de crédit en terme d'information. Elle est donc peu utilisée dans la coordination quotidienne.

La notation ne contribue donc pas directement à la décision d'octroi du crédit car la BM a globalement maintenu son mode d'évaluation « substantif » en ce qui concerne les décisions

1 Cela signifie par ailleurs qu'ils savent aussi si le client est coté ou non, ou plutôt si la cote est X0 (absence d'information négative) ou s'il s'agit d'une cote plus « élaborée ».

d'octroi. De plus, comme nous allons le montrer ci-après, si la décision est « indépendante » de la note, la note n'est pas pour autant sans conséquence pour le client. Elle contribue en effet tout d'abord à désigner le décideur, et donc le niveau de « distance » qui le séparera du client.

Les délégations de décision

La BM considère que « *la notation Mc Donough doit s'accompagner de son utilisation pour discriminer les conditions d'application des délégations de pouvoirs²* ». Pour ce faire la procédure de délégations a été revue.

Le système de délégation initial à la BM repose sur une classification des lignes d'engagements en fonction de leur niveau de risque. Six niveaux de risques (1, 2, 3, 4, 5, 6) ont été distingués, chaque type de produit est classé parmi ces niveaux de risques, et les décideurs disposent d'une limite de délégation différente pour chaque niveau de risque. Ainsi un jeune Directeur d'agence, par exemple, pourra avoir une délégation de 70 k€ pour des engagements de court terme très risqués (facilités de caisse, risque de niveau 5), et une délégation de 600 k€ pour des lignes moins risquées (escompte sur papier accepté, par exemple, risque de niveau 2). Pour le court terme, ces délégations sont entendues comme le plafond cumulé des autorisations accordées par le délégataire. Pour le crédit MLT, il existe à la fois un plafond d'encours et un plafond par engagement. Ainsi notre délégataire pourra accorder un crédit MLT de 150 k€ à condition que les encours cumulés soit inférieurs à 500 k€. Donc le système de délégation limite à la fois les risques pris par un décideur sur chaque engagement et les risques totaux qu'il prend sur un client.

Ce système a été maintenu suite à la réforme mais une seconde grille de délégation a été élaborée pour les clients dits « à notation supérieure ». Elle permet d'étendre les pouvoirs de délégation des différents décideurs lorsque le risque de la contrepartie semble réduit. Pour ce faire, les trois conditions suivantes doivent être réunies :

- la note McDonough doit être soit supérieure ou égale à 7³,
- la cotation Banque de France, s'il y en a une, doit être supérieure ou égale à 4

2 Introduction à la note de procédure consacrée à la décision et au suivi des risques dans l'Intranet.

3 Pour le segment Corporate.

- et la cote qualité-risque⁴ soit A (« très bon ») ou B (« bon »).

La grille des « notations supérieures » permet par exemple au délégataire évoqué ci-dessus d'octroyer 10k€ supplémentaires de facilités de caisse, 50 k€ supplémentaires d'escomptes sur papier acceptés ou de prêt MLT, etc.

Si l'une des notes du client ne répond pas aux conditions de classification parmi les « notations supérieures », la décision relève alors de la grille des « notations intermédiaires » qui est, à peu de choses près, identique à la grille de délégation d'origine. L'adjonction d'une seconde grille permet donc d'octroyer plus d'autonomie aux acteurs du réseau lorsque tous les indicateurs convergent vers une estimation « basse » du risque.

Pour les chargés de crédit, c'est l'une des fonctions principales de la notation McDonough :

« elle est tellement synthétique qu'elle ne sert plus à rien, sauf à savoir dans quelle catégorie, notation supérieure ou moyenne, on va être pour les délégations ». [CC 1 Agence 2]

« Si on a une note sur 16, entre 8 et 9 je ne sais pas quelle est la différence mais, nous, de toute façon, dans nos clientèles, on a déterminé deux groupes de clients, les notations moyennes, c'est-à-dire les mauvais, et les bonnes notations. C'est-à-dire qu'on a éclaté les clients en bons et en mauvais. Donc, après, là où c'est important, c'est quand on passe la ligne. Alors, je ne sais plus ce que c'est, c'est six ou... je vais vous dire ça tout de suite [il sort la grille des délégations]. Voilà, ce qu'on appelle « notation supérieure » c'est corporate de 1 à 7 et retail de 1 à 5. Si vous passez, quand vous êtes en retail, de 5 à 6, ça fait une vraie différence, ou en corporate quand vous passez à 8. C'est ça la différence, mais que vous soyez 1 ou 7...en corporate, ça va rien changer. Alors c'est pas trop la peine de trop affiner ». [CC 2 Agence 4]

Par ailleurs, comme dans le système précédent, les dossiers jugés douteux ou dans une situation difficile sont pris en charge directement par le siège, dans le cadre du Comité des Affaires Sensibles. Ils sont dits « exclus du réseau ». Cela était auparavant régi par l'attribution de la cote qualité-risque E, de la cote entreprise 5, ou d'une cotation Banque de France très défavorable (8, 9 ou P). L'exclusion du réseau intervient désormais aussi dès lors que la note McDonough est 15, 16, D ou C⁵. Or, la dégradation de la note McDonough en dessous de 14 est automatique dès lors qu'un incident est enregistré ou qu'un impayé (ou un dépassement sur une ligne de court terme),

4 La cote qualité-risque est un indicateur interne à la BM, fixé à dire d'expert par les chargés de crédit et contrôlé par les délégataires de niveaux supérieurs. Elle distingue cinq qualités de risque, allant par risque croissant de A (« très bon ») à E (« pré-contentieux ») (Voir 7.II.2).

5 Pour le segment Corporate.

de plus de 30 jours et ce quel qu'en soit le montant. Ainsi dès que l'un des indicateurs de risque pointe une difficulté, et malgré les éventuels contrôles effectués sur la gestion des impayés, par exemple, le réseau est immédiatement privé de toute autonomie.

L'introduction de la notion McDonough dans les grilles de délégation a donc conduit la BM à différencier les niveaux de délégation des décideurs en fonction du risque estimé du client. Cette distinction a permis d'accroître l'autonomie des délégataires lorsque tous les indicateurs de risques convergent vers une bonne évaluation. En revanche elle prive totalement les délégataires de leurs pouvoirs dès lors que l'un des indicateurs de risque est dégradé.

On notera par ailleurs que, dans ce système, la BM a pris en compte la notation McDonough, mais aussi deux autres indicateurs du risque, la cotation Banque de France et la cote qualité-risque attribuée en interne. Or, ces indicateurs ne sont pas mobilisés comme un « faisceau d'indices » mais comme une triple contrainte : il faut que l'indicateur formel (la notation McDonough), l'indicateur substantiel (cote qualité-risque) et l'indicateur externe (note Banque de France) convergent vers de « bonnes » évaluations pour que l'autonomie du décideur soit accrue alors qu'un signal défavorable de l'un de ces indicateurs suffit pour le priver de toute autonomie. La BM a donc « superposé » les trois types de discipline. Bien évidemment cela ne saurait lui être reproché du point de vue prudentiel. Néanmoins cela montre que, en pratique, les dirigeants de la BM n'ont pas jugé la notation McDonough suffisamment fiable pour constituer le support exclusif de la détection des risques, et qu'ils considèrent qu'il y a des risques que la notation ne « voit » pas, mais que la cote Banque de France, ou la cote-qualité risque peuvent, elles, « voir ». Ainsi cette décision est justifiée dans le document de procédure concerné par l'idée que :

« Compte tenu des enjeux en termes de risques de crédit, il convient donc de noter systématiquement au fil de l'eau les clients (Mc Donough) et d'attacher à la pratique de la notation une véritable approche qualitative (Qualité Risque) » [procédure de délégation Intranet]

La notation ne semble donc pas avoir un impact fort sur les décisions prises par les chargés de crédit, en revanche elle est décisive dans la procédure qui permet de désigner qui sera le décideur pour un crédit donné. De plus, elle a aussi des conséquences directes pour le client via la politique de tarification qui lui est associée, puisque avec la réforme, les banques optant pour la méthode NI doivent avoir intégré la notation dans le système de tarification.

La tarification par la notation : la remise en cause du mutualisme ?

L'attribution d'une note McDonough à un client ou un prospect est désormais l'une des premières actions marquant la vie du crédit car elle est devenue nécessaire à la constitution de l'offre elle-même. En effet à la BM la note est désormais indispensable en amont de la décision pour élaborer la proposition commerciale et fixer les taux applicables. Autrement dit, la BM a mis en place un système de tarification par la note McDonough.

Avant la mise en oeuvre de la réforme la tarification n'était cependant pas indépendante du risque. Mais le coût du risque était estimé par produit. Il était donc mutualisé entre les emprunteurs ayant les mêmes types de besoins et qui contractent donc les mêmes types de produits.

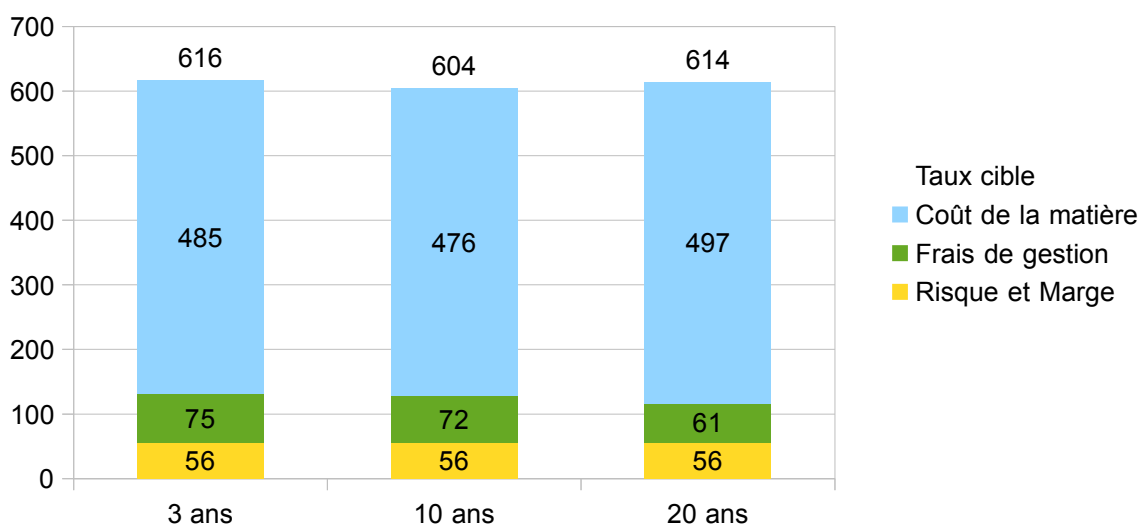
Cette règle recevait une seule exception : les personnes physiques (pour les prêts résidentiels), la clientèle dite d'intérêt général (hôpitaux, maisons de retraites, etc.) et la clientèle issue du commerce associé étaient considérées comme présentant un risque plus « faible » et bénéficiaient à ce titre d'une remise de 25 points de taux (0,25 %). Cette remise était justifiée par la constatation historique d'un coût du risque (c'est-à-dire des pertes constatées, suivies ici sur les quatre dernières années) moindre sur ces clientèles.

Ainsi des grilles de tarification, revues mensuellement afin de les ajuster au coût de la ressource, précisaient un tarif « cible » pour chaque produit. Ce tarif « cible » incluait donc (voir l'exemple pour le mois de septembre 2008, ci-dessous) :

- le coût de la ressource, qui dépend principalement de la durée du crédit (estimé à partir du coût du *swap in fine* de même vie moyenne que le crédit pour les crédits à taux fixes, et du taux variable correspondant pour les crédits à taux variables, qui sont tous deux majorés du coût de la liquidité)
- le coût de la gestion, qui est lissé sur la durée du prêt.
- une marge destinée à couvrir le coût du risque et celui des fonds propres, qui est fixe.

Graphique 8.1 : La composition d'un taux-cible MLT

Exemple de décomposition d'un taux-cible MLT



Sources et méthode : le taux catalogue présenté ici est celui applicable au moment du « basculement » du système vers le nouveau système de tarification, en septembre 2008, tel que mentionné sur les documents de référence interne utilisés par les chargés de clientèle [Evolution du taux catalogue, 2008]. Le coût de la ressource correspond au taux swap in fine de même vie moyenne de durée au 29/08/2008 tel que calculé par la Direction du Contrôle de Gestion [BM, Moyenne Swaps août 2008]. Les principes de la tarification, le coût de la liquidité en sept. 2008, le taux de « risque et marge » et la composante dédiée à la couverture des frais de gestion sont mentionnés dans le document de présentation du nouveau système [McDonough : les enjeux (présentation pour support de formation)].

Le taux-cible est le taux de « départ » dans la constitution de l'offre commerciale. On doit ensuite déduire 25 points de taux pour « risque faible », si la contrepartie appartient aux catégories citées ci-dessus. Puis, les chargés de crédit exercent leur propres pouvoirs de tarification, à la hausse ou à la baisse. Mais bien évidemment, les pouvoirs d'ajustement à la baisse sont limités. Avant la réforme l'ajustement maximal à la baisse des taux autorisé en agence (pouvoir du chargé de crédit + pouvoirs du directeur) était de 70 points de base.

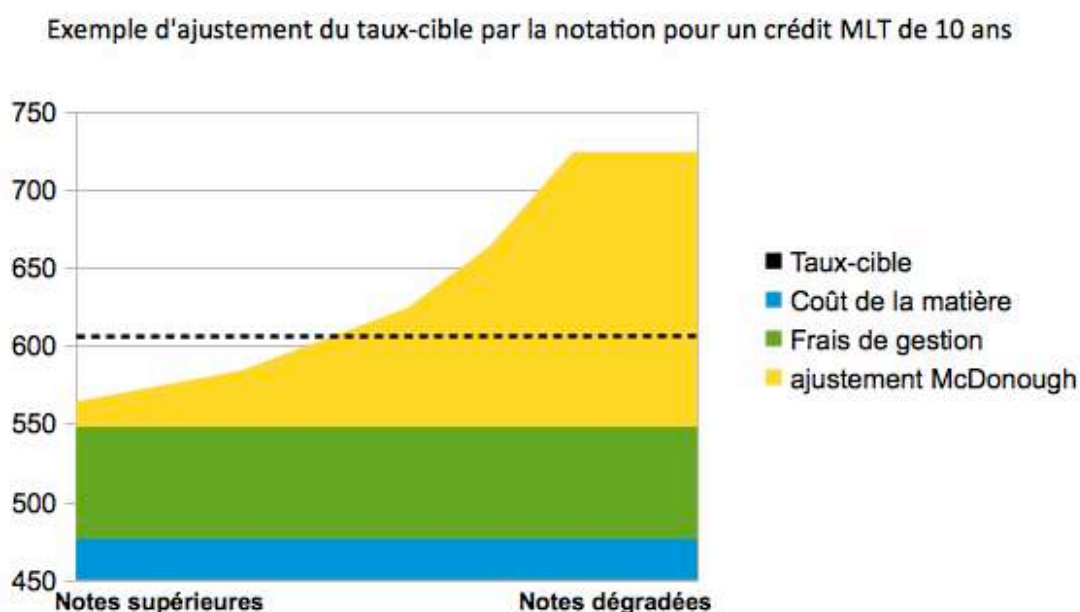
La réforme n'a globalement pas modifié ce système mais y a adjoint un facteur supplémentaire : l'ajustement par le risque individuel de la contrepartie, tel qu'estimé à travers la notation McDonough [Règles de tarification, 26 septembre 2008].

Le taux cible reste donc déterminé globalement de façon identique, mais il est désormais ajusté à la hausse ou à la baisse pour chaque contrepartie en fonction de sa notation. Pour les

contreparties ayant reçu de « bonnes » notes, le taux applicable sera donc réduit par rapport au taux cible. Inversement, pour les contreparties dont la note est dégradée, le taux applicable sera majoré par rapport au taux cible.

Comme on le voit ci-dessous, le taux applicable pour le crédit d'une maturité de 10 ans de notre exemple varie désormais entre 564 et 724 points (soit 5,64 % et 7,24 %), alors que, avant la réforme, le taux de base applicable à tous les emprunteurs (taux cible) était de 604 points.

Graphique 8.2 : L'ajustement du taux-cible par la notation



Sources et méthode : Voir Graphique 8.1 pour les composantes fixes du taux. L'ajustement McDonough a été établi à partir de la grille d'ajustement fournie aux chargés de clientèle pour établir les taux-cibles ajustés pour chaque note [Règles de tarification, 26 septembre 2008]. En pratique, il n'existe donc que 16 niveaux d'ajustements en corporate et 10 en retail, soit un niveau d'ajustement pour chaque « note ». De ces données, nous avons extrapolé une fonction continue, à la fois afin de rendre le système plus lisible et afin de préserver la confidentialité des liens existants, à la BM, entre chaque note et chaque niveau d'ajustement tarifaire.

Le taux applicable dépend donc désormais directement de la note.

L'ajustement est ensuite lui-même corrigé en fonction des garanties apportées au crédit. Ainsi un crédit garanti à 100% par une collectivité locale ou un organisme financier bénéficiera d'une amélioration importante de l'ajustement lié à sa notation.

Une fois le taux applicable ainsi calculé, le chargé de crédit peut effectuer des « remises commerciales » allant jusqu'à 20 points. Pour effectuer des remises supplémentaires, l'accord d'un délégué de niveau supérieur est nécessaire. Pour un ajustement allant jusqu'à 50 points, il s'agit du Directeur d'agence, au-delà les responsables régionaux ou nationaux doivent être sollicités.

Le pouvoir d'ajustement des agences sur les taux a donc été légèrement réduit, de 70 à 5 points, à l'occasion de la mise en oeuvre du nouveau système de tarification. Par ailleurs, la rémunération des agences pour leur activité de crédit a été augmentée et une « prime » de 25 % sur cette rémunération est désormais accordée si le crédit est conclu au taux cible ajusté, c'est-à-dire sans remise commerciale. Inversement, en cas d'ajustements supérieurs à 70 points, la différence est soustraite du résultat réalisé par l'agence et influe donc négativement sur les primes des acteurs en agence.

Ainsi, avec la mise en oeuvre de Bâle II, la BM a opté pour une tarification automatiquement ajustée en fonction de la notation et elle a légèrement réduit les possibilités qu'ont les agences d'ajuster les tarifs automatiques à la situation économique ou commerciale du client.

En cela, elle satisfait aux exigences des autorités prudentielles qui exigent que la notation soit effectivement prise en compte dans les procédures de tarification pour autoriser les banques à utiliser la méthode NI.

Néanmoins, elle déroge ce faisant aux principes fondamentaux du mutualisme dont la spécificité originelle est, comme le nom l'indique, de mutualiser le coût du risque entre les emprunteurs.

Il est vrai que ce principe n'est pas strictement respecté à la BM. Dans le système précédent, pour un même produit, certaines catégories d'acteurs disposaient d'une remise pour « faible risque » de 25 points à laquelle les autres n'avaient pas droit. Cependant, non seulement cette remise n'est quantitativement pas comparable avec l'ampleur des ajustements introduits via la notation, mais, par ailleurs, elle ne dérogeait pas entièrement à « l'esprit » mutualiste puisque la remise était accordée indifféremment à tous les acteurs de secteurs ayant collectivement montré leur capacité à maîtriser leur risque et non à des emprunteurs sélectionnés sur une base et des critères individuels.

La rupture introduite ici est donc d'importance en regard de l'idéal mutualiste.

Néanmoins deux arguments vont nous amener, dans la suite de cette section, à nuancer ce bilan. Le premier de ces arguments est tiré de l'observation des pratiques des chargés de crédit et de leur perception de ce nouveau système. Il s'agit de dire que l'introduction de la tarification par la notation permet, pour eux, de structurer la réflexion sur la rentabilité autour d'autres arguments que la seule prise en compte de la concurrence. En cela, pour eux, la structuration plus « guidée » et plus impérative de la tarification permettrait donc de gagner une certaine autonomie vis-à-vis des pratiques de concurrence commerciale.

Le second de ces arguments est tiré de l'observation de la construction technique de ce système, qui nous permettra d'identifier de nombreux arrangements et compromis avec l'idéal de la tarification par le risque tel que promu par la réglementation et en faveur de la réintroduction d'une certaine « dose » de mutualisme dans le système. Cet argument est développé dans la section suivante (8.II).

8.I.3 – Tarification par le risque : le ressenti et les pratiques en agence

Lorsque l'on interroge les acteurs en agence sur l'introduction de la tarification en fonction de la note, leur première réaction est de souligner qu'introduire une articulation logique entre taux et le risque permet de réduire les iniquités qui peuvent découler d'une évaluation strictement commerciale des dossiers :

*« Je pense que, aujourd'hui, ça sensibilise les commerciaux. **Le fait que le rémunération des crédit à MLT est fonction de la notation du client, le fait que l'offre de taux qu'on peut faire est fonction de la notation du client, c'est plus intelligent... parce que, on le savait, comme ça, de façon informelle, mais on ne le faisait pas trop. Pour caricaturer, quand on voulait faire un crédit on le faisait pas cher, et quand on voulait pas le faire, on le faisait cher. Aujourd'hui, la marge est très dépendante de la notation du client. Alors, soit il est mal noté parce qu'on n'a pas fait gaffe, quand on l'a noté - on s'en foutait, on ne pensait pas qu'il allait emprunter - donc il va falloir revoir la notation, soit on s'aperçoit qu'on a un client de mauvaise qualité avec des garanties limites, il ne mérite pas le même taux qu'un client de très très bonne qualité avec des garanties** ». [Directeur Agence 5]*

« Dans le système d'avant, on tenait compte uniquement de la concurrence. C'est-à-dire que, certains clients de bonne qualité, on leur faisait des taux chers parce qu'ils n'allaient pas voir ailleurs et certains clients de mauvaise qualité étaient tellement multibancarisés et tellement sur

le jeu de la concurrence tout le temps qu'on leur faisait des taux défiants toute concurrence. Et c'est vrai qu'on s'en rendait compte et qu'on se demandait « mais pourquoi finalement ce client qui représente un risque important il paie moins cher ? ». On sentait que ce n'était pas forcément logique. Surtout que certaines banques avaient déjà des systèmes de notation en fonction du risque et que nous c'était pas le cas. En discutant avec des personnes qui travaillaient dans d'autres banques elles nous disaient : « eh bien oui, quand on a une qualité médiocre on est obligé de revoir le taux ». Alors que nous s'était pas le cas, donc... » [CC 5 Agence 1]

« Pour les clients qui ne sont pas de bonne qualité, en général, la question c'est de savoir s'ils vont avoir le prêt ou pas. Donc s'ils paient 4,5 % ou 5 %, sur le fond, ça va pas changer fondamentalement. Mais, en même temps, ça ne contribue pas... Enfin, le système est fait comme ça et il a sa logique : forcément, plus de risque, c'est un coût à répercuter. Je trouve le système quand même plus logique que celui où on ne considérait que l'aspect commercial. Mais bon ». [CC 1 Agence 4]

Cependant, certains soulignent que, si cette approche est plus logique elle n'est pas nécessairement un gage de justice, mais qu'il est néanmoins difficile d'y déroger :

« Alors, justice, je ne sais pas trop parce que dire qu'un client qui ne va pas bien doit payer cher... est-ce que c'est juste ? C'est ça la grande question. De toute façon, aujourd'hui, c'est comme ça, les clients qui vont le plus mal c'est ceux qui payent le plus cher ». [CC 5 Agence 1]

Par ailleurs, les chargés de crédit continuent d'ajuster les taux, par le jeu des dérogations commerciales et en fonction des enjeux commerciaux, de l'attitude du client et des taux proposés par la concurrence.

« Donc ça, c'est le taux standard sur lequel on va partir. Donc après on a les ajustements qui vont permettre de faire évoluer le taux, notamment les ajustements en fonction de la note McDo. Donc là, on a un client qui est noté 3/16, donc il a droit à une réduction de 30 points de base. Vous savez comment ça marche ? /.../ Le principe est de dire : il est bien noté, il a 3, donc il a le droit à -30 points de base. Donc, déjà, je lui applique les -0,30 d'office./.../ Donc, on a déjà baissé le taux parce que le client était de bonne qualité, maintenant on va voir si on peut baisser le taux en fonction des garanties qu'il nous accorde, enfin, qu'il va nous donner./.../ Là, ce client ce n'est pas un très très bon exemple puisqu'il n'a aucune garantie à nous fournir sur ce prêt. /.../ Après, c'est l'aspect un peu commercial, ce sont des remises qu'on peut appliquer en fonction de l'intérêt qu'on a ou de la concurrence qu'il y a sur ce client. Le chargé de crédit peut donner jusqu'à 25 points de base, le directeur jusqu'à 50, et après, la direction de marché au-delà de 70 points de base. Donc, moi je suis partie sur les 0,30 liés à la notation McDonough, et j'ai appliqué la marge du directeur, parce qu'il n'y a pas de raison qu'il ne soit pas d'accord donc ça fera un taux pour le client de 3,93. Maintenant, il faut que j'aille discuter avec [le Directeur] pour savoir si on peut faire un effort supplémentaire parce que c'est un client important et qu'il a sollicité d'autres banques. Certains clients, ils discutent : « Bon, j'ai plus envie de faire avec la Banque Mutuelle parce qu'on a des affinités,

donc, essayez de voir si vous ne pouvez pas baisser un petit peu le taux parce que, comme ça, je le ferai avec vous plutôt qu'avec Dexia », ou un autre. Et il y en a qui ne discutent pas, ils prendront le meilleur.

C: Et, là, c'est un client que vous connaissez ou vous êtes allé voir des choses sur lui ?

Déjà, on devrait connaître tous nos clients, et puis, là, c'est un gros client donc, oui, je le connais. Enfin, je suis là depuis quelques mois, donc j'essaie de voir un peu comment on a l'habitude de faire parce que c'est délicat, **il y a des clients à qui on va poser un taux et qui systématiquement vont négocier** donc on propose un tout petit peu plus pour pouvoir, voilà... **et certains clients si on propose un taux un tout petit peu trop cher, et bien, tout de suite, ils vont prendre ailleurs. Ce sont des choses qu'il faut savoir.** Donc, je vais en discuter avec [le Directeur], et il va me dire : « bon, il faut tout de suite demander 0,70 parce qu'il n'y a aucune chance qu'on passe », ou il va me dire : « on peut déjà tenter ça et puis il reviendra vers nous et on discutera ». [CC 5 Agence 1]

« En réalité, le taux standard on ne l'applique jamais, quasiment jamais. On peut toujours faire un effort. Ce sont des taux plancher, des taux standard plancher ». [CC 2 Agence 2]

« Moi, je fais les 0,2 presque automatiquement quand je crois au dossier et que je veux le faire ». [CC 2 Agence 3]

Il est alors important de noter que, par leur rémunération variable, les chargés de crédit ont néanmoins une incitation à respecter le taux-cible ajusté (prime X 1,25) et une dés-incitation à demander des ajustement supérieurs à 70 points (prime nulle sur le crédit).

Enfin les chargés de crédit ont aussi conscience que, pour améliorer le taux, il est possible d'améliorer la note.

« L'améliorer, si je passe à deux par exemple, ça permet d'avoir des taux plus intéressants, ça évite d'avoir à demander des dérogations supplémentaires à mon Dr. pour des raisons commerciales, mais bon... » [CC 5 Agence 1]

Et les chargés de crédit trouvent même dans une certaine mesure naturel que certains cherchent à obtenir la meilleure note pour leurs clients puisqu'ils considèrent qu'ils n'ont pas été responsabilisés autour du processus.

*« nous, on se contente de ... parce que c'est vrai que, à la BM, McDonough, on nous l'a pas très bien présenté. On nous a sorti des outils, mais voilà, personne ne nous a expliqué en vrai l'intérêt et quel impact ça allait avoir. Alors, maintenant, on le voit au niveau du taux, mais je suis sûr que la moitié des chargés de crédit ne savent pas quel impact ça a sur les fonds propres de la banque, derrière, il n'y a pas un.. **on nous explique : voilà, vous devez noter les clients, la note va impacter le taux que vous leur proposez, c'est tout. Il n'y a pas une réelle responsabilisation des chargés de clientèle, donc on va tenter, oui, de mettre la meilleure note possible. Voilà.** »* [CC5 Agence 1]

Certains tentent des stratégies de « *gaming* » en jouant sur le seul levier à leur disposition : le questionnaire qualitatif. Mais cette stratégie est, en pratique, comme nous l'avons vu précédemment peu efficace. En effet tous les chargés de clientèle ont tendance à surestimer le poids de la note qualitative, qu'il renseignent à travers les questionnaires, dans l'analyse.

Par ailleurs, comme exposé précédemment, les chargés de clientèle sont assez réticents à recourir aux procédures prévues pour reporter des divergences d'estimation. Néanmoins lorsque le client est considéré être de « bonne qualité » et que la note proposée peut avoir des conséquences commerciales importantes, sur le taux par exemple, certains font l'investissement nécessaire pour justifier leur demande de modification de note. Cela permet de garder « les coudées franches » en termes de taux pour le cas où le client demanderait un crédit.

« pourquoi est-ce que la note est passée de 3 à 8 ?

Parce que l'année dernière, elle avait été forcée à 3. On l'avait forcée à 3. Faut garder une cohérence, quand on a une entreprise d'excellence et qu'on nous propose 8, on ne garde pas 8. Et puis c'est des bons clients, il faut toujours qu'on leur sorte des bons taux et vous avez vu les grilles de tarification ? ». [CC 1 Agence 1]

Cependant on notera que la plupart des chargés de crédit utilisent plutôt des stratégies de contournement en compensant en partie l'effet de la notation sur le taux par un geste commercial. Et de façon générale c'est ce qui ressort de notre étude : les chargés de clientèle connaissent mal les procédures permettant de modifier les notes et ils ne sont pas toujours sûrs d'être perçus comme légitimes à les utiliser. Ils évitent donc au maximum d'y recourir.

Il est donc possible que certains cherchent à modifier la note y compris lorsqu'ils ne la jugent pas illégitime, pour éviter d'avoir à demander ensuite des dérogations supplémentaires. Néanmoins, si le dossier semble risqué, le taux sera relevé, et plus probablement encore, il ne sera pas validé par le contrôleur du dossier. Il est donc peu probable que de telles stratégies puissent permettre de modifier les taux de façon importante.

Conclusion

Jordan et Messner (2012) s'intéressent aux facteurs et aux situations qui favorisent l'acceptation d'indicateurs de contrôle de la performance « incomplets », c'est-à-dire d'indicateurs qui ne permettent pas de rendre compte de toutes les dimensions de la performance avec précision.

S'inscrivant dans la lignée des travaux de Adler et Borys (1996), ils partent de l'idée que les systèmes formels d'indicateurs seront accueillis positivement si les managers ont l'impression que les systèmes leur permettent de mieux maîtriser leur travail. Par opposition, si les managers ont l'impression que la formalisation est le produit d'une tentative du top-management de contraindre leurs actions, le système sera alors perçu négativement. Le contrôle sera donc perçu soit comme « *enabling* », soit comme « *coercive* », ce qui modifie les conditions auxquelles le système sera efficace pour orienter l'action des managers.

Adler et Borys mettent en avant l'idée que la façon dont le contrôle sera perçu dépend de certaines des caractéristiques du système de contrôle lui-même. Ils mettent en avant quatre caractéristiques qui distinguent les systèmes de contrôle « *enabling* » : la transparence interne, la transparence globale, le *repair* et la flexibilité. La transparence interne (*internal transparency*) signifie que les utilisateurs du système ont accès au fonctionnement du système et en comprennent la logique. La transparence globale (*global transparency*) signifie que les utilisateurs du système comprennent les enjeux de la mise en oeuvre de celui-ci et les liens entre celle-ci et la réalisation des objectifs globaux de l'entreprise. Le *repair* fait référence à la possibilité de modifier ou de déroger au fonctionnement normal du système d'évaluation si le cas traité semble le justifier. Enfin la flexibilité (*flexibility*) désigne l'existence de possibilités d'ajustement de l'action suite à l'évaluation proposée par le système. Ainsi le *repair* désigne la possibilité d'ajuster la mesure, alors que la flexibilité désigne la possibilité de ne pas agir conformément à ce que suggère la mesure.

Dans ce contexte, Jordan et Messner proposent de montrer que la perception qu'ont les managers d'un système de contrôle est aussi le produit d'une construction sociale. En effet, dès lors qu'un indicateur est nécessairement – au moins à un certain degré - « incomplet », c'est aussi l'attitude des managers face à l'incomplétude de l'indicateur, c'est-à-dire en quelque sorte leur degré de « tolérance à l'incomplétude » du système, qui va déterminer s'ils perçoivent le système comme « suffisamment *enabling* ». Cela implique que la perception du système peut varier au cours du temps, au fil des variations de l'attitude des managers face à « l'incomplétude » du système. Ainsi, un système initialement perçu comme « *enabling* » peut par exemple être perçu comme de plus en plus « coercitif » au fil du temps car l'incomplétude de l'indicateur, qui n'était initialement pas

perçue comme un problème, va peu à peu être problématisée. Jordan et Messner cherchent donc à déterminer ce qui est susceptible de favoriser l'émergence de « problèmes d'incomplétude ».

La première condition à l'émergence d'un problème « d'incomplétude », expliquent-ils, est que l'indicateur puisse être comparé à une référence externe, c'est-à-dire que deux systèmes de calculs puissent être mis en concurrence⁶. L'émergence du problème et son importance dépendront alors tout d'abord de la distance séparant l'indicateur du point de référence externe utilisé et de la légitimité dont dispose ce point de référence. Si cette distance est grande, c'est-à-dire que les paramètres d'évaluation sont divergeants, et que le point de référence externe est considéré comme très légitime, alors la légitimité de l'indicateur est susceptible d'être remise en cause : un problème d'incomplétude peut alors émerger. Dans notre cas, ces caractéristiques sont bien présentes : les chargés de clientèle disposent de deux systèmes d'évaluations alternatifs à la notation McDonough – les cotations internes et les cotes Banques de France, et au moins l'un d'entre eux, la cotation interne, dispose d'une forte légitimité auprès des acteurs et repose sur des principes d'évaluations largement différents.

Cependant l'émergence d'un « problème d'incomplétude » dans ce cas n'est pas automatique. Tout d'abord, comme le montrent Dambrin et Robson (2001), et comme illustré dans notre cas, l'opacité de l'indicateur peut tout d'abord rendre sa problématisation et sa critique difficiles. L'indicateur ne sera donc pas critiqué, mais il constituera un mode de contrôle de type « coercitif » (Adler & Borys, 1996, Ahrens & Chapman, 2004).

Jordan et Messner pointent par ailleurs des facteurs qui peuvent favoriser l'acceptation de telles incomplétudes. Le premier de ces facteurs a trait à l'usage des indicateurs : si la mesure n'a pas de conséquence majeure sur l'activité, son « incomplétude » ne sera pas constituée en problème. Autrement dit, expliquent Jordan et Messner, les acteurs adoptent des postures pragmatiques vis-à-vis de l'incomplétude.

Par ailleurs certains problèmes d'incomplétudes peuvent être résolus en pratique à travers les procédures d'utilisation des indicateurs, en faisant de l'indicateur un outil de contrôle fonctionnant sur un mode plus « *enabling* » (Adler & Borys, 1996, Ahrens & Chapman, 2004). Ainsi, si l'incomplétude est « étroite » (*narrow incompleteness*), c'est-à-dire que le système de références est semblable au système qui fonde l'indicateur, que les paramètres en sont les mêmes, des « réparations » mineures suffiront. Si l'incomplétude est plus « large » (*broad incompleteness*) et

6 La « référence externe » constitue alors ce que Mouritsen et al. (2009) nomment des « *competing calculations* ».

que les deux systèmes diffèrent fondamentalement, une solution peut être d'intégrer les deux indicateurs dans le système. En réduisant l'importance de l'indicateur incomplet dans le système d'évaluation et de contrôle, cela permet de rendre le système plus flexible et d'atténuer le problème d'incomplétude, expliquent Jordan et Messner.

Dans notre cas, l'acceptation du nouveau système par les chargés de clientèle entre-mêle ces différents facteurs.

Tout d'abord, le système de notation n'est pas utilisé pour évaluer ou contrôler la performance des acteurs eux-mêmes, mais celle de leurs clients, et les chargés de clientèle ne tirent pas d'avantage immédiat à ce que leurs clients soient bien notés. Ce n'est pas un indicateur de leur performance et cela peut donc aussi contribuer à comprendre pourquoi les chargés de clientèle de la BM acceptent ce système : ils ne sont pas directement « intéressés ».

Par ailleurs, comme mentionné précédemment, l'opacité du système le rend difficilement critiquable. Ainsi les « incohérences » entre le système de notation interne et les estimations réalisées à travers le système de cotation, qui reste la référence quotidienne pour les chargés de crédit, peuvent difficilement être « problématisées ».

Néanmoins il ne fait aucun doute que les chargés de clientèle souhaitent tout de même pouvoir accorder les crédits auxquels « ils croient » et à des taux qui leur semblent « justes ». En cela, les « incohérences » du système pourraient donner lieu à l'émergence de problèmes d'incomplétude et à des protestations. Mais le dispositif mis en place permet de contourner ces difficultés à plusieurs titres.

Concernant les décisions d'octroi, qui sont fondamentales pour les chargés de clientèle, le rôle attribué à la notation est mineur. Il s'agit d'une illustration du deuxième cas exposé par Jordan et Messner. Le problème d'incomplétude est « large » car les critères d'octroi de référence pour les chargés de clientèle, tels qu'exprimés dans le dossier de crédit, divergent largement de ceux qui sous-tendent la notation. Mais la décision n'est que très faiblement contrainte par la note.

La situation est légèrement différente pour les délégations de décisions et le recours à la note comme outils de contrôle des risques. Ici aussi la note a été incluse dans un système d'indicateurs plus large qui comprend aussi la cotation et la note Banque de France. Les trois indicateurs en

concurrence sont donc intégrés au sein du même système, ce qui permet, comme dans le cas de Jordan et Messner, de relativiser l'importance de chacun d'eux. Mais contrairement à la situation décrite par ces auteurs, dans notre cas cette intégration n'introduit pas un degré supplémentaire de flexibilité dans la prise de décision : il suffit que l'un des trois indicateurs soit « mauvais » pour que le chargé de crédit perde sa délégation de décision sur un dossier. On peut alors supposer que le degré d'acceptation du système dépendra directement de la légitimité accordée à l'indicateur qui est à l'origine de l'exclusion de la délégation.

Enfin concernant la tarification, le système prévoit des possibilités de « *repair* » : si le chargé de crédit considère que l'ajustement par le risque proposé par le système n'est pas cohérent avec le niveau de risque du client, il a la possibilité d'ajuster légèrement le tarif à la hausse ou à la baisse à travers sa marge commerciale. C'est donc en introduisant une petite marge de flexibilité dans le système que les éventuels problèmes d'incomplétude sont en grande partie « anticipés ».

Reste que le système de tarification contredit largement l'idéal de mutualisation des risques traditionnellement porté par la BM, ce qui pourrait, ici aussi, être l'origine d'un problème d'acceptation du système. Ici aussi le travail de Jordan et Messner apporte un éclairage intéressant sur notre cas.

Ces derniers soulignent en effet que, dans certaines conditions, les acteurs peuvent faire preuve de « pragmatisme calculatoire », c'est-à-dire accepter des indicateurs qui offrent des « approximations grossières » de la réalité.

Le « pragmatisme calculatoire » tel que définit par Power (2007) est une posture que nous pourrions qualifier comme étant en retrait vis-à-vis du réalisme métrologique, mais où les acteurs « tolèrent » néanmoins des indicateurs « grossiers » à condition cependant « *qu'ils aident à diriger les comportements et les actions dans la bonne direction* ^{dx} » (Power, 2007, p.121).

Jordan et Messner précisent comment cette condition peut être remplie. Ils distinguent dans leurs cas deux pré-conditions à l'adoption d'une posture de « pragmatisme calculatoire ». Ces pré-conditions sont (1) que l'indicateur soit perçu comme une « opportunité de ré-activer » des problématiques pré-existantes dans l'organisation et (2) que le discours de la Direction souligne que les indicateurs doivent être vus plus comme des « *proxies* » permettant de mettre en place une vision stratégique et non comme des objectifs précis.

Notre étude montre que la mise en place du système a été accompagnée d'un glissement de la

posture des Dirigeants vers un certain « réalisme métrologique ». Néanmoins, dans leurs discours, il est toujours précisé que les outils ne sont pas toujours « suffisamment spécifiques » et que, s'ils « mesurent », ils « n'obligent pas ». Ils sont donc présentés comme des guides de l'action, des « thermomètres » qui permettent d'avoir « *une conscience claire des risques que l'on va prendre* » afin de développer la politique de sécurisation appropriée et non comme des outils directement prescriptifs. De plus l'étude du positionnement des chargés de clientèle face au nouveau système de tarification montre qu'ils y voient une opportunité de structurer la réflexion sur la rentabilité autour d'autres arguments que la seule prise en compte de la concurrence. En cela, pour eux, la structuration plus « guidée » et plus impérative de la tarification permet de gagner une certaine autonomie vis-à-vis des pratiques de concurrence commerciale. Or ainsi justifiée, cette politique de tarification fait sens dans l'idéal mutualiste car elle devient un « rempart » contre une tarification résultant uniquement de la dynamique de la concurrence. Les chargés de clientèle peuvent donc donner du sens au nouveau système de tarification et, comme ils disposent par ailleurs d'une marge de manoeuvre dans la fixation des tarifs, les conditions de « l'acceptation » du système de tarification par les notes peuvent donc être réunies malgré le fait que tous les acteurs sont régulièrement confrontés à des « incohérences » qui témoignent de « l'incomplétude » du système.

Ainsi l'intégration de la notation dans les diverses procédures de gestion de la BM est réussie en ce sens que l'introduction dans les procédures de cet indicateur opaque, et qui ne peut de ce fait *a priori* fonctionner que sur un mode prescriptif et coercitif, a été conduite de telle sorte que les chargés de clientèle la trouvent légitime (tarification), peuvent y trouver de nouvelles marges d'autonomie (délégation), ou peuvent « passer outre » lorsque la notation ne leur semble pas pertinente.

Pour autant cela ne signifie pas que cette introduction ne modifie pas les pratiques de gestion. En effet, dans certains cas (exclusion automatique), les chargés de clientèle se verront désormais privés de toute autonomie de décision sur leurs dossiers qui seront alors décidés et gérés « à distance ». De plus les principes de la tarification ont radicalement changé. Or ici encore, le fait que le nouveau système soit accepté et jugé légitime doit être remis en perspective sachant que les chargés de clientèle n'ont en fait pas connaissance de comment ce système et les notes sur lesquelles il est fondé sont établis.

C'est pourquoi nous proposons d'analyser dans la section suivante comment les primes de risque

du nouveau système de tarification ont été établies à la BM. Ce faisant nous tenterons de voir dans quelles mesure ce système peut effectivement être vu comme un « rempart » contre une logique de tarification résultant uniquement de la dynamique de la concurrence et dans quelles mesures il peut au contraire être vu comme une « remise en cause » de l'idéal mutualiste.

8.II – La tarification par le risque estimé à la BM : tempérer la financiarisation

La tarification est donc désormais ajustée en fonction de la notation à la BM. Or la notation est censée refléter le risque. Néanmoins le passage de la note au risque, puis celui du risque à la tarification doivent être construits. La note est par exemple de 1/16 ou de 7/16. Elle indique qu'un crédit noté 1/16 est considéré comme moins risqué qu'un crédit noté 7/16. Mais elle n'indique pas le « risque » lui-même (elle ne dit pas quel est le risque d'un crédit noté 1/16, ni « de combien » il est « plus risqué » qu'un crédit noté 7/16), ni la prime de « risque » (combien « coûte » le risque associé à la note 1/16).

Nous proposons dans cette section d'examiner comment la BM a opéré ces différentes traductions en présentant, pour chaque étape, ce que la réglementation prescrit et ce qui a été effectivement mis en place.

En effet, comme mentionné en Introduction de ce chapitre, en ce qui concerne la tarification, la réglementation suggère l'adoption d'un modèle particulier où chaque crédit se voit imputer a priori le coût du risque moyen estimé ainsi que le coût de la rémunération des fonds propres exigibles car elle impose le développement et l'utilisation des différents éléments qui composent ce système de tarification, c'est-à-dire :

- d'estimer les différents paramètres de perte des crédits (PD, PCD) et d'utiliser ces estimations dans le calcul des primes de risques, d'une part,
- et de suivre la consommation et la rentabilité du capital sur les différents crédits, d'autre part.

Cependant les banques conservent tout de même une certaine latitude dans la mise en oeuvre et l'articulation de ces éléments. Concernant l'estimation des pertes, la réglementation prévoit notamment « *qu'une banque n'utilisera pas nécessairement les mêmes estimations dans le cadre*

de l'approche NI et pour ses calculs internes. /.../ Dans de tels cas, la banque doit consigner ces différences par écrit et les justifier à son autorité de contrôle »⁷. Cela signifie que, si la banque le juge nécessaire, l'estimation des paramètres de perte utilisés (PD, PCD) pour établir la prime de risque à appliquer à un crédit pourront éventuellement différer de l'estimation retenue pour le calcul du ratio prudentiel lui-même. Par ailleurs la réglementation impose de mettre en place un système de suivi des réserves constituées et aussi un système d'allocation interne des fonds propres, qui doit servir à analyser les niveaux de capitalisation et de rentabilité de la banque. Mais, l'obligation de suivi ne porte ici que sur les niveaux de gestion les plus agrégés (la banque, ses grandes lignes de produits, ses grands segments de clientèle). La banque dispose donc d'une certaine latitude dans la mise en oeuvre à l'échelle individuelle de ces obligations de suivi (suivi de la consommation des fonds propres et suivi de la rentabilité des crédits).

Après avoir présenté les caractéristiques et la logique interne du modèle de tarification implicitement promues par la réglementation, nous présentons les difficultés et les critiques que sa mise en oeuvre a soulevé au sein de l'équipe du pilotage des risques de la BM, puis nous verrons dans quelles mesures ces difficultés et ces critiques ont été prise en compte dans l'élaboration du système de tarification.

Cela nous permettra donc de cerner dans quelles mesures le système de la BM « internalise » les présupposés et les principes de gestion issus du « modèle réglementaire » et quels sont, au contraire, les points qui ont été l'objet de compromis avec ce modèle.

Par ailleurs cela nous permettra de restituer la part du processus de la tarification qui reste opaque aux chargés de clientèle puisque ces derniers opèrent uniquement à partir des informations présentés dans la section précédente et n'ont, en pratique, pas eu accès aux « détails » des calculs utilisés tels que nous les présentons ici, ni aux débats qui les ont accompagnés.

8.II.1- L'idéal réglementaire : la tarification comme moyen et garantie d'une disciplinarisation financière

La réglementation est fondée sur un modèle censé estimer les pertes maximales qu'une banque peut connaître sur son portefeuille dans des conditions économiques adverses. Mais elle n'impose aux banques de détenir du capital que pour faire face à la part « inattendue » de ces pertes

⁷ CBCB, 2007, §444.

maximales, c'est-à-dire à la différence entre les pertes « moyennes » et les pertes « maximales ». Le principe est donc que le capital n'est mobilisé pour faire face aux pertes que lorsque celles-ci sont inhabituellement élevées, c'est-à-dire qu'elles dépassent la moyenne estimée.

Les pertes « moyennes » estimées doivent donc correspondre, dans ce modèle, aux provisions qui seront passées par la banque sur ses crédits lors d'une année moyenne. Et ces provisions doivent pouvoir être couvertes sans faire appel au capital. C'est donc l'activité d'exploitation habituelle de la banque qui doit permettre d'y faire face. Pour ce faire, la tarification doit être conçue afin de s'assurer que les recettes permettront de couvrir non seulement le coût de la matière et les frais généraux, mais aussi le coût de ce risque « moyen ». Si ce n'est pas le cas, la banque ne sera pas capable de faire face à l'ensemble des pertes qu'elle est susceptible de connaître.

Pour que la banque sera bien capable de faire face à l'ensemble des pertes maximales estimées, le régulateur a mis en place trois mécanismes qui visent à assurer la convergence entre les estimations du risque utilisées en interne pour établir la tarification et les estimations du risques qui seront utilisées dans le calcul du ratio prudentiel, et, éventuellement, à ajuster les exigences prudentielles si ces estimations divergent.

Le premier de ces mécanismes vise à garantir que la banque est bien capable de faire face aux pertes moyennes estimées et assure un ajustement automatique à la baisse du ratio prudentiel si ce n'est pas le cas.

Pour ce faire, à chaque calcul du ratio, le montant global des pertes moyennes estimées et des provisions passées par la banque sur ses crédits sont comparés. Si les provisions sont inférieures aux pertes moyennes estimées, la différence devra alors être couverte par les fonds propres. Pour ce faire le montant des fonds propres retenus dans le calcul du ratio prudentiel (numérateur) sera établi après avoir déduit cette « différence » du montant initial de fonds propres éligibles⁸. Ainsi seuls sont donc comptabilisés les fonds propres disponibles pour couvrir les pertes « inattendues » et après la couverture des pertes « attendues ».

Évidemment, l'**ajustement opéré sur les fonds propres** sera nul si la banque tarifie et provisionne systématiquement le risque moyen estimé de chacun de ces crédits. C'est ici ce qui constitue le

8 Inversement, si les provisions sont supérieures aux pertes moyennes estimées, la différence sera comptabilisée (jusqu'à un certain seuil) comme des fonds propres complémentaires. L'idée est alors qu'une part du risque théoriquement prise en charge par le capital l'a été, de fait, par le résultat d'exploitation qui joue alors « de fait » un rôle de fonds propres.

modèle de référence de la réglementation. Mais la tarification des crédits pourrait être faite sur d'autres bases. De plus, en comptabilité, les provisions ne sont pas enregistrées selon les mêmes principes que les pertes moyennes estimées calculées par le modèle prudentiel (Voir Encadré 8.1 ci-dessous). En fonction de la politique de tarification et de la politique de provisionnement cet ajustement opéré sur les fonds propres peut donc avoir d'importantes conséquences sur le niveau du ratio prudentiel d'une banque.

Encadré 8.1 : Risque de crédit et provisionnement

Le provisionnement des crédits en normes européennes (IAS 39)

Depuis 2005, le provisionnement des crédits est, comme la comptabilisation de la grande majorité des activités bancaires, régi par la norme IAS 39⁹.

Dans le cadre d'IAS 39 deux types de provisions peuvent être enregistrées sur des crédits :

- des provisions sur base individuelle
- des provisions sur base collective.

Cependant, pour que ces provisions puissent être constatées, il faut qu'un événement témoignant d'un risque pour la recouvrabilité du crédit soit survenu (impayé, procédure d'alerte, procédures contentieuse, etc.). Autrement dit, le risque doit normalement être avéré¹⁰.

Or, le calcul prudentiel des pertes attendues est lui effectué sur l'ensemble des crédits, dès leur émission et sans qu'aucun événement de perte n'ait été constaté.

C'est la première grande différence entre les deux systèmes : un crédit sans « événement de risque » ne sera pas provisionné en comptabilité, mais il donnera naissance à des pertes attendues dans le système prudentiel.

La seconde différence vient des divergences existantes dans les méthodes et l'horizon du calcul des pertes.

Tout d'abord, en comptabilité, lorsque les crédits sont provisionnés sur une base individuelle, la provision peut être établie en prenant en compte, à « dire d'expert », les spécificités du risque de chaque débiteur, c'est-à-dire la qualité des garanties et les perspectives de remboursement offertes.

De plus lorsque la provision porte sur un portefeuille les normes IAS promeuvent une appréciation

9 Les normes IAS (*International Accounting Standards*), aussi appelées normes IFRS (*International Financial Reporting Standards*) sont élaborées par l'IASB (*International Accounting Standards Board*). Le Règlement du 19 juillet 2002 du Parlement européen impose l'utilisation de ces normes (avec, néanmoins, quelques adaptations propres à l'UE) pour l'établissement des comptes consolidés des sociétés cotées depuis 2005. La norme IAS 39 ("Instruments financiers : comptabilisation et évaluation") est celle qui porte sur les instruments financiers. A ce titre, elle régit la comptabilisation de la grande majorité des activités bancaires.

10 La réglementation française et les normes IAS prévoient cependant une exception à cette règle pour les crédits de petit montant octroyés en grand nombre (certains crédits à la consommation, notamment). Dans ce cas, un provisionnement *ex ante*, sans événement de perte, sur l'ensemble du portefeuille est possible.

des pertes sur la durée du prêt alors que le calcul prudentiel repose sur une estimation des pertes à un an. Enfin lorsque les provisions sont estimées à partir de données historiques de perte (pour les provisions sur un portefeuille notamment), les normes IAS autorisent l'ajustement des estimations à « dire d'expert » afin de prendre en compte les circonstances présentes.

En revanche, dans le modèle prudentiel d'estimation des pertes, les calculs ne sont pas ajustables à « dire d'expert », et il sont de plus effectués à un horizon fixe de un an.

La prise en compte du caractère avéré du risque en comptabilité et les différences existantes entre la méthode prudentielle d'estimation des pertes et les méthodes comptables de calcul des provisions peuvent donc créer d'importants décalages entre le montant des provisions comptabilisées et le montant des pertes attendues tel que calculé par le modèle prudentiel.

L'ajustement des fonds propres qui découle de ces décalages peut donc être important.

On notera cependant que, en 2009, suite à la crise financière, l'IASB (*International Accounting Standard Board*) a entrepris une refonte en plusieurs étapes de la norme IAS 39.

Or la nouvelle norme - IFRS 9 – devrait sensiblement converger vers les normes d'estimation des pertes des Accords de Bâle.

IFRS 9 : des perspectives de convergence à terme ?

Les travaux en cours autour d'IFRS 9 semblent en effet acter le passage de l'approche actuelle par le risque « avéré » vers l'approche privilégiée par le Comité de Bâle par le risque « attendu » en introduisant un mécanisme de provisionnement des pertes probables mais non encore avérées (provisionnement dynamique). Néanmoins des différences demeurent puisque les provisions pourront toujours, à certaines conditions, être évaluées sur une base individuelle et que, lorsque les estimations sont collectives, leur horizon et leurs facteurs diffèrent encore sur certains aspects¹¹.

De plus IFRS 9, qui devait initialement prendre effet le 1 janvier 2013, est toujours en négociation. Les aspects relatifs au provisionnement (Phase 2), qui devaient être fixés fin 2012, sont finalement l'objet d'une phase supplémentaire de discussion qui est toujours en cours et ce n'est aujourd'hui plus qu'en 2015 que l'IASB prévoit le passage définitif à IFRS 9.

Enfin, à l'heure actuelle, aucun aspect de IFRS 9, même parmi ceux qui sont déjà fixés¹², n'a été adopté par l'Union Européenne.

Ainsi, si le développement et l'adoption d'IFRS 9 réduira sensiblement, à terme, les différences d'évaluation avec le modèle prudentiel, l'alignement avec les règles d'estimation préconisées par les Accords de Bâle ne sera apparemment pas total et risque, dans tous les cas, de ne pas être immédiat. Dans l'optique prudentielle l'ajustement des exigences lié aux provisions reste donc pour l'instant pertinent même dans le cadre de cette réforme.

11 Ainsi le normalisateur comptable envisage de maintenir des estimations effectuées à l'horizon de la maturité du crédit dans certains cas, alors que les estimations se font à un an dans le modèle prudentiel. De plus les estimations prudentielles sont des estimations du risque moyen au cours du cycle (« *through the cycle* ») alors que les estimations comptables se font en fin de cycle (« *point in time* »).

12 La « phase 1 : classification et évaluation des actifs et passifs financiers » a déjà donné lieu à la publication de deux versions définitives (12 novembre 2009 et 28 octobre 2010) qui n'ont pour l'instant pas été intégrées aux normes européennes.

Le second mécanisme vise à s'assurer de la sincérité des estimations produites par les banques (PD et PCD), ce qui est crucial puisque certaines d'entre elles (les PD et, dans certains cas, les taux de PCD) déterminent les exigences en capital. C'est la raison pour laquelle la réglementation impose le développement de pratiques de **tarification par le risque estimé** : cela permet de vérifier que la banque croit suffisamment à chacune de ses estimations pour en faire la base de sa politique de tarification. L'idée est alors qu'une banque n'acceptera pas de subir consciemment des pertes sur certains crédits. De plus comme elle cherchera à rentabiliser chacun de ses produits sur chacun de ses segments de clientèle, le couplage des estimations servant à la tarification et au calcul des exigences prudentielles assure ainsi la « sincérité » du système, qui est censé être ici un gage de sa « justesse ». On notera cependant que, lorsque la réglementation impose la mise en place d'un système de tarification par le risque estimé, il est prévu que les estimations du risque utilisées à cette fin puissent légèrement différer de celles utilisées pour le calcul du ratio réglementaire à conditions que ces différences soient justifiées.

Enfin, le troisième mécanisme consiste à imposer la mise en place d'un système de **suivi de la rentabilité des fonds propres** pour chaque segment et sous-segment de crédit. Cela implique tout d'abord d'allouer les fonds propres entre les différents segments et sous-segments de produits, en calculant les exigences pour chaque segment et sous-segment, puis d'en « suivre la rentabilité » en organisant un *reporting* régulier (auprès de la Direction Générale, du Comité des Risques et donc, au final, du Conseil d'Administration) de la consommation de fonds propres et de la rentabilité dégagée sur chacun des segments. L'enjeu de ce suivi, du point de vue prudentiel, est de s'assurer que, en cas de besoins supplémentaires de fonds propres, la banque sera suffisamment attractive aux yeux d'investisseurs potentiels pour pouvoir collecter rapidement le capital manquant.

Mais la contrainte n'est pas formulée à l'échelle de la banque dans son ensemble. Elle est formulée à l'échelle de chaque segment et sous-segment de produits. La banque doit donc vérifier, pour chaque sous-segment de produit, s'il est suffisamment rentable pour rémunérer de façon attractive les capitaux propres qui lui ont été alloués. Le système n'a donc pas été conçu uniquement pour s'assurer que la banque sera suffisamment attractive pour attirer les éventuels capitaux manquants, mais aussi pour qu'elle puisse facilement identifier les segments de créances dont le ratio « rentabilité / consommation de capital » n'est pas satisfaisant eu égard aux attentes globales des actionnaires vis-à-vis de la banque. Le principe ainsi véhiculé est que chaque sous-segment de produit doit être capable de rémunérer les capitaux propres qui lui ont été alloués.

Or concrètement, pour s'assurer de la mise en oeuvre de ce principe, la solution la plus simple est d'intégrer cet objectif de rentabilité au système de tarification, en y incluant une composante visant à rémunérer les fonds propres générés par chaque crédit au taux de rentabilité des fonds propres exigé par les actionnaires.

On obtient ainsi un système de tarification qui relève de ce que nous avons appelé **la gestion par la contribution marginale au risque** (Voir Chap 5.III.3), et qui permet théoriquement d'assurer à la fois la couverture du risque moyen de chaque sous-segment de produit, et la capacité de la banque à attirer, grâce à sa rentabilité, les fonds propres nécessaires pour faire face au risque « inattendu » de chaque sous-segment.

Ainsi, **la tarification par le risque permet de garantir la solvabilité des banques en assurant que toutes leurs activités sont soumises à une stricte discipline de rendement pour les actionnaires.**

La structure de ce système de tarification est la suivante :

- coût de la matière
- couverture des frais généraux et de gestion
- couverture du risque « moyen » estimé
- rémunération des fonds propres alloués au taux de rentabilité exigé par les actionnaires

Par ailleurs, la méthode NI permet de mettre facilement en place ce système puisque elle fournit, pour chaque sous-segment de crédit, une estimation du risque moyen ($EL = PD \times PCD$) et le montant des capitaux exigés (k). Il suffit alors de connaître le rendement exigé par les actionnaires de la banque sur les fonds propres (r) pour pouvoir établir une tarification qui permette d'assurer, en théorie, une maîtrise parfaite de la couverture des risques.

En pratique, le bon fonctionnement de ce système repose sur deux hypothèses. La première hypothèse est que les estimations utilisées sont justes, c'est-à-dire qu'elles permettent de prévoir avec précision les pertes effectives sur les crédits. La seconde hypothèse est que la perspective d'un rendement optimisé du capital sur l'ensemble des opérations de la banque lui permettra d'attirer le capital nécessaire à la couverture des pertes inattendues estimées par le modèle, c'est-à-dire que les marchés financiers pourvoiront aux besoins en capital des banques à partir du moment où elles seront capables de démontrer que leurs activités dégagent un rendement permettant de rémunérer ce capital au taux exigé.

On notera par ailleurs que la mise en place de ce système n'est pas à strictement parler entièrement obligatoire et que le système utilisé peut éventuellement être aménagé au moins sur deux plans.

Tout d'abord, les estimations des facteurs de perte (PD et PCD) associés à la note peuvent éventuellement différer des estimations utilisées à des fins réglementaires. Néanmoins si, à la fin de l'année, les provisions constituées ne correspondent pas à l'estimation réglementaire des pertes moyennes, la différence sera retranchée des fonds propres éligibles pour le ratio prudentiel, ce qui diminuera d'autant ce ratio.

Ensuite, seul le suivi de la consommation de fonds propres et de leur rentabilité est imposée : cela signifie qu'il n'est pas interdit de déroger au principe d'inclusion dans la tarification de la rémunération des fonds propres alloués au taux de rentabilité exigé par les actionnaires. Néanmoins le calcul de cette rentabilité et son suivi sont obligatoires.

La question à laquelle nous proposons de répondre dans la suite de cette section est donc de cerner plus exactement dans quelles mesures le nouveau système de tarification mis en place à la BM traduit la mise en place d'une gestion des crédits « par la contribution marginale au risque » et dans quelles mesure il a été « aménagé » afin de prendre en compte les spécificités des représentations, de l'activité et des valeurs de la banque. Autrement dit, la question est de savoir dans quelles mesures le nouveau système de tarification reflète-t-il et induit-il une politique d'individualisation du risque et de soumission de sa gestion aux exigences de rendement des actionnaires.

Pour comprendre comment ce nouveau système a été élaboré nous proposons dans un premier temps de présenter comment, à partir des notations, le service de prévision des risques a tiré des estimations des différents facteurs de risque nécessaires pour estimer les pertes ainsi que les controverses que cette traduction a suscitées (8.II.2). Puis nous verrons dans quelle mesure la BM a utilisé les marges de manoeuvres existantes dans la réglementation pour ajuster son modèle de tarification à ses spécificités (8.II.3).

Enfin, nous verrons dans la dernière section de ce chapitre comment les différents choix effectués par la BM ont influé sur le niveau d'exigences en fonds propres et comment la banque s'est par la

suite attelée à gérer la consommation en fonds propres de ses différents produits et clientèles (Section 8.III).

8.II.2 – Les critiques du modèle de tarification réglementaire

Le système de notation permet de réunir les contreparties en segments et sous-segments homogènes du point de vue du risque. La note reflète ainsi uniquement l'appartenance à un sous-segment dans lequel toutes les contreparties sont censées présenter le même risque.

Le niveau de risque de chacun des sous-segments doit ensuite être estimé. Pour ce faire, on estime la Probabilité de Défaut moyenne à un an (PD) des contreparties de chaque sous-segment.

Plusieurs méthodes sont envisageables pour estimer ces PD (Voir Encadré 6.6). Il est tout d'abord possible d'utiliser des données historiques : on « comptera » alors les défauts survenus, dans le passé, sur des crédits jugés comparables à ceux du sous-segment concerné. On peut aussi utiliser des données externes auprès d'une agence de notation, par exemple. Celles-ci fourniront alors les PD associées à chacune des notes de leurs systèmes de notation. Il faut alors créer une échelle d'équivalence entre le système de notation interne et celui utilisé par l'agence pour adapter les probabilités de défaut « achetées » aux caractéristiques du système interne. L'utilisation de modèles de défaut¹³ est aussi autorisée par la réglementation. Mais, il faut alors être capable de paramétrer le modèle pour chaque segment de clientèle et pour chaque note, puis de tester la solidité du modèle sur des échantillons historiques. Enfin il est possible d'utiliser plusieurs de ces méthodes, en les combinant.

Dans notre cas les PD sont estimées directement par l'UBM pour chacune des banques du groupe. Les estimations sont faites à partir de données historiques propres à chaque banque mais les méthodes d'estimation sont les mêmes pour l'ensemble du groupe. Elles varient cependant en fonction des segments de clientèle et des données disponibles.

Ainsi pour les segments de clientèle « avec bilan » un modèle de défaut (du type « modèle de Merton ») sera utilisé pour partie dans le calcul. De même pour les segments de clientèle pour lesquels des notations externes sont disponibles, les PD associées à ces notations peuvent être

13 Comme ceux dérivés du modèle de Merton, par exemple.

prises en compte. Néanmoins quelle que soit la méthode – ou la combinaison de méthodes – utilisée, des données historiques sont toujours mobilisées soit directement pour estimer les PD, soit pour paramétrer les modèles utilisés pour ce faire, soit encore indirectement pour tester et ajuster les méthodes utilisées.

Il est donc important d'être en mesure de bien « compter » les défauts survenus dans le passé sur des échantillons de crédits comparables avec les différents sous-segments de crédits identifiés par le système de notation. En effet sans cela, il sera difficile d'estimer des PD fiables pour ces crédits. Mais « compter les défauts » est en fait loin d'être évident car, outre les problèmes d'échantillonnage que cela pose¹⁴, cela suppose aussi de disposer d'une définition non ambiguë de ce qui constitue un défaut. C'est le premier problème soulevé par les concepteurs du système à la BM.

Définition des défauts

Pour les banquiers de la BM, la définition du défaut serait : une situation où il y a une perte sur un crédit :

« Faudrait qu'il y ait une perte pour qu'il y ait un défaut ». [Responsable du Pilotage des Risques]

Mais cette définition est bien plus étroite que celle adoptée par la réglementation qui considère, entre autres (Voir Encadré 6.8), que tout impayé de plus de 90 jours constitue un défaut¹⁵.

Or cette différence de représentation est fondamentale à deux titres.

Elle a tout d'abord des conséquences importantes pour l'estimation quantitative des pertes estimées : puisque la probabilité d'occurrence du « défaut » détermine le montant de pertes estimées qui sera à couvrir, plus la définition du défaut est large, plus le montant de pertes estimées à couvrir sera élevé.

14 La fiabilité de l'estimation repose aussi en effet sur la comparabilité des échantillons utilisés avec les caractéristiques des contreparties de chaque sous-segment. On notera par ailleurs que la solidité de l'association d'une PD avec une contrepartie dépend aussi de l'homogénéité des caractéristiques des contreparties au sein de chaque sous segment.

15 On notera cependant que le texte réglementaire final indique que l'arriéré doit être constaté «*sur un crédit important* ». Cependant, aucun indicateur n'est fourni pour définir ce qui rend un crédit « important ». De plus, jusqu'à DC2, la définition du défaut n'introduisait pas cette nuance. Il semble donc qu'elle n'ait pas été « prise en compte » en pratique, du moins par le superviseur français.

Mais elle est aussi importante parce qu'elle témoigne d'une différence fondamentale dans l'appréciation de ce qui constitue une « perte » sur un crédit.

La réglementation assimile tout impayé (ou tout dépassement sur une ligne d'autorisation de CT) de plus de 90 jours comme une « perte ». Le fait que les paiements puissent être régularisés par la suite n'est pas pris en compte. Autrement dit **la variance à la baisse des flux de paiement en regard des prévisions sur plus d'un trimestre suffit à définir une perte**. Or, à strictement parler, il ne s'agit pas nécessairement d'une « perte ». Le crédit peut, malgré cette variance, ne pas avoir engendré de perte, mais simplement générer une moindre rentabilité (cas d'un petit impayé en fin de vie du crédit, par exemple). Par ailleurs le « manque à gagner » généré par un impayé peut aussi être « compensé » plus tard dans la vie du crédit (paiement d'arriérés majorés).

C'est la raison pour laquelle la « justesse » de la définition réglementaire du défaut a été contestée à la BM. Pour les acteurs de la BM, il n'y a en effet défaut que si la banque a effectivement subi une perte, c'est-à-dire qu'elle a eu un contentieux avec le client ou qu'elle a définitivement provisionné ses créances. Et c'est sur cette base que les premières PD ont été calculées.

Mais la Commission bancaire a estimé que « *la précision dans les défauts envoyés au moteur n'était pas assez forte* » [Comité des risques du 6 décembre 2007]. La BM a donc dû recommencer ses calculs en utilisant une définition plus contraignante de l'événement de défaut, qui a abouti à des estimations plus élevées des différentes PD¹⁶.

L'équipe considère néanmoins que ces estimations reposent sur de « faux » défauts, car ceux-ci n'induisent pas de pertes, et que cela induit des exigences trop élevées en regard de ce qui serait « juste ». Si la définition réglementaire du défaut a été mise en place pour obtenir l'agrément du système, l'équipe a ainsi tenté de rétablir parallèlement la « réalité » des défauts pour conserver sa propre vision des pertes que la banque était susceptible d'avoir à absorber :

*« Mais **la plupart de ces défauts, ce ne sont pas des vrais défauts**, ce ne sont pas des défauts qui vont entraîner des pertes. Le client, le centième jour, il rembourse son découvert, il redevient sain, et je n'ai pas de pertes. On simule donc un niveau de faux défaut qui est catastrophique à un tel point*

16 Cela est confirmé par la confrontation des jeux de PD présentés dans les documents internes de la BM avant et après 2007 (Voir en particulier les documents « Notation des contreparties du Segment Corporate » de 2005 et de février 2008).

*que, à un moment, on reprenait les défauts un par un en fin de trimestre : ça, c'est un vrai défaut, ça, c'est un faux défaut. Sinon, on ne peut pas calibrer les moteurs comme il faut. Alors maintenant on aligne un petit peu sur les défaut analysés sur le corporate, mais ce n'est pas suffisant. Mais pour le retail on peut pas, et on a 10 000 défauts par an, et encore, on a enlevé la famille bancaire : 4000 défauts par an. C'est du délire. On a dû toucher les 20 000 défauts quand on a mis la mécanique, huilée comme il fallait, en place. **20 000 défauts contre 400 dossiers par an au contentieux. Ça vous donne un rapport, c'est une vraie catastrophe. Mais malheureusement il y a des articles réglementaires comme celui que je vous ai montré qui nous empêchent de faire autrement. Ça n'a pas été conçu par un banquier** ». [Responsable du Pilotage des Risques]*

C'est néanmoins sur la base de cette définition « large » du défaut et des pertes (le responsable du pilotage des risques mentionne ainsi un rapport de 20 000 dossiers en défaut pour 400 dossiers en contentieux par an) que s'effectuent les estimations à la BM.

Définition des taux de PCD

Par ailleurs l'estimation des pertes suppose aussi la prise en compte d'un second facteur : le taux de Perte en Cas de Défaut (PCD). Pour le calcul des exigences réglementaires en fonds propres le taux de PCD applicable aux crédits moyens long terme de la BM est fixé par le régulateur à 45 % pour la clientèle *corporate*¹⁷. Il s'agit d'une estimation forfaitaire qui s'applique ici car la BM a opté pour la méthode NI fondation. Si elle avait opté pour la méthode NI dite « avancée », elle aurait pu utiliser ses propres estimations des PCD.

Or ce taux de PCD, associé aux PD élevées générées par la définition réglementaire est alternativement jugée « énorme », « monstrueuse » et « catastrophique » par le responsable du Pilotage des risques.

Critères de la segmentation

Enfin l'équipe du Pilotage souligne un troisième aspect jugé problématique dans ce système. Comme mentionné précédemment les estimations des PD sont faites pour chaque sous-segment, c'est-à-dire pour toutes les contreparties d'un segment ayant reçu la même note. Mais une distinction entre les contreparties est aussi opérée en amont de ce système : avant d'être notées, les contreparties sont d'abord segmentées, c'est-à-dire affectées à un segment de clientèle.

17 En « retail » l'estimation des taux de PCD est faite en interne.

Les deux principaux segments de clientèle sont le *retail* et le *corporate*, qui distinguent les contreparties en fonction de seuils d'engagement et de CA. Mais il existe aussi des sous-segmentations. Par exemple au sein du *retail*, le *retail* « professionnel » et le *retail* « particulier » sont distingués. De même au sein du *corporate*, plusieurs distinctions ont été opérées. Par exemple à la BM les contreparties appartenant à des groupes consolidés sont distinguées des entreprises « autonomes ».

C'est ensuite au sein de chacun de ses segments que le système de notation va permettre de distinguer les contreparties en sous-segments en leur attribuant une note. L'estimation des PD se fait ensuite au niveau de chacun de ces sous-segments, c'est-à-dire pour chaque note.

Cela signifie que, au sein du *corporate* par exemple, la note 5/16 ne sera pas nécessairement associée à la même PD pour les contreparties notées au sein du segment des « groupes » et pour les contreparties notées au sein du segment des « entreprises autonomes ». De même l'attribution de la note 1 à une contrepartie du *retail* n'est pas associée à la même PD que la note 1 en *corporate*. Les critères de segmentation utilisés en amont de la notation influent donc sur l'évaluation du risque de la contrepartie.

Ces critères sont pour partie imposés par le régulateur. C'est notamment le cas pour les critères différenciant le *retail* et le *corporate*. Mais ils sont aussi pour partie établis par les banques elles-mêmes. A l'UBM, l'arborescence du système de notation, qui distingue les différents segments, est ainsi conçue en fonction de facteurs d'identité formels (taille, forme juridique, secteur d'activité). Or ces critères de segmentation ne sont pas nécessairement considérés comme « justes » vis-à-vis des clients à la BM. Comme le précise le responsable du pilotage des risques dans l'extrait ci-dessous, pour lui, même si des différences de « risque » peuvent être constatées statistiquement entre les segments, cela ne justifie pas de traiter, au niveau individuel, les contreparties de ces segments différemment les unes des autres. L'argument serait alors que ce qui est vrai pour l'ensemble d'un segment à un moment donné (par exemple : les groupes sont plus sûrs que les entreprises n'appartenant pas à des groupes) ne l'est pas nécessairement à l'échelle individuelle, ni à un autre moment dans le temps :

« Pour un client que vous notez 10 en corporate, vous n'avez pas la même probabilité de défaut s'il appartient à un groupe de clients consolidés, un gros groupe, que si il est tout seul /.../. Et, vous allez

voir, /.../, **ça varie de façon assez énorme**/.../.

Céline : Ici, c'est presque 10 fois plus ! Oui, c'est un peu fou, mais ça fait aussi sens, non ?

Non, je ne suis pas sûr qu'une entreprise qui appartient à un groupe soit, dans la situation actuelle, plus solide qu'une entreprise qui est seule. Quand on voit les politiques de restructuration d'entreprises en ce moment... Enfin appartenir à un groupe, je ne suis pas sûr que ce soit réellement une garantie. Là je penserai même le contraire. /.../. **Il faut le dire que c'est un scandale de traiter différemment une entreprise en fonction de sa taille et de son appartenance à un groupe, moi, je trouve ça scandaleux /.../ je trouve que ça n'a pas de raison d'être, même si c'est statistiquement constaté sur l'échantillon des clients et qu'on peut le faire.**» [Responsable du Pilotage des Risques]

Ainsi, l'estimation des deux principales composantes du calcul du risque (PD et PCD) soulève d'importantes réserves de la part des concepteurs du système à la BM. D'une part les PCD imposées par le régulateur sont critiquées directement. D'autre part les définitions et les distinctions qui structurent l'estimation des PD (segmentation des clients en amont, définition des défauts) sont aussi contestées. Ce sont pourtant ces estimations qui définiront, au final, les exigences imposées à la BM et celles-ci doivent par ailleurs être transposées, via la tarification par le risque, à la clientèle. Néanmoins, la BM dispose de certaines marges de manoeuvre pour effectuer cette transposition.

La dernière partie de cette section présente donc une analyse systématique du système de tarification effectivement mis en place à la BM pour les crédits MLT. En le comparant avec le système de tarification qui découlerait d'une application directe de « l'idéal réglementaire » du modèle de tarification présenté au début de cette section, il nous permet de mettre en lumière les différents arbitrages et compromis réalisés à la BM. Cela nous permettra de mettre en évidence dans quelles mesures les différentes critiques énoncées ci-dessus ont été prises en compte dans l'élaboration du système.

8.II.3 – Les ajustements de la tarification par le risque

Le système de tarification par le risque mis en place pour les crédits MLT à la BM se présente concrètement sous la forme d'une « grille d'ajustement » [Règles de tarification, 26 septembre 2008]. Cette grille donne, pour chaque note, un ajustement à la hausse ou à la baisse du taux cible exprimé en points de base. Comme mentionné dans la première section de ce chapitre, ces ajustements peuvent faire varier le taux-cible de 40 points de base à la baisse (meilleures

notations) et de 120 points de base à la hausse (notes dégradées). Par ailleurs, comme le système de notation lui-même, la grille d'ajustement différencie les crédits appartenant au segment « *retail* » de ceux appartenant au segment « *corporate* ». En effet, contrairement aux crédits *corporate* dont la note peut être ajustée à « dire d'expert » et qui sont notés sur 16, les crédits du *retail* sont notés automatiquement et l'échelle de notation ne va que de 1 à 10. Il n'est donc pas possible d'utiliser la même grille d'ajustement pour les deux segments. Par exemple la grille d'ajustement indiquera qu'un ajustement à la hausse du taux cible de 60 points doit être appliqué aux contreparties *corporate* notées 11/16 et que le même ajustement s'appliquera aux contreparties *retail* notées 6/10. La grille d'ajustement crée donc implicitement une « échelle d'équivalence » entre les deux systèmes de notation : pour le chargé de crédit qui utilise la grille, tout porterait à penser qu'un crédit *corporate* noté 11 et un crédit *retail* noté 6 sont estimés avoir le même risque et, éventuellement, générer la même rentabilité et les mêmes exigences en capital pour la banque¹⁸. De même, un crédit *corporate* noté 9/16 et pour lequel l'ajustement de tarification fourni par la grille est de 20 points de base semble implicitement trois fois plus risqué qu'un crédit noté 11 (ajustement de 6 points).

Pour autant, ces liens ne sont en fait pas automatiques. Ils supposeraient en effet que le système d'ajustement des tarifications reproduise exactement les différents paramètres utilisés pour estimer les pertes, la rentabilité et calculer les exigences, c'est-à-dire qu'il reproduise exactement :

- les différences observées entre les PD appliquées aux contreparties
- les taux de PCD appliqués dans le calcul réglementaire
- un taux unique de rentabilité des fonds propres (celui exigé par les actionnaires pour la banque dans son ensemble).

Or notre analyse du système de tarification de la BM montre que ce n'est pas exactement le cas et que, si cette logique a été globalement respectée, plusieurs types d'ajustements ont néanmoins été introduits dans le système.

18 En effet, le lien entre la notation et les exigences en capital portant sur la banque n'est pas toujours évident pour les chargés de clientèle.

Une tarification par le risque

Intéressons nous tout d'abord à la grille d'ajustement construite par les clientèles *corporate*.

Le graphique ci-dessous (Graphique 8.3) présente trois options différentes d'ajustements de la tarification (en points de pourcentage) par le risque (exprimé par la PD) pour cette clientèle.

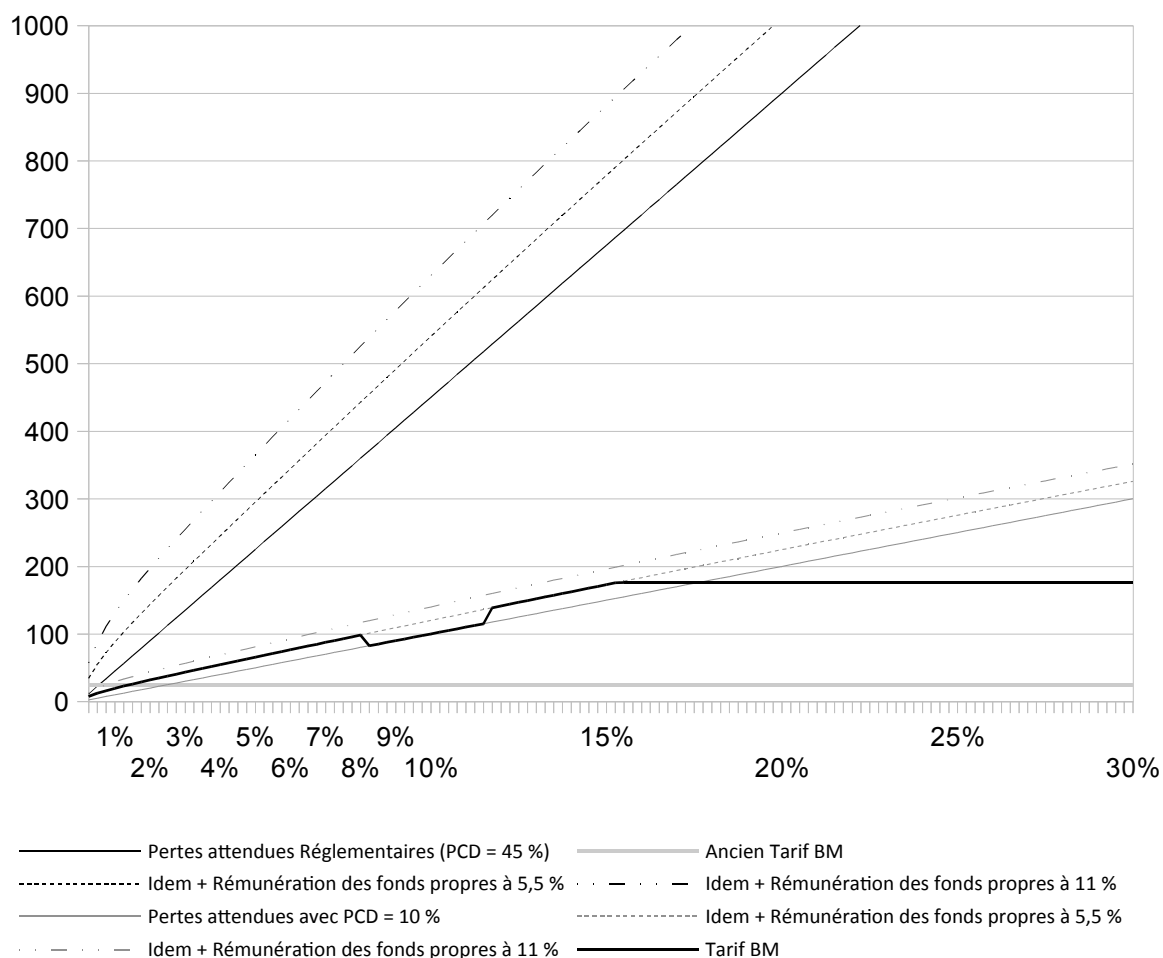
Le premier ensemble de courbes (en noir) présente l'ajustement théorique du tarif nécessaire pour couvrir les pertes attendues si l'on applique strictement les paramètres réglementaires, c'est-à-dire en reproduisant exactement les différences observées entre les PD associées à chaque note, en utilisant un taux de PCD de 45 % (taux applicable aux crédits MLT). Les deux courbes noires en pointillés représentent l'ajustement de tarification nécessaire pour générer, en plus, des rendements sur le capital exigé de 5,5 % et 11 % par an pour toutes les contreparties. La courbe noire représente donc la tarification minimum nécessaire pour couvrir les pertes estimées selon « l'idéal réglementaire » et les courbes pointillées représentent la tarification nécessaire pour assurer aussi la rentabilité des capitaux propres selon ce même « idéal ».

Le deuxième ensemble de courbes (en gris) présente l'ajustement théorique du tarif nécessaire pour couvrir les pertes attendues si l'on applique un taux de PCD réduit de 45 à 10 %. Les deux courbes grises en pointillés représentent l'ajustement de tarification nécessaire pour générer, en plus, des rendement sur le capital exigé de 5,5 % et 11 % par an.

Les courbes en gras représentent l'ancien et le nouvel ajustement au risque du tarif à la BM pour les crédits MLT octroyés à la clientèle *corporate* (respectivement en gris clair et noir)¹⁹.

19 Ces calculs ont été effectués en utilisant les PD calculées à partir de 2008 sur la base de la définition plus « exigeante » du régulateur [Notation des Contreparties Corporate 2008] et en utilisant les formules fournies par la réglementation pour calculer les pertes moyennes et les fonds propres exigibles. La proximité de la courbe de tarification avec les courbes théoriques et, plus encore, l'existence de plusieurs documents internes utilisant les mêmes paramètres et les mêmes formules confirment que les paramètres et formules utilisés ici sont bien ceux qui ont été utilisés par la BM pour établir les grilles de tarification [Voir en particulier les documents internes établis par la Direction du Contrôle de Gestion : « BM - Simulation RW et EL – Mars 2008 », « BM - Comparaison Retail - Février 2008 » et « BM – Comparaison McDo corporate groupe ou non 2007-2008 »]. Néanmoins, dans le système de la BM, la « courbe » n'est composée que de 16 points, correspondant aux 16 PD étudiées (une par classe de note). Afin de garantir la confidentialité des PD associées par la BM à chaque note, notre graphique présente les ajustements théoriquement associés dans ce système à chaque niveau de PD. En pratique, tous ces « niveaux » d'ajustement ne sont pas mobilisés, mais cela ne change évidemment pas la logique d'ensemble.

**Graphique 8.3 : Ajustement de la tarification à la PD pour le Corporate
(en points de %)**



Comme on peut le constater sur ce graphique, l'ajustement mis en place à la BM pour les contreparties *corporate* a été calibré sur l'ajustement théorique induit par le modèle réglementaire. Cependant cet ajustement n'a pas été calculé en retenant la valeur réglementaire de la PCD de 45 % (courbes noires), mais en retenant une valeur de la PCD de 10 % (courbes grises), ce qui réduit considérablement l'ampleur des ajustements pour toutes les contreparties²⁰. On notera par ailleurs que cette « correction » peut être autorisée dans le cadre de la tarification des crédits si la banque est en mesure de prouver que le taux de PCD de 10 % correspond mieux au profil des pertes réelles de la banque que le taux de 45 % imposé pour le calcul du ratio

²⁰ Ainsi, pour une probabilité de défaut faible de 1%, l'ajustement au titre des pertes moyennes n'est que de 10 points de base ($EL = PD \times PCD = 1\% \times 10\% = 0,1\%$), alors que le modèle prudentiel estime les pertes moyennes à 45 points de base ($1\% \times 45\% = 0,45\%$). De même, pour un crédit « mal » noté ayant une PD de 10 %, l'ajustement au titre des pertes attendues n'est ici que de 100 points de base (1%) contre 450 points de base selon le modèle réglementaire.

prudentiel.

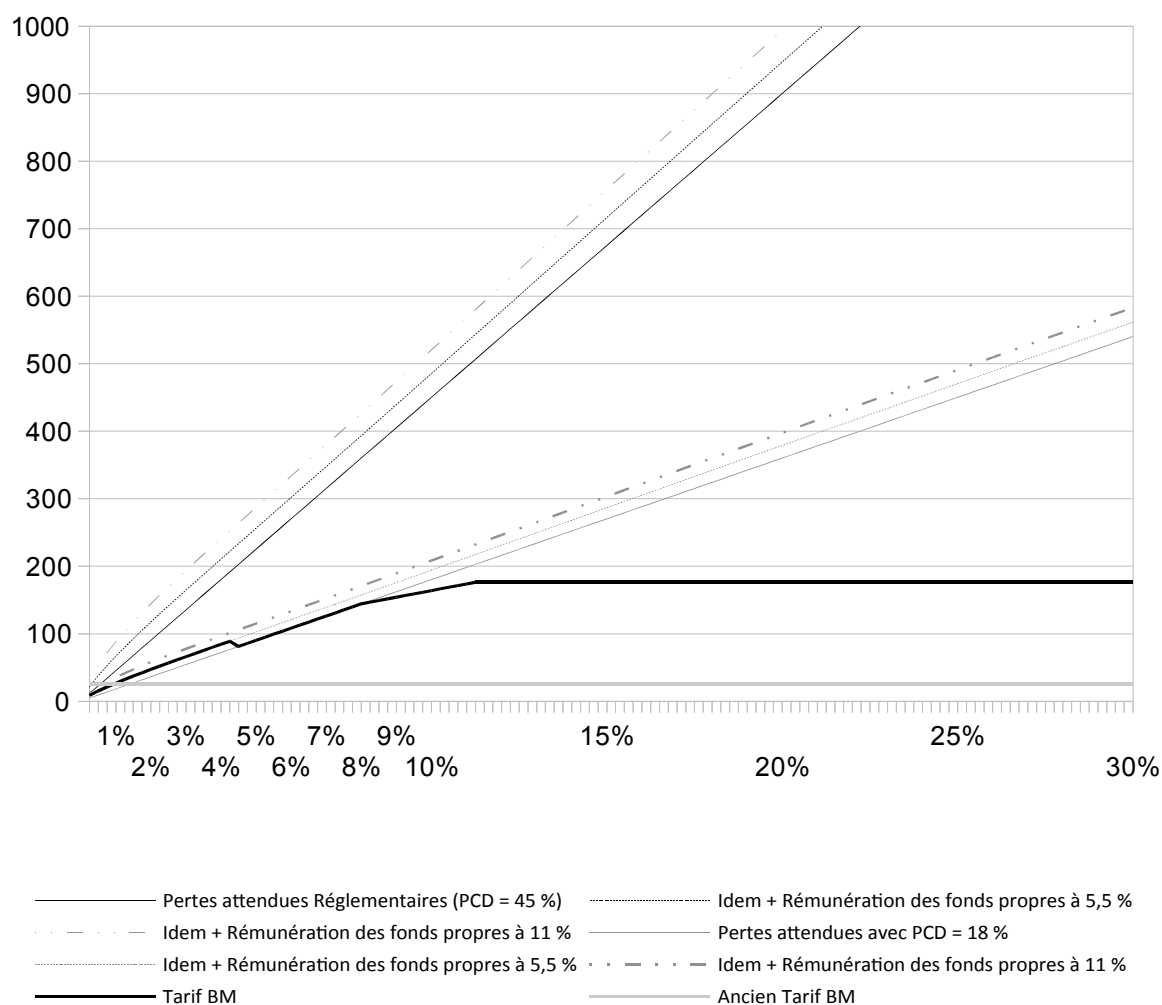
De plus, une rémunération des capitaux propres a bien été introduite dans le système, comme le suggère le modèle de « l'idéal réglementaire de la tarification ». On notera que, si la banque souhaite maintenir le ratio de capitalisation élevé qu'elle avait obtenu en 2007, le taux de rendement choisi pour les fonds propres exigés (5,5 %) correspondrait à un objectif de rentabilité des capitaux propres totaux de 3 %, ce qui est le taux de rémunération des capitaux propres moyens de la BM²¹. De plus cet objectif est relativement réduit en regard des standards du secteur²². Par ailleurs il a été lui-même « ajusté » de deux manières. D'une part pour les contreparties dont la PD est comprise entre 8 et 11 %, seule la couverture des pertes attendues est requise : le taux d'ajustement ne prévoit pas de rémunération des fonds propres. D'autre part l'ajustement n'est plus fonction de la PD pour les PD supérieures à 15 % : un plafond a été fixé à partir duquel le niveau de risque n'a plus d'incidence sur la tarification.

Comme on le constate sur le graphique ci-après, les mêmes types de choix ont globalement été réalisés pour la tarification du risque en *retail*, même si le calibrage diffère néanmoins un peu.

21 D'après les calculs effectués dans « BM - Simulation RW et EL – Mars 2008 », il semble que c'est selon ce raisonnement que le taux de rendement des capitaux exigés (5,5 %) semble avoir été établi. A la base de ce raisonnement se trouvent deux objectifs : (1) maintenir le ratio de fonds propres de 2007, soit 14,6 % de fonds propres, et (2) obtenir une rentabilité du capital (ROE) de 3 %. Le raisonnement suivant semble ensuite avoir été formulé : pour maintenir un ratio de fonds propres de 14,6 %, il faut que les fonds propres représentent 1,825 fois les exigences minimales (14,6 % / 8 %). Si l'objectif est de pouvoir rémunérer ces fonds propres à 3 %, il faut donc prévoir une rémunération de 5,5 % sur les fonds propres exigés ($1,825 \times 3 \% = 5,47\%$). Cela signifierait que la banque a prévu de générer une ROE de 3 %, ce qui correspond d'ailleurs au taux auquel elle rémunère les capitaux propres sur la période 2004-2009.

22 Un objectif de rendement du capital exigé de 5,5 % et plus encore un objectif de ROE de 3 % sont des objectifs particulièrement bas en regard des standards du secteur. Le ROE moyen des banques françaises sur la période 2004-2009 se situe en effet plutôt autour de 8,5 % (voir Capelle-Blancard et Couppey-Soubeyran, 2012, p.44). Or, il a été négatif en 2008 (-2,2 %), ce qui signifie que les objectifs moyens de ROE se situent vraisemblablement bien au-delà. Dans un autre contexte Capelle-Blancard et Couppey-Soubeyran (2012) ont constitué un large échantillon de banques ayant réussi à dégager des profits en continu de 1992 à 2008. Ils estiment que le ROE moyen de ces banques « à succès » se situe autour de 11 % pour l'ensemble des banques de leurs échantillon (qui comprend 17 pays européens) comme pour les banques françaises de cet échantillon. Par ailleurs un ROE de 11% est aussi l'objectif actuellement annoncé (et attendu) par les analystes du secteur. Ainsi McKinsey annonçait fin 2011 que « les ROE moyens des activités devraient se situer entre 11% et 12 % » (AGEFI Quotidien, « Le ROE des banques sous pression », 1 sept. 2011) alors que Roland Berger annonce en mars 2013 qu'une ROE « entre 9% et 11% est accessible » (Ninon Renaud, « Les banques françaises forcées de se réinventer », Les Echos, 20 mars 2013). Retenir à titre comparatif un objectif de rendement sur les fonds propres prudentiels de 11 % est donc plus que crédible étant entendu que les banques ont par ailleurs vocation à opérer à un niveau de fonds propres supérieurs aux exigences. En effet, un rendement sur les fonds propres exigés de 11 % correspond à un ROE de 9,77 % pour une banque opérant avec un ratio légèrement excédentaire (9%), et à un ROE de 8,8 % si la banque opère avec un ratio de 10 %, etc.

Graphique 8.4 : Ajustement de la tarification à la PD pour le Retail (en points de %)



On voit ici que l'ajustement mis en place à la BM pour les contreparties *retail* a été calibré sur l'ajustement théorique induit par le modèle réglementaire, mais pour une valeur de la PCD de 18 % (courbes grises) alors que le taux retenu pour le *corporate* était de 10 %²³. En revanche le même taux de rendement des capitaux propres exigé qu'en *corporate*, 5,5 %, a été appliqué. Cet ajustement a ici aussi été lui-même ajusté de deux manières. D'une part pour les contreparties dont la PD est supérieure à 5%, seule la couverture des pertes attendues est requise : le taux d'ajustement ne prévoit pas de rémunération des fonds propres. D'autre part lorsque la PD devient supérieure à 9 %, l'ajustement devient inférieur aux pertes moyennes estimées et converge doucement vers un plafond à partir duquel le niveau de risque n'a plus d'incidence sur la

23 En « Retail », la distinction entre la méthode fondation et la méthode avancée n'existe pas, ce qui signifie que la BM estime à la fois les PD et les taux de PCD en interne, alors qu'en *corporate*, puisqu'elle utilise la méthode fondation, elle n'établit que les PD et le taux de PCD est fixé par le régulateur à 45 %.

tarification.

Ainsi, il apparaît que la BM a construit son système de tarification à partir du modèle induit par la réglementation, c'est-à-dire en allouant à chaque contrepartie :

- le coût estimé du risque « moyen » associé à sa PD
- et un « coût » correspondant à la rémunération des fonds propres alloués à la contrepartie.

Autrement dit la BM a bien adopté un système de tarification « par le risque estimé ». Cependant le modèle a été ajusté de plusieurs manières.

Les ajustements du modèle « à la marge »

Tout d'abord les paramètres utilisés dans le modèle modèrent l'importance de l'ajustement en regard de ce qu'une application « stricte » du modèle réglementaire prescrirait. En effet, le choix de PCD réduites (10 % en *corporate*, 18 % en *retail*) conduit à réduire fortement le montant des pertes moyennes estimées par le modèle en regard des pertes moyennes estimées au taux de PCD réglementaire de 45 %. La raison de ce choix est très probablement que la BM a estimé que les PD retenues par le régulateur pour chaque classe de note était trop élevées en regard du risque de pertes « réelles » sur chaque classe de contreparties. Retenir un taux de PCD bas permet alors de « compenser » la sur-estimation de l'occurrence des pertes en retenant un taux moindre de sévérité de ces pertes.

De plus le choix des paramètres témoigne de l'engagement de la BM dans une politique de rendement limité des capitaux propres : le taux de rendement choisi (5,5 %) est bas en regard des standards du secteur.

Enfin il est important de noter que le système a lui-même été ajusté.

En effet, certaines contreparties ne sont pas mises à contribution dans la rémunération des fonds propres. Pour le *corporate* il s'agit des contreparties dont la PD est comprise entre 8 et 11 %. Or les PD comprises entre 8 et 11 % correspondent en pratique à des classes de notes spécifiques réunissant les entreprises sur lesquelles la banque ne dispose pas d'information (nouveaux clients, clients atypiques dont les informations sont difficilement appréhendées par le système, etc.) ainsi que les entreprises dont la notation a été dégradée par un incident de paiement isolé et résolu

(ex : rejet de chèque). Pour le *retail* il s'agit des contreparties dont la PD est comprise entre 5 et 8%. En pratique les notes correspondant à ces PD ne sont pas des notes « spécifiques », comme dans le cas du *corporate*. Il s'agit plutôt des « moins bonnes » des notes « normales », ce qui signifie que la banque dispose d'informations concernant ces entreprises, que celles-ci n'ont pas eu d'incident de paiement ou d'impayés pendant les derniers mois, mais qu'elles sont néanmoins assez « mal » notées.

Par ailleurs, l'ajustement a été plafonné pour les notes correspondant aux PD les plus élevées et le plafonnement a été fixé à un niveau qui ne permet pas de couvrir les pertes attendues. Cela signifie que, si les pertes se réalisent selon le modèle tel qu'il a été paramétré, ces crédits ne permettront pas de couvrir leur propres pertes. Pour le *corporate* l'ajustement est inférieur aux pertes moyennes pour toutes les contreparties dont la PD est supérieure à 15 %, c'est-à-dire les contreparties dont la note a été très fortement dégradée par des accidents de fonctionnements (impayés de plus de 30 ou 60 jours). Pour le *retail* il s'agit de toutes les contreparties dont la PD est supérieure à 8 % soit, en pratique, toutes celles pour lesquelles la banque ne dispose pas d'informations (entreprises en création par exemple) et toutes celles qui ont eu des incidents de paiement ou des accidents de fonctionnement lors des derniers mois. Les différents principes de tarification appliqués aux sous-segments de clientèle sont synthétisés dans le Tableau ci-après (Tableau 8.1 : Principes de tarification et répartition des encours), dans lequel nous donnons aussi une estimation de la répartition des encours par « type » de tarif.

La tarification par le risque estimé a bien été mise en place à la BM. Mais, comme le montre le Tableau 8.1, un certain degré de « solidarité » entre les contreparties a été réintroduit dans le système. On demande en effet à toutes les grandes entreprises saines et aux petites entreprises les mieux notées de couvrir leur risque moyen et de participer à la rémunération des fonds propres sur la base de leur consommation individuelle de fonds propres. En revanche les petites entreprises jugées moins solides et les grandes entreprises nouvellement créées n'ont pas à contribuer à la rémunération des fonds propres. On leur demande seulement une participation égale à leur risque moyen. Et surtout la tarification par le risque n'est appliquée ni aux petites entreprises en création ni à aucune des entreprises dont la notation est fortement dégradée. Pour ces entreprises la tarification a été plafonnée à un niveau inférieur à celui de leur risque moyen.

Tableau 8.1 : Principes de tarification et répartition des encours

PD	Retail				Corporate			
	Principe de tarification	% clients	% encours	Sous-segment	Principe de tarification	% clients	% encours	Sous-segment
0 à 1,7 %	inclut rémunération des FP	22,1%	6,6%		inclut rémunération des FP	5,8%	11,7%	
1,7 % à 5 %	inclut rémunération des FP	15,9%	7,0%		inclut rémunération des FP	17,0%	31,9%	
5% à 8%	égale aux pertes « attendues »	6,0%	2,5%	entreprises « mal notées » sans incidents	inclut rémunération des FP	7,1%	16,5%	
8% à 11%	inférieure aux pertes « attendues »	9,5%	4,7%	Nouveaux clients et entreprises en création	égale aux pertes « attendues »	4,2%	12,5%	Nouveaux clients, entreprises en création et incidents isolés
11 % à 15 %	au plafond	10,3%	4,4%	incidents et impayés	inclut rémunération des FP	1,3%	1,7%	incidents et impayés
> 15 %					au plafond	0,6%	0,6%	incidents et impayés prolongés
TOTAL		63,8%	25,1%			36,2%	74,9%	

Sources et méthodologie : La répartition des encours a été établie à partir de l'analyse des notations attribuées à 13073 entreprises clientes de la BM et ayant des encours de crédit MLT au 31/12/2007. 1266 contreparties ont été écartées du portefeuille car elles étaient non-notées, mal-notées (segmentation ou note incohérentes), que les informations concernant les crédits étaient incohérentes ou incomplètes ou que la contrepartie était en défaut. Les 11807 contreparties restantes représentent un montant total d'encours d'environ 2,15 milliards d'euros. 4271 contreparties appartiennent au segment corporate et 7536 contreparties au segment retail. Les encours corporate (1620 000 000 €) sont cependant bien plus élevés que les encours retail (550 000 000 €), ce qui reflète la différence de taille de ces organisations. Ce portefeuille inclut la quasi-totalité des crédits MLT accordés à des contreparties entreprises à la BM. Il est donc largement représentatif de son activité de crédit auprès des entreprises. [Voir BM - qualité des crédits MLT 2007]

Or comme le montre le tableau ci-dessus les « ajustements » de tarification en regard de « l'idéal réglementaire » concernent de nombreux clients (30,6 %) et une part importante des encours (24,6 %).

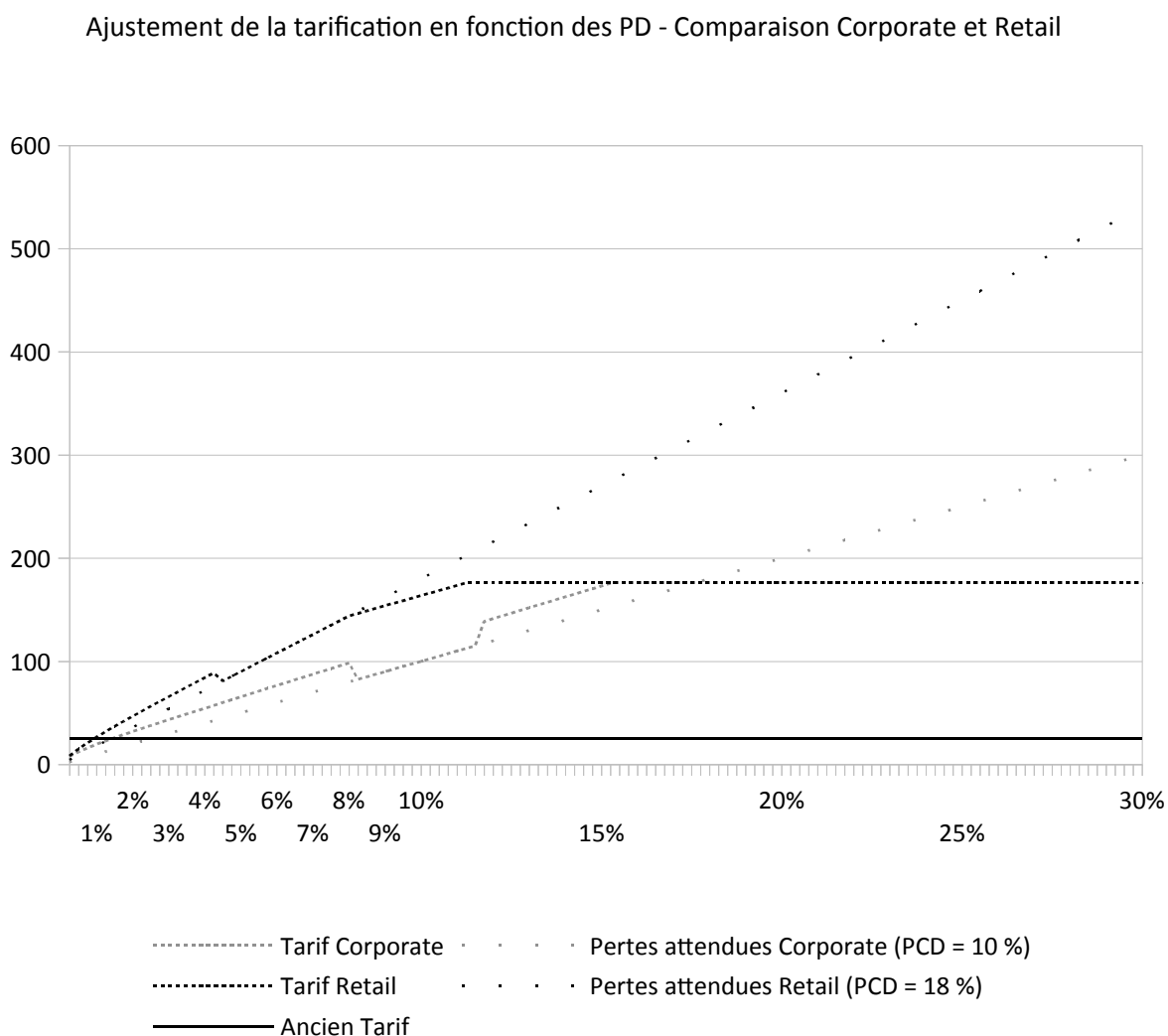
Plusieurs constatations viennent néanmoins tempérer ce bilan. Il est tout d'abord important de garder à l'esprit que les « aménagements » du système de tarification restent opérés « à la marge » : les clients ayant les moins bonnes notations paient dans tous les cas plus cher que ceux

qui ont reçu une meilleure notation. Ce constat doit par ailleurs être modéré par le fait que le système entérine les effets liés à la segmentation des contreparties en amont de leur « notation ».

Les compromis concernant les effets liés à la segmentation

En effet le système reproduit la différenciation, entre « grandes » et « petites » entreprises induite par la segmentation des contreparties. Or cette différenciation se fait largement au détriment des « petites » entreprises. Ainsi, comme on le voit sur le graphique 8.5 ci-dessous, pour un risque estimé équivalent (c'est-à-dire les même PD), la prime de risque appliquée au secteur *retail* est supérieure à celle appliquée aux contreparties du *corporate*.

Graphique 8.5 : Ajustement de la tarification en fonction des PD – Comparaison Corporate et Retail



Par exemple pour une contrepartie dont la PD est de 4%, l'écart entre les primes de risques applicables en *retail* et en *corporate* est de 30 points de base. Ainsi une entreprise dont le CA annuel est de 5,5 millions d'euros et qui sera donc classée en *corporate*, pourra obtenir un crédit à un taux 0,3 % inférieur à celui qu'obtiendrait la même entreprise si son CA avait été de 4,8 millions d'euros, ce qui la classerait en *retail*. De même une entreprise dont les engagements se montent à 1 million d'euros (*corporate*) pourrait, toutes choses étant égales par ailleurs, obtenir un meilleur taux que celui qu'obtiendrait la même entreprise si ses engagements avaient été inférieurs à 1 million (*retail*).

On voit cependant bien sur ce graphique que la BM a tenté d'amoindrir ce mécanisme à la marge, notamment en réduisant plus « rapidement » en *retail* qu'en *corporate* les exigences de rendement sur le capital exigé et en mettant en place une tarification qui permet de couvrir moins « longtemps » les pertes attendues en *retail* qu'en *corporate*.

Il est par ailleurs aussi évident sur ce graphique que seules les entreprises les mieux notées (PD inférieures à 1,7 %) profitent du nouveau système. Pour toutes les autres, avec le nouveau système de tarification, le taux cible à partir duquel est construit l'offre de crédit sera plus élevé qu'avant la mise en place de la réforme. Néanmoins, le portefeuille de clients de la BM étant de « bonne qualité », les contreparties les « mieux » notées, c'est-à-dire celles pour lesquelles le système est avantageux, sont assez nombreuses. On estime qu'elle représentent plus d'un quart de la clientèle mais une part moindre des encours de crédit MLT, évaluée à 18 % (Voir Tableau 8.1).

Néanmoins il est important de noter que le système de tarification ne différencie que deux segments : le *retail* et le *corporate*. Or, le *corporate* regroupe en réalité deux segments distincts : le *corporate* « groupe » et le *corporate* des « entreprises autonomes » pour lesquels les PD associées aux notes diffèrent largement et pour lesquels des tarifications distinctes auraient pu être mises en place. Mais ce n'est pas le cas et c'est la tarification la moins « avantageuse », celle associée aux PD du *corporate* des « entreprises autonomes » qui a été appliquée pour l'ensemble du *corporate*. La critique formulée par le Responsable du Pilotage des Risques à l'égard de cette distinction (Voir 8.II.2) a donc été intégrée dans le système de tarification. Il en résulte que les entreprises du *corporate* rattachées à des groupes bénéficient en pratique d'une tarification bien

moins avantageuse que celle qui aurait pu être établie à partir des données statistiques²⁴. Autrement dit dans le système de tarification de la BM, et en regard de « l'idéal réglementaire », les entreprises rattachées à des groupes payent en partie « pour » les autres. Néanmoins on peut aussi considérer qu'elles payent simplement « comme » les autres. Dans tous les cas la BM a choisi de ne pas les faire bénéficier des avantages en termes de tarification qu'elle aurait pu offrir à ces entreprises grâce au nouveau système.

Conclusion

La tarification « par le risque » a donc bien été mise en place à la BM : la règle générale est désormais que chacun doit payer pour la couverture de « ses » pertes moyennes estimées et pour « son » coût en capital. En cela, le passage aux normes de Bâle II marque bien la financiarisation des relations de crédit, c'est-à-dire leur alignement sur les principes de tarification et de rentabilité supposés régir les marchés de capitaux.

Cependant l'analyse détaillée du système montre que des compromis avec la théorie ont été mis en oeuvre afin d'amoindrir les conséquences de la différenciation des tarifs entre les contreparties.

Ainsi les contreparties les moins bien notées ne sont pas tarifées à leur risque « réel » (la prime est inférieure au risque moyen estimé). De plus certaines catégories de clients (les nouveaux clients, les entreprises en création et les PME « mal notées » qui n'ont pas d'incidents de fonctionnement sur leurs comptes) ne sont pas mises à contribution dans la rémunération des fonds propres. Cela témoigne du soutien apporté par la banque au dynamisme de l'économie (soutien des entreprises en création, des PME en difficulté). En ce qui concerne les nouveaux clients, outre la question commerciale, cela peut aussi témoigner d'un rapport au capital propre au secteur mutualiste : les nouveaux clients étant, par définition, aussi de nouveaux sociétaires, il peut être considéré qu'il est logique de ne pas les mettre à contribution dans la rémunération du capital qu'ils viennent d'apporter par eux-mêmes.

Par ailleurs le système n'octroie pas de conditions privilégiées aux entreprises appartenant à des

24 Suivant la note obtenue par ces contreparties le « surcoût » qui leur est imposé en regard de la prime de risque théorique telle que calculée dans le système est compris entre 14 et 100 points de base. On notera cependant que, comme le reste des segments, les entreprises les moins bien notées bénéficient du « plafonnement » de la prime de risque. Ainsi la tarification des entreprises du *corporate* groupe les moins bien notées est inférieure de près de 90 points de base au tarif « théorique ».

grands groupes, ce qui témoigne du fait que la BM ne souhaite pas favoriser l'économie « globale » face à l'économie « locale ».

Néanmoins la tarification est désormais bien plus favorable aux grandes entreprises (*corporate*) qu'aux PME (*retail*) et, si la politique de tarification des PME a été plus particulièrement travaillée afin de ne pas trop pénaliser les PME les moins solides, ces ajustements restent des ajustements « à la marge ».

Par ailleurs, si le système de tarification a été établi selon « l'idéal réglementaire », les hypothèses et les objectifs fixés pour ce faire reflètent clairement le fait que la banque est avant tout au service de sa clientèle. Ainsi les faibles taux retenus dans le système témoignent d'une volonté de tarifier le risque et le coût du capital « au plus juste ». Le taux de PCD retenu est donc largement inférieur aux exigences réglementaires, ce qui implique que la banque a préféré prendre sur elle – à travers son capital - le risque que ce taux soit plus important que celui choisi plutôt que d'imposer à sa clientèle un coût qui aurait pu se révéler en fin de compte supérieur au coût réel des « pertes ». Par ailleurs le faible taux de rendement du capital retenu dans le système témoigne du fait que l'objectif de la banque n'est pas la maximisation de ce rendement.

Cependant, la formalisation d'objectifs de rendement du capital et l'insertion d'une charge individualisée au titre du rendement du capital dans le système de tarification marque un basculement majeur en regard des principes de la gestion mutualiste.

Néanmoins ce système de tarification et les compromis trouvés par la BM en ce qui a trait aux autres aspects de la gestion des crédits, incarnent malgré tout une volonté d'intégration de l'idéal mutualiste dans le nouveau système de contraintes réglementaires. Autrement dit le nouveau système réglementaire induit en quelque sorte une reconfiguration du modèle de la BM. L'objectif initial de mutualisation des risques y est substitué à une politique de solidarité qui ne vise plus à mutualiser les risques, mais uniquement à tempérer les inégalités de traitement résultant de l'emploi de méthodologies financières visant à assurer la rentabilité du capital. Cependant, le modèle développé par la BM témoigne aussi d'une réelle volonté de maintenir certains principes du mutualisme, de l'expertise, et de la relation bancaire « partenariale de proximité ».

Enfin on notera que, comme le système de notation, le système de tarification est en grande partie opaque à ses utilisateurs. Pour les chargés de clientèle le système de tarification est un « pur » système de tarification par le risque, les « aménagements » ne sont pas perceptibles. De

plus, comme le système est fondé sur les notes et qu'il ne mentionne pas les PD correspondantes, les différences de taux appliquées, à PD égale, à la clientèle *retail* et à la clientèle *corporate* ne sont pas perceptibles. Comme avec le système de notation lui-même, avec le système de tarification, l'opacité permet de protéger le système des critiques que les utilisateurs pourraient formuler. En ce sens, le système mis en place à la BM est aussi conforme à l'idéal réglementaire d'une gestion centralisée et opérée « à distance » de l'expertise des acteurs.

Pour conclure ce dernier chapitre nous proposons donc d'essayer de déterminer dans quelles mesure les efforts d'intégration et de maintien de l'identité mutualiste de la BM peuvent constituer un modèle bancaire stable et durable dans le nouveau contexte réglementaire.

Pour ce faire nous proposons, dans la dernière section de ce chapitre d'analyser comment les différents choix effectués par la BM ont initialement influé sur le niveau d'exigences en fonds propres lors du premier calcul du ratio « en Bâle II » (8.III.1), comment la banque a par la suite envisagé de « gérer » son ratio (8.III.2) et comment cela a au final influé sur la gestion des crédits et de la relation de crédit en agence (8.III.3).

8.III – La disciplinarisation financière, contrepartie de l'intégration des pratiques mutualistes

8.III.1 – 2007 : le premier passage du ratio « en Bâle II »

Au 31 décembre 2007, dernière année du calcul du ratio de solvabilité en « Bâle I » en France, le ratio de solvabilité de la BM était de 14,6 %, soit à un niveau largement supérieur aux exigences minimales (8 %) et à la moyenne du secteur (10,1 %)²⁵.

Le premier calcul « officiel » du ratio en « Bâle II » a été effectué pour le reporting trimestriel de juin 2008. Afin de préparer cet événement la réglementation impose une période préalable de « calcul en blanc » du ratio en Bâle II. A ce titre la BM a effectué en 2006, en 2007, puis lors des premiers trimestres de 2008, un double calcul du ratio, en Bâle I et en Bâle II. Mais, les ratios ainsi obtenus en Bâle II n'ont pas été publiés.

La BM avait anticipé que, malgré les « incitations financières » offertes aux banques optant pour la

25 Pour une comparaison à plus long terme, Voir Encadré III.3

méthode NI, la transition vers Bâle II pourrait ne pas être avantageuse pour elle. En effet, contrairement à la plupart des banques mutualistes, et à la plupart des banques du groupe UBM, la BM n'est pas fortement orientée vers la clientèle des particuliers. Ainsi le Président du Conseil d'Administration expliquait, fin 2006, que si l'UBM prévoyait que le passage aux nouvelles normes lui permettrait de faire baisser de deux points l'exigence en fonds propres, ce ne serait pas le cas pour la BM du fait de son orientation vers les PME :

« Nous avons quelques inquiétudes en entrant dans ce processus parce que nous avons une structure des risques qui n'est pas bien vue, si je puis dire, dans le ratio McDonough qui privilégie très clairement la banque de détail. /.../ Par exemple pour les autres banques de l'UBM, les particuliers, qui constituent l'essentiel du retail, représentent 60% des encours. Par conséquent l'UBM a fait des calculs très sympathiques en se disant que cela allait faire baisser de deux points l'exigence en fonds propres. /.../ Pour nous le sujet est compliqué parce que /.../ nous sommes une banque de PME assez fortement. Mais les PME ne sont pas bien traitées parce qu'elles présentent des risques. » [CA du 14 décembre 2006]

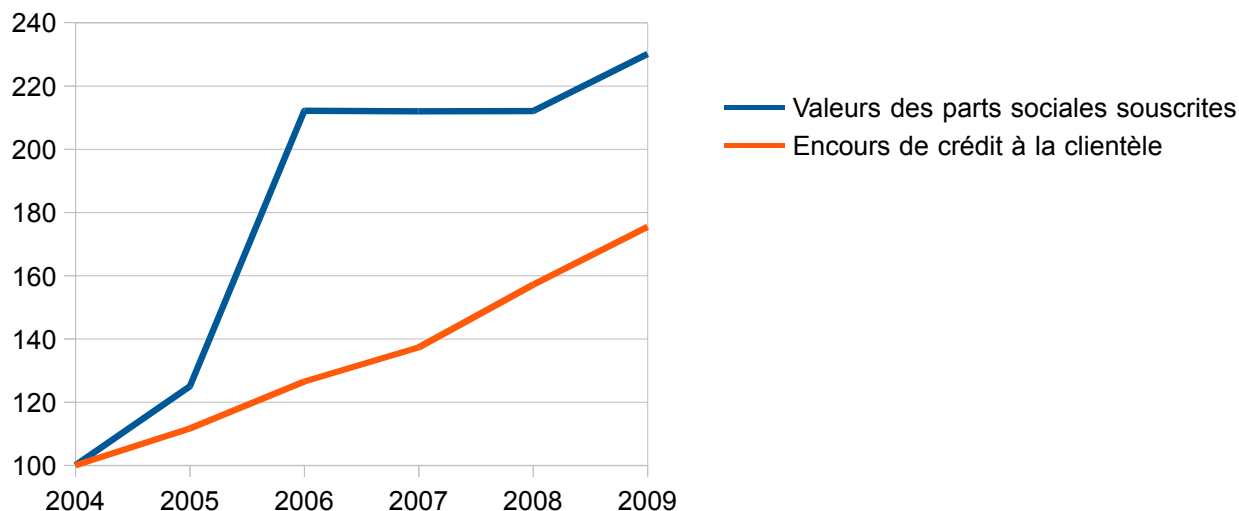
C'est d'ailleurs, explique le Président, une des raisons qui l'a poussé, dans la période précédente, à développer une politique de renforcement des fonds propres :

« Vous vous souvenez, c'était une raison que j'invoquais pour renforcer les fonds propres, parce que nous ne connaissons pas très bien l'avenir. » [CA du 14 décembre 2006]

En effet, comme le montre clairement le graphique ci-dessous, la BM a poursuivi une politique de développement intensif de son capital social en 2004, et surtout en 2005. Or ce développement s'est fait à un rythme bien supérieur à celui des encours de crédit. Il ne s'agissait donc pas seulement de financer la croissance de la banque.

Graphique 8.6 : Le renforcement des fonds propres en prévision du passage à Bâle II

(Base 100 en 2004)



Ainsi la BM s'est « préparée » au passage à Bâle II en accumulant des fonds propres. De plus, la première esquisse de « calcul en blanc » du ratio, en 2006, semble rassurer quelques peu les dirigeants de la banque. En effet, en décembre 2006, le Président considère que :

« On peut penser que nous aurons finalement un tableau des risques qui ne sera pas trop pénalisant. » [CA du 14 décembre 2006]

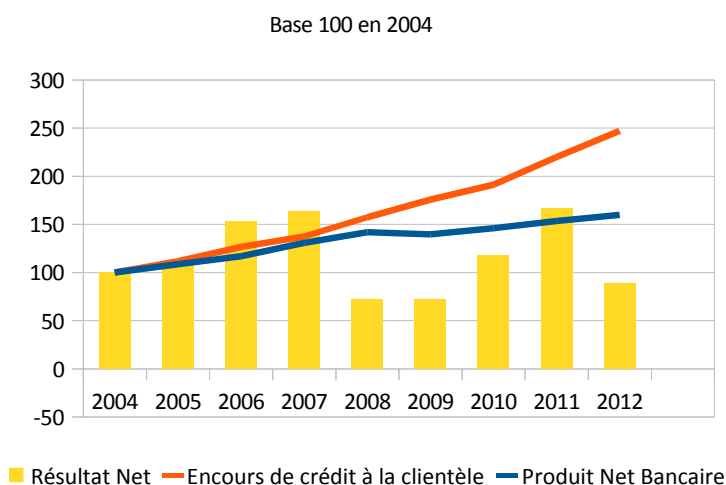
Cependant, précise-t-il :

« Pour l'instant cela reste à vérifier car c'est la Commission Bancaire qui va se prononcer. /.../ Les prochaines semaines seront vraiment cruciales. Nous sommes préparés techniquement mais le tableau général et l'homologation par la Commission Bancaire vont être des étapes extrêmement importantes ». [CA du 14 décembre 2006]

Or, lorsque le premier véritable « calcul en blanc » est effectué, en 2007²⁶, le ratio obtenu est alarmant : avec le changement de méthode le ratio de solvabilité de la BM passe de 14,6 % - un ratio largement supérieur aux exigences minimales et à la moyenne du secteur - à un ratio à peine au-delà des exigences minimales, de 9,08 %.

De plus la dégradation de l'estimation de la solvabilité de la BM ne tient pas à une prise de risque excessive. En témoigne, *a posteriori*, la solidité de cette banque en regard de ses concurrentes face à la crise (Voir Encadré III.3) ainsi que ses bons résultats et son dynamisme sur l'ensemble de la période. Comme en témoignent les éléments « actualisés » ci-dessous, la solidité et le dynamisme de la BM se sont en effet confirmés dans les années suivant notre étude.

Graphique 8.7 : Ratio de capitalisation de la BM (2004-2012)



26 Un double calcul a aussi été effectué en 2006 mais son périmètre est trop restreint pour permettre une comparaison terme à terme avec le ratio calculé en Bâle I. En 2007, le calcul est effectué pour la première fois sur l'ensemble du périmètre de la banque.

La dégradation du ratio de solvabilité de la BM tient donc principalement au changement du mode d'estimation des risques et des exigences prudentielles mis en place avec Bâle II.

Comme le montre le tableau ci-dessous, le nouveau système a un impact négatif fort sur les deux composantes du ratio : le numérateur, les Fonds Propres, décroît de 14 % alors que le dénominateur, les Actifs pondérés, croît de 37 %. Les deux composantes participent donc à l'importante dégradation du ratio (-38 %) entre les deux méthodes.

Tableau 8.2 : Comparaison des ratios de solvabilité « Bâle I » et « Bâle II »

Comparaison des ratios de solvabilité « Bâle I » et « Bâle II »
(BM – 31 décembre 2007)

	Bâle I	Bâle II	Variation
Numérateur* (Fonds Propres comptabilisés)	1,131	0,972	-14%
Dénominateur* (Actifs Pondérés par le Risque)	7,8	10,7	37%
Ratio (Fonds Propres / Actifs Pondérés)	14,6%	9%	-38%

* en milliards d'euros

Source : Tableau réalisé à partir des données du Compte-rendu du Comité des risques du 10 Avril 2008

L'optimisme, pourtant mesuré, du Président, qui espérait à la fin de l'année 2006 que le changement de méthode ne soit « pas trop pénalisant », était donc prématuré. Dès lors comment s'explique ce décalage entre les attentes de la Direction de la BM et l'estimation finale alors que la BM ne possède pas d'actifs particulièrement risqués et que la méthode NI est justement censée procurer une « incitation financière » ?

Le « décalage » ainsi constaté est le produit de la conjonction des désaccords de définition entre le

régulateur et les acteurs internes de la BM, d'une part, et de l'intervention directe du superviseur dans les estimations retenues par la BM, d'autre part.

Les « problèmes » de définition

Tout d'abord trois « problèmes » de définitions impactent fortement sur le ratio : (1) la question de la définition des « pertes », (2) la question de la définition du « défaut » et de son périmètre, et (3) la question de la notation des entreprises « sans bilan ».

La première question a trait à la définition des pertes et, par conséquent, des provisions qui doivent être enregistrées en comptabilité. Ces questions ont été présentées dans la section 8.II.1 et dans l'Encadré 8.1. Les données essentielles du problème sont que la réglementation prévoit que l'ensemble des pertes dites « attendues » ($PD \times PCD$) aient été provisionnées. Si ce n'est pas le cas, la différence entre les pertes « attendues » calculées et les provisions est soustraite aux fonds propres. Mais le provisionnement des encours se fait, selon les règles comptables, sur la base des risques avérés et non d'une estimation des risques moyens sur un ensemble de crédits. L'écart entre les deux évaluations peut donc être grand, et il l'est d'autant plus si les taux de PD ou de PCD applicables aux crédits sont particulièrement élevés alors que le taux de sinistres constatés est bas.

Or c'est exactement ce qui se produit à la BM. Alors que, au 31 décembre 2007, les pertes attendues calculées sont de 357 millions, les provisions enregistrées sur les risques « avérés » sont uniquement de 157 millions [Compte-rendu du Comité des risques du 10 Avril 2008]. Un écart de 200 millions, soit 56 %, est donc constaté, qui est soustrait des fonds propres. C'est ce qui explique qu'entre les deux méthodes, le numérateur du ratio, les Fonds Propres, se réduise de 1,131 à 0,972 milliards d'euros, soit de 14 % (Tableau 8.2).

La seconde question est celle de la définition du défaut, dont les enjeux ont été présentés dans la section 8.II.2 de ce chapitre. On peut cependant simplement rappeler que la réglementation considère qu'une contrepartie entre en défaut dès lors qu'un impayé ou un dépassement d'autorisation sont constatés pendant plus de 90 jours. Par ailleurs, il est important de savoir que le défaut d'un client sur un encours entraîne la mise en défaut de l'ensemble de ses encours. C'est

ce qui est appelé la « règle de contagion ».

Pendant l'année 2007, la BM a tenté de défendre l'idée de « *mettre un seuil de matérialité sur cette notion de défaut, c'est-à-dire de définir que pour un petit client un euro ou dix euros, c'est possible mais pour un client important, c'est peut-être 1000 euros, 10 000 euros qui devraient déclencher la mise en défaut* » [Comité des risques du 6 décembre 2007].

La BM a donc revendiqué l'adjonction d'un « seuil de matérialité » à cette définition pour éviter qu'un client important n'entre en défaut sur l'ensemble de ses encours pour un dépassement de quelques euros sur une ligne de crédit. En effet l'enjeu est de taille puisque, dès lors qu'un encours est classé « en défaut », on lui attribue automatiquement la probabilité de défaut maximum, soit 100 %²⁷.

Mais la Commission bancaire a refusé.

A la fin de l'année 2007, le Responsable du Pilotage explique donc que, sur les 357 millions de pertes attendues estimées dans le calcul, un tiers seulement correspond à des encours compromis (avec un risque avéré de contentieux ou en pré-contentieux). Les deux tiers restants correspondent à des dépassements non-autorisés et aux pertes attendues générées « par contagion » par ces dépassements. Au cours de l'année le Responsable des Risque estime que, du fait de ces deux règles de défaut « automatique » et de « contagion », presque 11 % des encours totaux de la BM sur le segment du *retail* professionnel ont été classés en douteux à un moment de l'année !

Enfin la troisième question concerne la classification des contreparties pour lesquelles on ne dispose pas d'informations financières, les entreprises « sans bilan ». Les entreprises « sans bilan » peuvent soit être des entreprises pour lesquelles le bilan n'a pas été saisi, soit des entreprises en création. Dans les deux cas, la BM leur accordait une note forfaitaire assortie d'une probabilité de défaut « intermédiaire » entre celles appliquées aux entreprises sur lesquelles on dispose d'informations négatives et celles appliquées aux entreprises sur lesquelles on dispose d'informations positives. Il s'agissait en ce sens d'une classification « neutre ».

En revanche le superviseur considère que l'absence d'information financière doit être vu comme équivalent aux plus mauvaises informations possibles précédant le défaut, soit la note de 16/16 en

27 On notera par ailleurs que, le défaut étant certain (PD = 100 %), l'ensemble des pertes estimées (qui sont ici égales au montant de l'encours multiplié par le taux de PCD) sont des pertes « attendues ». La PD étant déjà maximale, on considère qu'il ne peut pas y avoir de pertes « inattendues » sur un crédit qui est déjà en défaut. Les crédits en défaut ne donnent donc pas lieu à des exigences en fonds propres. Mais, si le montant des pertes attendues n'a pas été provisionné, il donnera naissance à une réduction équivalente des fonds propres.

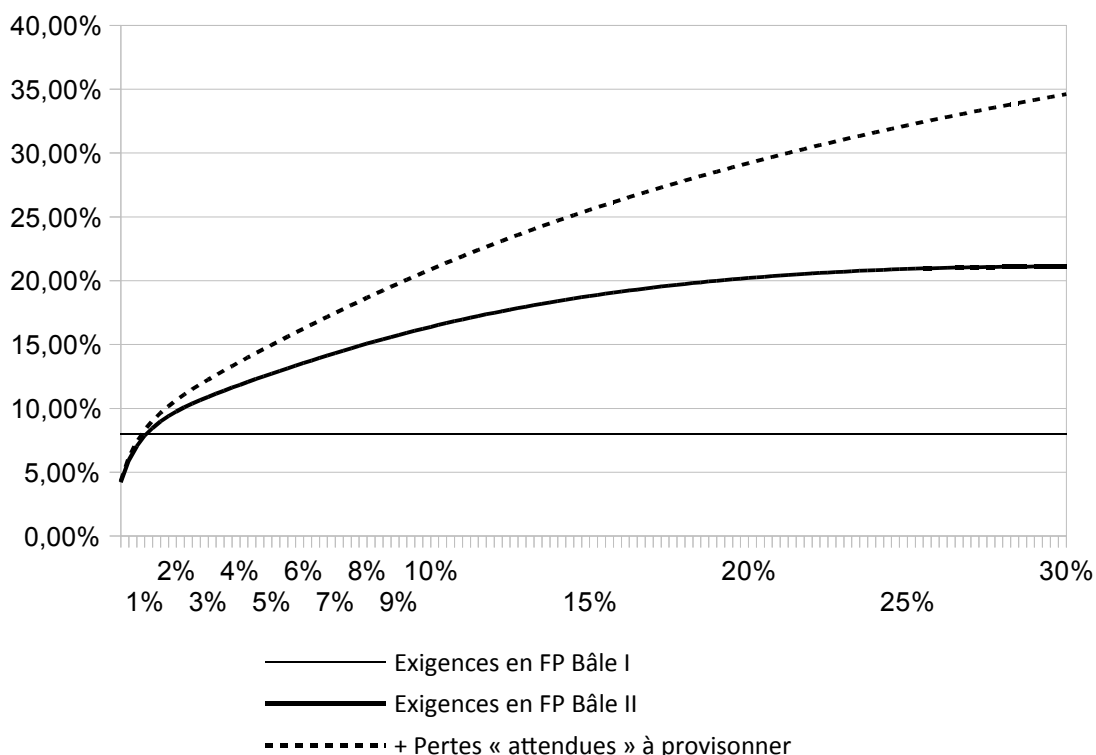
corporate. Cela correspond en pratique à une dégradation de près de 10 % de la PD.

Comme on le voit sur le graphique ci-dessous (Graphique 8.8), qui rappelle les exigences en capital et les pertes « attendues » qui doivent de plus être provisionnées pour chaque niveau de PD (en *corporate*, avec un taux de PCD de 45 %), une dégradation de cette ampleur de la PD aura un fort impact sur chacune de ces composantes.

En l'occurrence, dans notre cas, le taux de pertes attendues (en % des encours) augmentera de 4 points et les exigences en capital (en % des encours) de plus de 5 points. Dans cette situation ce sont donc à la fois le numérateur (augmentation des « pertes attendues ») et le dénominateur du ratio (augmentation de la pondération par le risque des encours) qui sont dégradés.

Graphique 8.8 : Exigences en capital et Pertes attendues à provisionner pour le *Corporate*

(en % des encours, avec un taux de PCD de 45 %)



L'intervention du superviseur dans les estimations du risque

Le deuxième facteur expliquant l'écart entre le ratio de la BM et ses prévisions tient au fait que le superviseur a apposé sa marque de façon directive dans certaines des estimations du risque utilisées pour effectuer le calcul, ce qui rend le calcul particulièrement conservateur en regard des

estimations internes de la BM.

Cela affecte en particulier (1) les PD attribuées aux entreprises *corporate* les mieux notées et (2) le taux de PCD attribué à l'ensemble du segment *corporate*. Dans ces deux cas, ce sont donc ici aussi à la fois le numérateur et le dénominateur du ratio qui sont dégradés.

La première « marque » apposée de façon directive par le superviseur dans les estimations internes résulte des conditions d'obtention de l'agrément pour la méthode NI. Comme rappelé en introduction du Chapitre 7, l'obtention de l'agrément dépend de pré-conditions (structure du contrôle des risques, mise en place d'un système de notation limitant les possibilités d'intervention humaine), puis de la capacité de la banque à passer le « *use-test* » et à démontrer la validité empirique de ses estimations (selon le « principe de la preuve empirique et statistique »).

Or les inspections conduites dans le cadre de cette dernière analyse ont conduit, au cours de l'année 2007, le superviseur à émettre des réserves quant à la solidité de certaines des estimations produites par la BM. Cela a en particulier été le cas pour les estimations internes des PD fournies pour le segment *corporate*, dont le superviseur a estimé qu'elles n'étaient « *pas suffisamment profondes* », c'est-à-dire qu'elles étaient fondées sur des historiques de données trop courts.

Afin de ne pas mettre en jeu l'homologation globale du système la Commission Bancaire a donc imposé à la BM d'utiliser un taux de PD « plancher » proche de 1 %, y compris pour les contreparties *corporate* les mieux notées. Cela a conduit la BM à utiliser des PD bien supérieures à celles préalablement estimées en interne, ce qui a considérablement réduit le nombre de contreparties susceptibles de bénéficier d'un taux d'exigence en fonds propres inférieur à 8% des encours²⁸ et donc pesé, à la baisse, sur le ratio.

L'échange entre le Responsable du Pilotage des Risques, le Directeur des Risques et le Président du Conseil lors du Comité des Risques qui discute cette question [Compte-rendu du Comité des risques du 10 Avril 2008] est intéressant pour comprendre la logique de la supervision dans ce cas. Pour le Responsable du Pilotage des Risques le taux minimum de PD imposé par la Commission Bancaire est simplement « *abusif* ». Le Directeur des Risques souligne en revanche qu'on peut aussi y voir l'application légitime d'un « *principe de précaution* ». Enfin pour le Président du Conseil

28 Puisque, comme on le voit sur le graphique précédent, seules les « petites » PD permettent de bénéficier d'une exigence en fonds propre inférieure à celle exigée sous Bâle I.

la démarche du superviseur n'est pas seulement celle de la prise de précautions. Pour lui, « *la Commission bancaire a exagéré pour pousser la BM à reconstituer des historiques qu'elle sera en mesure de valider pour avoir accès à des taux plus faibles* ». Or cette représentation opère un retournement intéressant de la logique des incitations mise en avant dans l'Accord. Pour le Président du Conseil de la BM c'est sur la mise en place d'incitations négatives que repose l'action du superviseur : les banques les moins performantes en termes de quantification statistique des risques se voient imposer des conditions exagérément défavorables qui créent ainsi une incitation à développer les outils statistiques pour ne plus être pénalisé.

La seconde « marque » apposée par le superviseur de façon directive dans les estimations est liée au fait que la BM a opté pour la méthode NI fondation. Cela signifie que, pour le segment *corporate*, elle n'estime que les PD en interne, c'est-à-dire que les taux de PCD sont fixés par le régulateur. Or pour les crédits MLT ce taux est fixé à 45 %, ce qui est bien supérieur au taux de PCD utilisé en interne par la BM pour estimer le risque de ces crédits²⁹.

On notera que la « marque » du superviseur est ici d'un autre type puisque, tout au long du processus, la BM savait que ce taux de 45% lui serait imposé. Il ne s'agit donc pas d'une décision discrétionnaire.

En revanche, mis en regard de l'exemple précédent, ce taux très conservateur tend à conforter l'hypothèse que si la réglementation met l'accent sur le fait qu'elle « reconnaît » les « progrès » des banques les plus « avancées », cela se double d'une politique moins clairement revendiquée visant à défavoriser les banques dont les capacités de calcul statistique sont plus limitées.

Autrement dit on peut considérer qu'une politique du « bâton » est, en pratique, mise en place dans l'ombre de celle de la « carotte ». Or il ne s'agit pas simplement du revers de cette politique de la « carotte ». En effet le « revers » d'une politique d'incitation positive est que les plus mauvais « élèves » sont désavantagés comparativement aux meilleurs. Mais ce désavantage n'est pas absolu. Or ici l'évolution du ratio entre les deux méthodes montre qu'il existe un fort désavantage absolu pour la BM, alors même qu'elle n'a pas opté pour la méthode standard mais déjà pour une méthode relativement « avancée », la méthode NI.

Or au final, le premier ratio calculé en méthode NI est tellement bas qu'il est même inférieur à ce que la BM aurait pu obtenir en utilisant la méthode standard. « *C'est d'ailleurs paradoxal* » note le Responsable des Risque puisque la méthode standard était « *la méthode frustrée pour les petites*

29 En effet, comme nous l'avons vu à travers notre étude du système de tarification, la BM utilise elle un taux de 10%.

banques, construite avec la marge nécessaire afin que la Commission bancaire soit tranquille ». Or « finalement la situation est telle que la première marge de la méthode plus élaborée [la méthode NI fondation] est plus pénalisante que la méthode standard » [Compte-rendu du Comité des risques du 10 Avril 2008].

Au final non seulement la BM n'aura donc pas eu le choix de la méthode et aura néanmoins du adapter sa structure et ses procédures de gestion de nombreuses manières aux pré-requis de cette méthode mais, de plus, la méthode s'avère être particulièrement pénalisante en termes de fonds propres.

Cela va d'ailleurs obliger la BM, qui avait jusqu'alors toujours conservé un niveau de fonds propres jugé confortable et pour qui ce n'était pas une réelle problématique, à entrer dans un régime d'économies en capital afin d'améliorer son ratio.

8.III.2 – 2008 : L'instauration d'un régime d'économies en capital

La première publication officielle du ratio « en Bâle II » a lieu en juin 2008. La BM dispose donc de peu de temps pour éviter de publier un ratio fortement dégradé en raison du passage à la méthode NI.

A court terme la première option envisagée est un retour au moins partiel en méthode « standard » puisqu'il a été établi à partir du « calcul à blanc » du ratio 2007 que celle-ci était au final plus avantageuse que la méthode NI fondation.

En définitive pour le premier calcul officiel, en juin 2008, la BM a utilisé la méthode standard pour certains portefeuilles particulièrement « coûteux » en fonds propres en méthode NI et elle a conservé la méthode NI pour les autres portefeuilles. Ainsi le segment des entreprises sans bilan, par exemple, a été passé en méthode standard. Ce fut aussi le cas pour certains segments de clientèle spécifiques et certains engagements hors-bilans (cautions). Or réglementairement, cela est délicat. En effet le régulateur redoutait qu'en laissant la possibilité aux banques d'utiliser des méthodes différentes en fonction des portefeuilles, celles-ci développent des stratégies d'arbitrage entre les méthodes afin de réduire les exigences en capital. Cette possibilité d'opter « par portefeuille », qui avait notamment été défendue par l'ISDA³⁰, n'avait donc pas été retenue.

30 *International Swaps and Derivative Association*, voir Chap. 3.III pour une présentation.

Pourtant la BM a pu y recourir tout en restant dans le cadre de l'agrément octroyé par l'autorité de supervision car elle a utilisé les « failles » de cet agrément. Or comme le précise d'ailleurs le Responsable des risques, cela ne va pas sans soulever des questions sur la fiabilité du système :

« Ca été un choc énorme l'an dernier lorsqu'on a sorti le ratio de fonds propres. On passait de 14 en Bâle I à 9 en Bâle II. C'était une catastrophe, il a fallu expliquer pourquoi, monter un plan d'action /.../ donc, là, on a fait un lobby auprès de l'UBM, c'est le Président et le Directeur Général qui ont mené ce combat et qui ont dit non, c'est pas possible. Alors on s'est appuyé sur un point de l'homologation de la Commission Bancaire, enfin du système de notation de l'UBM à la Commission Bancaire, qui disait que la notation des clients sans bilan, sur le corporate, n'était pas assez fine pour être saisie. Donc on s'est appuyés là dessus en disant, donc, il faut trouver autre chose et dans l'attente on ne peut pas se pénaliser en termes de fonds propres, donc on rebascule en standard. /.../ On est passé de 9% à un taux de 12 % qui est beaucoup plus représentatif de notre activité. /.../ Et maintenant on est à 12 mais, là aussi, c'est inquiétant : augmenter de trois points en un an simplement en lisant les textes et en cherchant les astuces qu'il peut y avoir, c'est quand même inquiétant /.../. Parce qu'il y a des failles... Moi, je pense qu'on peut monter à 14 facilement, si on le voulait, mais...».

Cela va très significativement améliorer le ratio de la BM³¹ puisque, alors qu'il était estimé à 9 % au 31 décembre 2007, avec les arrangements trouvés suite à ce calcul, le ratio au 30 juin 2008 est de 12,7 %, et celui au 31 décembre 2008 de 12,89 %.

Néanmoins il ne s'agit que d'une disposition transitoire qui ne devrait initialement pas être reconduite en 2009. La BM doit donc aussi trouver des solutions de plus long terme pour améliorer son ratio. L'une d'elle consiste simplement à augmenter les fonds propres. C'est ce qui sera fait, entre autres, en 2009 (Voir Graphique 8.6).

Cependant il est aussi possible de tenter de réduire les exigences en minimisant les facteurs de pertes. A moyen terme c'est principalement dans cette direction que la BM va s'engager.

Enfin, à plus long terme, il est aussi possible de tenter de passer en méthode NI « avancée » afin de bénéficier (enfin) des incitations fournies par la réglementation.

Afin de minimiser les facteurs de risque qui influent négativement sur le ratio la BM va agir sur plusieurs leviers d'action.

31 Les indications partielles que nous possédons sur ce point, tirées du rapport du Comité des Risques du 14 octobre 2008, nous portent à penser que cela a permis à la BM d'augmenter son ratio d'au moins deux points et dans tous les cas de plus de 1,68 points. Mais ce changement n'est pas seul responsable de la totalité de la variation entre les deux ratios.

« *En premier lieu* » explique le Responsable du Pilotages des Risques, « *il s'agit de renforcer la surveillance et de fiabiliser les données. Cela passe par la réduction des non notés. Les noter réduira le taux d'exposition ainsi que les taux de perte en cas de défaut* ». [Compte-rendu du Comité des risques du 10 Avril 2008]

Il s'agit donc de réduire le nombre de contreparties pour lesquelles la note, établie sans bilan, est devenue très pénalisante en renforçant la surveillance.

Concrètement cela signifie qu'une pression accrue sera imposée sur les chargés de clientèle afin qu'il obtiennent et qu'ils saisissent plus systématiquement les bilans de leurs clients.

« *En second lieu* » ajoute-t-il, « *il est essentiel de faire un suivi des clients sensibles et douteux* ».

En pratique, le « *suivi des douteux* » se traduit par une politique visant à réduire le nombre de défauts liés à de petits dépassements d'autorisation. Pour ce faire la BM va mettre en place une importante politique de « formalisation des dépassements » : le renouvellement des lignes court terme arrivées à échéance et les dépassements de lignes court terme doivent être régularisés administrativement sous 30 jours pour éviter une dégradation de la note.

On parle de « formalisme » car, dès lors qu'il y a dépassement des autorisations, toutes les opérations doivent de toute façon être visées et contrôlées par le chargé de crédit pour être engagées. Celui-ci peut choisir de les autoriser, de les mettre en attente ou de refuser le paiement. Le suivi du dépassement reste donc le même mais l'autorisation implicite de dépassement octroyé par le chargé de crédit, lorsqu'il accepte de payer une dépense en dépassement des autorisations, doit désormais être formalisée via une demande de dépassement ou une demande de renouvellement des lignes.

On voit bien que ici, du point de vue du risque, au mieux cela n'améliore rien. On pourrait même défendre l'idée inverse puisque, lorsqu'un client est en dépassement, chaque paiement qui se présente sur son compte doit être autorisé par le banquier qui suit donc la situation au jour le jour. En revanche dès que le client revient « dans » son autorisation, ou si celle-ci est étendue, ce suivi prend fin.

Comme précisé sur l'intranet la « formalisation » n'a pas pour objet d'assurer un meilleur suivi des risques mais de limiter l'effet des autorisations « informelles » sur le ratio réglementaire :

« le respect des règles, partie intégrante de toute prise de responsabilité, s'accompagne désormais d'effets mécaniques réglementaires qu'il faut intégrer dans une pratique quotidienne » [Intranet]

Enfin les différences de traitement, dans la réglementation, entre les contreparties professionnelles et les particuliers porte le Comité des Risques à s'interroger sur l'opportunité de développer son activité sur le dernier de ces segments :

« M. le Directeur des Risques remarque la pondération très limitée notamment pour les encours portés sur les particuliers. /.../ Pour M. le Président, ceci traduit de la part des autorités prudentielles et réglementaires le postulat de construction suivant : que le risque de particuliers est moins grand que le risque d'entreprises. /.../ Il faut prendre conscience que le segment des particuliers est une source de ressources. A l'avenir, celui-ci sera également source d'emplois ».
[Compte-rendu du Comité des risques du 10 Avril 2008]

A plus long terme le second axe d'amélioration envisagé est de passer de la méthode NI fondation à la méthode NI avancée.

Ainsi la BM pense qu'elle pourra appliquer des taux de PCD moindres sur les contreparties *corporate* car elle sera en mesure de les estimer par elle-même. Pour les prêts moyens et longs termes avec des garanties, le taux de PCD passerait, d'après les estimations réalisées par la BM en 2009, de 45 % à 5% ou, au maximum 25 %. Les gains seraient donc « *réellement importants de ce côté* » [Responsable du Pilotage des Risques, Comité des Risques du 13 janvier 2009].

Néanmoins le passage en méthode NI avancé peut aussi avoir des effets négatifs puisque, en méthode avancée, la maturité du crédit est prise en compte, ce qui serait a priori préjudiciable à la BM étant donné son important portefeuille de crédits MLT. Le Responsable du Pilotage des Risques estimait, *a priori*, que cela pouvait aussi « *avoir un impact très fort* » [Comité des Risques du 18 octobre 2008]. Au final, estime le Directeur des Risques, « *l'impact de la prise en compte de la maturité n'est pas claire mais il ne devrait cependant pas compenser l'avantage obtenu au niveau du taux de perte en cas de défaut* ». A partir de 2009 la BM se lance donc dans les chantiers qui permettront, à terme, la passage en méthode NI avancée.

Ainsi la mise en oeuvre de l'Accord de Bâle II a mis la BM, qui était traditionnellement bien capitalisée, dans une position où le niveau des capitaux propres devient un problème. Un ce sens, Bâle II a donc contribué à faire passer la BM dans une logique « d'économie du capital ».

Or, pour remédier à ce « problème » de capital, trois possibilités sont envisagées et combinées : chercher les failles du système afin d'amoindrir les exigences « dans » le calcul, opter pour les méthodes les plus avancées afin de bénéficier des incitations du régulateur, et modifier les

pratiques de gestion de façon à réduire les exigences. Dans les trois cas l'objectif final de contrôle des risques est perdu de vue. L'enjeu est avant tout d'optimiser le ratio pour « économiser » du capital. En ce sens, la mise en oeuvre de Bâle II à la BM a donc aussi fait passer la banque dans une logique de *gaming*. Mais, ces stratégies d'optimisation ne sont pas neutres. Elles ont des conséquences sur les orientations de développement de la banque et sur les relations qu'elle entretient avec ses clients, qui viennent donc s'ajouter à celles qui découlent de la mise en place du système de notation et de la tarification en fonction du risque.

La dernière section de ce chapitre revient donc sur l'ensemble de ces transformations dans les relations avec la clientèle.

8.III.3 – La disciplinarisation des relations avec les clients

En prévision de la transition vers Bâle II, la Commission européenne a publié en 2007 un guide visant à aider les PME à maintenir leur accès aux financements dans le nouvel environnement réglementaire.

Ce guide, intitulé « *Les entreprises face à la nouvelle culture de notation – Guide pratique du crédit bancaire en faveur des PME* »³², a été réalisé suite à une demande d'information du Parlement Européen sur les conséquences possibles du changement de cadre réglementaire sur l'accès des PME au crédit. Il a été élaboré par McKinsey & Company et System Consulting Network S.r.l., deux entreprises de conseil aux entreprises, à partir de données collectées par la direction générale « Entreprises et Industrie » de la Commission Européenne. Par ailleurs, si la préface indique qu'il « *ne reflète pas nécessairement l'avis ou la position de la Commission européenne* », il s'agit néanmoins d'une publication officielle.

L'enjeu de ce guide est « *de donner aux PME des conseils pratiques sur la manière de s'adapter de manière proactive aux changements du « processus de crédit » afin qu'elles puissent bénéficier des avantages potentiels et échapper autant que faire se peut aux inconvénients possibles de la nouvelle attitude des banques, désormais plus attentives aux risques* » (CE, 2007,p.6).

Comme dans le « discours » des réformateurs que nous avons étudié au commencement de ce

32 Commission Européenne (CE), (2007), « Les entreprises face à la nouvelle culture de notation », Luxembourg : Office des publications officielles des Communautés européennes, 2007, 57p.

travail, les évolutions de la « culture de la notation » et du « processus de crédit » sont décrits ici comme résultant d'évolutions du marché que la réforme des Accords de Bâle ne ferait qu'accompagner. Ainsi le guide mentionne en introduction que c'est « suite à l'évolution du secteur » (CE, 2007, p.5) que le Comité de Bâle a décidé de réformer le cadre réglementaire :

« L'apparition de nouvelles techniques de gestion des risques s'accompagnant de changements structurels (tels que la montée des anticipations de l'actionnariat, l'intensification de la concurrence et, dans certains cas, la lenteur de la croissance et le renforcement des provisions pour créances douteuses) ont rendu les banques plus attentives à la mesure et à la gestion des risques, ainsi qu'à l'adéquation de leurs fonds propres au regard de ces risques. Face à cette évolution, le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire a décidé de réformer les dispositions régissant le capital des banques » (CE, 2007, p.9).

Au final, mentionne le guide, trois facteurs ont provoqué des changements dans les procédures de crédit des banques : « l'évolution des pratiques de gestion, la volonté des banques de répondre aux attentes de plus en plus exigeantes des actionnaires quant à la rentabilité sur fonds propres et, comme ce fut le cas récemment, la révision de la réglementation » (p.19).

Or comme « ces changements ont une incidence directe sur les relations d'affaires entre les preneurs de crédit et leurs banques » (p.6) et que les banques « sont – et resteront encore quelques temps – la principale source de financement pour les PME », mentionne le guide (p.9), il est important de savoir « comment une PME peut désormais négocier avec succès l'obtention d'un crédit auprès d'une banque » (p.6). Sur ce point, les auteurs précisent d'ailleurs qu'ils « encouragent le lecteur à envisager les changements qui touchent les services de financement non seulement comme un défi à relever, mais aussi comme une occasion d'améliorer la qualité de sa gestion financière et opérationnelle » (p.6-7).

Nous proposons donc dans cette section d'analyser les transformations qui ont découlé de la mise en place de la méthode NI à la BM à la lumière des analyses et des conseils avancés dans ce guide.

Le guide « énonce six règles clés que doivent suivre les PME pour entretenir de bonnes relations de crédit avec leurs banques dans le nouvel environnement financier », qui sont appelées « les règles cardinales du crédit aux PME » (p.20). Nous présentons tout d'abord ces six règles et les orientations de gestion qui en découlent, telles qu'elles sont présentées dans les cas et exemples mentionnés dans le guide. Puis nous verrons dans quelles mesures le dispositif mis en place à la BM est représentatif du nouveau mode de relation bancaire décrit dans ce guide.

Les « règles cardinales » du crédit au PME dans le nouvel environnement

La « première règle » mentionnée dans le guide est : « **Informez-vous** » (p.21). L'idée générale étant qu'il est fondamental de réclamer des informations pour savoir quels sont les « procédures de notation, les principaux facteurs pris en considération et les domaines d'amélioration » (p.22). Les discussions que l'entreprise peut avoir avec son banquier sur sa notation doivent être vues comme « une opportunité qui ne doit pas être négligée » précise le guide. L'intérêt de cette démarche étant qu' « **une compréhension globale des modalités de notation appliquées par votre banque vous permettra de faire porter vos efforts sur les domaines qui ont la plus forte incidence sur votre notation. À mesure que vous progresserez dans ces domaines, la banque pourrait vous offrir des conditions plus favorables** » (p.22).

La « deuxième règle » est : « **Fournissez une documentation claire et complète en temps utile** » (p.22). L'idée est que les banques vont accroître le volume des informations demandées (p.21) et que « *conformément au principe d'une gestion prudente des risques, de nombreuses banques seront enclines à craindre le pire si les informations concernant la situation de l'emprunteur sont incomplètes. Comme ces lacunes risquent d'avoir des répercussions sur votre notation - et pourraient même être interprétées comme un «signal d'alerte» -, il est capital d'éviter tout retard et toute omission* ». Les conséquences d'un « retard ou d'une omission » sont d'ailleurs illustrées par un schéma, que nous reproduisons ci-dessous et qui vise à montrer que **le risque est alors d'être considéré comme un « crédit à problèmes »** :

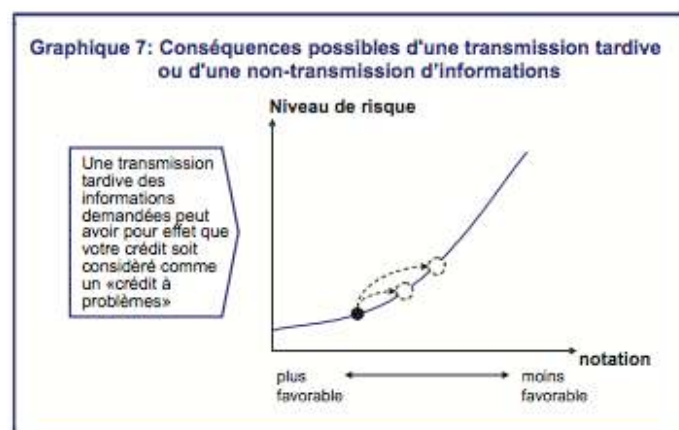


Schéma 8.1 : Conséquences possibles d'une transmission tardive ou d'une non-transmission d'informations, d'après CE, 2007, Graphique 7 p. 23.

La troisième règle est : « **Vérifiez les conditions** ». Il s'agit de faire comprendre aux entreprises quels sont les principaux facteurs qui affectent l'offre de crédit afin qu'elles puissent identifier ce qu'elles peuvent « **faire pour obtenir des conditions plus favorables** » (p.24). On retiendra en particulier l'idée que la notation est centrale dans la tarification (p.24), qu'offrir des garanties permet de réduire le prix du crédit (p.24), que le crédit de long terme est plus coûteux que le crédit de court terme (p.25), et qu'il « **est fortement recommandé** » aux PME de se renseigner sur les clauses permettant d'établir « **des conventions de prêt « sur mesure** » » et sur l'incidence de celles-ci sur le prix du crédit (p.26). Ces conventions de prêt « sur mesure », explique le rapport (p.26), incluent des clauses qui concernent en général « *le niveau d'endettement maximum admissible d'une PME, son seuil de rentabilité ou parfois, sa liquidité minimum* ». Elles peuvent par exemple « **donner à la banque le droit de résilier la convention avant terme si les fonds propres de l'emprunteur tombent au dessous d'un certain seuil** ». Ainsi cela permet à la banque « de réduire le risque qu'elle prend » et cela peut « l'amener à accorder à son client un crédit de plus longue durée ». Ce faisant, les clauses permettent « de tenir compte aussi bien des capacités de la PME que des besoins de la banque », explique le rapport. C'est pourquoi « toutes les banques, grandes et petites, chercheront à élargir le recours à ce type de conditions » et qu'il est donc « **fortement recommandé** » de s'y intéresser.

La quatrième règle est : « **Gérez activement votre notation** ». Elle est doublée d'un conseil pratique : « **Dans votre activité, n'oubliez jamais les principaux facteurs qui influencent la notation** » (p.28). En ce sens le guide suggère de recourir aux services de « conseil en notation » des banques, lorsqu'ils existent, car cela permettra aux PME d'identifier « **des mesures financières et non financières concrètes destinées à améliorer votre notation** » (p.28). L'enjeu est alors d'identifier les principaux facteurs qui déterminent la notation, de se « concentrer » dessus et de « s'efforcer » de les gérer « *le mieux possible* », c'est-à-dire afin d'améliorer la note (p.28). Les principaux facteurs quantitatifs mentionnés (p.29) sont : **le ratio d'endettement, la liquidité et la rentabilité**. Les facteurs qualitatifs (qualité de l'encadrement, situation du marché, forme juridique) sont aussi mentionnés, mais comme étant affectés d'une pondération faible dans la note, estimée à 20 à 30 % du total (p.30).

La cinquième règle est : « **Faites ce qu'il faut pour conserver votre crédit** » (p.30). Il s'agit de

rappeler que la notation est un « **processus permanent** » (p.30) et qu'il faut donc « *s'efforcer d'éviter tout découvert inutile* », « *veiller à effectuer vos remboursements en temps voulu* », savoir que « *les comptes peuvent faire l'objet d'une surveillance automatique destinée à détecter tout mouvement exceptionnel* » (p.30), et veiller « *à transmettre en temps voulu toute information relative à votre bilan* » (p.31). L'enjeu est donc d'**éviter toute situation qui pourrait être interprétée par la banque comme « un signal d'alerte précoce » ou « un sujet de préoccupation »** (p.30).

Enfin, la sixième règle est « **Etudiez les autres solutions possibles** ». L'enjeu ici est d'inciter les PME à s'informer sur les possibilités de financement alternatives au crédit. Sont présentés les avantages et les désavantages de plusieurs formes de financement alternatifs (affacturation, *leasing*, prêts provenant de sources publiques, financements « mezzanine », capital-risque) (p.33-35). Or, hormis les prêts provenant de sources publiques, **chacune de ces sources de financement alternative au crédit est présentée comme étant « en développement » (*leasing*, affacturation, financement « mezzanine ») ou susceptible de « s'accroître au cours des prochaines années » (capital risque).**

Par ailleurs, le guide mentionne aussi (p.34) la possibilité de **réduire ses besoins en capital** et souligne que de nombreuses PME pourraient le faire, notamment en « optimisant » la gestion des stocks :

«une même production peut être réalisée avec un apport de capital moindre et ce, par différents moyens, qui se réduisent bien souvent à des solutions internes. C'est ainsi que de nombreuses PME des secteurs manufacturier ou commercial peuvent économiser du capital grâce à une optimisation de leurs stocks, puisque la réduction des stocks se traduit par une réduction du capital requis » (p.34).

Un exemple concret de relations bancaires « réussies »

Le guide présente ensuite un **exemple concret de relations bancaires « réussies »**. Il s'agit d'un cas fictif présentant une entreprise, « Alpha », qui souhaite investir dans de nouvelles machines.

Après s'être bien renseignée, l'entreprise a « *immédiatement entamé son processus de collecte des données* », ce qui lui a permis de remettre au représentant de la banque, dès le premier rendez-vous, un dossier complet, explique le guide. Il est néanmoins mentionné « *qu'il n'est évidemment pas obligatoire d'apporter absolument chaque document lors de la première*

rencontre avec le banquier. Toutefois en apportant un dossier complet Alpha pourrait accélérer la phase préparatoire, tout en montrant que ce dossier a été préparé de manière professionnelle: elle fera ainsi **une impression positive** au banquier » (p.40).

A partir de ces informations la banque a fixé le taux proposé à l'entreprise Alpha³³. Consciente que ce taux dépend entre autres de sa note, l'entreprise Alpha a donc essayé d'obtenir « *des précisions sur sa notation* » lors du second rendez-vous avec le banquier afin de savoir « *s'il était possible d'améliorer celle-ci* » (p.42). Malheureusement, explique le guide, la notation « *avait été attribuée sur la base de la situation globale des affaires d'Alpha et ne pouvait être influencée à court terme* ». Mais Alpha a néanmoins obtenu de sa banque qu'elle lui fournisse des informations sur ses procédures de notation et sur les facteurs pris en compte lors de l'analyse et « *ces informations ont permis à Alpha de mieux gérer ces facteurs en vue de l'obtention d'un nouveau crédit ou d'une révision de la notation, renforçant ainsi ses perspectives d'amélioration de la notation et d'octroi d'un crédit ultérieur à des conditions plus favorables* » (p.43).

Or, quelles sont les mesures prises par Alpha pour renforcer ses perspectives d'amélioration de la notation ?

Tout d'abord Alpha « *a négocié avec les actionnaires pour obtenir davantage de fonds propres* ». De plus elle « *a géré plus activement ses comptes fournisseurs et ses comptes clients afin d'optimiser le fonds de roulement net* ». Enfin « *elle a mis en œuvre un nouveau système de contrôle* » (p.44).

Par ailleurs « *Alpha a évité de donner à la banque /.../ le moindre signal qui aurait pu être interprété comme un indice de difficultés commerciales, comme des retards de paiement* » (p.45), elle a eu « *des discussions régulières avec le banquier* » et elle a transmis « *spontanément tous les documents pertinents avant les révisions de la notation* » (p.44).

Cependant cela n'a pas permis à Alpha d'améliorer sa note car, avec le crédit précédemment contracté, et malgré l'apport en fonds propres consenti par les actionnaires, le ratio d'endettement d'Alpha s'est élevé. Lorsque l'entreprise fait une nouvelle demande de crédit, deux ans plus tard, le taux proposé est donc supérieur (p.45). Cela va conduire l'entreprise à étudier la possibilité de recourir à du capital risque pour « améliorer » son bilan. Mais, comme la direction

33 Ce taux, explique le document (p.40-42), est composé à partir du coût du financement de la banque sur les marchés de capitaux ou auprès d'autres banques, des frais de fonctionnement, le coût des pertes prévues et celui du capital « mis en réserve » pour le prêt (qui est estimé à 10 à 15 % dans cet exemple).

d'Alpha est « *très fière de l'indépendance totale de l'entreprise, préservée pendant quelques années très difficiles, et n'appréciait guère l'idée que quelqu'un d'autre influence ses décisions stratégiques* », Alpha n'a pas opté pour cette solution. A la place, « **bien consciente du volume du financement externe figurant dans son bilan** » et du fait qu'elle représente donc pour la banque « **un risque plus élevé qu'auparavant** », Alpha a finalement financé son nouvel investissement en leasing.

En résumé ce guide explique que les exigences accrues des actionnaires des banques et la réforme réglementaire font que les PME ont désormais tout intérêt :

- à gérer leur trésorerie et leur communication de façon à « éviter de donner à la banque /.../ le moindre signal qui aurait pu être interprété comme un indice de difficultés commerciales » et à devancer continuellement les besoins des banques en terme d'information afin de donner plutôt « une impression positive ».
- et à réduire leur niveau d'endettement afin d'offrir des perspectives de risque maîtrisées
 - en accroissant leurs fonds propres (appel aux actionnaires),
 - en réduisant leurs besoins de financement (réduction du BFR),
 - en utilisant des moyens alternatifs de financement comme le capital risque ou le leasing.

Pour ne pas voir leurs conditions d'accès au crédit se détériorer (car la PME de notre exemple ayant des besoins de financement, il n'est pas question, dans notre cas, d'arriver à améliorer ces conditions), les PME doivent donc devancer les besoins des banques de deux façons.

Tout d'abord, elles doivent devancer leurs besoins d'information. Ensuite, elles doivent adapter leur gestion de façon à devancer leurs besoins et leurs attentes en termes de risque. Cela signifie ici qu'elles doivent éviter autant que possible de recourir au crédit lorsque celui-ci est risqué et coûteux en capital pour la banque. Elles y ont d'ailleurs tout intérêt, montre le guide, puisque dans ces conditions le crédit sera cher. Pour ce faire, lorsque le crédit est risqué, c'est-à-dire ici principalement lorsque que le taux d'endettement est élevé, les PME doivent développer leur recours aux sources alternatives de financement (fonds propres, leasing) et aux stratégies d'économies de capital (réduction du BFR).

En ce sens le guide de la Commission Européenne sur le crédit en faveur des PME prépare les PME

à l'idée que le crédit bancaire doit être réservé aux opérations peu risquées, lorsque la PME est peu endettée et que les opérations plus risquées doivent être financés autrement (leasing), ou par d'autres opérateurs, c'est-à-dire soit directement par des investisseurs, soit par le crédit inter-entreprises obtenu au gré des relations commerciales (gestion des créances clients et des dettes fournisseurs pour réduire le BFR).

L'idée principale de ce guide est donc que « *l'évolution des pratiques de gestion, la volonté des banques de répondre aux attentes de plus en plus exigeantes des actionnaires quant à la rentabilité sur fonds propres et, comme ce fut le cas récemment, la révision de la réglementation* » vont provoquer une hausse du coût du crédit offert aux PME les plus endettées et que celles-ci ont donc tout intérêt à anticiper ce changement en transférant leur risque vers leurs investisseurs et leurs partenaires commerciaux. Ainsi c'est donc en large partie en transférant leur risque vers les acteurs de l'économie réelle (fournisseurs et clients) que les PME sont incités à faire face à la hausse de la tarification de ce risque par le système bancaire.

Ce guide nous enseigne donc qu'une relation bancaire réussie n'aboutit pas nécessairement à une relation de crédit mais qu'elle peut néanmoins être vue comme une opportunité par les PME parce qu'elle peut constituer une occasion « d'optimiser » leur structure de financement en transférant leurs risques vers les acteurs qui sont enclins (investisseurs, partenaires offrant du leasing) ou qui peuvent être contraints (crédit client, dettes fournisseurs) à les porter à moindre coût que la banque, ou encore en permettant de conserver une capacité d'endettement à faible coût auprès de la banque.

Les changements en cours peuvent donc conduire les PME à moins recourir au crédit, mais cela ne doit néanmoins pas les conduire à délaisser leurs relations avec les banques, souligne cependant le guide. Au contraire les PME doivent chercher à renforcer continuellement les perspectives d'amélioration de la notation et donc les perspectives d'octroi de crédits ultérieurs à des conditions plus favorables. L'enjeu est donc aussi de maintenir la capacité future d'endettement dans de bonnes conditions tarifaires. Pour ce faire les PME doivent identifier les facteurs d'évaluation utilisés par la banque et les gérer au mieux, c'est-à-dire internaliser ces critères en les incorporants dans leurs principes de gestion. De plus elles doivent veiller à anticiper en continu les besoins d'informations de la banque afin de créer et de maintenir une impression positive.

Le guide publié par la Commission Européenne décrit et anticipe un changement des relations que

les PME ont « en tant que preneurs de crédit » avec leurs banques. D'après ce guide, ce changement doit conduire les PME à une plus grande discipline dans leurs relations avec les banques (information continue et surveillance continue des risques d'incidents de paiement) et va rendre le crédit plus coûteux pour les PME les plus endettées. Il doit donc les conduire à recourir plus massivement au crédit inter-entreprises et à l'apport en capital que par le passé.

Il est donc légitime de se demander dans quelles mesures ces évolutions sont perceptibles dans notre cas et, si elles le sont, comment la BM accompagne ses clients dans ce changement.

Les évolutions des relations de crédit et des relations bancaires à la BM

En regard de l'étude publiée par la Commission Européenne, le premier élément marquant de notre étude du système mis en place à la BM est qu'il confirme l'idée que les PME présentant un niveau de risque estimé élevé (les plus « mal notées ») se voient appliquer des tarifs moins favorables qu'auparavant. Par ailleurs, l'idée évoquée en Comité des Risques de développer les encours auprès de la clientèle des particuliers car elle est jugée moins risquée, confirme qu'avec la réforme les conditions d'accès au crédit des PME se dégradent.

Par ailleurs le système de la BM confirme aussi l'idée, très présente dans l'étude, que les banques demanderont plus d'informations formelles pour « nourrir » leurs estimations du risque et que, pour obtenir une estimation qui ne soit pas pénalisante, les clients devront se plier à ces nouvelles exigences de « transparence ». Ainsi le document mis à disposition des chargés de crédit sur l'intranet afin de répondre à leurs interrogations sur le nouveau système et son influence sur les relations avec les clients, le FAQ - McDonough³⁴, insiste sur la nécessité de convaincre les clients de remettre un « maximum » d'éléments :

« Pourquoi est-il important de convaincre le client de nous remettre un maximum d'éléments ? La notation repose sur la connaissance du client et de son environnement : celle-ci doit donc être reportée dans nos systèmes d'information. Ils permettent d'assurer la pérennité et la qualité de la relation client. Plus cette connaissance est détaillée dans nos systèmes d'information, plus la notation reflétera la qualité du client et de notre relation » [Foire aux Questions McDonough].

De plus le système de notation et la politique de communication de la banque à ce sujet tendent à confirmer l'idée que c'est avant tout les informations « formelles » qui sont fondamentales pour bien évaluer le risque. Ainsi le même document précise que « *aujourd'hui, plus qu'hier, il convient*

34 « Foire aux Questions McDonough – Eléments de réponse destinés à faciliter la relation avec vos clients », 2009, 10p.

de formaliser et d'informatiser la connaissance du client dans les outils adéquats /.../ et d'actualiser régulièrement cette information ». Comme le suggère d'ailleurs cet extrait la communication de la BM sur son système de note incarne aussi l'idée que toute information formalisée manquante ou désactualisée sera perçue comme un signal fortement négatif, ce qui est conforme aux résultats de l'étude publiée par la Commission Bancaire.

Enfin le système mis en place à la BM et la politique de « formalisation » des relations, engagée suite aux premières estimations du ratio confirment l'idée que les emprunteurs sont soumis à un contrôle plus strict de leur discipline de paiement et qu'il faut donc être très attentif aux dépassements, aux découverts et aux impayés, même ponctuels, pour « conserver son crédit ». On notera d'ailleurs que, sur ce point, le manque de discipline est sévèrement puni à la BM : non seulement les impayés dégradent très fortement les notes (et donc les taux futurs) dès le trentième jour mais, de plus, ils conduisent rapidement à une « exclusion du réseau » qui prive les clients de leurs interlocuteurs habituels en agence et fait basculer la relation dans une gestion « à distance » par le siège. Néanmoins ces deux aspects découlent directement d'obligations réglementaires que la BM a tenté mais à échoué à assouplir.

Au final le système mis en place à la BM témoigne sur ces différents aspects de la mise en place de la discipline de suivi financier permanent décrite par le guide publié par la Commission Européenne. De plus l'idée que les clients ont « tout à gagner » à faciliter ce contrôle est aussi très présente, comme en témoigne cet extrait du FAQ McDonough :

*« **Comment puis-je améliorer la note d'un client ?** Il ne s'agit pas d'améliorer la note d'un client mais de qualifier au mieux la qualité du client. Pour cela, **la saisie et la réactualisation des données du client (identité et saisie des bilans), le suivi du fonctionnement des comptes, la réactualisation des dossiers de crédit permettent une amélioration de la note** » [Foire aux Questions McDonough].*

Néanmoins différents aspects distinguent le système de la BM de celui décrit dans ce guide.

Le « guide » mentionne qu'il a été estimé que seule une banque sur trois fournira à ses PME clientes des précisions sur les critères de notation (p.22). A la BM la question de la communication de la note aux clients a été le sujet d'interrogations tout au long du processus. Ainsi en décembre 2006, alors qu'il validait l'option de la BM pour la méthode NI, la question était déjà évoquée comme étant à la fois centrale et délicate :

« Un administrateur élu par les salariés – Une décision a-t-elle été prise ou sera-t-elle prise concernant la communication de la note aux clients ?

M. le Président. – C'est un sujet délicat.

*M. le Vice-Président délégué – Á ce stade, pas encore, mais **par rapport à ce que disait le Directeur des Risques sur le troisième pilier de Bâle II (l'information et la communication) qui était, à l'origine, considéré dans une vision totalement boursière, c'est-à-dire les analystes financiers ont accès à des données qui leur permettent de voir ce qu'il y a dans le ventre de la bête, on peut aussi se dire que cela peut être utile dans une démarche coopérative qui consiste à rendre des comptes d'un point de vue global et, éventuellement, individuel.***

C'est une approche de la notation de type nord-américain.** Aux États-Unis ou au Canada et au Québec, on n'est pas dans une vision de type français selon laquelle on met des bonnes ou des mauvaises notes. **L'évaluation sert à s'apprécier réciproquement et à progresser ensemble.

Toute la difficulté, si on veut aller dans cette voie du côté de la BM, ce serait de réussir à être dans une logique où communiquer sa note au client est l'occasion de progresser ensemble. Est-ce envisageable dans la conception française, un jour, de pouvoir progresser ensemble ?

*M. le Président. – C'est un sujet délicat. **Je suis d'accord avec M. le Vice-Président délégué pour dire que cela devrait faire partie des préoccupations d'une banque coopérative, mais c'est un sujet délicat.***

M. le Vice-Président délégué – Il faut faire attention aux concurrents.

M. le Président. – On connaît bien les dégâts que font les notations. On connaît bien les dégâts qui précipitent la chute en PNB d'entreprises. C'est un sujet difficile.

*M. le Vice-Président délégué – **Intellectuellement, c'est séduisant. Pratiquement, c'est à voir** » [CA du 14 décembre 2006].*

Enfin la BM a décidé de faire partie de la « minorité » des banques optant pour communiquer avec leurs clients sur la notation. En effet, comme le mentionne le FAQ – McDonough³⁵ en introduction, il a été considéré comme légitime pour une banque coopérative de donner à ses clients, qui sont aussi ses sociétaires, des explications sur le nouveau système et de les accompagner dans cette transition qui les touche au premier plan :

*« Nos clients emprunteurs sont les premiers impactés par cette évolution majeure. En effet, de leur situation personnelle et de la notation qui y est associée dépendent désormais les conditions auxquelles ils accèdent au crédit, selon des modalités qui évoluent régulièrement. **De ce fait, sans doute nos clients seront-ils de plus en plus nombreux à demander (légitimement) des explications et un accompagnement pédagogique** » [Foire aux Questions McDonough].*

Néanmoins, est-il précisé dans ce même document, il n'est pas question d'exposer tous les détails du système (que les chargés de crédit ne maîtrisent d'ailleurs pas). Le document prévoit par exemple de donner trois indications concernant les éléments de la notation de la clientèle *retail*, à savoir que celle-ci repose sur des « données d'identité », des « données financières

³⁵ « Foire aux Questions McDonough – Éléments de réponse destinés à faciliter la relation avec vos clients », 2009, 10p.

(dépouillement de bilan) », et des « données de fonctionnement de compte ». Mais le détail des variables prises en compte ou la contribution de ces éléments à la note finale ne sont pas précisées dans ce document « de référence » pour la communication avec les clients. De plus il est indiqué que la note ne sera communiquée qu'à l'oral. Par ailleurs il apparaît que, en pratique, les chargés de crédit n'abordent pas spontanément la question. Elle n'émerge en fait que lorsque certains clients sont surpris par les procédures nécessaires pour faire une proposition de taux :

« Avant on pouvait donner un taux par téléphone et dire : « voilà, ce sera autour de 4,5 %. Ça pouvait être 4,45 % ou 4,55 % mais jamais très très différent. Alors que, là, aujourd'hui, non, je suis obligée de lui dire d'attendre. Alors, il y a des clients qui posent quelques questions, qui sont un peu curieux de savoir comment on fait, donc, moi, je leur dis que chaque client est noté, que c'est une note qualité en fonction du risque qu'il représente pour la banque. En général ça ne passe pas trop mal. » [CC2 Agence 4]

On voit par ailleurs dans cet extrait que la justification apportée par le chargé de crédit est empreinte de réalisme métrologique. Le chargé de crédit dit que la note est établie en fonction du risque que le client représente pour la banque, et il tait les éventuelles réserves qu'il peut avoir sur cette évaluation.

Au final, le plus souvent les clients n'ont donc pas conscience d'être notés, ni du fonctionnement global du système de tarification :

« Mais, vos clients, ils ont conscience d'être notés ?

Non. Alors parfois je leur explique parce que, souvent, ils appellent, ils veulent un taux tout de suite et moi je ne peux pas leur donner un taux. Justement ce client-là, quand je l'ai appelé pour lui poser des questions, il voulait que je lui donne un taux tout de suite et moi je ne pouvais pas parce que je n'avais pas regardé la grille, je ne savais pas comment il était noté donc je lui ai dit que non ce n'était pas possible. Il ne comprenait pas et il me disait « mais, vous connaissez bien vos taux » ! J'ai été obligée de lui expliquer qu'il y avait différentes choses qui étaient prises en compte. Mais quand je lui ai demandé quelles garanties il envisage, il m'a dit : « on va voir tout ça si on retient votre proposition ». Alors j'ai été obligé de lui expliquer que non, c'est en amont puisqu'on en tient compte dans la confection du taux. Mais ça, eux, ils n'en ont pas conscience. » [CC1 Agence 1]

Comme mentionné précédemment, lorsque les acteurs de la BM doivent justifier le recours à la notation, l'accent est par ailleurs mis sur le caractère formel de l'estimation du risque et, implicitement, sur la neutralité de ce mode d'évaluation.

Or comme le montre notre étude, l'évaluation du risque à la BM passe avant tout par l'analyse substantielle des situations et des perspectives des entreprises. C'est sur cette analyse substantielle que se fonde la décision d'octroi d'un crédit. L'évaluation formelle, par le biais de la

notation, n'intervient que dans un second temps, pour déterminer le décideur (délégations) et le taux cible applicable. En ce sens, le dispositif de la BM n'incarne donc pas les mutations présentées par le guide de la Commission Européenne. En effet le « guide » précisait, lui, que si « *par le passé, la plupart des décisions dépendaient largement de l'appréciation individuelle du représentant de la banque. En recourant de manière généralisée aux notations, les banques donnent désormais à leurs décisions un caractère plus systématique* ». D'ailleurs, « *presque toutes les banques interrogées considéraient les notations comme le critère le plus important à prendre en compte lors du processus de décision* », est-il précisé (p.15).

Par ailleurs le système de la BM comporte de nombreux « compromis » avec « l'idéal réglementaire » de la tarification, qui est d'ailleurs repris par le « guide ». Sans revenir ici sur ces compromis, nous rappellerons cependant qu'ils permettent notamment d'amoinrir la prime de risque tarifée aux PME les plus « mal notées » en ne les mettant pas à contribution dans la rémunération des fonds propres.

Les pratiques de la BM relèvent donc principalement d'un « bricolage » visant à maintenir autant que possible l'accès des PME au crédit dans le nouveau contexte réglementaire.

Ce « bricolage » reflète la volonté de construire des relations de coopération avec les clients et sociétaires et de minimiser les conséquences négatives de la réforme pour cette clientèle. Mais il contribue néanmoins à diffuser la logique de disciplinarisation des relations bancaires promues à travers la réglementation à divers titres.

Tout d'abord par les recommandations faites aux emprunteurs, la BM contribue à diffuser l'idée que eux-ci ont tout intérêt à coopérer à leur propres évaluation. De plus le discours « métrologique » qui soutient la présentation du nouveau système contribue à le légitimer aux yeux des emprunteurs. Il est cependant vrai que la BM n'incite pas nécessairement les PME à développer des stratégies « d'optimisation de leur structure financière » qui impliquent entre autres de tirer financièrement partie des relations de l'entreprise avec ses partenaires commerciaux (clients, fournisseurs) pour réduire ses besoins en capitaux au détriment de ces derniers. Néanmoins les critères de notation que la BM utilise et ceux qu'elle communique à ses clients attirent leur attention et cela est susceptible de renforcer le rôle que ces derniers accorderont à l'avenir à leur structure financière et à l'historique de leurs paiements. Les pratiques de la BM contribuent ainsi à diffuser les bases conceptuelles et les indicateurs qui permettent ensuite de développer ces stratégies « d'optimisation » et, en ce sens, elles sont susceptibles d'en

favoriser le développement.

Cela est d'ailleurs d'autant plus probable que la BM n'expose et ne défend pas ouvertement les compromis qu'elle a introduit dans ce système. En effet, bien que le système ait été aménagé sous plusieurs aspects, ces aménagements ne sont pas systématiquement explicités et justifiés, y compris parce que les acteurs en contact avec les clients ne sont le plus souvent même pas conscients de leur existence. La notation reste donc en partie un processus opaque pour les clients de la BM. Les éléments qui leurs sont fournis leur permettent de penser que le système est rationnel, en revanche, les compromis et les hypothèses sur lesquelles il repose leur restent inaccessibles. En cela le dispositif de la BM ne favorise pas l'émergence d'une critique du système de la part des clients-sociétaires de la BM. Mais il ne favorise pas non plus l'émergence d'un soutien des aménagements introduits dans ce dispositif. Autrement dit, la BM n'a pas réussi à faire de ce dispositif de contrôle un outil « *enabling* » et la notation s'y exerce principalement sur le mode du contrôle coercitif. Or on peut très certainement le déplorer car seule l'émergence d'une critique articulée de la représentation des relations de crédits comme devant être entièrement déterminée à partir des exigences de rentabilité trimestrielles des actionnaires de la banque permettrait à la BM de pouvoir justifier les compromis qu'elle a intégrés dans son système auprès de ses clients, mais aussi auprès des régulateurs. De plus cette critique ne peut être légitimement portée que par les clients de la BM, puisqu'ils sont aussi ses sociétaires. En n'offrant pas à ces derniers des conditions favorables au développement d'une critique, la BM se prive donc potentiellement d'un des seuls moyens dont elle aurait pu disposer pour renégocier les conditions de l'intégration des notations dans ses pratiques de gestion. Sans le support de cette critique légitime, en revanche, il n'est pas évident qu'elle parvienne à maintenir sa propre représentation de ce qui constitue une relation bancaire « réussie » et une « bonne » gestion des risques. Au contraire, l'absence de critique articulée et le réalisme métrologique progressivement adopté par certains acteurs de la banque favorise la propagation, en interne, des représentations véhiculées par les outils et les modèles de gestion des risques utilisés.

Conclusion

La « différence », à la BM, est masquée derrière un discours de justification relativement conforme au discours métrologique dominant et derrière des systèmes relativement opaques pour leurs

utilisateurs.

Ce faisant la BM a réussi « l'intégration des pratiques ». D'une part, l'insertion du système de notation dans les pratiques quotidiennes a été acceptée, malgré les éventuelles réticences initiales, par les chargés de crédit qui ont réussi à lui donner un sens cohérent avec leurs valeurs professionnelles (créer un repère objectif pour ne pas évaluer les relations uniquement en fonction des pressions commerciales et de la situation concurrentielle, en l'occurrence). D'autre part, la BM a obtenu l'agrément lui permettant d'utiliser son système de notation interne à des fins réglementaires.

Néanmoins dans ce système la « différence » n'est insérée qu'à la marge. Comme nous l'avons vu, la BM s'est en effet conformée, dans l'élaboration de son système de tarification, au principe de tarification des crédits par leur risque estimé et au principe de l'intégration *a priori*, dans la tarification, d'une rémunération du capital exigé marginalement pour chaque crédit. De plus la banque a calqué son mode d'évaluation sur les principes de l'analyse formelle du risque, c'est-à-dire une analyse fondée principalement sur des éléments comptables et, surtout, formée à distance des acteurs, mais qui offre les garanties d'apparente neutralité propres à la rationalité mécanique.

De plus ce système ne réunit pas les conditions qui pourraient être propices à l'émergence d'une critique collective et articulée des nouveaux principes de gestion. L'opacité du système masque en cela autant les « différences » de la BM que les « hypothèses » qu'elles tentent de nuancer.

Or, on peut se demander dans quelles mesures cette position peut être durable. Dans quelles mesures les dirigeants de la banque vont-ils continuer à mettre en place des systèmes qui divergent des indicateurs de risque s'ils considèrent réellement que ces indicateurs constituent de « bons » indicateurs du risque ? La question est d'autant plus pertinente qu'il est évident que, au fil des années, grâce à l'accumulation des données, les estimations du risque réalisées par la BM vont s'affiner, gagner en profondeur et donc en pouvoir de « preuve » et en légitimité. Poussée aussi par le contexte réglementaire, la notation aura alors toutes les qualités requises pour satisfaire les chargés de clientèle en quête de repères objectifs pour ne pas structurer la négociation tarifaire uniquement autour de considérations commerciales ou liées à la situation concurrentielle.

Cependant le système de tarification actuel de la BM montre que cette question, celle du recours à

une estimation et à une tarification individuelles du risque, peut être en partie distinguée de la question de la rémunération *a priori* et sur une base « individuelle » du capital exigé sur les crédits. La tarification au risque moyen estimé n'implique pas nécessairement l'adjonction d'un coût du capital différencié entre les crédits, ni l'alignement de cette rémunération du capital sur les exigences « moyennes » des marchés financiers pour le secteur. Le système de la BM montre que toutes les positions intermédiaires sont possibles puisqu'il intègre, lui, un coût du capital différencié entre les crédits, mais qui n'est pas appliqué à tous les crédits de façon uniforme, et qui n'est pas aligné sur les standards du secteur.

Mais notre analyse montre aussi que les « différences » du modèle de la BM génèrent une augmentation des exigences en capital. *A priori* indifférente à la question de la rémunération de son capital car celui-ci était abondant et que les actionnaires de la BM n'avaient pas pour objectif de le rentabiliser, la BM se retrouve acculée à trouver plus de capital (et éventuellement à revoir les conditions de sa rémunération pour « attirer » ce capital supplémentaire) et/ou à conformer ses pratiques de gestion et d'évaluation du risque au modèle réglementaire afin de réduire ces exigences.

Or c'est aussi en relation à ce dernier élément que l'opacité du système et sa progressive légitimation en temps qu'outil de preuve doivent être interrogés : dans ce contexte, si elle ne crée pas des conditions plus favorables à l'émergence d'une critique articulée de la part des chargés de crédit ou des clients-sociétaires, la BM peut-elle maintenir une part de mutualisation des risques et des profits entre ses sociétaires et une représentation « de terrain » et « de long terme » des relations bancaires ?

Cela est loin d'être évident. En témoigne par exemple, l'Edito du Rapport Annuel 2010 de la BM, où, pour la première fois, une publication lie l'idée de la pérennité de la banque et celle de la nécessité d'accroître la rentabilité, et ce alors même que la banque est rentable, c'est-à-dire qu'elle n'a pas connu de perte et qu'elle ne prévoit pas d'en connaître :

*« La BM est ainsi dans une phase passionnante d'innovation, d'invention, de rénovation, d'une banque coopérative qui veut exercer sa responsabilité sociale en choisissant ses clientèles et sa façon d'exercer son métier, avec l'ambition de maintenir la différence qui fait sa raison d'être tout en étant attentif à l'équilibre de son modèle. **Une plus grande rentabilité est une garantie de pérennité. Elle permet de renforcer ses fonds propres, nécessaires en particulier à la capacité à prêter. Nous savons l'importance de ces enjeux, pour rester dans la course en maîtrisant les charges, moyen nécessaire pour continuer à toujours mieux servir un nombre croissant de clients et sociétaires** ». [RA 2010, Edito].*

Il nous semble que le maintien de pratiques « désalignées » avec celles promues par le modèle

s'annonce particulièrement difficile tant qu'aucun modèle alternatif de représentation et de gestion des risques n'est défendu comme permettant de mieux servir les objectifs de la réglementation prudentielle que le modèle actuel. En effet la force du modèle de Bâle II est qu'il repose sur une représentation certes critiquable, mais néanmoins rationnelle des risques et de leurs gestion. Cela lui procure une force de conviction spécifique, liée à sa capacité à produire des preuves statistiques présentant une certaine cohérence interne. La critique d'un système de ce type peut en partie passer par la critique de la solidité de ces preuves. Mais elles repose fondamentalement sur l'analyse et la critique des conventions qui sous-tendent les mesures car c'est avant tout dans le choix de ces conventions que se dessinent des possibilités alternatives.

La réforme des Accords de Bâle constituait une occasion d'analyser les différents systèmes d'estimation du risque envisageables et les représentations des relations économiques qui les sous-tendent, puis de mener les débats qui en découlent. La première partie de notre travail permet de comprendre pourquoi il n'était pas nécessairement aisé, pour les banques mutualistes par exemple, de transformer cette occasion en véritable opportunité. L'analyse menée dans cette dernière partie confirme ce constat à l'échelle plus locale : si le dispositif de Bâle II est présenté comme étant plus transparent, moins arbitraire, et plus participatif, l'analyse détaillée du fonctionnement de ce processus montre au contraire qu'il est particulièrement opaque, fondamentalement lui aussi conventionnel, et que, s'il permet l'utilisation de données internes, il a fonctionné dans notre cas de façon particulièrement coercitive et intrusive vis-à-vis des pratiques internes de gestion en place à la BM.

L'approche centrée sur les outils de gestion et leur « généalogie » permet dans ce contexte de restituer les conventions en jeu dans cette réforme et d'en mettre en lumière les enjeux pour les relations socio-économiques quotidiennes. Or, notre étude montre que, à l'échelle du Comité de Bâle comme à l'échelle de notre banque, le processus de Bâle II « accroît » surtout un type de liberté, celle octroyée aux actionnaires pour imposer des exigences de rentabilité et une définition du risque compatibles avec les standards de *reporting* et de performance des marchés financiers. De plus, en montrant que les outils de gestion recèlent nécessairement de compromis à la fois sociaux et techniques, elle permet de mettre en évidence que ce n'est pas le caractère conventionnel des outils d'estimation qui résulte d'un choix politique, mais bien le choix des conventions elles-mêmes puis, avec elles, le choix de ne plus les présenter comme des conventions mais comme des mesures plus « objectives » du réel.

En cela notre approche permet donc aussi de restituer dans l'espace publique ce qu'il y a de politique dans la réglementation de Bâle II sur le risque de crédit et de distinguer ce qui relève, d'une part, d'un mode de gouvernement néolibéral fondé sur des systèmes de disciplinarisation où l'adhésion aux mesures est centrale, et d'autre part, ce qui relève du projet de financiarisation qui est inscrit dans ce dispositif néolibéral.

Conclusion

Notre analyse nous amène à conclure que la réforme du dispositif de Bâle II relatif au risque de crédit est loin de ne constituer qu'une simple modernisation des techniques réglementaires et que la modification de l'appareillage technique utilisé constitue au contraire une reformulation fondamentale de la doctrine prudentielle des Etats à partir des théories de la finance développées depuis les années 1970.

En effet l'enjeu fondamental de cette réforme n'est pas en premier lieu d'améliorer la solvabilité des banques et leur capacité de résistance aux chocs. L'enjeu est de transformer les crédits en produits financiers facilement échangeables sur des marchés non-intermédiés, c'est-à-dire en actifs similaires à ceux utilisés dans les modèles financiers et donc entièrement caractérisés par une promesse de rentabilité du capital, qui est elle-même définie en fonction du risque de variance de cette rentabilité, ou de la probabilité d'occurrence de pertes, d'une période à l'autre.

Cela ne signifie cependant pas que la solvabilité des banques et la stabilité du système financier aient été absentes des préoccupations des régulateurs. En effet si les marchés et les techniques d'estimation des risques de crédit étaient parfaits, la transformation des crédits en « produits financiers de marché » permettrait d'assurer une allocation efficiente des risques et du capital au sein du secteur bancaire et entre ce secteur et les autres secteurs des marchés financiers.

Cela signifie par contre que les régulateurs ont abandonné l'idée que le crédit n'est pas un produit financier comme les autres car il remplit des fonctions économiques et sociales particulières en tant que levier d'accès au capital et donc à l'investissement. Ou plus précisément cela signifie que les régulateurs sont là aussi prêts à s'en remettre au marché pour oeuvrer, à travers leurs mécanismes de « discipline », à l'intérêt général.

En cela, l'Accord de Bâle II reflète à la fois le basculement du capitalisme vers un régime plus financiarisé, c'est-à-dire vers un système où le rendement du capital et la concurrence sur le marché du capital deviennent centraux dans l'organisation de l'ensemble des échanges économiques, et la progressive légitimation de ce basculement par les principales puissances financières du monde, les Etats du Comité de Bâle.

Par ailleurs cette réforme marque un basculement vers un nouveau mode d'intervention de la puissance publique, qui mêle incitations et contraintes sur le mode néolibéral.

Or, notre étude montre tout d'abord que ce basculement ne se retrouve que partiellement dans les discours et qu'il ne peut être appréhendé qu'à partir de leur analyse conjointe avec celle des dispositifs techniques car il est en partie le fruit d'un changement de posture des régulateurs vis-à-vis des méthodes de quantification du risque et de la prise en compte des contraintes propres à ces techniques.

De plus, comme nous l'avons vu, confrontés à « l'immaturation » des techniques en regard de leurs attentes, les régulateurs ont dû prendre en charge la constitution des techniques sur lesquelles ils pensaient pouvoir s'appuyer. Cela signifie donc que le cadre élaboré par les autorités de régulation ne reflète pas seulement la dynamique de financiarisation de l'économie mais qu'il participe aussi activement à la définition des modalités de cette financiarisation. Or, dans ce processus, les parties-prenantes disposant d'une forte légitimité « technique » ont disposé d'un accès privilégié aux arènes d'élaboration des normes techniques et ont pu s'en saisir pour défendre leurs propres représentations de ce qu'il convenait de faire. Par ailleurs la constitution de cette communauté épistémique a aussi limité, de fait, la capacité des parties-prenantes ne disposant pas de cette légitimité technique à participer au processus d'élaboration des nouvelles normes.

Enfin, notre étude montre que, contrairement à ce que suggère la rhétorique libérale développée pour justifier la réforme, celle-ci n'augmente pas la « quantité » de liberté dont disposent les banques mais insère les banques dans un carcan disciplinaire qui les conduit à adopter les principes de gestion des crédits issus de la finance. En ce sens, la rhétorique libérale développée pour justifier la réforme doit plus être perçue comme un instrument critique mobilisé pour justifier la nécessité de la réforme que comme le reflet du programme de gouvernement mis en oeuvre par les Accords de Bâle II. De même si le dispositif est présenté comme incitant à une « bonne » gestion des libertés, son analyse fait aussi ressortir que celle-ci implique une formidable extension de dispositifs de contrôle intrusifs dans la gestion des banques. Comme le montre notre étude, ces dispositifs ne sont pas de simples dispositifs de contrôle externe qu'il s'agit de respecter sur le mode de la « *compliance* » aux exigences réglementaires. L'enjeu de ces dispositifs est d'assurer une transformation du mode de perception et du mode de gestion des risques de crédit dans les

banques. En ce sens ce sont plus des mécanismes de disciplinarisation que des mécanismes de contrôle à proprement parler.

La conjonction d'un discours critique libéral et de mécanismes de disciplinarisation est l'un des traits spécifiques du néolibéralisme tel que défini par Foucault (2004, p. 68). Elle a pour conséquence de faire émerger des systèmes qui « *ont pour fonction de produire, d'insuffler, de majorer des libertés, d'introduire un plus de liberté par un plus de contrôle et d'intervention. C'est-à-dire que là, le contrôle n'est plus simplement, comme dans le cas du panoptisme, le contrepoids nécessaire à la liberté. C'en est le principe moteur* » (2004, p.69). Or, c'est bien ce que nous observons dans notre cas : sous Bâle II, les contrôles ne viennent pas limiter les libertés, ils forment les principes à partir desquels se forment les libertés. Et ce sont à ce titre des « libertés » très spécifiques puisqu'elles ne touchent au final que les modalités d'application d'une règle prescrite et dépendent directement du degré d'internalisation de cette règle dans la banque. Ainsi notre étude montre que, à l'échelle organisationnelle comme à l'échelle individuelle, les nouveaux dispositifs de contrôle se déploient d'abord sur un mode particulièrement coercitif, puis sur celui de « l'internalisation ». Ainsi, la reproduction des normes inscrites dans le dispositif dans le cadre des relations avec les emprunteurs passe aussi par ces deux canaux. D'une part, les nouveaux dispositifs de contrôle sont diffusés sur un mode coercitif. D'autre part, l'opacité des systèmes d'estimation utilisés rend l'élaboration d'une critique, et même le développement d'une posture réflexive vis-à-vis du système, particulièrement difficiles et favorisent donc au final son acceptation et son internalisation.

Il ressort donc de notre étude :

- d'une part que le dispositif de Bâle II relatif au risque de crédit est un dispositif néolibéral de financiarisation qui assure la production et la diffusion de normes financières dans les relations de crédit.
- d'autre part que seule une analyse croisant l'étude des dispositifs, des pratiques et des discours et suivant les étapes successives de l'élaboration et de la mise en oeuvre des dispositifs permettent de saisir comment la configuration de ce dispositif a été possible et comment elle interagit effectivement avec les pratiques pré-existantes d'octroi et de gestion des crédits.

En cela notre thèse met en lumière l'importance des traductions successives du projet de réforme des Accords de Bâle et, par conséquent, l'importance des conditions dans lesquelles s'opèrent ces traductions. Deux éléments se dégagent de notre étude à ce sujet.

Tout d'abord il est évident que, à chacun des niveaux de notre étude, l'encapsulation des débats techniques dans des arènes spécifiques, dont l'accès est protégé par la forte barrière à l'entrée que constitue la formalisation parfois (excessivement) poussée des savoirs techniques développés sur le risque, contribue à maintenir l'illusion du « réalisme métrologique » et à minimiser ce qu'il y a nécessairement de conventionnel dans les estimations du risque. Mais notre étude permet aussi de percevoir que la division du travail au sein même de cette chaîne de quantification accentue considérablement ces effets.

En effet la relative confidentialité des travaux menés au Pilotage des Risques, par exemple, limite la capacité d'intervention de nombreuses parties-prenantes de la banque sur les questions du risque : le discours de précision et l'aspect formel des calculs incitent à les accepter comme des « preuves » neutres et scientifiques. Par ailleurs, les ruptures successives au sein de la chaîne de quantification ont tendance à produire eux aussi des effets de « durcissement » de la légitimité accordée au système car, à chaque étape, les informations qui ne sont pas compatibles avec les attentes de précisions et de rigueur formulées à l'encontre du système sont le plus souvent négligées. Les réformateurs du Comité de Bâle avaient initialement négligé les problèmes techniques que les banques avaient à résoudre pour mettre en place des modèles de risque. Ils travaillent d'ailleurs par la suite entièrement à partir de l'hypothèse que les estimations internes des probabilités de défaut seront « fiables ». De même à l'échelle de la banque, une fois les estimations paramétrées et le système de notation mis en place, leur « pertinence » n'est plus mise en cause par la Direction. Les critiques restent confinées au département en charge du pilotage des systèmes, tout comme les critiques des chargés de clientèle restent confinées à l'intérieur de leurs agences.

Or, l'incapacité des instruments à faire remonter les malaises et les décalages existants entre leur estimation et celles des banquiers en contact avec le terrain, l'absorption des précautions d'usage de ces estimations formulées par les concepteurs des outils, et la rapidité de l'adoption parmi les dirigeants de ces outils sont autant de facteurs qui favorisent le développement d'une confiance peut-être exagérée dans les « chiffres du risque » au niveau du pilotage des organisations. En ce sens, en rappelant que les estimations ainsi formulées reposent au final sur des éléments formels

qui peuvent être en décalage avec l'analyse substantielle de la situation « sur le terrain », il nous semble donc que la mise en oeuvre de Bâle II participe bien plus à un mouvement de déconnexion des sphères « réelles » et « financières » de l'économie bancaire qu'à une meilleure prise en compte des risques réels dans les calculs financiers. En cela le « programme de preuve » de Bâle II ne nous semble donc pas réalisé.

Par ailleurs, en mettant en lumière l'importance des traductions successives du projet et des conditions dans lesquelles s'opèrent ces traductions, notre étude montre aussi que la forme donnée au système que nous avons étudié n'est qu'un possible parmi d'autres. C'est le produit spécifique de la traduction des Accords de Bâle II dans l'Union Européenne, qui a été elle-même traduite par les autorités de supervision françaises, avant d'être traduite aux différents échelons de la BM. Etant donné que l'Union Européenne a entièrement traduit l'Accord de Bâle dans sa réglementation interne, que les autorités françaises ont conduit ce projet de façon assez directive et que la BM est une banque atypique, notre cas est intéressant car il illustre peut-être l'une des situations de contraste maximale que l'on peut observer dans la mise en place de Bâle II. Néanmoins il en découle aussi que nos observations ne sont que l'actualisation d'une des possibilités d'interprétation des Accords de Bâle II. Cela ne signifie pas que le spectre de ses possibilités est infini : avec l'Accord lui-même il y a déjà quelque chose qui circule et qui n'est pas entièrement modelable. Néanmoins il nous semble qu'observer la mise en oeuvre du dispositif de Bâle II dans d'autres banques, dans d'autres pays d'Europe et dans d'autres régions du monde permettrait sans aucun doute d'observer un spectre de variations dans ce que nous avons appelé ici le néolibéralisme et la financiarisation.

Il nous semble cependant que notre thèse permet de mieux saisir certaines des évolutions en jeu au-delà de ces variations. Elle contribue en effet à cerner ce qu'il y a de spécifique dans chacun de ces deux mouvements et ce qui, dans leur mode d'articulation, les rend aussi aujourd'hui si intimement imbriqués.

En effet, notre thèse montre tout d'abord que la réforme des Accords de Bâle sur le risque de crédit est indissociable du passage des autorités réglementaires vers un mode néolibéral de gouvernement. En cela, elle montre aussi que, en permettant d'articuler l'analyse des discours et celle des technologies réglementaires, l'approche par les instruments est une stratégie de recherche pertinente pour saisir les évolutions des modalités d'intervention des autorités

publiques et les lier aux évolutions des rationalités politiques qui les sous-tendent.

Par ailleurs, nous avons montré dans notre thèse que le nouveau dispositif réglementaire reflète mais participe aussi à la construction de pratiques et de représentations financiarisées des crédits et de leur gestion. En cela notre étude confirme, pour le cas des risques de crédit, l'idée, développée par O'Malley (2004, p.12)^{dy} que « les manières de formuler le libéralisme et celles de formuler le risque et l'incertitude sont des processus étroitement liés »^{1 (dz)}.

De plus, notre analyse montre aussi que, au niveau des organisations, bien que possédant un volet fondamentalement coercitif, la diffusion de ces nouvelles pratiques est aussi assurée par des dynamiques d'intégration à travers lesquelles la culture, les pratiques pré-existantes et l'encastrement institutionnel et organisationnel de chaque établissement de crédit apposent leurs marques à la marge du processus. Or, ce que suggère notre travail est que cela est caractéristique d'un mode néolibéral de gouvernement, où la technicisation du débat permet d'assurer la diffusion de conventions et de représentations spécifiques grâce:

- la mise en exergue de « petites libertés » qui permettent, à chaque niveau du système, aux acteurs de participer à certains aspects du processus et qui assurent ainsi une forme d'appropriation des contraintes réglementaires qui facilite leur intégration comme une discipline de gestion « librement » consentie,
- et un système de gestion, d'encadrement et d'orientation de ces « libertés » qui assure une séparation stricte entre les différents « niveaux » du système qui rend ainsi son appréhension globale et la lecture des conventions sur lesquelles il repose particulièrement difficiles.

Ainsi, notre thèse montre que, en ce qui concerne le risque de crédit et sa gestion, la réforme des Accords de Bâle est une productrice active de la dynamique de financiarisation, mais qu'elle participe aussi paradoxalement à la construction d'une perception de cette dynamique comme étant le produit « naturel » de l'intégration volontaire, par les établissements de crédits, des progrès « objectifs » des techniques d'estimation des risques. Le maintien d'une relative diversité des pratiques conforte alors cette perception et masque d'autant plus la nature conventionnelle des représentations sur lesquelles reposent l'ensemble de ces pratiques.

Or, en plaçant les technologies au centre de l'analyse, notre étude a tout d'abord permis de

1 O'Malley (2004, p.11) suggère d'ailleurs que, « *plutôt que de faire l'hypothèse que la société du risque étend inexorablement son emprise gouvernementale* », il peut être pertinent d'étudier aussi la possibilité que les changements dans les techniques d'estimation et de gestion des risques puissent être « *liés à des changements plus généraux dans les rationalités politiques, tels que l'émergence du néolibéralisme* ».

remonter le fil des représentations inscrites dans le dispositif réglementaire jusqu'aux lieux de leur formation et d'en mettre ainsi en exergue à la fois la nature conventionnelle et le caractère socialement et historiquement situé. De plus, l'approche par les instruments nous a permis, tout en maintenant une unité dans l'analyse, de la poursuivre jusqu'aux lieux de la mise en oeuvre de la réglementation et d'en analyser les modalités et les effets sur les pratiques, mais aussi, à l'inverse, les effets d'une mise en oeuvre spécifique et située sur l'outil réglementaire. Cela nous a donc permis de saisir dans un même cadre les modalités de constitution et les caractéristiques du dispositif réglementaire de Bâle II sur les risques de crédit mais aussi les modalités d'articulation de ce cadre avec les pratiques économiques quotidiennes. En cela, notre thèse témoigne donc plus généralement du fait que, comme le défendent Chiapello et Gilbert (à paraître), l'approche par les instruments peut être une stratégie de recherche pertinente pour saisir comment les évolutions des modalités de l'action publique et des rationalités politiques qui les sous-tendent s'articulent avec celles du capitalisme contemporain.

Bibliographie (thématique)

Autorités de réglementation et leurs représentants

Discours :

McDonough, William, J., Président de la FRB de NY (1993 à 2003) et du Comité de Bâle (1998 à 2003) :

McDonough W. J. (Sept. 98) « Issues for the Basle Accord », remarks by William J. McDonough President, Federal Reserve Bank of New York Chairman, Basle Committee on Banking Supervision at the Conference on Credit Risk Modeling and Regulatory Implications, Barbican Center, London, England September 22, 1998, disponible sur : <http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/1998/mcd980922.html> (consulté le 12 juin 2012)

McDonough W. J. (Oct. 1998) « Mr. McDonough's address on the occasion of the 10th International Conference of Banking Supervisors », Keynote address by Mr. William J. McDonough, President of the Federal Reserve Bank of New York and Chairman of the Basle Committee on Banking supervision, on the occasion of the 10th International Conference of Banking Supervisors held in Sydney on 22/10/98, BIS Review, 86/1998, Oct 1998, pp1-9.

McDonough W. J. (Nov. 98) « Mr McDonough discusses issues of credit risk management and the level playing field », Speech by the President and Chief Executive Officer of the Federal Reserve Bank of New York, and Chairman of the Basle Committee on Banking Supervision, Mr William J. McDonough, at a conference on "The Challenge of Credit Risk" in Frankfurt am Main on 24/11/98, BIS Review, 102/1998, Nov. 1998, pp1-8.

McDonough W. J. (Mars 1999) « Mr McDonough discusses the changing nature of banking, risk and capital regulation », Speech by the President of the Federal Reserve Bank of New York, Mr William J McDonough, at the 29th Annual Banking Symposium, Bank and Financial Analysts Association, New York City, on 17 March 1999, BIS Review, 32/1999, Mars 1999, pp.1-6

Greenspan, Alan, Président du Conseil des Gouverneurs du FRS (1987-2006)

Greenspan A. (Juil. 1998) « Wanted: Bank regulators who act more like the market », *Secondary Mortgage Markets*, n° 15, 1/2, Juil.1998, pp.6-10.

Greenspan A. (Oct. 1999) « The evolution of bank supervision », Remarks by Chairman Alan Greenspan before the American Bankers Association, Phoenix, Arizona, October 11, 1999, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19991011.htm>

Ferguson, Roger, W. Jr., Gouverneur du FRS (1997-2006) et Vice Président du Conseil des Gouverneurs du FRS (1999 - 2006)

Ferguson R.W. (Fev. 2003) « Basel II », Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr., Testimony before the Subcommittee on Domestic and International Monetary Policy, Trade, and Technology, Committee

on Financial Services, U.S. House of Representatives, February 27, 2003, disponible sur :
<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/2003/200302272/default.htm>

Ferguson R.W. (9 Avr. 2003) « Basel II: A realist's perspective », Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Risk Management Association's Conference on Capital Management, Washington, D.C., April 9, 2003, disponible sur :
<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030409/default.htm>

Ferguson R.W. (28 Avr. 2003) « Basel II: A case study in risk management », Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Risk Management Workshop for Regulators, The World Bank, Washington, D.C., April 28, 2003 disponible sur :
<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030428/default.htm>

Ferguson R.W. (Juin 2003) « Basel II: Some Issues for Implementation », Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Basel Sessions 2003, Institute of International Finance, New York, New York, June 17, 2003, disponible sur :
<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030617/default.htm>

Laurence H. Meyer, Gouverneur du FRS (1996 - 2002)

Meyer H.L. (Juin 1999) « Moving forward into the 21st century », Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Conference of State Bank Supervisors, Williamsburg, Virginia, June 3, 1999, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19990603.htm>

Meyer H.L. (Sept. 1999) « An agenda for bank supervision and regulation », Remarks by Governor Laurence H. Meyer before the Institute of International Bankers Annual Breakfast Dialogue, Four Seasons Hotel, Washington, D.C., September 27, 1999, disponible sur :
<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19990927.htm>

Meyer H.L. (Oct. 1999) « Implications of recent global financial crises for bank supervision and regulation », Remarks by Governor Laurence H. Meyer before the International Finance Conference, Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago, Illinois, October 1, 1999, disponible sur :
<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19991001.htm>

Meyer H.L. (Mars 2001) « The New Basel Capital Proposal », Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Annual Washington Conference of the Institute of International Bankers, Washington, D.C., March 5, 2001, disponible sur :
<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20010305/default.htm>

Meyer H.L. (Oct. 2001) « Basel II: Moving from Concept toward Implementation », Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Bank Administration Institute's Conference on Treasury, Investment, ALM, and Risk Management, New York, October 15, 2001, disponible sur :
<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20011015/default.htm>

John, J. Mingo, Conseiller Principal, Division de la Recherche et des Statistiques, Conseil des Gouverneurs du FRS (1992-1999)

Mingo J.J. (Oct. 1998) « Policy implications of the Fed's study of large bank credit risk models », *Banking Policy Report*, n°17, Vol 20, 19 Oct 1998, pp.1,8-suiv.

Mingo, J.J. (2000) « Policy implications of the Federal Reserve study of credit risk models at major US banking institutions », *Journal of Banking & Finance*, 24, 2000, pp. 15-33. Cet article est une reprise, avec quelques modifications mineures, de l'article présenté par J.J.Mingo à la Conférence

« Credit risk modelling and the regulatory implications » du 22 sept. 1998 à Londres.

Documents :

Comité de Bâle sur le Contrôle Bancaire (CBCB) :

Comité des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires (1975) « Rapport sur le contrôle des établissements des banques à l'étranger », 26 sept. 1975, 6p. Consultable sur : <http://www.bis.org/publ/bcbs00afr.pdf>.

CBCB (1988) « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres », Banque des règlements internationaux, Bâle, Juillet 1988, 37p.

CBCB (1993) « The supervisory treatment of Market Risks, Consultative Proposal by the Basle Committee on Banking Supervision », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 1993, 59p.

CBCB (1994a) « Risk Management Guidelines for Derivatives », Banque des règlements internationaux, Bâle, 1994

CBCB (1994b) « Prudential supervision of banks' derivatives activities », Banque des règlements internationaux, Bâle, Déc. 1994, 14p.

CBCB (1995a) « Proposal to issue a supplement to the Basel Capital Accord to cover market risks », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 1995

CBCB (1995b) « An internal model-based approach to market risk capital requirements », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 1995

CBCB (1996) « Amendment to the capital accord to incorporate market risks », Banque des règlements internationaux, Bâle, Janvier 1996

CBCB (1997) « Principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace », Banque des règlements internationaux, Bâle, Septembre 1997

CBCB (1998) « Cadre d'évaluation des systèmes de contrôle interne », Banque des règlements internationaux, Bâle, Janvier 1998, 32p.

CBCB (1998) « Renforcement de la transparence bancaire - Contribution de la communication financière et de l'information prudentielle à des systèmes bancaires sûrs et solides, Rapport du Groupe de travail sur la transparence du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire », Banque des règlements internationaux, Bâle, Septembre 1998, 31p.

CBCB (1999) « Capital Requirements and Bank Behavior : the Impact of the Basle Accord », Bâle, BCBS Working Papers, No. 1, Avril 1999, 59p.

CBCB (1999b) « Credit risk modelling: current practices and applications », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 1999, 60p.

CBCB (1999c) ou « DC1 » « Un nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres », Bâle, Banque des règlements internationaux, Bâle, Juin 1999, 57p.

CBCB (2000a) « Range of Practice in Banks' Internal Ratings Systems », Banque des règlements internationaux, Bâle, janvier 2000, 46p.

CBCB (2000b) « Summary of responses received on the report 'Credit Risk Modelling: Current Practices and Applications », Banque des règlements internationaux, Bâle, Mai 2000, 11p.

CBCB (2001) ou « DC2 » « Basel II: The New Basel Capital Accord - Second Consultative Paper »

La proposition forme un ensemble de 541 pages qui inclut deux ensembles de textes :

- les « documents » : The New Basel Capital Accord: an explanatory note (16p.), Overview of The New Basel Capital Accord (39p.), et The New Basel Capital Accord (139p.)

- et un certain nombre de « documents de supports », parmi lesquels : The Standardised Approach to Credit Risk (56p.) et The Internal Ratings-Based Approach (108p.)

Banque des règlements internationaux, Bâle, janvier 2001, 541p.

CBCB (2003) ou « DC3 » « Basel II: The New Basel Capital Accord -Third Consultive paper », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 2003, 244p.

CBCB (2004a) « Modifications to the capital treatment for expected and unexpected credit losses », Banque des règlements internationaux, Bâle, janvier 2004, 10p.

CBCB (2004b) « Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards a Revised Framework », Banque des règlements internationaux, Bâle, juin 2004, 251p.

CBCB (2005) « An explanatory Note on the Basel II IRB Risk Weight Functions », Banque des règlements internationaux, Bâle, juillet 2005, 15p.

CBCB (2006) « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres - Dispositif révisé - Version compilée », Banque des règlements internationaux, Bâle, Juin 2006, 376p.

CBCB (2009) « Enhancements to the Basel II framework, Revisions to the Basel II market risk framework and Guidelines for computing capital for incremental risk in the trading book », Banque des règlements internationaux, Bâle, Juillet 2009

CBCB (2010) « Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems », Banque des règlements internationaux, Bâle, décembre 2010

Banque des Règlements Internationaux (BRI)

BRI (1998a) « Quaterly review », Fevrier 1998

BRI (1998b) « Quaterly review », Mai 1998, 30p.

BRI (9 juin 1998) « Mr. McDonough appointed Chairman of the Basle Committee on Banking Supervision », Communiqué de Presse, 9 juin 1998, disponible sur : <http://www.bis.org/press/p980609.htm>

Communiqué de presse annonçant le nomination de William McDonough à la Présidence du Comité de Bâle

FRS – Federal Reserve Board et Federal Reserve Bank de New York

FRB (1998) « Credit Risk Models at Major US Banking Institutions: Current State of the Art and Implications for the Assessments of Capital Adequacy », FRB, Mai 1998, Consulté le 12 février 2012 sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/creditrisk/>.

FRB de NY (Octobre 1998) « Financial Services at the Crossroads: Capital Regulation in the Twenty-First Century - Proceedings of a Conference Held at the Federal Reserve Bank of New York on February 26-27, 1998 », Economic Policy Review, Federal Reserve Bank de New York, Volume 4,

Number 3 October 1998. Consulté le 1 juin 2012
sur :<http://www.newyorkfed.org/research/epr/1998n3.html>

Autres documents émanant d'organismes publics et de leurs représentants

Bank of England (1987) « Agreed proposals of the United States federal banking supervisory authorities and the Bank of England on primary capital and capital adequacy assessment, the « accord » », Bank of England Quarterly Bulletin, Février 1987.

Banque de France (1997) « Rapport annuel du Comité de la réglementation bancaire et financière » , 1997, 236 p.

Commission Européenne (2001) « Commission services second consultative document on review of regulatory capital for credit institutions and investment firms », European Commission, Internal Market DG, MARKET/1000/01, 2001, 69p.

Commission Européenne (2007) « Les entreprises face à la nouvelle culture de la notation », Luxembourg : Office des publications officielles des Communautés européennes, 2007, 57p.

Jackson P., Nickell P., et Perraudin W., (Regulatory Policy Division, Bank of England) (1999) « Credit risk modelling », *Financial Stability Review*, Juin 1999, pp.94-121.

Fort, Jean-Louis, Préface IN : Dietsch M., Petey J. (2003) *Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières*, Edition d'Organisation – Revue Banque Edition, Paris, 2003, 189p, p.8

Organisation privées

Documents du G-30

G-30 (1997) « Global institutions, national supervision, and systemic risk », Rapport de Groupe de Travail, 1997

Documents de l'IIF

IIF (1998) « Recommendations for Revising the Regulatory Capital Rules for Credit Risk – Report of the working group on capital adequacy », IIF, Washington, Mars 1998, p.46 NB : le rapport circule à partir de novembre 1997 même s'il n'est publié qu'en mars 1998.

IIF (2000a) « Modeling Credit Risk: Joint IIF/ISDA Testing Program », IIF, Washington, Février, p.15

IIF (2000b) « Report of the Steering Committee on Regulatory Capital, Response to the Basel Committee on Banking Supervision Regulatory Capital Reform Proposals », IIF, Washington, Mars 2000.

IIF (2001a) « Report of the Working Group on Capital Adequacy », IIF, Washington, 2001, p.60

IIF (2001b) « Report of the IIF Steering Committee on Regulatory Capital », IIF, Washington, 2001, p.47

IIF (2007) « History of the Institute of International Finance Traces 25 Years of Growth to Become the Leading Global Association of Financial Services Institution », Communiqué de presse du 21 octobre 2007, disponible sur : <http://www.iif.com/press/press+releases+2007/press+45.php>

IIF (2010) « Annual report 2010 », IIF, Washington, 2010, p.57

Documents de l'ISDA

ISDA (1998) « Credit risk and regulatory capital », Rapport, New York, ISDA, Mars 1998, p.58
Téléchargé le 22 février 2012 sur : http://www.isda.org/c_and_a/pdf/crsk0398.pdf,

ISDA (2000) « A new capital adequacy framework - Comments on a consultative paper issued by the Basel Committee on Banking Supervision in June 1999 », New York, ISDA, février 2000, p.57

ISDA (2001) « ISDA's response to the Basel Committee on Banking Supervision's consultation on the new capital accord », New York, ISDA, mai 2001, p.105

Articles de Presse et autres documents d'information

AGEFI (2011) « Le ROE des banques sous pression », *AGEFI Quotidien*, 1 sept. 2011

Graham G.(1998) « McDonough to chair Basle Committee on supervision », *Financial Times* [London edition], 10 juin 1998, pp.13

Taylor M. (1998) « BASLE committee », *Financial Regulation Report*, Oct 1998, pp.3-4

Cooke P. (1998) « The Basle Capital Accord : Ten year on », *Financial Regulation Report*, Jul/Aug 1998, p.1

Renaud N. (2013) « Les banques françaises forcées de se réinventer », *Les Echos*, 20 mars 2013

Rutter Associates LLC (1994) « Financial Products Institute Yearbook », 1994, 199p., téléchargé en mars 2012 sur : http://www.rutterassociates.com/articles_surveys.htm

Littérature sur le Comité de Bâle et son gouvernement

Goodhart C. (2011) *The Basel Committee on Banking Supervision - A History of the Early Years 1974–1997*, London School of Economics and Political Science, August 2011, p.624

Lall R. (2010) *Reforming Global Banking Rules: Back to the Future?*, Paper prepared for seminar at the Danish Institute for International Studies (DIIS), 18 May 2010, p.46

Matthews B. C. (2002) « Regulatory Use of Credit Ratings: Implications for Banks, Supervisors and Markets », in Ong M. K., *Credit ratings: methodologies, rationale and default risk*, Risk Waters Group, 2002, p.534

Tarullo D. K. (2008) *Banking On Basel: The Future of International Financial Regulation*, Peterson Institute for International Economics, Washington, DC, 2008, p.327

Tsingou E. (2012) « *Club model politics and global financial governance: the case of the group of thirty* », Thèse de doctorat soutenue à l'Université d'Amsterdam, 30 mai 2012, p.256

Underhill G.R. D., Zhang, X. (2008) « Setting the rules: private power, political underpinnings, and legitimacy in global monetary and financial governance », *International Affairs*, 84: 3, 2008, pp.535–554

Littérature et documents sur l'évaluation du risque de crédit, sa modélisation et ses usages réglementaires

- Altman E., Caouette J., Narayanan P. (1998) « Credit-Risk Measurement and Management : The Ironic Challenge in the next decade », *Financial Analysts Journal*, January/February 1998, pp.7-11
- Bessis J. (1998) *Risk management in banking*, Wiley, Chichester, 1998, 430p.
- Bessis J.(2002) *Risk management in banking – Second Edition*, Wiley, Chichester, 2002, 792p.
- Bessis J. (2010) *Risk management in banking – Third Edition*, Wiley, Chichester, 2010, 821p.
- Cornford A. (2004) « Basel II: Vintage 2003 », *Journal of Financial Regulation and Compliance*, Vol. 12, N°1, 2004, pp.22-35.
- Daniélsson J. (2003) « On the feasibility of Risk Based Regulation », Working paper, Mars 2003 24p.
- Daniélsson J. (2009) « Réflexions sur l'efficacité de la régulation financière », Banque de France - *Revue de la stabilité financière*, N° 13, Septembre 2009, pp.57-68
- Daniélsson J., Embrechts P., Goodhart C., Keating C., Muennich F., Renault O. et Shin H. S. (2001) « An academic response to Basel II, The new basel capital accord : comments received on the second consultative package », Special paper n°130, ESRC Centre, mai, <http://www.bis.org/bcbs/ca/fmg.pdf>
- Dietsch M., Petey J. (2003) *Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières*, Revue Banque, Paris, 2003, 199p.
- J.P. Morgan (1997) « Introduction to CreditMetrics, The benchmark for understanding credit risk », New York, avril, 1997, 36p.
- Moody's Special Report (1990) « Corporate Bond Defaults and Default Rates, 1970-1989 », avril, 1990
- Servigny A. de, Metayer B., Zelenko I. (2006) *Le risque de crédit*, Dunod, Paris, 2006, 299p.
- Servigny A. de, Zelenko I. (2010) *Le risque de crédit : face à la crise*, Dunod, Paris, 2010, 320p.
- Standard and Poor's (1991), « Corporate Bond Default Study ». *Credit Week*, Septembre, 1991
- Thomas H., Wang Z. (2005) « Interpreting the internal ratings-based capital requirements in Basel II, *Journal of Banking Regulation*, Vol. 6, N°3, pp.274-289
- Vasicek O. (1987) « Probability of Loss ou Loan Portfolio », KMV Technical Report, 1987

Littérature et documents sur l'histoire des banques, du financement des entreprises et de la réglementation du crédit

- Bonin H. (2005) « Marque et image de marque bancaires - L'enjeu de la confiance (XIXe-XXe siècles) », *Horizons Bancaires*, n°325, Juin 2005, pp.7-24
- Bonin H. (2010) « Quelques rappels sur l'histoire de la réglementation et de la régulation bancaire européenne pour nourrir les débats actuels », document de travail, 26 avril 2010, 12p. Téléchargé le 20 février 2010 sur : <http://boninhub.free.fr/files/documents/REGULATION%20BANCAIRE%2026%20AVRIL%202010.pdf>

- Commission Bancaire (2002) « L'évolution du système bancaire français depuis la fin des années 1960 », Rapport de la Commission Bancaire, 2002, pp.201-230.
- Delaplace M. (2006) « L'évolution du système de financement de l'économie en France depuis 1945 », *Cahiers français* n°331, mars-avril 2006, La Documentation Française, pp.3-10
- Feiertag O. (1995) « La Banque de France et son gouverneur face à la sanction des finances extérieures sous la IV^e République », *Matériaux pour l'histoire de notre temps*, 1995, N°37-38, pp.15-22.
- Gueslin A. (2002) « Les banques de l'économie sociale en France : perspectives historiques », *Revue d'économie financière*, n°67, août 2002, pp.21-44
- Hautcoeur P.-C. (2008) « Marchés financiers et développement économique : une approche historique », *Regards croisés sur l'économie* n° 3 – 2008, La Découverte, pp.159-172
- Hautcoeur P.-C. (2010) « Les transformations du crédit en France au XIX^e siècle », à paraître dans *Romantismes*, version 1 du 27 octobre 2010, téléchargée le 9 mars 2010 sur : <http://hal.archivesouvertes.fr/docs/00/53/00/83/PDF/Romantisme.pdf>.
- Hautcoeur P.-C. (1995), « Le marché financier français de 1945 à nos jours », *Risques*, 25, janvier-mars 1996, pp.135-151, téléchargé le 15 février 2011 sur : <http://www.pse.ens.fr/hautcoeur/risques.pdf>
- Lacoue-Labarthe D. (2008) « Régulation et supervision des banques et du crédit depuis les années 1980 », Communication présentée au Séminaire du Comité pour l'histoire économique et financière de la France « Réformer et moderniser la France (1978-1992) - les grandes mutations de l'Etat et de l'économie française », à Bercy, le 10 décembre 2008, 50p., p25 et suiv.
- Lacoue-Labarthe D. (2004) « L'évolution de la supervision bancaire et de la réglementation prudentielle (1945-1996) », *Revue d'économie financière*, janvier 2004, 26p.
- Lescure M. (2008) « La Troisième République et les PME. Une équation impossible ? », In Sylvie Guillaume et Michel Lescure (dir.), *Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours – Pouvoir, représentation, action*, Peter Lang, Bruxelles, 2008, 327p., pp.125-136
- Leguevaques C. (2002) *Droit des défaillances bancaires*, Economica, 2002, 656p.
- Margairaz M. (1991) *L'Etat, les finances et l'économie. Histoire d'une conversion, 1932-1952*, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Paris, 1991, 1456 p.
- Plessis A. (1994) « Histoire des banques en France », in Pohl M. Freitag S. (Dir.), *Handbook on the history of European banks*, European Association for Banking History, 1994, 1311p., pp.195-203.
- Plessis A. (1996) « Les banques françaises dans les grandes crises du 20^e siècle ». In: *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*. N°52, octobre-décembre 1996. pp.85-93
- Plihon D. (1995) « Dossiers : 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 – Septembre 1995, pp.131-159
- Poidevin R. (1973) « Aspects du nationalisme économique et financier français et allemand au début du XX^e siècle », tiré à part des "*Mémoires de l'Académie Nationale de Metz*", Tome XV, 1973, pp.54-68.
- Quennouëlle-Corre L. (2005) « The state, banks and financing of investments in France from World War II to the 1970s », *Financial History Review* 12.1, 2005, pp.63-86
- Quennouëlle-Corre L. (2007) « The Paris Bourse and international capital flows before 1914",

Conférence annuelle de l'EBHA, Genève, septembre 2007, 20 p. Téléchargé le 15 février 2011 sur : <http://www.unige.ch/ses/istec/EBHA2007/papers/Quennouelle.pdf>

Quennouëlle-Corre L. Straus A. (2010) « The State in the French Financial System during the twentieth Century: A Specific Case? », In: Battilossi, S. and Reis, J. (eds.) *State and Financial Systems in Europe and the USA: Historical Perspectives on Regulation and Supervision in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Ashgate, UK, 2010, 225p., pp.97-122

Quennouëlle-Corre L. (2005) « The state, banks and financing of investments in France from World War II to the 1970s », *Financial History Review* 12.1, 2005, pp.63-86

Scialom L. (2006) « Le paysage bancaire et ses mutations », *Les cahiers français*, n°331, mars - avril 2006

Articles et ouvrages de référence

Adler P.S., Borys B. (1996) « Two types of bureaucracy : Enabling and coercitive », *Administrative Science Quarterly*, 41, 1996, pp.61-89.

Aglietta M., Rebérioux A. (2004) *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris, 2004, 369p.

Ahrens T., Chapman C. S. (2004) « Accounting for flexibility and efficiency : a field study of management control systems in a restaurant chain », *Contemporary Accounting Research*, 21(2), 2004, pp.271-301.

Akrich M. (1993) « Les formes de la médiation technique », *Réseaux*, n° 60, juillet-août 1993, pp.87-98

Baud C., Chiapello E. (2012) « The construction of the neoliberal corporation by instruments. The case of the banking field and the Basel II framework », Communication présentée à la conférence "Economic modernity in the twenty-first century: markets, solidarity, democracy", Barcelone, 3-5 Octobre 2012

Boltanski L., Thévenot L. (1987) *De la justification – Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard 1991, Première édition : 1987

Burchell et al. (1985) « Accounting in its social context : towards a history of value assessed in the united kingdom », *Accounting, Organizations and Society*, Vol10, N°4, 1985, pp.381-413

Callon M. (1986) « Eléments pour une sociologie de la traduction : la domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de St Brieux », *L'année sociologique*, 36, 1986, pp.169-207

Callon M. (2006) « What does it mean to say that economics is performative? », Papier de recherche du CSI, n°005, 2006, 58p.

Callon M., Muniesa F. (2003) « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseau*, 21(122), 2003, pp.189-223

Capelle-Blancard G., Couppey-Soubeyran J. (2012) L'imposition des entreprises du secteur financier est-elle ajustée à leur capacité contributive ?, Conseil des Prélèvements Obligatoires, Rapport Particulier N°3, Juillet 2012, 221p.

Chiapello E. (2005) « Les normes comptables comme institution du capitalisme. Une analyse du passage aux IFRS en Europe à partir de 2005 », *Sociologie du travail*, Juillet-Septembre 2005, vol

47, n°, pp.362-382

Chiapello E., Desrosières A. (2006), « La quantification de l'économie et la recherche en sciences sociales : paradoxes, contradictions et omissions. Le cas exemplaire de la « Positive accounting theory », in Eymard-Duvernay F. (ed.), *L'économie des conventions. méthodes et résultats*, Tome 1. Débats, La Découverte, p. 297-310

Chiapello E., Gilbert P. (2009) « La gestion comme technologie économique », in : P. Steiner et F. Vatin (eds), *Traité de sociologie Economique*, PUF, Paris, 2009, p.816

Chiapello E., Gilbert P. (à paraître) *Comprendre l'instrumentation de gestion, Introduction aux approches sociales*, La découverte, Paris, A paraître.

Clévenot M. (2006) « *Financiarisation, régime d'accumulation et mode de régulation - Peut-on appliquer le « modèle » américain à l'économie française ?* », Thèse présentée à l'Université Paris 13 – Villetaneuse le 8 décembre 2006, 377p.

Corcuff P. (1998) « Justification, stratégie et compassion : Apport de la sociologie des régimes d'action », *Correspondances*, Tunis, n° 51, juin 1998, p.9

Coriat B. (2008) « L'installation de la finance en France – Génèse, formes spécifiques et impacts sur l'Industrie », *Revue de la régulation*, N°3/4, 2° semestre 2008, 33p.

Dambrin C., Robson K. (2011) « Tracing performance in the pharmaceutical industry : Ambivalence, opacity and the performativity of flawed measures », *Accounting, Organizations and Society*, 36, 2011, pp.428-455.

Desrosières A. (1995) « Classer et mesurer : les deux faces de l'argument statistique », *Réseaux*, 1995, Volume 13 n°71, pp.11-29

Desrosières A. (2004) « Pour une politique des outils du savoir : la cas de la statistique », Communication à la Conférence « Politics and knowledge : democratizing knowledge in times of the expert », Université de Bergen, 21-22 juin 2004

Desrosières A. (2009) « Statistics and governmentality: an historical approach », Sixth « Lee lecture », All Souls College, Oxford, 3 Mars 2009.

Djelic M.-L., Sahlin-Andersson K. (2006) *Transnational Governance: Institutional dynamics of regulation*, Cambridge University Press, Cambridge, 2006

Duménil G., Lévy D. (2001) « Costs and benefits of neoliberalism. A class analysis. », *Review of International Political Economy*, 8:4, 2001, pp.578-607.

Dupuy J.-P. Eymard-Duvernay F. Favereau O. Orléan A. Salais R. Thévenot L. (1989) « Introduction » (Introduction au numéro de la Revue économique consacrée à l'Economie des Conventions), *Revue Economique*, N°2, mars 1989, pp.141-145

Epstein G. (2005) *Financialization and the World Economy*, Edgar Elgar, Northampton, MA

Espeland W., Stevens M. (1998) « Commensuration as a social process », *Annu. Rev. Sociol.*, 24, 1998, pp.313-343

Espeland W., Sauder M. (2007) « Ranking and reactivity: how public measures recreate social worlds », *American Journal of Sociology*, vol114, N°1, 2007, pp.1-40

Espeland W.N. Stevens M.L. (2008) « *A Sociology of Quantification* », *Arch.europ.sociol.*, XLIX, 3,2008, pp. 401–436

Foucault M. (2004), *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France, 1878-1979*, Paris :

Hautes Etudes, Gallimard, Seuil, 2004

Hirschman A.O. (1991) *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, Fayard, Paris, 1991, 295 p.

Huault I., Rainelli-Weiss H. (2009) « Market shaping as an answer to ambiguities: the case of credit derivatives », *Organization studies*, May 2009, Vol 30, Issue 30, pp.549-575.

Jordan S., Messner M. (2012) « Enabling control and the problem of incomplete performance indicators », *Accounting, Organizations and Society*, 37, 2012, pp.544-564

Lagneau-Ymonet P., Riva A. (2012) « Market Information as a Public Good : The Political Economy of the Revision of the Market in Financial Instruments Directive (MiFID) », In Richard Chystelle et Huault Isabelle (ed.), *Finance : The Discreet Regulator*, Palgrave, New York, 2012, 288p. , pp. 134-163

Lascoumes P., Le Galès P. (2005) « Introduction: L'action publique saisie par ses instruments», *Gouverner par les instruments*, Presses de Sciences Po, 2005, pp. 11-44

Lascoumes P., Le Galès P. (2007), « Introduction: Understanding Public Policy through Its Instruments – From the Nature of Instruments to the Sociology of Public Policy Instrumentation », *Governance: An International Journal of Policy, Administration and Institutions*, Vol. 29 n°1, Janvier 2007, pp.1-21

Latour B. (2005) *Reassembling the social: an Introduction to Actor-Network-Theory*, Oxford University Press, 2005

Lazarus J. (2009) « L'épreuve du crédit », *Sociétés contemporaines*, n°76, décembre 2009, pp.17-40

Lordon F. (2000) « La « création de valeur » comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la « valeur actionnariale » », *L'année de la régulation*, vol. 4, 2000, p117-165.

Lordon F. (2008) *Jusqu'à quand ? Pour en finir avec les crises financières* (extraits de l'introduction disponibles sur : http://www.humanite.fr/2008-09-25_Tribune-libre_Frederic-Lordon-pour-en-finir-avec-les-crisis-financieres).

Lordon F. (2009) « Après la crise financière : « réguler » ou refondre ? », *Revue de la régulation* [En ligne], n°5, 1er semestre 2009, 28p., mis en ligne le 08 juin 2009. URL : <http://regulation.revues.org/index7461.html>

MacKenzie D. (2003) « An Equation and Its Worlds : Bricolage, Exemplars, Disunity and Performativity in Financial Economics », *Social Studies of Sciences*, Vol. 33, N°6, 2003, pp.831-868

MacKenzie D., Millo Y. (2009) « The usefulness of inaccurate models: Towards an understanding of the emergence of financial risk management », *Accounting, Organizations and Society*, 34, 2009, pp.638–653

Mattli W., Ngaire W. (2009) *The Politics of Global Regulation*, Princeton University Press, Princeton, 2009.

Mikes A. (2009) « Risk management and calculative cultures », *Management Accounting Research*, 20, 2009, pp.18-40.

Mikes A. (2011) « From counting risk to making risk count: Boundary-work in risk management », *Accounting, Organizations and Society* 36, 2011, pp.226–245.

Miller P., O'Leary T. (1987) « Accounting and the construction of the Governable Person », *Accounting, Organizations and Society*, 1987, pp.235-265

Miller P., Rose N. (1992) « Political power beyond the State: problematics of government », *British*

Journal of Sociology, Vol.43, N°2, Juin 1992, pp.173-205

Moralès J., Lambert C. « Dirty work and the construction of identity. An ethnographic study of management accounting practices », *Accounting, Organizations and Society*, 38(3), 2013, pp.228-244.

Mouritsen J., Hansen A., Hansen C. (2009) « Short and long translations : Management accounting calculations and innovation management. », *Accounting, Organizations and Society*, 34(6-7) 2009, pp. 738-754.

O'Malley P. (2004), *Risk, Uncertainty and Government*, Glasshouse Press, London, 2004.

Orléan A. (2006) « Connaissance et finance : de l'hypothèse d'objectivité du futur à l'hypothèse conventionnelle André Orléan » – version du 110606 À paraître dans : *Handbook of Knowledge and Economics*, sous la direction de Arena R. Elgar E. et Festré A., 2006.

Orléan A. (2010) « L'impossible évaluation du risque, » Version du 110310, à paraître dans la collection *Prisme*, Centre Cournot, 25p.

Porter T. (1995) *Trust in numbers : the pursuit of objectivity in science and public life*, Princeton University Press, 1995

Porter T. (1995) *Trust in numbers : the pursuit of objectivity in science and public life*, Princeton University Press, 1995, 324p.

Power M. (2007) *Organized Uncertainty – Designing a World of Risk Management*, Oxford University Press, 2007, 248p.

Power M. (2009) « The risk management of nothing », *Accounting, Organizations and Society*, 34, 2009, pp.849–855

Richard C., Huault I. (ed.), *Finance: The Discreet Regulator*, Palgrave, New York, 2012, 288p.

Stockhammer E. (2004) « Financialization and the slowdown of accumulation », *Cambridge Journal of Economics*, 28(5),2004, pp.719-741.

Stockhammer E. (2006) « Shareholder value orientation and the investment-profit puzzle », *Journal of Post Keynesian Economics*, 28(2), 2006, pp.193-215.

Wissler A. (1989) « Les jugements dans l'octroi de crédit », IN Boltanski L., Thévenot L. *Justesse et justice dans le travail*, Presses Universitaires de France, 1989, 321p., pp.67-119

Bibliographie (alphabétique)

- Adler P.S., Borys B. (1996) « Two types of bureaucracy : Enabling and coercitive », *Administrative Science Quarterly*, 41, 1996, pp.61-89.
- AGEFI (2011) « Le ROE des banques sous pression », *AGEFI Quotidien*, 1 sept. 2011
- Aglietta M., Rebérioux A. (2004) *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris, 2004, 369p.
- Ahrens T., Chapman C. S. (2004) « Accounting for flexibility and efficiency : a field study of management control systems in a restaurant chain », *Contemporary Accounting Research*, 21(2), 2004, pp.271-301.
- Akrich M. (1993) «Les formes de la médiation technique », *Réseaux*, n° 60, juillet-août 1993, pp.87-98
- Altman E., Caouette J., Narayanan P. (1998) « Credit-Risk Measurement and Management : The Ironic Challenge in the next decade », *Financial Analysts Journal*, January/February 1998, pp.7-11
- Bank of England (1987) « Agreed proposals of the United States federal banking supervisory authorities and the Bank of England on primary capital and capital adequacy assessment, the « accord » », *Bank of England Quarterly Bulletin*, Février 1987.
- Banque de France (1997) « Rapport annuel du Comité de la réglementation bancaire et financière » , 1997, 236 p.
- Baud C., Chiapello E. (2012) « The construction of the neoliberal corporation by instruments. The case of the banking field and the Basel II framework », Communication présentée à la conférence "Economic modernity in the twenty-first century: markets, solidarity, democracy", Barcelone, 3-5 Octobre 2012
- Bessis J. (1998) *Risk management in banking*, Wiley, Chichester, 1998, 430p.
- Bessis J. (2010) *Risk management in banking – Third Edition*, Wiley, Chichester, 2010, 821p.
- Bessis J.(2002) *Risk management in banking – Second Edition*, Wiley, Chichester, 2002, 792p.
- Boltanski L. Thévenot L. (1987) *De la justification – Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard 1991, Première édition : 1987
- Bonin H. (2005) « Marque et image de marque bancaires - L'enjeu de la confiance (XIXe-XXe siècles) », *Horizons Bancaires*, n°325, Juin 2005, pp.7-24
- Bonin H. (2010) « Quelques rappels sur l'histoire de la réglementation et de la régulation bancaire européenne pour nourrir les débats actuels », document de travail, 26 avril 2010, 12p. Téléchargé le 20 février 2010 sur : <http://boninhub.free.fr/files/documents/REGULATION%20BANCAIRE%2026%20AVRIL%202010.pdf>
- BRI (1998a) « Quaterly review », Février 1998
- BRI (1998b) « Quaterly review », Mai 1998, 30p.
- BRI (9 juin 1998) « Mr. McDonough appointed Chairman of the Basle Committee on Banking Supervision », Communiqué de Presse, 9 juin 1998, disponible sur : <http://www.bis.org/press/p980609.htm>, Communiqué de presse annonçant le nomination de William McDonough à la Présidence du Comité de Bâle

- Burchell et al. (1985) « Accounting in its social context : towards a history of value assessed in the united kingdom », *Accounting, Organizations and Society*, Vol10, N°4, 1985, pp.381-413
- Callon M. (1986) « Eléments pour une sociologie de la traduction : la domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de St Brieux », *L'année sociologique*, 36, 1986, pp.169-207
- Callon M. (2006) « What does it mean to say that economics is performative? », Papier de recherche du CSI, n°005, 2006, 58p.
- Callon M. Muniesa F.(2003) « Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul », *Réseau*, 21(122), 2003, pp.189-223
- Capelle-Blancard G., Couppey-Soubeyran J. (2012) L'imposition des entreprises du secteur financier est-elle ajustée à leur capacité contributive ?, Conseil des Prélèvements Obligatoires, Rapport Particulier N°3, Juillet 2012, 221p.
- CBCB (1988) « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres », Banque des règlements internationaux, Bâle, Juillet 1988, 37p.
- CBCB (1993) « The supervisory treatment of Market Risks, Consultative Proposal by the Basle Committee on Banking Supervision », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 1993, 59p.
- CBCB (1994a) « Risk Management Guidelines for Derivatives », Banque des règlements internationaux, Bâle, 1994
- CBCB (1994b) « Prudential supervision of banks' derivatives activities », Banque des règlements internationaux, Bâle, Déc. 1994, 14p.
- CBCB (1995a) « Proposal to issue a supplement to the Basel Capital Accord to cover market risks », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 1995
- CBCB (1995b) « An internal model-based approach to market risk capital requirements », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 1995
- CBCB (1996) « Amendment to the capital accord to incorporate market risks », Banque des règlements internationaux, Bâle, Janvier 1996
- CBCB (1997) « Principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace », Banque des règlements internationaux, Bâle, Septembre 1997
- CBCB (1998) « Cadre d'évaluation des systèmes de contrôle interne », Banque des règlements internationaux, Bâle, Janvier 1998, 32p.
- CBCB (1998) « Renforcement de la transparence bancaire - Contribution de la communication financière et de l'information prudentielle à des systèmes bancaires sûrs et solides, Rapport du Groupe de travail sur la transparence du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire », Banque des règlements internationaux, Bâle, Septembre 1998, 31p.
- CBCB (1999) « Capital Requirements and Bank Behavior : the Impact of the Basle Accord », Bâle, BCBS Working Papers, No. 1, Avril 1999, 59p.
- CBCB (1999b) « Credit risk modelling: current practices and applications », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 1999, 60p.
- CBCB (1999c) ou « DC1 » « Un nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres », Bâle, Banque des règlements internationaux, Bâle, Juin 1999, 57p.

- CBCB (2000a) « Range of Practice in Banks' Internal Ratings Systems », Banque des règlements internationaux, Bâle, janvier 2000, 46p.
- CBCB (2000b) « Summary of responses received on the report 'Credit Risk Modelling: Current Practices and Applications », Banque des règlements internationaux, Bâle, Mai 2000, 11p.
- CBCB (2001) ou « DC2 » « Basel II: The New Basel Capital Accord - Second Consultative Paper » (La proposition forme un ensemble de 541 pages qui inclut deux ensembles de textes : - les « documents » : « The New Basel Capital Accord: an explanatory note » (16p.), « Overview of The New Basel Capital Accord » (39p.), et « The New Basel Capital Accord » (139p.) - et un certain nombre de « documents de supports », parmi lesquels : « The Standardised Approach to Credit Risk » (56p.) et « The Internal Ratings-Based Approach » (108p.)), Banque des règlements internationaux, Bâle, janvier 2001, 541p.
- CBCB (2003) ou « DC3 » « Basel II: The New Basel Capital Accord -Third Consultive paper », Banque des règlements internationaux, Bâle, Avril 2003, 244p.
- CBCB (2004a) « Modifications to the capital treatment for expected and unexpected credit losses », Banque des règlements internationaux, Bâle, janvier 2004, 10p.
- CBCB (2004b) « Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards a Revised Framework », Banque des règlements internationaux, Bâle, juin 2004, 251p.
- CBCB (2005) « An explanatory Note on the Basel II IRB Risk Weight Functions », Banque des règlements internationaux, Bâle, juillet 2005, 15p.
- CBCB (2006) « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres - Dispositif révisé - Version compilée », Banque des règlements internationaux, Bâle, Juin 2006, 376p.
- CBCB (2009) « Enhancements to the Basel II framework, Revisions to the Basel II market risk framework and Guidelines for computing capital for incremental risk in the trading book », Banque des règlements internationaux, Bâle, Juillet 2009
- CBCB (2010) « Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems », Banque des règlements internationaux, Bâle, décembre 2010
- Chiapello E. (2005) « Les normes comptables comme institution du capitalisme. Une analyse du passage aux IFRS en Europe à partir de 2005 », *Sociologie du travail*, Juillet-Septembre 2005, vol 47, n°, pp.362-382
- Chiapello E. Gilbert P. (2009) « La gestion comme technologie économique », in : P. Steiner et F. Vatin (eds), *Traité de sociologie Economique*, PUF, Paris, 2009, p.816
- Chiapello E., Desrosières A. (2006), « La quantification de l'économie et la recherche en sciences sociales : paradoxes, contradictions et omissions. Le cas exemplaire de la « Positive accounting theory », in Eymard-Duvernay F. (ed.), *L'économie des conventions. méthodes et résultats*, Tome 1. Débats, La Découverte, p. 297-310
- Chiapello E. Gilbert P. (à paraître) *Comprendre l'instrumentation de gestion, Introduction aux approches sociales*, La découverte, Paris, A paraître.
- Clévenot M. (2006) « *Financiarisation, régime d'accumulation et mode de régulation - Peut-on appliquer le « modele » américain a l'économie française ?* », Thèse présentée à l'Université Paris 13 – Villetaneuse le 8 décembre 2006, 377p.
- Comité des règles et pratiques de contrôle des opérations bancaires (1975) « Rapport sur le

- contrôle des établissements des banques à l'étranger », 26 sept. 1975, 6p. Consultable sur : <http://www.bis.org/publ/bcbs00afr.pdf>.
- Commission Bancaire (2002) « L'évolution du système bancaire français depuis la fin des années 1960 », Rapport de la Commission Bancaire, 2002, pp.201-230.
- Commission Européenne (2001) « Commission services second consultative document on review of regulatory capital for credit institutions and investment firms », European Commission, Internal Market DG, MARKT/1000/01, 2001, 69p.
- Commission Européenne (2007) « Les entreprises face à la nouvelle culture de la notation », Luxembourg : Office des publications officielles des Communautés européennes, 2007, 57p.
- Cooke P. (1998) « The Basle Capital Accord : Ten year on », *Financial Regulation Report*, Jul/Aug 1998, p.1
- Corcuff P. (1998) « Justification, stratégie et compassion : Apport de la sociologie des régimes d'action », *Correspondances*, Tunis, n° 51, juin 1998, p.9
- Coriat B. (2008) « L'installation de la finance en France – Génèse, formes spécifiques et impacts sur l'Industrie », *Revue de la régulation*, N°3/4, 2° semestre 2008, 33p.
- Cornford A. (2004) « Basel II: Vintage 2003 », *Journal of Financial Regulation and Compliance*, Vol. 12, N°1, 2004, pp.22-35.
- Dambrin C., Robson K. (2011) « Tracing performance into the pharmaceutical industry : Ambivalence, opacity and the performativity of flawed measures », *Accounting, Organizations and Society*, 36, 2011, pp.428-455.
- Daniélsson J. (2003) « On the feasibility of Risk Based Regulation », Working paper, Mars 2003 24p.
- Daniélsson J. (2009) « Réflexions sur l'efficacité de la régulation financière », Banque de France - *Revue de la stabilité financière*, N° 13, Septembre 2009, pp.57-68
- Daniélsson J., Embrechts P., Goodhart C., Keating C., Muennich F., Renault O. et Shin H. S. (2001) « An academic response to Basel II, The new basel capital accord : comments received on the second consultative package », Special paper n°130, ESRC Centre, mai, <http://www.bis.org/bcbs/ca/fmg.pdf>
- Delaplace M. (2006) « L'évolution du système de financement de l'économie en France depuis 1945 », *Cahiers français* n°331, mars-avril 2006, La Documentation Française, pp.3-10
- Desrosières A. (1995) « Classer et mesurer : les deux faces de l'argument statistique », *Réseaux*, 1995, Volume 13 n°71, pp.11-29
- Desrosières A. (2004) « Pour une politique des outils du savoir : la cas de la statistique », Communication à la Conférence « Politics and knowledge : democratizing knowledge in times of the expert », Université de Bergen, 21-22 juin 2004
- Desrosières A. (2009) « Statistics and governmentality: an historical approach », Sixth « Lee lecture », All Souls College, Oxford, 3 Mars 2009.
- Dietsch M., Petey J. (2003) *Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières*, Revue Banque, Paris, 2003, 199p.
- Djelic M.-L., Sahlin-Andersson K. (2006) *Transnational Governance: Institutional dynamics of regulation*, Cambridge University Press, Cambridge, 2006

- Duménil G., Lévy D. (2001) « Costs and benefits of neoliberalism. A class analysis. », *Review of International Political Economy*, 8:4, 2001, pp.578-607.
- Dupuy J.-P. Eymard-Duvernay F. Favereau O. Orléan A. Salais R. Thévenot L. (1989) « Introduction » (Introduction au numéro de la Revue économique consacrée à l'Economie des Conventions), *Revue Economique*, N°2, mars 1989, pp.141-145
- Epstein G. (2005) *Financialization and the World Economy*, Edgar Elgar, Northampton, MA
- Espeland W., Sauder M. (2007) « Ranking and reactivity: how public measures recreate social worlds », *American Journal of Sociology*, vol114, N°1, 2007, pp.1-40
- Espeland W., Stevens M. (1998) « Commensuration as a social process », *Annu. Rev. Sociol.*, 24, 1998, pp.313-343
- Espeland W.N. Stevens M.L. (2008) « A Sociology of Quantification », *Arch.europ.sociol.*, XLIX, 3,2008, pp. 401–436
- Feiertag O. (1995) « La Banque de France et son gouverneur face à la sanction des finances extérieures sous la IV^e République », *Matériaux pour l'histoire de notre temps*, 1995, N°37-38, pp.15-22.
- Ferguson R.W. (28 Avr. 2003) « Basel II: A case study in risk management », Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Risk Management Workshop for Regulators, The World Bank, Washington, D.C., April 28, 2003 disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030428/default.htm>
- Ferguson R.W. (9 Avr. 2003) « Basel II: A realist's perspective », Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Risk Management Association's Conference on Capital Management, Washington, D.C., April 9, 2003, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030409/default.htm>
- Ferguson R.W. (Fev. 2003) « Basel II », Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr., Testimony before the Subcommittee on Domestic and International Monetary Policy, Trade, and Technology, Committee on Financial Services, U.S. House of Representatives, February 27, 2003, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/2003/200302272/default.htm>
- Ferguson R.W. (Juin 2003) « Basel II: Some Issues for Implementation », Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Basel Sessions 2003, Institute of International Finance, New York, New York, June 17, 2003, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030617/default.htm>
- Fort, Jean-Louis, Préface IN : Dietsch M., Petey J. (2003) *Mesure et gestion du risque de crédit dans les institutions financières*, Edition d'Organisation – Revue Banque Edition, Paris, 2003, 189p, p.8
- Foucault M. (2004), *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France, 1878-1979*, Paris : Hautes Etudes, Gallimard, Seuil, 2004
- FRB (1998) « Credit Risk Models at Major US Banking Institutions: Current State of the Art and Implications for the Assessments of Capital Adequacy », FRB, Mai 1998, Consulté le 12 février 2012 sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/creditrisk/>.
- FRB de NY (Octobre 1998) « Financial Services at the Crossroads: Capital Regulation in the Twenty-First Century - Proceedings of a Conference Held at the Federal Reserve Bank of New York on February 26-27, 1998 », *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank de New York,

Volume 4, Number 3 October 1998. Consulté le 1 juin 2012
sur :<http://www.newyorkfed.org/research/epr/1998n3.html>

- G-30 (1997) « Global institutions, national supervision, and systemic risk », Rapport de Groupe de Travail, 1997
- Goodhart C. (2011) *The Basel Committee on Banking Supervision - A History of the Early Years 1974–1997*, London School of Economics and Political Science, August 2011, p.624
- Graham G.(1998) « McDonough to chair Basle Committee on supervision », *Financial Times* [London edition], 10 juin 1998, pp.13
- Greenspan A. (Juil. 1998) « Wanted: Bank regulators who act more like the market », *Secondary Mortgage Markets*, n° 15, 1/2, Juil.1998, pp.6-10.
- Greenspan A. (Oct. 1999) « The evolution of bank supervision », Remarks by Chairman Alan Greenspan before the American Bankers Association, Phoenix, Arizona, October 11, 1999, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19991011.htm>
- Gueslin A. (2002) « Les banques de l'économie sociale en France : perspectives historiques », *Revue d'économie financière*, n°67, août 2002, pp.21-44
- Hautcoeur P.-C. (1995), « Le marché financier français de 1945 à nos jours », *Risques*, 25, janvier-mars 1996, pp.135-151, téléchargé le 15 février 2011 sur : <http://www.pse.ens.fr/hautcoeur/risques.pdf>
- Hautcoeur P.-C. (2008) « Marchés financiers et développement économique : une approche historique », *Regards croisés sur l'économie n° 3 – 2008*, La Découverte, pp.159-172
- Hautcoeur P.-C. (2010)« Les transformations du crédit en France au XIXe siècle », à paraître dans *Romantismes*, version 1 du 27 octobre 2010, téléchargée le 9 mars 2010 sur : <http://hal.archivesouvertes.fr/docs/00/53/00/83/PDF/Romantisme.pdf>.
- Hirschman A.O. (1991) *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, Fayard, Paris, 1991, 295 p.
- Huault I., Rainelli-Weiss H. (2009) « Market shaping as an answer to ambiguities: the case of credit derivatives », *Organization studies*, May 2009, Vol 30, Issue 30, pp.549-575.
- IIF (1998) « Recommendations for Revising the Regulatory Capital Rules for Credit Risk – Report of the working group on capital adequacy », IIF, Washington, Mars 1998, p.46 NB : le rapport circule à partir de novembre 1997 même s'il n'est publié qu'en mars 1998.
- IIF (2000a) « Modeling Credit Risk: Joint IIF/ISDA Testing Program », IIF, Washington, Février, p.15
- IIF (2000b) « Report of the Steering Committee on Regulatory Capital, Response to the Basel Committee on Banking Supervision Regulatory Capital Reform Proposals », IIF, Washington, Mars 2000.
- IIF (2001a) « Report of the Working Group on Capital Adequacy », IIF, Washington, 2001, p.60
- IIF (2001b) « Report of the IIF Steering Committee on Regulatory Capital », IIF, Washington, 2001, p.47
- IIF (2007) « History of the Institute of International Finance Traces 25 Years of Growth to Become the Leading Global Association of Financial Services Institution », Communiqué de presse du 21 octobre 2007, disponible sur : <http://www.iif.com/press/press+releases+2007/press+45.php>
- IIF (2010) « Annual report 2010 », IIF, Washington, 2010, p.57

- ISDA (1998) « Credit risk and regulatory capital », Rapport, New York, ISDA, Mars 1998, p.58
Téléchargé le 22 février 2012 sur : http://www.isda.org/c_and_a/pdf/crsk0398.pdf
- ISDA (2000) « A new capital adequacy framework - Comments on a consultative paper issued by the Basel Committee on Banking Supervision in June 1999 », New York, ISDA, février 2000, p.57
- ISDA (2001) « ISDA's response to the Basel Committee on Banking Supervision's consultation on the new capital accord », New York, ISDA, mai 2001, p.105
- J.P. Morgan (1997) « Introduction to CreditMetrics, The benchmark for understanding credit risk », New York, avril, 1997, 36p.
- Jackson P., Nickell P., et Perraudin W., (Regulatory Policy Division, Bank of England) (1999) « Credit risk modelling », *Financial Stability Review*, Juin 1999, pp.94-121.
- Jordan S., Messner M. (2012) « Enabling control and the problem of incomplete performance indicators », *Accounting, Organizations and Society*, 37, 2012, pp.544-564
- Lacoue-Labarthe D. (2004) « L'évolution de la supervision bancaire et de la réglementation prudentielle (1945-1996) », *Revue d'économie financière*, janvier 2004, 26p.
- Lacoue-Labarthe D. (2008) « Régulation et supervision des banques et du crédit depuis les années 1980 », Communication présentée au Séminaire du Comité pour l'histoire économique et financière de la France « Réformer et moderniser la France (1978-1992) - les grandes mutations de l'Etat et de l'économie française », à Bercy, le 10 décembre 2008, 50p., p25 et suiv.
- Lagneau-Ymonet P., Riva A. (2012) « Market Information as a Public Good : The Political Economy of the Revision of the Market in Financial Instruments Directive (MiFID) », In Richard Chystelle et Huault Isabelle (ed.), *Finance: The Discreet Regulator*, Palgrave, New York, 2012, 288p., pp. 134-163
- Lall R. (2010) *Reforming Global Banking Rules: Back to the Future?*, Paper prepared for seminar at the Danish Institute for International Studies (DIIS), 18 May 2010, p.46
- Lascoumes P., Le Galès P. (2005) « Introduction: L'action publique saisie par ses instruments », *Gouverner par les instruments*, Presses de Sciences Po, 2005, pp. 11-44
- Lascoumes P., Le Galès P. (2007), « Introduction: Understanding Public Policy through Its Instruments – From the Nature of Instruments to the Sociology of Public Policy Instrumentation », *Governance: An International Journal of Policy, Administration and Institutions*, Vol. 29 n°1, Janvier 2007, pp.1-21
- Latour B. (2005) *Reassembling the social: an Introduction to Actor-Network-Theory*, Oxford University Press, 2005
- Lazarus J. (2009) « L'épreuve du crédit », *Sociétés contemporaines*, n°76, décembre 2009, pp.17-40
- Leguevaques C. (2002) *Droit des défaillances bancaires*, Economica, 2002, 656p.
- Lescure M. (2008) « La Troisième République et les PME. Une équation impossible ? », In Sylvie Guillaume et Michel Lescure (dir.), *Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours – Pouvoir, représentation, action*, Peter Lang, Bruxelles, 2008, 327p., pp.125-136
- Lordon F. (2000) « La « création de valeur » comme rhétorique et comme pratique. Généalogie et sociologie de la « valeur actionnariale » », *L'année de la régulation*, vol. 4, 2000, p117-165.

- Lordon F. (2008) *Jusqu'à quand ? Pour en finir avec les crises financières* (extraits de l'introduction disponibles sur : http://www.humanite.fr/2008-09-25_Tribune-libre_Frederic-Lordon-pour-en-finir-avec-les-crisis-financieres).
- Lordon F. (2009) « Après la crise financière : « réguler » ou refondre ? », *Revue de la régulation* [En ligne], n°5, 1er semestre 2009, 28p., mis en ligne le 08 juin 2009. URL : <http://regulation.revues.org/index7461.html>
- MacKenzie D. (2003) « An Equation and Its Worlds : Bricolage, Exemplars, Disunity and Performativity in Financial Economics », *Social Studies of Sciences*, Vol. 33, N°6, 2003, pp.831-868
- MacKenzie D., Millo Y. (2009) « The usefulness of inaccurate models: Towards an understanding of the emergence of financial risk management », *Accounting, Organizations and Society*, 34, 2009, pp.638–653
- Margairaz M. (1991) *L'Etat, les finances et l'économie. Histoire d'une conversion, 1932-1952*, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Paris, 1991, 1456 p.
- Matthews B. C. (2002) « Regulatory Use of Credit Ratings: Implications for Banks, Supervisors and Markets », in Ong M. K., *Credit ratings: methodologies, rationale and default risk*, Risk Waters Group, 2002, p.534
- Mattli W., Ngaire W. (2009) *The Politics of Global Regulation*, Princeton University Press, Princeton, 2009.
- McDonough W. J. (Mars 1999) « Mr McDonough discusses the changing nature of banking, risk and capital regulation », Speech by the President of the Federal Reserve Bank of New York, Mr William J McDonough, at the 29th Annual Banking Symposium, Bank and Financial Analysts Association, New York City, on 17 March 1999, BIS Review, 32/1999, Mars 1999, pp.1-6
- McDonough W. J. (Nov. 98) « Mr McDonough discusses issues of credit risk management and the level playing field », Speech by the President and Chief Executive Officer of the Federal Reserve Bank of New York, and Chairman of the Basle Committee on Banking Supervision, Mr William J. McDonough, at a conference on “The Challenge of Credit Risk” in Frankfurt am Main on 24/11/98, BIS Review, 102/1998, Nov. 1998, pp1-8.
- McDonough W. J. (Oct. 1998) « Mr. McDonough's address on the occasion of the 10th International Conference of Banking Supervisors », Keynote address by Mr. William J. McDonough, President of the Federal Reserve Bank of New York and Chairman of the Basle Committee on Banking supervision, on the occasion of the 10th International Conference of Banking Supervisors held in Sydney on 22/10/98, BIS Review, 86/1998, Oct 1998, pp1-9.
- McDonough W. J. (Sept. 98) « Issues for the Basle Accord », remarks by William J. McDonough President, Federal Reserve Bank of New York Chairman, Basle Committee on Banking Supervision at the Conference on Credit Risk Modeling and Regulatory Implications, Barbican Center, London, England September 22, 1998, disponible sur : <http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/1998/mcd980922.html> (consulté le 12 juin 2012)
- Meyer H.L. (Juin 1999) « Moving forward into the 21st century », Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Conference of State Bank Supervisors, Williamsburg, Virginia, June 3, 1999, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19990603.htm>

- Meyer H.L. (Mars 2001) « The New Basel Capital Proposal », Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Annual Washington Conference of the Institute of International Bankers, Washington, D.C., March 5, 2001, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20010305/default.htm>
- Meyer H.L. (Oct. 1999) « Implications of recent global financial crises for bank supervision and regulation », Remarks by Governor Laurence H. Meyer before the International Finance Conference, Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago, Illinois, October 1, 1999, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19991001.htm>
- Meyer H.L. (Oct. 2001) « Basel II: Moving from Concept toward Implementation », Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Bank Administration Institute's Conference on Treasury, Investment, ALM, and Risk Management, New York, October 15, 2001, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20011015/default.htm>
- Meyer H.L. (Sept. 1999) « An agenda for bank supervision and regulation », Remarks by Governor Laurence H. Meyer before the Institute of International Bankers Annual Breakfast Dialogue, Four Seasons Hotel, Washington, D.C., September 27, 1999, disponible sur : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19990927.htm>
- Mikes A. (2009) « Risk management and calculative cultures », *Management Accounting Research*, 20, 2009, pp.18-40
- Mikes A. (2011) « From counting risk to making risk count: Boundary-work in risk management », *Accounting, Organizations and Society* 36, 2011, pp.226–245.
- Miller P., O'Leary T. (1987) « Accounting and the construction of the Governable Person », *Accounting, Organizations and Society*, 1987, pp.235-265
- Miller P., Rose N. (1992) « Political power beyond the State: problematics of government », *British Journal of Sociology*, Vol.43, N°2, Juin 1992, pp.173-205
- Mingo J.J. (Oct. 1998) « Policy implications of the Fed's study of large bank credit risk models », *Banking Policy Report*, n°17, Vol 20, 19 Oct 1998, pp.1,8-suiv.
- Mingo, J.J. (2000) « Policy implications of the Federal Reserve study of credit risk models at major US banking institutions », *Journal of Banking & Finance*, 24, 2000, pp. 15-33. Cet article est une reprise, avec quelques modifications mineures, de l'article présenté par J.J.Mingo à la Conférence « Credit risk modelling and the regulatory implications » du 22 sept. 1998 à Londres.
- Moody's Special Report (1990) « Corporate Bond Defaults and Default Rates, 1970-1989 », avril, 1990
- Moralès J., Lambert C. « Dirty work and the construction of identity. An ethnographic study of management accounting practices », *Accounting, Organizations and Society*, 38(3), 2013, pp.228-244.
- Mouritsen J., Hansen A., Hansen C. (2009) « Short and long translations : Management accounting calculations and innovation management. », *Accounting, Organizations and Society*, 34(6-7), 2009, pp. 738-754.
- O'Malley P. (2004), *Risk, Uncertainty and Government*, Glasshouse Press, London, 2004.
- Orléan A. (2006) « Connaissance et finance : de l'hypothèse d'objectivité du futur à l'hypothèse conventionnelle André Orléan » – version du 110606 À paraître dans : *Handbook of*

Knowledge and Economics, sous la direction de Arena R. Elgar E. et Festré A., 2006.

- Orléan A. (2010) « L'impossible évaluation du risque, » Version du 110310, à paraître dans la collection *Prisme*, Centre Cournot, 25p.
- Plessis A. (1994) « Histoire des banques en France », in Pohl M. Freitag S. (Dir.), *Handbook on the history of European banks, European Association for Banking History*, 1994, 1311p., pp.195-203.
- Plessis A. (1996) « Les banques françaises dans les grandes crises du 20e siècle ». In: *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*. N°52, octobre-décembre 1996. pp.85-93
- Plihon D. (1995) « Dossiers : 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 – Septembre 1995, pp.131-159
- Poidevin R. (1973) « Aspects du nationalisme économique et financier français et allemand au début du XX^e siècle », tiré à part des "*Mémoires de l'Académie Nationale de Metz*", Tome XV, 1973, pp.54-68.
- Porter T. (1995) *Trust in numbers : the pursuit of objectivity in science and public life*, Princeton University Press, 1995, 324p.
- Power M. (2007) *Organized Uncertainty – Designing a World of Risk Management*, Oxford University Press, 2007, 248p.
- Power M. (2009) « The risk management of nothing », *Accounting, Organizations and Society*, 34, 2009, pp.849–855
- Quennouëlle-Corre L. (2005) « The state, banks and financing of investments in France from World War II to the 1970s », *Financial History Review* 12.1, 2005, pp.63-86
- Quennouëlle-Corre L. (2005) « The state, banks and financing of investments in France from World War II to the 1970s », *Financial History Review* 12.1, 2005, pp.63-86
- Quennouëlle-Corre L. (2007) « The Paris Bourse and international capital flows before 1914", Conférence annuelle de l'EBHA, Genève, septembre 2007, 20 p. Téléchargé le 15 février 2011 sur : <http://www.unige.ch/ses/istec/EBHA2007/papers/Quennouelle.pdf>
- Quennouëlle-Corre L. Straus A. (2010) « The State in the French Financial System during the twentieth Century: A Specific Case? », In: Battilossi, S. and Reis, J. (eds.) *State and Financial Systems in Europe and the USA: Historical Perspectives on Regulation and Supervision in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Ashgate, UK, 2010, 225p., pp.97-122
- Renaud N. (2013) « Les banques françaises forcées de se réinventer », *Les Echos*, 20 mars 2013
- Rutter Associates LLC (1994) « Financial Products Institute Yearbook », 1994, 199p., téléchargé en mars 2012 sur : http://www.rutterassociates.com/articles_surveys.htm
- Richard C., Huault I. (ed.), *Finance: The Discreet Regulator*, Palgrave, New York, 2012, 288p.
- Scialom L. (2006) « Le paysage bancaire et ses mutations », *Les cahiers français*, n°331, mars - avril 2006
- Servigny A. de, Metayer B., Zelenko I. (2006) *Le risque de crédit*, Dunod, Paris, 2006, 299p.
- Servigny A. de, Zelenko I. (2010) *Le risque de crédit : face à la crise*, Dunod, Paris, 2010, 320p.
- Standard and Poor's (1991), « Corporate Bond Default Study ». *Credit Week*, Septembre, 1991
- Stockhammer E. (2004) « Financialization and the slowdown of accumulation », *Cambridge*

- Journal of Economics*, 28(5),2004, pp.719-741.
- Stockhammer E. (2006) « Shareholder value orientation and the investment-profit puzzle », *Journal of Post Keynesian Economics*, 28(2), 2006, pp.193-215.
- Tarullo D. K. (2008) *Banking On Basel: The Future of International Financial Regulation*, Peterson Institute for International Economics, Washington, DC, 2008, p.327
- Taylor M. (1998) « BASLE committee », *Financial Regulation Report*, Oct 1998, pp.3-4
- Thomas H., Wang Z. (2005) « Interpreting the internal ratings-based capital requirements in Basel II, *Journal of Banking Regulation*, Vol. 6, N°3, pp.274-289
- Tsingou E. (2012) « *Club model politics and global financial governance: the case of the group of thirty* », Thèse de doctorat soutenue à l'Université d'Amsterdam, 30 mai 2012, p.256
- Underhill G.R. D., Zhang, X. (2008) « Setting the rules: private power, political underpinnings, and legitimacy in global monetary and financial governance», *International Affairs*, 84: 3, 2008, pp.535–554
- Vasicek O. (1987) « Probability of Loss ou Loan Portfolio », KMV Technical Report, 1987
- Wissler A. (1989) « Les jugements dans l'octroi de crédit », IN Boltanski L., Thévenot L. *Justesse et justice dans le travail*, Presses Universitaires de France, 1989, 321p., pp.67-119

Annexe 2 - Textes du corpus « le discours des réformateurs »

Les textes signalés par * sont explicitement cités dans notre étude et figurent, à ce titre, dans la Bibliographie.

McDonough, William, J., Président de la FRB de NY (1993 à 2003) et du Comité de Bâle (1998 à 2003)				
Discours officiels sur la réglementation internationale des fonds propres des banques prononcés de janvier 1998 à juin 1999 :				
N°	Auteur	Type	Date	Titre / Détails / Source
1	McDonough, W. J.	Discours	Janvier 1998	<p style="text-align: center;">McDonough: Challenges Posed to Banks and Banking Supervisors</p> <p><i>Remarks by President William J. McDonough before the Bankers' Association for Foreign Trade, Washington, D.C, January 23, 1998</i></p> <p>http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/1998/Mcd012398.html (consulté le 12 juin 2012)</p>
2	McDonough, W. J.	Discours	Février 1998	<p style="text-align: center;">Conference Overview: Major Themes and Directions for the Future</p> <p><i>Proceedings of "Financial Services at the Crossroads: Capital Regulation in the Twenty-First Century," a conference hosted by the Federal Reserve Bank of New York on February 26-27, 1998.</i></p> <p><i>FRBNY Economic Policy Review, October 1998, p.3-6</i></p>
3*	McDonough, W. J.	Discours	Sept. 1998	<p style="text-align: center;">Issues for the Basle Accord</p> <p><i>Remarks by William J. McDonough at the Conference on « Credit Risk Modeling and Regulatory Implications », Barbican Center, London, England , September 22, 1998</i></p> <p>http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/1998/mcd980922.html (consulté le 12 juin 2012)</p>
4*	McDonough, W. J.	Discours	Octobre 1998	<p style="text-align: center;">Mr. McDonough's address on the occasion of the 10th International Conference of Banking Supervisors</p> <p><i>Keynote address by Mr. William J. McDonough on the occasion of the 10th International Conference of Banking Supervisors held in Sydney on 22/10/98</i></p> <p><i>BIS Review, 86/1998, Oct 1998, pp1-9.</i></p>
5*	McDonough, W. J.	Discours	Nov. 1998	<p style="text-align: center;">Mr McDonough discusses issues of credit risk management and the level playing field</p> <p><i>Speech Mr William J. McDonough at the conference on "The Challenge of Credit Risk" in Frankfurt am Main on 24/11/98</i></p> <p><i>BIS Review, 102/1998, Nov. 1998, pp1-8.</i></p>
6	McDonough, W. J.	Discours	Janvier 1999	<p style="text-align: center;">McDonough: The Changing Role of Bank Capital</p> <p><i>Remarks by William J. McDonough at the Japan Society Corporate Luncheon Series, January 20, 1999.</i></p> <p>http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/1999/mcd990120.html (consulté le 12 juin 2012)</p>
7*	McDonough, W. J.	Discours	Mars 1999	<p style="text-align: center;">Mr McDonough discusses the changing nature of banking, risk and capital regulation</p> <p><i>Speech by Mr William J McDonough, at the 29th Annual Banking Symposium, Bank and Financial Analysts Association, New York City, on 17 March 1999</i></p> <p><i>BIS Review, 102/1998, Nov. 1998, pp1-8.</i></p>

Les textes signalés par * sont explicitement cités dans notre étude et figurent, à ce titre, dans la Bibliographie.

II Discours, témoignages officiels et prises de positions publiques abordant le thème de la réglementation internationale des fonds propres des banques des principaux autres membres du FRS de 1998 à 2003.				
N°	Auteur	Type	Date	Titre / Détails / Source
II-a Greenspan, Alan, Président du Conseil des Gouverneurs du FRS (1987-2006)				
8*	Greenspan, A.	Article	Juillet 1998	Wanted: Bank regulators who act more like the market <i>Secondary Mortgage Markets</i> , n° 15, 1/2, Juil.1998, pp.6-10.
9*	Greenspan, A.	Discours	Octobre 1999	The evolution of bank supervision <i>Remarks by Chairman Alan Greenspan before the American Bankers Association, Phoenix, Arizona, October 11, 1999</i> http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19991011.htm (consulté le 12 juin 2012)
10	Greenspan, A.	Discours	Mars 2001	Banking supervision <i>Remarks by Chairman Alan Greenspan before the Independent Community Bankers of America, Las Vegas, Nevada (via videoconference, March 7, 2001</i> http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20010307/default.htm (consulté le 12 juin 2012)
II-b Ferguson, Roger, W. Jr., Gouverneur du FRS (1997-2006) et Vice Président du Conseil du FRS (1999 - 2006)				
11	Ferguson, R.W.	Discours	Mars 2000	Convergence of regulatory standards: A work in process <i>Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Institute of International Bankers, Washington, D.C., March 6, 2000</i> http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2000/200003062.htm (consulté le 12 juin 2012)
12*	Ferguson, R.W.	Témoignage	Mars 2000	Basel II <i>Testimony by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. before the Subcommittee on Domestic and International Monetary Policy, Trade, and Technology, Committee on Financial Services, U.S. House of Representatives, February 27, 2003</i> http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/2003/200302272/default.htm (consulté le 12 juin 2012)
13*	Ferguson, R.W.	Discours	Avril 2003	Basel II: A realist's perspective <i>Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Risk Management Association's Conference on Capital Management, Washington, D.C., April 9, 2003</i> http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030409/default.htm (consulté le 12 juin 2012)
14*	Ferguson, R.W.	Discours	Avril 2003	Basel II: A case study in risk management <i>Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Risk Management Workshop for Regulators, The World Bank, Washington, D.C., April 28, 2003.</i> http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030428/default.htm (consulté le 12 juin 2012)

Les textes signalés par * sont explicitement cités dans notre étude et figurent, à ce titre, dans la Bibliographie.

N°	Auteur	Type	Date	Titre / Détails / Source
15	Ferguson, R.W.	Discours	Juin 2003	<p>Basel II: Scope of application in the United States</p> <p><i>Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. before the Institute of International Bankers, New York, New York, June 10, 2003</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/200306102/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
16*	Ferguson, R.W.	Discours	Juin 2003	<p>Basel II: Some issues for implementation</p> <p><i>Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Basel Sessions 2003, Institute of International Finance, New York, New York, June 17, 2003</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030617/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
17	Ferguson, R.W.	Temoignage	Juin 2003	<p>Basel II</p> <p><i>Testimony by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. before the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, U.S. Senate, June 18, 2003</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/2003/20030618/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
18	Ferguson, R.W.	Temoignage	Juin 2003	<p>Basel II and H.R. 2043</p> <p><i>Testimony by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. before the Subcommittee on Financial Institutions and Consumer Credit, Committee on Financial Services, U.S. House of Representatives, June 19, 2003</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/2003/20030619/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
19	Ferguson, R.W.	Discours	Octobre 2003	<p>The future of financial services--Revisited</p> <p><i>Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the Future of Financial Services Conference, University of Massachusetts, Boston, Massachusetts, October 8, 2003</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030617/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
20	Ferguson, R.W.	Discours	Nov. 2003	<p>The Proposed U.S. Approach to Regulatory Capital: An Update</p> <p><i>Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the conference on « The Changing Regulatory Capital Regime in Europe: A Challenging New Business Concept », Brussels, Belgium (via videoconference), November 13, 2003</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20031113/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
21	Ferguson, R.W.	Discours	Dec. 2003	<p>Concerns and Considerations for the Practical Implementation of the New Basel Accord</p> <p><i>Remarks by Vice Chairman Roger W. Ferguson, Jr. at the ICBI Risk Management 2003 Conference, Geneva, Switzerland, December 2, 2003.</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20031202/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>

Les textes signalés par * sont explicitement cités dans notre étude et figurent, à ce titre, dans la Bibliographie.

N°	Auteur	Type	Date	Titre / Détails / Source
II-c	Laurence H. Meyer, Gouverneur du FRS (1996 - 2002)			
22*	Meyer, H.L.	Discours	Jun 1999	<p style="text-align: center;"><i>Moving forward into the 21st century</i></p> <p><i>Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Conference of State Bank Supervisors, Williamsburg, Virginia, June 3, 1999.</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19990603.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
23*	Meyer, H.L.	Discours	Sept. 1999	<p style="text-align: center;"><i>An agenda for bank supervision and regulation</i></p> <p><i>Remarks by Governor Laurence H. Meyer before the Institute of International Bankers Annual Breakfast Dialogue, Four Seasons Hotel, Washington, D.C., September 27, 1999</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19990927.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
24*	Meyer, H.L.	Discours	Octobre 1999	<p style="text-align: center;"><i>Implications of recent global financial crises for bank supervision and regulation</i></p> <p><i>Remarks by Governor Laurence H. Meyer before the International Finance Conference, Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago, Illinois, October 1, 1999</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19991001.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
25*	Meyer, H.L.	Discours	Mars 2001	<p style="text-align: center;"><i>The new Basel capital proposal</i></p> <p><i>Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Annual Washington Conference of the Institute of International Bankers, Washington, D.C., March 5, 2001.</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20010305/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
26	Meyer, H.L.	Discours	Mai 2001	<p style="text-align: center;"><i>Controlling the safety net</i></p> <p><i>Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the 37th Annual Conference on Bank Structure and Competition of the Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago, Illinois, May 10, 2001</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/200105102/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
27	Meyer, H.L.	Discours	Mai 2001	<p style="text-align: center;"><i>The new Basel accord: Challenges for banks and their supervisors</i></p> <p><i>Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Risk Management Association's Conference on Capital Management, Washington, D.C., May 17, 2001.</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20010517/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
28*	Meyer, H.L.	Discours	Oct. 2001	<p style="text-align: center;"><i>Basel II: Moving from concept toward implementation</i></p> <p><i>Remarks by Governor Laurence H. Meyer at the Bank Administration Institute's Conference on Treasury, Investment, ALM, and Risk Management, New York, New York, October 15, 2001</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2001/20011015/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>

Les textes signalés par * sont explicitement cités dans notre étude et figurent, à ce titre, dans la Bibliographie.

N°	Auteur	Type	Date	Titre / Détails / Source
II-d	Mark W. Olson, Gouverneur du FRS (décembre 2001 – juin 2006)			
29	Olson, M.W.	Discours	Avril 2003	<p style="text-align: center;"><i>Basel II: Its implications for second-tier and community-size banks</i></p> <p><i>Remarks by Governor Mark W. Olson at the 2003 Banking Institute, Center for Banking and Finance, University of North Carolina, Charlotte, North Carolina, April 10, 2003.</i></p> <p>http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2003/20030410/default.htm (consulté le 12 juin 2012)</p>
II-e	John J. Mingo, Conseiller Principal, Division de la Recherche et des Statistiques, Conseil du FRS (1992-1999)			
30*	Mingo, J.J.	Article	Sept. 1998 / Oct. 1998	<p style="text-align: center;"><i>Policy implications of the Fed's study of large bank credit risk model</i></p> <p><i>Cet article est un résumé de l'article présenté par J.J.Mingo à la Conférence « Credit risk modelling and the regulatory implications » du 22 sept. 1998 à Londres.</i></p> <p><i>Banking Policy Report, n°17, Vol 20, 19 Oct 1998, pp.1,8-suiv.</i></p>
31*	Mingo, J.J.	Article	Sept. 1998 / 2000	<p style="text-align: center;"><i>Policy implications of the Federal Reserve study of credit risk models at major US banking institutions</i></p> <p><i>Cet article est une reprise, avec quelques modifications mineures, de l'article présenté par J.J.Mingo à la Conférence « Credit risk modelling and the regulatory implications » du 22 sept. 1998 à Londres.</i></p> <p><i>Journal of Banking & Finance, 24, 2000, pp. 15-33</i></p>

Annexe III – Matériel collecté à la BM

I – Entretiens

1 – Entretiens au siège de la BM

Unité	Poste	N°	Date	Durée (h)	Retranscription (1)
Direction des Risques	Directeur des Risques (Ancien Directeur des Crédits)	1	03/04/09	1	Totale
	Responsable du Pilotage des Risques	2	18/03/09	2,5	Totale
	Adjoint Pilotage des Risques 1	3	18/03/09	2	Partielle
	Adjoint Pilotage des Risques 2	4	18/03/09	1,5	Partielle
	Adjoint Pilotage des Risques 3	5	18/03/09	1	Totale
	Adjoint Pilotage des Risques 4	6	15/05/09	2	Partielle
	Responsable Contrôle des Risques	7	26/03/09	3	Totale
	Contrôleur des Risques 1 (Ancien membre de la Dir. Crédits)	8	27/03/09	2	Partielle
	Contrôleur des Risques 2	9	30/03/09	0,75	Totale
Direction des Crédits	Directeur des Crédits	10	25/02/09	1	Notes (Non-Enregistré)
	Responsable Crédit	11	09/03/09	3	Partielle
	Responsable Crédit	12	12/03/09	2,5	Partielle
	Adjoint Responsable Crédit	13	11/03/09	2,5	Partielle
	Adjoint Responsable Crédit	14	11/03/09	2	Partielle
Directions Sectorielles	Chargé de marché 1	15	17/02/09	1,5	Notes
	Chargé de marché 2	16	27/03/09	3	Notes
	Chargé de marché 3	17	23/03/09	1,5	Notes
Direction du Marketing	Chargé d'Etudes	18	02/04/09	1,5	Notes
	Chargé de Développement clientèle	19	31/03/09	0,75	Notes
Direction des Finances	Responsable Participations	20	30/03/09	1,5	Notes
	Responsable OPCVM	21	19/03/09	1	Notes

(1) Certains entretiens ont été entièrement retranscrits (19 Retranscriptions Totales sur 53 entretiens). D'autres ne l'ont été que partiellement (20 Retranscriptions Partielles). Les descriptions et analyses de certains dossiers dont la problématique n'est pas liée au crédit, par exemple, n'ont pas été retranscrites. Puis, pour certains entretiens, seuls les éléments de parcours propres à l'interviewé et les éléments nouveaux apparaissant dans les verbatims ont été retranscrits. Enfin certains entretiens n'ont pas été retranscrits. L'analyse est alors fondée sur les notes manuelles systématiquement prises lors des entretiens, qui ont été complétées a posteriori grâce à une ré-audition systématique des enregistrements (12 « Notes » complétées à partir des enregistrements). Lorsque les entretiens n'avaient pas été enregistrés l'analyse porte uniquement sur les notes prises lors de l'entretiens (2 « Notes » sans enregistrement).

2 – Entretiens en Agence

Unité	Poste	N°	Date	Durée (h)	Retranscription (1)
Agence 1 : Grande Agence (> 20 salariés), Région Parisienne	Directeur Agence 1	22	05/10/09	2	Totale
	CC (Chargé de Crédit) 1	23	30/09/09	2	Totale
	CC 2	24	06/10/09	2	Totale
	CC 3	25	29/09/09	2,5	Totale
	CC 4	26	01/10/09	1,5	Totale
	CC 5	27	05/10/09	2,5	Totale
Agence 2 : Agence Moyenne (10 à 20 salariés), Région Parisienne	Directeur Agence 2	28	19/10/09	2	Notes (Non-Enregistré)
	CC 1	29	12/10/09	3	Partielle
	CC 2	30	13/10/09	2,75	Partielle
	CC 3	31	12/10/09	1	Notes
	CC 4	32	20/10/09	3	Partielle
	CC 5	33	22/10/09	2,75	Partielle
Agence 3 : Petite Agence (> 10 salariés), Région Parisienne	Directeur Agence 3	34	09/11/09	3	Totale
	CC 1	35	10/11/09	1,5	Totale
	CC 2	36	12/11/09	2	Totale
Agence 4 : Agence Moyenne (10 à 20 salariés), province.	Directeur Agence 4	37	01/03/10	2	Totale
	Directeur Adjoint Agence 4	38	03/03/10	1	Partielle
	CC 1	39	01/03/10	1,5	Partielle
	CC 2	40	02/03/10	0,75	Totale
	CC 3	41	02/03/10	1	Totale
	CC 4	42	03/03/10	1,5	Partielle
Agence 5 : Grande Agence (> 20 salariés), province	CC 1	43	08/03/10	2,5	Partielle
	CC 2	44	09/03/10	0,75	Totale
	CC 3	45	10/03/10	2	Notes
	CC 4	46	11/03/10	0,75	Partielle
	CC 5	47	11/03/10	0,75	Totale
	CC 6	48	12/03/10	1	Partielle
Direction Régionale 1	Directeur Régional 1	49	26/11/09	2,75	Partielle
	Directeur Régional Adjoint 1	50	26/11/09	2	Partielle
	Directeur Régional Adjoint 2	51	27/11/09	1,5	Notes
	Directeur Régional Adjoint 3	52	25/11/09	3	Notes
Direction Régionale 2	Directeur Régional 2	53	24/02/10	2	Notes

(1) Certains entretiens ont été entièrement retranscrits (19 Retranscriptions Totales sur 53 entretiens). D'autres ne l'ont été que partiellement (20 Retranscriptions Partielles). Les descriptions et analyses de certains dossiers dont la problématique n'est pas liée au crédit, par exemple, n'ont pas été retranscrites. Puis, pour certains entretiens, seuls les éléments de parcours propres à l'interviewé et les éléments nouveaux apparaissant dans les verbatims ont été retranscrits. Enfin certains entretiens n'ont pas été retranscrits. L'analyse est alors fondée sur les notes manuelles systématiquement prises lors des entretiens, qui ont été complétées a posteriori grâce à une ré-audition systématique des enregistrements (12 « Notes » complétées à partir des enregistrements). Lorsque les entretiens n'avaient pas été enregistrés l'analyse porte uniquement sur les notes prises lors de l'entretiens (2 « Notes » sans enregistrement).

II – Observations des pratiques

Unité	Poste	Demi-journées d'observation				Total	
		1	2	3	4	Observations	
Direction des Risques	Responsable Contrôle des Risques	26/03/09				1	5
	Contrôleur des Risques 1	27/03/09	27/03/09			2	
	Contrôleur des Risques 2	30/03/09	30/03/09			2	
Direction des Crédits	Responsable Crédit	09/03/09				1	4
	Responsable Crédit	12/03/09				1	
	Adjoint Responsable Crédit	11/03/09				1	
	Adjoint Responsable Crédit	12/03/09				1	
Agence 1	CC 1	30/09/09	01/10/09			2	38
	CC 2	07/10/09	07/10/09	08/10/09	08/10/09	4	
	CC 3	29/09/09	29/09/09	02/10/09	02/10/09	4	
	CC 5	09/10/09	09/10/09			2	
Agence 2	Directeur Agence 2	19/10/09				1	
	CC 1	12/10/09	13/10/09	21/10/09		3	
	CC 2	14/10/09	14/10/09	15/10/09	15/10/09	4	
	CC 4	20/10/09	21/10/09			2	
	CC 5	22/10/09	23/10/09			2	
Agence 3	Directeur Agence 3	09/11/09	10/11/09			2	
	CC 1	10/11/09	12/11/09			2	
	CC 2	13/11/09	13/11/09			2	
Agence 4	CC 1	02/03/10				1	
	CC 4	05/03/10	05/03/10			2	
Agence 5	CC 1	08/03/10	09/03/10			2	
	CC 3	10/03/10	11/03/10			2	
	CC 4	12/03/10				1	

III – Principaux documents et données collectées

1 – Présentation et informations générales sur la BM

Rapports Annuels Rapports Annuels de la BM, 2004-2012

2 – Historique global de la mise en place de Bâle II

Direction du Développement (Dev)	<ul style="list-style-type: none">- « A quelles conditions faut-il compter sur les entreprises et groupements de l'économie sociale pour renforcer la cohésion sociale ? », nov2001a - Notes préparatoires du Directeur du Développement à une réunion du Groupement Européen des Banques coopératives, novembre 2001.- «Compte-rendu du Comité Directeur du Groupement Européen des Banques Coopératives», Nov.2001b- Compte-rendu rédigé par le Directeur du Développement à usage interne, novembre 2001.	
Conseil d'Administration	<ul style="list-style-type: none">- Procès Verbal du CA du 14 décembre 2006 -CA où l'option pour la méthode NI est actée.- Support de Présentation « Processus d'intégration du ratio McDonough à la BM », CA du 14 décembre 2006, 10p.	
Comité des Risques	<ul style="list-style-type: none">- Compte-rendu du 26 janvier 2006- Compte-rendu du 23 novembre 2006- Compte-rendu du 6 décembre 2007- Compte-rendu du 10 avril 2008- Compte-rendu du 14 octobre 2008- Compte-rendu du 13 janvier 2009	Les documents relatent de façon exhaustive l'ensemble des débats et des points d'information concernant la notation McDonough et le passage au ratio Bâle II pour la période allant de 2006 à avril 2009.
Comité d'Audit	<ul style="list-style-type: none">- Compte-rendu du 12 octobre 2006, extraits- Compte-rendu du 24 janvier 2008, 83p.	
Rapports sur le contrôle interne	<ul style="list-style-type: none">- « Rapport annuel sur le contrôle interne au titre de l'exercice 2005 » (Article 41,42 et 43 du Règlement CRBF 97-02), avril 2007 (Sans Annexe)- « Rapport annuel sur le contrôle interne au titre de l'exercice 2006 » (Article 41,42 et 43 du Règlement CRBF 97-02), avril 2007 (Avec Annexes)- « Rapport annuel sur le contrôle interne au titre de l'exercice 2007 » (Article 41,42 et 43 du Règlement CRBF 97-02), avril 2007 (Sans Annexe)- « Rapport annuel sur le contrôle interne au titre de l'exercice 2008 » (Article 41,42 et 43 du Règlement CRBF 97-02), avril 2007 (Sans Annexe)	

3 – Organisation, Procédures et Outils

Notes d'Organisation	<ul style="list-style-type: none">- Note N°199, Direction des Risques, Juillet 2008, 8p.- Note N°198, Direction des Crédits, Janvier 200, 2p.- Comité du reporting des Risques de Crédit Agence – Note d'Organisation, 5p.- Note N° 150, Aménagement de la comitologie, Juillet 2007, 6p.	Description des fonctions, compétences et organisation des Directions et Comités
----------------------	--	--

- Organigrammes
- Général Banque
 - Direction des Crédits
 - Direction des Risques
 - Direction de l'Audit Interne
- Procédures « Décisions, délégation et suivi des risques »**
- Rubrique Intranet - Décisions et suivi des risques crédits - Délégations – Procédures - Version du 04/07
 - Conditions d'Exercice des Délégations pour les notations « supérieures » et les notations « intermédiaires », avril 2007, 1p.
 - Rubrique Intranet - Décisions et suivi des risques crédits -Transmission de dossiers par le réseau – Procédures – Versil du 04/07
 - Rubrique Intranet - Décisions et suivi des risques crédits – Traitement des Dépassements – Procédures - Version du 04/07
 - Synthèse qualitative du reporting des risques de crédit | Document de référence pour l'évaluation des risques d'une agence
 - Rubrique Intranet - Décisions et suivi des risques crédits – Suivi des encours CT dénoncés ou échéancés – Procédures - Version du 04/07
 - Rubrique Intranet - Décisions et suivi des risques crédits – Contentieux – Procédures - Version du 04/07
 - Demande de dépassement – Formulaire, 1p.
- Historique procédure de décision et délégation
- Délégations de pouvoir en matière de crédit, note du 3 juin 2002, 3p.
 - Délégations, subdélégations de pouvoirs du réseau en matière de crédit, note du 25 avril 2001
 - Délégations de pouvoir, note du 28 février 2000
 - Délégations de pouvoir, note de service N°5, 21 juillet 1992
- Procédures « Cotation »**
- Cotation – Principes et description du système de cotation, Juin 1999, 17p.
 - Rubrique Intranet - Décisions et suivi des risques crédits – Cotations – Procédures - Version du 04/07
- Documentation, procédures et outils internes McDonough – Notation et Tarification**
- Principes généraux
- « Foire aux Questions McDonough – Eléments de réponse destinés à faciliter la relation avec vos clients – Usage Interne Uniquement », 2009, 10p. | Document mis à disposition sur l'Intranet en 2009.
 - McDonough : les enjeux (présentation pour support de formation), 25p.
 - Tableau général des grandes échéances, oct 2004, 1p.
 - Schéma d'architecture générale, 1p.
 - Projet McDonough - Terminologie / Glossaire, 4p.
 - Actualités McDonough – 14 Actualités de 2004 à nov. 2009
- Données et Segmentation
- Définition d'une contrepartie, 2005, 2p.
 - Modifications de l'entrée des informations client : nouvelles tables de codification, oct 2004, 4p.
 - Ratio MacDonough : Informations nécessaires, Nov. 2004, 5p.
 - Ratio MacDonough : Constitution des groupes clients, Juill. 2004, 27p.
 - Typologie des alertes, Tableur, 1p.
 - Typologie des causes de renotation, Tableur,1p.
 - Outil de segmentation des contreparties – Manuel utilisateur, 26p.
 - Procédure de segmentation des Contreparties - Version v4 .applicable le 21 février 2008, 3p.

Notation	<ul style="list-style-type: none"> - Notation des Contreparties Retail Professionnel, non-daté, 5p. - Notation des Contreparties Corporate – Version v6.1 mise en place le 12 février 2008, 17p. - McDonough : Accès au moteur de Notation Entreprise, 1p. - McDonough : Guide utilisateur du moteur de Notation des Contreparties – V7.0, Fév 2009, 57p. - Typologie du statut des notes, Tableur, 1p. 	Document d'autoformation Document d'autoformation
Tarification	<ul style="list-style-type: none"> - Taux Catalogue & Ratio Mc Donough : Nouvelles pratiques de Tarification des crédits MLT version du 08/09/2008, 27p. - Règles de tarification, 26 septembre 2008, 1p. - Demande de Remise d'ajustement central – Crédit MLT – Formulaire 	Document de référence utilisé par l'ensemble des acteurs
Historique Procédures McDonough	<ul style="list-style-type: none"> - Procédure : Notation des contreparties du Segment Corporate, janvier 2005, 11p. 	
Historique tarification	<ul style="list-style-type: none"> - Evolution du taux catalogue, de 2004 à 2008 - Synthèse des conditions catalogue taux fixes et taux variables pour les prêts notifiés, Janvier à Novembre 2009-Mis à jour chaque mois. 	

Procédures – Autres outils

Outil de dépouillement de bilan	<ul style="list-style-type: none"> - Rubrique Intranet - Règles de dépouillements comptables – Version de 07/08 - Procédures d'utilisation, 12p. - Manuel d'utilisation, 33p. - Formules PME, 5p. 	
Dossiers de Crédit	<ul style="list-style-type: none"> - Guide Agences V3, 49p. - Les intervenants, 3p. 	
Comptes d'Exploitation des Agences	<ul style="list-style-type: none"> - Présentation, sept. 2005, 11p. - Aide en ligne, juin 2008, 17p. - Edition d'une fiche client, Janv. 2009, 5p. 	

4 – Cas et échantillons de données

Notations	<ul style="list-style-type: none"> - Agence 4 - Analyse Notes Clients à engagement – Mai 2009 (992 clients dont 509 entreprises) - Tableur indiquant les notes, cotations, montant et composition des engagements, etc. - Agence 4 - Liste des Contreparties Mal Cotées avec engagement > 10 k€ au 15 août 2009 (113 dossiers) - BM - Qualité des crédits MLT 2007 – Caractéristiques des encours et ventilation des notes des contreparties à engagement MLT au 31 déc 2007 (33020 contreparties dont 13 073 entreprises). Document de la Direction du Contrôle de Gestion. 	
-----------	--	--

- Suivi des impayés et dépassements
- Agence 3 - Etats impayés au 13/11/2009, 8p. - Situation des clients de l'agence en dépassement, annotée par les chargés de crédit et le Directeur à destination de la Direction des Crédits.
 - Agence 4 - Liste et caractéristiques des dossiers en Affaires Difficiles au 4 nov 2009 (86 dossiers)
 - Agence 4 - Liste et caractéristiques des comptes en anomalie (dépassement > 10 000 €) au 6 oct., au 2 nov., au 3 déc 2009, et au 18 janv. 2010 (80 à 50 dossiers)
 - Agence 4 - Listes et caractéristiques des impayés MLT au 6 octobre 2009 (36 dossiers)
 - Agence 4 - Dossier préparatoire au Comité de Reporting des Risques de Crédit 19 Mars 2009
 - BM - Liste et caractéristiques des dossiers en Affaires Difficiles de l'ensemble des agences au 30 avril 2008 et au 6 mai 2009 (4233 dossiers) et 30 sept. 2008 (1134 et 1117 dossiers).
 - BM - Liste et caractéristiques des comptes en anomalie de l'ensemble des agences au 18 août 2009 (5025 comptes).
- Dossiers de crédit
- 23 dossiers de crédit « papier » complets (dossiers et annexes) commentés par les chargés de crédit lors des entretiens.
 - 57 dossiers de crédit « dématérialisés » (dossiers et annexes dématérialisées) correspondants aux cas évoqués par les chargés de crédit lors des entretiens.
 - Pour l'ensemble de ces 80 dossiers, l'ensemble des informations disponibles sur les SI de la banque ont été collectées (données d'identité, historique bancaire, historique de crédit, etc.)
- Comptes d'Exploitation des Agences
- Agence 4 - Objectifs Commerciaux Agence et par Chargé de Crédit – 4° Trimestre 2009 et Objectifs 2010
 - Agence 4 - Comptes d'Exploitation Agence et par Chargé de Crédit – 2009
- Tarification et exigences en FP des crédits MLT
- Agence 2 - Liste des conditions tarifaires proposées et des écarts taux catalogue en résultant sur les offres de prêt MLT en Avril 2007 et Avril 2009
 - BM - Simulation RW et EL – Mars 2008 : Comparaison des Pertes Attendues, de la consommation de FP et du coût de la rémunération des FP pour les jeux de PD initiaux et ceux validés par les superviseurs, pour le retail et le corporate en utilisant différents taux de PCD. Document de la Direction du Contrôle de Gestion.
 - BM - Comparaison Retail - Février 2008 : Comparaison des jeux de PD utilisés en 2007 et à utiliser en 2008 pour le retail
 - BM – Comparaison McDo corporate groupe ou non 2007-2008 – Comparaison des jeux de PD utilisés en 2007 et à utiliser en 2008, avec distinction pour les « groupes » et les entreprises « autonomes » pour le corporate. Document de la Direction du Contrôle de Gestion.
 - BM - Moyenne Swaps août 2008, Document de la Direction du Contrôle de Gestion.
 - BM – Tarification des crédits dans l'univers McDonough

5 – Ressenti en agence

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - McDonough : restitution des entretiens téléphoniques, 6p., 2008 - McDonough : 13 entretiens téléphoniques, 2p., 2008 | <p>Restitution et synthèse des entretiens réalisés dans le cadre d'une étude interne sur la notation McDonough et son ressenti en agence</p> |
|---|--|

Citations en langue originale

(Voir pages suivantes)

- a « *The recent progress made in credit risk measurement and management techniques revived interest in proposals to adjust the current capital standards* »
- b « *There is not much disagreement with the assertion that Basel II should be built on modern techniques of risk management. Clearly, the incorporation of such techniques at some level seems to be a necessary condition if the goal is a risk-based capital framework that produces a meaningful, comprehensive measure of risk relative to capital.*»
- c « *Because the markets in which credit as- sets are hedged or sold are quite young, still fairly illiquid, and probably inefficient, banks and their counterparties are strug- gling to amass the information and analytical foundation for valuing the underlying assets in some form of meaningful risk- return framework* ».
- d « *encourage a regulatory capital framework that more closely reflects economic risk* »
- e « *the ensemble composed by the shaping, the registering and the algorithms of quantitative data analysis, in the form of series, indicators, econometric models, and many other tools today available in databanks and data processing packages* »
- f « *complexes of issues, institutions, bodies of knowledge, practices and actions, within each of which there may be traced a descent - a succession of phases in the trajectory of a social movement* ».
- g « *the unintended product of a large number of different purposive actions* »
- h « *On the one hand, in the so-called "colonization" case, the whole institution is kidnapped, and obliged to transform and adapt itself to the new instruments : it is the the case of academic ranking, or, now, what happens in France with an hospital reform, influenced by the British one. Conversely, on the other hand, in the "dissociation" case, the bureaucratic production of indicators is marginalized in a special service, but nobody seems to pay any attention to it* »
- i « *What are the social conditions for either colonization, or dissociation* »
- j « *Commensuration exacerbated patterns of self-fulfilling prophecies* »
- k « *since the same mechanism can produce different effects* »
- l « *We know the value the Basle Accord has had in strengthening capital standards around the world. At the same time, we have recognized that advances in risk management and financial practices are beginning to erode the relevance of the Accord for the most technically sophisticated banks. That means that we must identify ways to ensure that the Accord will provide meaningful guidance for the maintenance of strong capital levels at those banks, while still providing the fundamental protection to the financial system that is needed in all countries* »
- m « *The rapid pace of financial innovation in recent years has focused regulatory attention on potential shortcomings in the Basle Accord, the international capital standard for banks. /.../ Large US and foreign banks engage in what is termed regulatory capital arbitrage (RCA) - these banks attempt to drive down the regulatory capital requirement for a set of risk positions relative to the underlying "economic capital" for those positions (that is, relative to the capital an unregulated financial firm might wish to hold to protect against the economic risks associated with the positions). The problem as perceived by regulators is that, through RCA, a bank may achieve an overall regulatory capital ratio (a "risk-based" capital ratio, or "RBC" ratio) that is nominally high yet may mask capital weakness; that is, despite a high RBC ratio the bank may have an unacceptably high probability of insolvency* ».
- n « *In order to drive down the regulatory capital requirement relative to the economic capital requirement implied by its internal risk models, large banks engage in two broad types of RCA [regulatory capital arbitrage] activity: (a) they can restructure traditional balance-sheet positions (through the use, for example, of securitization and credit derivatives) so as to electively place the positions within lower regulatory "risk-weight buckets" (including the zero risk-weight bucket), or (b) they can originate and hold loans or other risk positions for which the economic capital allocations are higher than the regulatory capital requirement* »
- o « *The phenomenon of RCA has been accelerated during the 1990s by improvements in the credit risk measurement practices of large banks.* »
- p « *As credit risk management techniques have advanced /.../, it has become apparent that the long-run relevance and efficacy of the Basle Accord is waning for the most sophisticated institutions* »
- q « *For the largest institutions, the Accord has increasingly been weakened by the changes that have occurred in financial markets. Most importantly banks here and abroad have been engaging in capital arbitrage techniques designed to move their higher quality, lower-risk assets to securities markets, sometimes reducing their capital charges on these assets more than proportional to the retained risk positions. In addition, the remaining higher-credit risk assets have the same regulatory capital charges as the lower-risk assets that have been securitized, changing the meaning of the resultant capital ratio. For these and other reasons, the 1988 Accord has become increasingly undermined and the risk-weighted capital ratios have become more difficult to interpret.* »
- r « *the inconsistencies between internally required economic capital and the regulatory capital standard create another type of problem – nominally high regulatory capital ratios can be used to mask the true level of insolvency probability.* »

- s « The possibility that regulatory capital ratios may mask true insolvency probability becomes more acute as banks arbitrage away inappropriately high capital requirements on their safest assets by removing these assets from the balance sheet via securitization .»
- t « In addition, there are market benefits that can be said to accrue to regulated banks that achieve "adequately capitalized" regulatory status (in the US, achievement of "well-capitalized" status arguably confers additional benefit), and banks want to achieve these benefits at least possible cost of capital. What are the market benefits of being "well-capitalized"? Because the bank maintains a particular RBC ratio, it is in effect "certified" by the regulator as being a "safe and sound" institution. Such certification, all other things equal, may improve market demand for the bank as a counterparty in a wide range of financial contracts (when compared to other, unregulated financial firms)».
- u « It is tempting for regulators to respond to the existence of RCA [Regulatory Capital Arbitrage] by simply "shutting down the game" - formally forbidding procedures now used by banks to effectively reduce regulatory capital requirements. But such regulatory maneuvers on any significant scale would be ill-advised ».
- v « the pace of financial innovation is such that simply recognizing the act of RCA is often quite difficult. For example, some of the special features of securitization facilities that accommodate RCA /.../ are complex, non-transparent, and exceedingly difficult to evaluate from a capital adequacy perspective. The sheer complexity and diversity of RCA, coupled with the limited budgets of supervisory agencies, make rapid discovery of RCA impractical, if not impossible ».
- w « scale and complexity imply that the supervisor cannot alone accomplish the job, or at least cannot do so without a degree of intrusion and network of rules and regulations that would be simply inconsistent with the need for flexibility and rapid response by financial businesses operating in an increasingly complex market environment ».
- x « Policymakers must be sensitive to the tradeoffs between more detailed supervision and regulation, on the one hand, and moral hazard and the smothering of innovation and competitive response, on the other. Heavier supervision and regulation designed to reduce systemic risk would likely lead to the virtual abdication of risk evaluation by creditors of such entities, who could - in such an environment - rely almost totally on the authorities to discipline and protect the bank. The resultant reduction in market discipline would, in turn, increase the risks in the banking system, quite the opposite of what is intended. Such a heavier hand would also blunt the ability of U.S. banks to respond to crisis events. Increased government regulation is inconsistent with a banking system that can respond to the kinds of changes that have characterized recent years, changes that are expected to accelerate in the years ahead »
- y « market discipline appears to operate more effectively with respect to nonbank financial institutions and, if the regulators do their job right, to nonbank activities within banking organizations. As nonbank activities grow within banking organizations, regulators must be alert to market inferences that nonbank activities within a banking organization are covered by an expanded safety net. Regulators must establish appropriate expectations with respect to the limits of the safety net, and confirm these expectations by their actions, to maximize market discipline of the nonbank activities and minimize the level of intrusion. The alternative, to impose bank-like regulation on nonbank activities, is exactly the wrong direction. We would rather work toward enhancing the effectiveness of market discipline on banks.
- z « We have no choice, therefore, but to rely increasingly on market discipline as both a supplement to supervision and regulation and as a source of information to the supervisors ».
- aa « the supervisors have little choice but to try to rely more - not less - on market discipline »
- ab « Let me be clear. If we do not apply more risk-sensitive capital requirements /.../, the usefulness of capital adequacy regulation /.../ will continue to erode. Such an erosion would present U.S. bank supervisors with a highly undesirable choice. Either we would have to accept the increased risk of instability in the banking system, or we would be forced to adopt alternative--and more intrusive--approaches to the supervision and regulation of these institutions ».
- ac « The alternatives to strengthening risk management are limited and not very attractive: prohibitions on activities or very intrusive supervision and regulation. Bank managers and stakeholders, as well as those who believe in the market process, have an important stake in making Basel II work because the alternatives to it are so unappetizing ».
- ad « The common interest is to keep the Basle standards at a level sufficient to ensure financial soundness, a minimum above which banks will choose to operate. To achieve this, we must fashion a set of standards that does not greatly distort incentives ».
- ae « We have tried hard to set risk-based regulatory capital requirements in Basel II below economic capital measures so that regulatory requirements will not affect the allocation of capital within the bank. If we make a mistake and set the regulatory capital requirements too high relative to market-based economic capital, we can read the effect of our error right away in the securitization of the exposure; securitization is a release valve that relieves the

pressure of our mistakes ».

- af « *RCA [Regulatory Capital Arbitrage] serves a valuable function as a « safety-valve » in mitigating possible adverse effects of arbitrary regulatory capital requirements that may, in some instances, significantly exceed the capital that would be called for by appropriate economic analysis of the risks involved in a particular activity ».*
- ag « *For example, suppose a bank were quite good at measuring, pricing, and managing the risks of lending to highly rated counterparties. Margins on such business are low, because the risks are so very low. But the Basle standard, which assesses the same 8.0% capital requirement against low risk transactions as it does against high risk transactions, serves to drive down the rate of return on allocated (regulatory) capital to unacceptable levels for the low risk deals. Absent effective regulatory arbitrage, the bank must exit the low risk business. Exiting a low risk business in which it has a comparative advantage constitutes, by definition, a sub-optimal allocation of social resources, and at the same time generates a result (retaining only the high risk business) that is the opposite of that intended by prudential regulation »*
- ah « *At these institutions, highly skilled risk analytic teams measure in rigorous fashion the credit risk of various positions and express these risks in terms of economic capital allocated to the risks (see Federal Reserve, 1998). It is in a bank's interests to use RCA to reduce its regulatory capital requirement to at least equality with (or lower than) the economic capital called for by the riskiness of its portfolio. Maximization of shareholder value, for example, presumably would not occur if the bank had to incur additional capital costs, because of a regulatory requirement, over and above those called for by the internal risk measurement process. »*
- ai « *That is, to a very significant extent, the current Basle Accord is very much a lose/lose proposition. As indicated earlier, from the regulatory perspective, a bank may achieve a high RBC [``risk-based" capital] ratio, but the regulator still cannot know whether it has achieved any particular degree of ``soundness". Banks, meanwhile, must engage in regulatory capital arbitrage to avoid uneconomic capital standards, but such RCA is costly - therefore deflecting banks from achieving their goal of maximizing the value of the financial firm ».*
- aj « *[A] reasonable principle for setting regulatory soundness standards is to act much as the market would if there were no safety net and all market participants were fully informed. /.../ [The markets are suggesting] that regulated financial intermediaries cannot maximize their value to the overall economy if they are forced to operate at unreasonably high soundness level »*
- ak « *Two fundamental objectives lie at the heart of the Committee's work on regulatory convergence. These are, firstly, that the new framework should serve to strengthen the soundness and stability of the international banking system; and secondly that the framework should be in fair and have a high degree of consistency in its application to banks in different countries with a view to diminishing an existing source of competitive inequality among international banks ».*
- al « *International competition and nonbank competition have clear implications for the future capital framework if it is to meet the goal of a level playing field. We must ensure that bank supervisors in every country have in place meaningful minimum capital requirements based on a common notion of bank soundness and the power to enforce those requirements. /.../ Analogously, a long-run goal of bank and nonbank supervisors alike should be to put their capital regimes on a more nearly common conceptual footing -- not necessarily with identical requirements, but with a greater degree of comparability. »*
- am « *Changing technology and market practices are undermining the current accord at the largest institutions. They have also added to the complexity of modern banking organizations, a complexity already in progress from the increasing scale and globalization as well as from a widening range of banking activities. These factors and the associated moral hazards from bank supervision and the increased systemic risk from scale have left supervisors with a choice between more extensive and burdensome supervisory oversight, on the one hand, and increased reliance on market discipline coupled with a more incentive-compatible regulatory and supervisory framework on the other. That is what the three pillars [of the new proposal] are all about. To be sure, the proposed capital standard - at least for larger banks - is more complex than the current accord. But I emphasize that the proposal is based on evolving current best risk-management practices, which, in turn, represent the judgments of bank managers - not supervisors - of how best to measure and manage their risks given the available technologies. The proposed accord requires banks to establish comprehensive risk-management policies and then follow them. Supervisory oversight is designed broadly to test that this is occurring. Public disclosure is intended to harness market discipline so that supervisors can, in fact, be less intrusive as the market becomes more so ».*
- an « *despite the progress I've cited, we also know that there are individual banks and banking systems that are not well-capitalized at present, suggesting that both supervisors and the marketplace are not applying the lessons learned universally. That is, we are far from being able to say that the combination of banks' internal management discipline and market discipline is so strong that capital requirements are not needed and that supervisors of internationally active banks do not need a capital accord. Indeed, just the contrary-I don't think there has been a more urgent need for the Basle Committee to exercise leadership in this arena than now. »*

- ao « the catalyst for a complete rethinking of the theory and practice of credit risk management. »
- ap « as important as the application of modern portfolio theory to the management of market risk. »
- aq « While no timetable has yet been laid out, there is broad recognition of the need to move expeditiously, and to make significant progress in the next one to two years. »
- ar « the benefit of the extensive research and discussion under way more generally in the supervisory community, the financial industry and academia, and conferences like this one »
- as « An approach to quantitative capital requirements that offers the possibility of translating our expectations for financial institutions across countries, institution types and financial industries.
Integration of the quantitative capital requirements with a set of qualitative expectations for banks in managing their risk and evaluating their capital needs.
As great as possible a reliance on market discipline, with emphasis on transparency and disclosure. »
- at « he is set to preside over a period of significant change in banking supervision, including the overhaul of the committee's 10-year-old capital adequacy framework »
- au « The extent of the review took many observers by surprise. »
- av « Although all that has been announced at present is a « review », McDonough's ambition is clearly that this will in turn lead to important substantive revisions to the Accord »
- aw « Most members of the committee seemed content to let work proceed in this low-profile, deliberate fashion. However, Federal Reserve officials became increasingly outspoken in calling for significant change in capital regulation ».
- ax « the Federal Reserve was still the only supervisory agency actively and publicly suggesting that modification—perhaps fundamental modification—of the Basel Standards was necessary. »
- ay « Even in the United States, the other bank supervisory agencies had not joined the Fed's public call for change
- az « Officials at the Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) and the Office of Thrift Supervision, the other two federal banking agencies, had not spoken publicly on the issue at all »
- ba « At the February 1998 Fed conference, Tom de Swaan, the Dutch chairman of the Basel Committee, delivered remarks on the reasons for considering major change in Basel I that, while not inconsistent with those of Fed officials, were considerably more guarded (de Swaan 1998). Indeed, de Swaan's principal emphasis was the need to maintain existing capital levels no matter what revisions were made, and even hinted that higher levels might be necessary. He also sounded a note of caution on the degree to which supervisors could rely on market-generated capital levels. »
- bb « the attempt to, in practice meld these two approaches into a simple framework only works up to a point, as chalk mixes with cheese »
- bc « More work is needed and is continuing »
- bd « Simplicity may have its dangers. But it also has its place in the regulatory armoury. »
- be « Although the worldwide financial turbulence from July 1997 to March 1999 provided a dramatic backdrop for the beginning of the Basel II process and underscored some of the flaws in the Basel I rules, G-10 country banks had not generally been seriously affected ».
- bf « Unlike prior major Basel Committee initiatives, this one was not impelled by a crisis specific to banks in member countries »
- bg « The creation of the Basel Committee was itself the result of the 1974 crises at a number of G-10 banks. Similarly, Basel I resulted from the series of events set in motion by the Latin American debt crises of the 1980s, and revisions to the Basel Concordat were made after the failure of the Bank of Credit and Commerce International in 1990 ».
- bh « I see informed supervisory review of capital adequacy self-assessments as one part of a three-part framework for capital supervision that consists of a minimum capital requirement, hands-on supervision and enhanced market discipline. /.../
Of course, some of the many minimum capital standard options being studied by the Steering Group make use of the new tools of risk-return evaluation I've discussed today, such as internal ratings and credit models. My message today is that we can begin now to place more emphasis on risk-return discipline with an appropriately long time horizon and on a comprehensive credit strategy both in the risk management processes at banks and in our own supervisory process. And we should not allow making further progress in the risk management arena to be dependent on the outcome of discussions of an appropriate minimum capital standard ».
- bi « The work of the Group of Thirty impacts the current and future structure of the global financial system by delivering actionable recommendations directly to the private and public policymaking communities. »
- bj « the rapid evolution of financial institutions, products and markets is increasingly challenging the effectiveness of management oversight, market discipline and official supervision ».
- bk Technological improvements make possible more effective management information and control systems and analytic models which help institutions manage risks more effectively »

- bl « the 'capture view' suggests that regulators do not want to be captured, and after three decades of financial deregulation and neoliberal indoctrination this assumption remains to be proven. »
- bm « Our mission is to support the financial industry in prudently managing risks, including sovereign risk; in developing best practices and standards; and in advocating regulatory, financial, and economic policies that are in the broad interest of our members and foster global financial stability. »
- bn « the IIF for more than 20 years has also been engaged in bank regulatory issues. The scale of its involvement rose significantly in the course of the 1990s and in most recent times. The IIF evolved as a critical private sector partner on Basel II and effective regulation to the Basel Committee on Banking Supervision and other official bodies ».
- bo « The Association, for example, has played a prominent role in the development of capital guidelines for market and credit risk by the Basle Committee on Banking Supervision. »
- bp « There is, no doubt, a fine line to be drawn between trying to regulate in an informational vacuum and the regulators ending up in the pockets of the regulated (capture). But the BCBS itself was, for the most part, freed from having to find this balance, since virtually all direct contact between banks and their supervisors/regulators came via the constituent national supervisors/regulators »
- bq « At present, the Committee maintains close contacts with the banking industry at many levels subject to certain 'ground rules'. With the exception of an annual meeting between the Committee's Chairman and the Chairmen of the G-10 national banking associations, contacts with the industry have typically been maintained by national supervisors with their respective banks. /.../ this is a process that seems to work well and the Committee has traditionally been reluctant to establish formal channels of communication with any particular group or organization of banks which could develop into a situation in which prudential rules are negotiated. That said, there is no reason why individual members of the Basle Committee should not, on a personal basis, participate in informal discussions with industry representatives, as they already do at various levels. However, in such circumstances, they obviously cannot speak on behalf of the Committee. In this spirit, each of us is always willing to listen to the views of leading banks »
- br « The Association, for example, has played a prominent role in the development of capital guidelines for market and credit risk by the Basle Committee on Banking Supervision /.../ and was a principal driver behind the Basle Committee's recognition of netting, in calculating capital requirements for financial institutions »
- bs « In November, the Institute of International Finance (IIF) called for a reconsideration of the Basle Capital Accord of 1988 to reflect recent advances made in the management of credit risk. Senior representatives feel that existing risk weightings do not sufficiently take into account the full spectrum of credit risk attached to bank assets, the effects of portfolio diversification and the development of modern risk management practices. They consider that the rules contained in the Basle Accord have created perverse incentives by encouraging banks to acquire riskier loans. They suggest different ratios according to whether loans are made to entities based in lower-rated countries or to large companies in industrial countries. As from the beginning of 1998, banks have been allowed to use internal models to calculate their capital requirements for market risk. The model approach has not yet been authorised for the calculation of capital requirements for credit risk. »
- bt this approach makes wholesale reform of the standardised rules less necessary, as the possibility of employing simplified models provides an alternative calculation method short of full portfolio credit risk modelling for those banks that are not yet in a position to employ these models.
- bu An evolutionary approach means that firms have the opportunity to develop more sophisticated risk management techniques that are suited to their level of sophistication and type of business, and are not compelled to jump in one leap to a full portfolio analysis of credit risk. An evolutionary approach also recognises that even firms with sophisticated credit risk modelling techniques /.../ are likely to move to credit risk modelling on an incremental, asset-class-by-asset-class, approach.
- bv « While the amendment to the Capital Accord recognised the progress made in recent years in the modelling, tracking and hedging of market risk by the largest banking institutions, considerable effort was devoted to reviewing the current regulatory standards for credit risk. The recent progress made in credit risk measurement and management techniques revived interest in proposals to adjust the current capital standards to also allow for the use of internal models. Thus, market associations called for reform of the current international capital standards for credit risk.¹⁰ [Note 10 : See ISDA, *Credit Risk and Regulatory Capital*, New York, March 1998, and IIF, *Recommendations for Revising the Regulatory Capital Rules for Credit Risk*, Washington, March 1998.] However, there remain important obstacles in this area, including limitations in data availability and hedging capability. Such limitations apply to other risks, which therefore hamper the development of one all-encompassing standard that would take into account the interdependency of risks.¹¹
- bw « ISDA calls on the Basle Committee of Banking Supervision to publish proposals by the end of the year setting out its thinking on the credit risk reform process »
- bx « complexes of issues, institutions, bodies of knowledge, practices and actions, within each of which there may be

traced a descent - a succession of phases in the trajectory of a social movement »

- by « *They also serve to highlight those aspects of the credit risk modelling process that determine its overall reliability, namely (a) the accuracy of parameter estimates as representations of the future, and (b) the validity of the model's underlying assumptions »*
- bz « *the MTM paradigm treats the credit portfolio as being marked to market (or, more accurately, marked to model) at the beginning and end of the planning horizon, with the concept of credit loss reflecting the difference between these valuations. »*
- ca « *While various justifications are put forward in support of one paradigm vs. another (e.g. the multi-state nature of a MTM model, the simplicity of a DM type model), the determination of model "superiority" is largely influenced by the fit between model output and model application. For example, an institution that utilises credit risk models for performance measurement purposes associated with a buy-and-hold portfolio might reasonably opt for a (simpler) DM model. In contrast, certain pricing decisions for a portfolio of more liquid credits may require a loss measurement definition that incorporates potential shifts in credit spreads. »*
- cb « *A consensus within the industry about a "standard" shape of the PDF has yet to emerge. This stands in contrast with market risk models, where the normal distribution is frequently used as a standard or benchmark. »*
- cc « *At a given point in time /../ short-term outlook /../ may well be highly dependent on the state of the economy*
- cd « *such long-run averages may seriously misrepresent the short-term outlook »*
- ce « *While no bank with a diversified portfolio would expect all – or even nearly all – of its obligors to default at once, experience shows that the factors affecting the creditworthiness of obligors sometimes behave in a related manner. Consequently, in measuring credit risk, the calculation of a measure of the dispersion of credit risk (i.e. its standard deviation, or indeed the full PDF) requires consideration of the dependencies between the factors determining credit-related losses, such as correlations among defaults or rating migrations, LGDs and exposures, both for the same borrower and among different borrowers. »*
- cf « *While banks tend to be well aware of these potential relationships, their ability to model such correlations is often limited in practice. In general, owing to data limitations, credit risk models do not attempt to explicitly model correlations between different types of risk factors. Specifically, correlations between defaults/rating migrations and LGDs, between defaults/rating migrations and exposures and between LGDs and exposures are typically assumed to equal zero. «*
- cg « *Banks and researchers alike report data limitations to be a key impediment to the design and implementation of credit risk models. Most credit instruments are not marked to market, and the predictive nature of a credit risk model does not derive from a statistical projection of future prices based on a comprehensive record of historical prices. The scarcity of the data required to estimate credit risk models also stems from the infrequent nature of default events and the longer-term time horizons used in measuring credit risk. Thus, in specifying model parameters, credit risk models require the use of simplifying assumptions and proxy data ».*
- ch « *In the case of certain proprietary models, some parameter (and even structural) assumptions are unknown to the user, and thus sensitivity testing and parameter modification are difficult »*
- ci « *Very few (if any) banks have developed a fully integrated company-wide model to measure credit risk. »*
- cj « *only a small proportion of the banks surveyed by the Task Force is currently using outputs from credit risk models in active portfolio management... »*
- ck « *...; however, a sizable number noted they plan to do so in the future ».*
- cl « *If banks do not use these systems for internal allocations of credit, how much confidence can be placed in the processes ? »*
- cm « *The Task Force recognises that credit risk modelling may indeed prove to result in better internal risk management, and may have the potential to be used in the supervisory oversight of banking organisations. However, before a portfolio modelling approach could be used in the formal process of setting regulatory capital requirements for credit risk, regulators would have to be confident not only that models are being used to actively manage risk, but also that they are conceptually sound, empirically validated, and produce capital requirements that are comparable across institutions. At this time, significant hurdles, principally concerning data availability and model validation, still need to be cleared before these objectives can be met, and the Committee sees difficulties in overcoming these hurdles in the timescale envisaged for amending the Capital Accord. »*
- cn « *emerging market banks would be especially hard hit given their reliance on short-term interbank lending.*
- co *The Committee acknowledges the concerns expressed by some commentators regarding the use of external credit assessments, especially credit ratings. However, no alternative has been yet proposed that would be both superior to the current Accord's OECD/non-OECD distinction and as risk-sensitive as the current proposal.*
- cp *The Committee understands that there are cases where a bank or a corporate can have a higher assessment than the sovereign assessment of its home country and that risk weighting exposures to those entities based on such assessments can be justified. Therefore, it will not retain the sovereign floor that was proposed in the June 1999*

Consultative Paper.

- cq « A bank's assessment of the risk of default in a borrower, as embodied in its internal rating and the measurable risk characteristics associated with these ratings; a system for slotting those exposures within a given bank grade into a regulatory capital bucket based – for most portfolios - on the bank's quantifiable concept of borrower default, as well as loss-given-default and potentially other asset characteristics (which may be estimated by banks or parameterised by supervisors); development of a capital charge associated with each regulatory capital bucket based on estimates of its relative riskiness; minimum standards and sound practice guidelines for key elements of the rating process, including key characteristics of the rating system and process, and a supervisory process for validating this approach, including ways of ensuring that a rating reflects all relevant information on the underlying risk of an exposure, that the process by which it is assigned ensures its integrity, and that the underlying measures of loss are consistent and comparable across banking institutions, countries, and over time ».
- cr *[Ajout par rapport au rapport initial :] The Committee has also considered the possible use of portfolio credit risk models in setting regulatory capital requirements. The Committee commends the use and continued development of such models. [Reprise du rapport initial :][It] indeed recognises that credit risk modelling may prove to result in better internal risk management, and may have the potential to be used in the supervision of banks. However, before a portfolio modelling approach can be used in the formal process of setting regulatory capital requirements for credit risk, supervisors would have to be confident not only that models are being used to actively manage risk, but also that they are conceptually sound, empirically validated, and produce capital requirements that are comparable across institutions. At this time, significant hurdles, principally concerning data availability and model validation, still need to be cleared before these objectives can be met [Partie supprimée par rapport au rapport initial :] , and the Committee sees difficulties in overcoming these hurdles in the timescale envisaged for amending the Capital Accord. [Ajout par rapport au rapport initial :] The Committee will verify how, after further development and testing, credit risk models could play an explicit part in setting regulatory capital requirements. To this end, it intends to monitor developments in this area closely, and hopes to engage the industry in a constructive dialogue going forward.*
- cs « Quantification provided authority, but this is authority as Barry Barnes defines it: not power plus legitimacy but power minus discretion »
- ct Quantification is a way of making decisions without seeming to decide. Objectivity lends authority to officials who have very little of their own”
- cu « The Committee recognises that a **shortcoming** of the current Accord has been that inadequate recognition is given to the differing credit quality of claims on corporates ».
- cv « When this approach was adopted, the Committee recognised the **obvious shortcoming** that some countries that might not merit inclusion on grounds strictly related to default risk would be included in the preferential group, while potentially high credit quality countries outside the OECD would be excluded. When adopted, however, the OECD/non-OECD approach was determined to be the most workable proxy for identifying countries that should be eligible for preferential risk weighting treatment »
- cw « 6. /.../ The financial world has developed and evolved significantly during the past ten years, to the point where a bank's capital ratio, calculated using the current Accord, may not always be a good indicator of its financial condition. The current risk weighting of assets results, at best, in a crude measure of economic risk, primarily because degrees of credit risk exposure are not sufficiently calibrated as to adequately differentiate between borrowers' differing default risks »
- cx « We need to **get this measure right** for obvious reasons.»
- cy « as Sherlock Holmes might pose the question, "Is 8 percent **the right solution?**" »
- cz « Did we set relative and absolute required capital levels about right /.../? »
- da « But, until quite recently, systematically and formally managing many of the key risks taken by banks, in particular their credit risk, was difficult. The techniques for quantifying and measuring risk, and the technology and instruments to manage and distribute it, simply did not exist. Individual credit-risk decisions tended to be made by lending and credit officers who used their judgment to decide who was given credit and who was not. /.../ In a world of judgment, the risk manager had considerable difficulty in persuading lending officers, indeed management, about excessive risk when quantitative procedures and systems did not exist. Differences in judgments are difficult to resolve »
- db Until the new technologies came along, and still today at many banks, choices about portfolio risk were the outcome of internal debates and struggles between those wishing to push the boundaries of prudence in search of short-term volume and those who saw the risks clearly. Traditionally, the right balance was not always achieved because it was hard to distinguish the boundary between reasonable and excessive risk. /.../. The new risk-management technologies offer the promise of a common system of risk measurement that will support more rational, efficient, reliable internal control systems and choices about risk.

- dc « *Basel I reflected agreement on what constituted a reasonable minimum ratio of capital to risk-weighted assets--the now-famous 8 percent. /.../ we should not pretend that this ratio was determined with scientific precision* ».
- dd « *if we do not get relative risk weights about right, it will be difficult to achieve the broad goals established by the Basel Committee--such as encouraging effective risk-management practices and discouraging capital arbitrage. Obviously, setting the right absolute level of capital requirements is important as well, both to avoid excessive systemic risk and to provide a fair playing field vis-à-vis nonbank financial institutions* ».
- de « *The approach is to incorporate within the regulatory and supervisory processes some of the quantitative risk-management tools that large complex banking organizations (LCBOs) now use, or will be using by the time the enhanced Accord is implemented, to evaluate and manage their own risk positions. /.../ In the process, not only would other LCBOs be required to improve their risk management, but, in addition, a system would be established that can evolve naturally as risk-management practices themselves evolve* »
- df « *This requires--and it is essential to our vision--that both supervisors and banks focus on the same positions, controls, and objectives* ».
- dg « *The Committee does not wish banks to develop risk rating systems simply for IRB purposes. To be in a position to demonstrate to supervisors that an internal rating system should be used for the purpose of determining minimum regulatory capital requirements, a bank must first demonstrate that the rating system is an integral part of its current business and risk management culture* ».
- dh « *explaining the Basel II risk weight formulas in a non-technical way by describing the economic foundations as well as the underlying mathematical model and its input parameters. By its very nature this means that this document cannot describe the full depth of the Basel Committee's thinking as it developed the IRB framework.* »
- di « *This class of models includes special cases of two industry-standard credit risk models, CreditMetrics TM and Portfolio Manager TM, and provides a reasonable approximation to a third, CreditRisk+TM.* »
- dj « *an important restriction in order to fit supervisory needs* »
- dk « *Few bankers would suggest that the only risk in their loan portfolios arose from a single, undiversifiable, residual, leveraged, global factor* ».
- dl « *Given this lack of theoretical and industry support, it is noteworthy that Basel II received virtually no criticism of the single factor assumption* ».
- dm « *The paradox is resolved by the need for portfolio-indifference. Neither regulators nor bankers would accept a model that charged different banks different regulatory capital requirements for the same loan.* »
- dn « *the high confidence level was also chosen to protect against estimation errors, that might inevitably occur from banks' internal PD, LGD and EAD estimation, as well as other model uncertainties* »
- do « *which can then be swept discretely under the carpet where it will remain unseen* »
- dp « *Banks employ various alternative means of validating credit risk models, including so-called "market-based reality checks" such as peer group analysis, rate of return analysis and comparisons of market credit spreads with those implied by the bank's own pricing models. However, **the assumption underlying these approaches is that prevailing market perceptions of appropriate capital levels (for peer analysis) or credit spreads (for rate of return analysis) are substantially accurate and economically well founded. If this is not so, reliance on such techniques raises questions as to the comparability and consistency of credit risk models, an issue which may be of particular importance to supervisors*** ».
- dq « **one year coincides both with the usual financial reporting period and the typical minimum frequency with which ratings are reviewed internally.** By building upon PD information that uses a common time horizon, supervisors can /.../ **provide for consistent validation across banks and exposure classes.** This would not be the case in using a time horizon equivalent or driven by, for example, the maturity of each specific exposure ».
- dr « *The reasonableness of this decision rests on whether one year is indeed a period over which either (a) fresh capital can be raised to fully offset portfolio credit losses beyond that horizon, or (b) risk-mitigating actions, such as loan sales or the purchase of credit protection, can be taken to eliminate the possibility of further credit losses* »
- ds « *In this regard, the Committee recognises that long-term finance is distinguished by its system stabilising contribution due to predictable payments over long time horizons, and that it reduces the vulnerability of borrowers to interest rate risk. Furthermore, banking systems with a high proportion of long term financing have indeed been less vulnerable to financial crises* »
- dt « *Required capital would be made /.../ more consistent with the pricing of credit risk in financial markets* »
- du « *a failure to recognise the role of maturity as a credit risk mitigant under the IRB approach could result in unduly high capital charges on loans to lower-quality customers by not accounting for a common technique (i.e. the use of shorter maturities) to reduce the riskiness of such loans* »
- dv « *the banking industry has argued in favour of the inclusion of maturity adjustments noting, in particular, that such adjustments allow for the most sensible treatment of maturity mismatched credit risk mitigation, particularly in the form of credit derivatives* ».

- dw « *The regulatory imperative should not be underestimated as a driver of coercive isomorphism in the banking sector* ».
- dx « *Calculative pragmatists are more tolerant about risk and control scoring systems and crude approximations of capital **provided they help to steer behaviour and action in the right direction*** ».
- dy « *ways of formulating liberalism and ways of formulating risk and uncertainty are processes that are closely bound together* »
- dz « *linked to changes in broader political rationalities, such as the emergence of 'neo-liberalism'* » /.../ « *rather than assuming that the risk society is inexorably extending its governmental reach* »

Le crédit sous Bâle II - un dispositif néolibéral de financiarisation en pratiques

Résumé : Comment la réglementation internationale organise-t-elle la régulation des activités de crédit ? Pour répondre à cette question, cette thèse propose d'analyser le dispositif prudentiel relatif aux risques de crédit issu de la réforme des Accords de Bâle de 2004, dits « Accords de Bâle II », et de suivre ce dispositif des lieux institutionnels de sa production - le Comité de Bâle - à son interprétation dans les pratiques quotidiennes d'une banque. La thèse décrit la communauté transnationale et le projet libéral qui ont initié le processus de réforme des Accords de Bâle. Puis, elle analyse le dispositif réglementaire lui-même et montre qu'il marque un basculement vers un mode de gouvernement néolibéral qui est couplé avec un projet de financiarisation des activités de crédit. Enfin, la thèse étudie la manière dont le nouveau dispositif réglementaire a été mis en oeuvre dans une banque mutualiste française spécialisée dans le financement des PME et conclut que la nouvelle réglementation participe activement au désencastrement et à la financiarisation des relations de crédit.

Mots clés : risque de crédit, quantification, régulation, néolibéralisme, financiarisation.

Credit under Basel II: a neoliberal device for financializing credit relationships in practices

Abstract: How does international regulation organize credit activities ? In order to address this question, this thesis analyzes the regulatory standards for assessing and controlling credit risks defined by the 2004 reform of the Basel Agreements on Capital Adequacy, the so-called Basel II Agreements, and it traces the genealogy of these standards from where and when they have been constructed – in the Basel Committee from 1998 to 2004 - down to their effects on the daily practices of a bank. The thesis describes the transnational community and the liberal project that launched the Basel Agreements reform process. Then it analyzes the regulatory framework itself and suggests that Basel II marks a shift within the regulatory regime of credit risk. Indeed it demonstrates that the norms are embedded in a financialized representation of credits and that they are implemented following a neoliberal mode of government. Finally, the thesis investigates how the new norms have been translated into a french cooperative bank specialized in SME lending and it concludes that the new regulatory framework is actively participating in the disembeddedness and in the financialization of credit relationships.

Keywords : credit risk, quantification, regulation, neoliberalism, financialization