

Louvain School of Management

Bâle IV et Dodd-Frank Act : analyse et impact respectifs sur la profitabilité des institutions financières

Etude comparative des cinq plus grandes banques
américaines et européennes

Auteur : Jean-François Ramault
Promoteur(s) : Luc Hennard
Année académique 2018-2019

Tout au long de mon parcours universitaire, j'ai eu la chance et le privilège de rencontrer des professeurs à l'écoute de leurs élèves qui ont su éveiller ma curiosité intellectuelle et me transmettre leur savoir.

Par la présente je tiens donc à remercier l'Université Catholique de Louvain de m'avoir permis de suivre un cursus complet et très formateur tout au long de ces années.

Mes remerciements s'adresseront tout particulièrement à mon promoteur, le professeur Luc Henrard, qui m'a donné l'envie de réaliser un mémoire portant sur le sujet qui est traité ici. De plus, le professeur Henrard a su se montrer présent pour me guider tout au long de la rédaction de cet écrit et c'est pourquoi je tiens à l'en remercier.

Enfin, un mémoire est un travail de longue haleine dont parfois il semble difficile de voir la fin. Je tiens donc à remercier ma famille et tout particulièrement ma mère et ma grand-mère qui m'ont montré un soutien indéfectible tout au long de mon cursus universitaire ainsi que lors de la rédaction de ce mémoire.

1 Table des matières

1	Introduction.....	3
1.1	Motivation	3
1.2	La crise financière	4
1.3	Contexte.....	5
2	Le Comité de Bâle	8
2.1	Genèse	8
2.2	Rôle et mission	8
2.3	Son évolution.....	9
3	Les accords de Bâle.....	10
3.1	Bâle 1	10
	Origine	10
	Critiques.....	10
3.2	Bâle 2 : McDonough ratio / The New Basel Capital Accord	10
3.3	Bâle III : L'importance de l'approche macro-prudentielle.....	11
3.4	BIV	12
	3.4.1 Contexte d'apparition et buts	12
	3.4.2 Risque de crédit.....	14
	3.4.2.1 Approche Standard (SA).....	15
	3.4.3 Risque de marché	26
	3.4.4 Risque opérationnel	27
	3.4.5 Risque de crédit de la contrepartie (CCR)	29
	3.4.6 Output floor.....	31
	3.4.7 Critiques/Conséquences	33
4	Dodd-Frank Act	38
4.1	Historique de la régulation bancaire	38
4.2	Contexte d'apparition	40
4.3	Buts	41
4.4	Mesures.....	42
4.5	Révision sous l'administration Trump	54
4.6	Critiques.....	55
4.7	Comparaison.....	57
5	Etude de cas	59
5.1	Ratios de profitabilité	60
5.2	Tier 1 Capital Ratio	65

5.3	Effet de levier	67
6	Conclusion générale.....	71
7	Bibliographie.....	73
8	Annexes.....	81

1 Introduction

1.1 Motivation

Comme à son habitude le monde n'avance jamais autant qu'en temps de crise. Cela est autant vrai pour la médecine que pour le domaine militaire en temps de guerre. Le monde de la finance, et plus particulièrement les règles qui entourent ce vaste milieu ne dérogent pas à cette tradition. En effet, « les crises bousculent le statu quo et fournissent de l'espace pour qu'émergent de nouvelles idées » (Coffee, Ferran, Hill, Moloney, 2012, p.1) et « seulement après une chute catastrophique des marchés, les législateurs et les régulateurs surpassent la résistance de la communauté financière et adoptent des réformes législatives compréhensibles ». (Coffee, Ferran, Hill, Moloney, 2012, p.301).

Cette dernière décennie a été marquée par une crise financière d'ordre global avec 2 puissances fortement touchées, les Etats-unis et l'Europe. Le monde n'avait plus connu un tel choc financier depuis la crise de 29. La réponse à cette crise s'est traduite par un accroissement sans précédent de régulations afin de rendre le système bancaire international plus résilient et éviter *in fine* que de telles situations ne se reproduisent dans le futur. Parmi ces règles, deux accords sont prédominants : Bâle III, qui, à ce jour s'est vu réformé en Décembre 2017 ainsi que le Dodd-Frank Act.

Ce travail sera divisé en deux parties : tout d'abord une approche théorique qui aura pour but de rendre compte de cette évolution réglementaire en faisant une brève piquûre de rappel des premiers accords de Bâle pour en arriver à son actuelle dernière version dont le nom n'est pas encore définitif mais qui est appelée Bâle IV dans le milieu bancaire. De plus, ce mémoire s'attardera également sur l'environnement réglementaire global outre-Atlantique, de ses prémices à la suite de la Grande Dépression des années 30 jusqu'à la production de la plus grosse ambitieuse pièce régulatrice aux USA à ce jour, le Dodd Frank.

Après avoir exposé distinctivement ces deux mesures, une comparaison des points saillants sera réalisée. Ensuite, la seconde partie fera état de certains ratios et figures financières clés pour comprendre l'impact potentiel qu'a pu avoir cette production législative en vue de réguler le monde de la finance. Il est ici question de savoir si les législations rendent difficile pour les banques d'être profitables ou au contraire de voir si les banques ont su tirer leur épingle du jeu et continuer à être génératrices de bénéfices par quels que moyens que ce soit. Non seulement, seront examinées la rentabilité mais également la solidité en vue de répondre à la question

suivante : la régulation est-elle efficace et les banques sont-elles *in fine* plus solides qu'elles ne l'étaient lors de la décennie précédente ? En outre, ce mémoire devra donc apporter une indication pour savoir si les institutions financières pourraient mieux résister à la crise que lors de 2007-2008.

Le choix de ce sujet m'est apparu comme une évidence, conforté par une conjonction d'éléments. Tout d'abord le cours de Risk Management of Financial Institutions m'a fait découvrir de façon pratique la gestion du risque dans une banque ainsi que la régulation bancaire qui l'entoure et les challenges que cela représente pour les banques. Ensuite, ma génération a connu une grande crise financière et économique qui est encore dans les mémoires de tout un chacun. Au cours de celle-ci, les organismes financiers et leur dirigeant ont souvent été décriés, tant par le citoyen lambda que par la presse, à juste titre ou non. Il convient dès lors d'essayer de rétablir un semblant de vérité sur ce monde nébuleux qu'est la finance. Il me semble, enfin, que tout un chacun devrait porter un œil davantage attentif à ces régulations et aux contraintes qui s'y trouvent pour émettre un jugement objectif et critique à l'égard du monde de la finance, qui, malheureusement, est trop souvent biaisé,

1.2 La crise financière

Il est opportun, pour un mémoire traitant de la régulation bancaire et de risk management, de consacrer une partie en un rappel des causes de la crise qui a touché notre système économique il y a une dizaine d'années, « crise financière la plus grave depuis la grande dépression » comme le mentionnait Barack Obama. D'autant plus qu'il s'agit d'une crise considérée comme un « évènement qui apparaît une fois dans un siècle » (Tafara, 2012, p. xi)

Cet épisode de tourmente mondiale a fait apparaître aux yeux du citoyen lambda la méthode de crédit utilisée par les banques américaines, les *subprimes*, ainsi que le système de la titrisation de crédits hypothécaires. Système dont la responsabilité est à mettre en avant dans le fait que cette crise ne se soit pas concentrée au seul marché américain mais se soit répandue à travers la planète étant donné que des banques du monde entier pouvaient acheter des parts de crédits du consommateur américain. L'utilisation de cette méthode qui peut être qualifiée de gestion de risques de la part de l'organisme qui en fait usage, permet, en fin de compte, de se délester d'une partie des risques liés aux crédits. Il s'agissait en effet de crédits octroyés à des ménages modestes qui n'auraient pas pu, dans des conditions normales d'emprunts, avoir accès à une ligne de crédit.

Avant de se lancer à proprement parler dans l'analyse des causes et conséquences de cette crise, il est utile de spécifier certaines formules de langage afin que les termes utilisés soient clairs dans l'esprit de chacun. Ainsi, une bulle immobilière doit être comprise comme une bulle économique qui apparaît dans les marchés de l'immobilier au niveau local ou international. Définie par une rapide croissance dans la valorisation des prix des biens jusqu'à ce que des niveaux insoutenables soient atteints en comparaison des revenus et autres « indicateurs d'abordabilité ». Après de fortes augmentations, il y a des diminutions dans le prix des maisons et le niveau de dette hypothécaire est plus élevé que la valorisation de la propriété.

1.3 Contexte

Tafara (2012) note que :

Par essence, cette crise est le résultat d'une évolution dans les marchés et les services financiers. Durant les quinze dernières années, la structure et les principales caractéristiques du monde financier ont changé dramatiquement. La tourmente actuelle est probablement le résultat du système qui a échoué à s'adapter à ces changements fondamentaux. (Tafara, 2012)

Partageant la même analyse, Dominique Plihon, professeur d'économie à l'université de Paris-XIII-Villetaneuse, écrivait que « beaucoup plus que d'une crise financière, il s'agit d'une crise globale et systémique, dont les ressorts se trouvent au cœur même du capitalisme et de la mondialisation ». (Plihon, 2017, p.1)

La crise des crédits hypothécaires *subprimes* est en réalité due à une conjonction d'éléments.

Le point de départ se situe au niveau des taux d'intérêts extrêmement bas que la réserve fédérale américaine a décidé d'appliquer à la suite de l'explosion de la bulle internet au début des années 2000. Une telle diminution des taux d'intérêts, passant de 6.5% à 1%, avait pour but de contrecarrer la récession naissante dès l'année qui a suivi la crise *dot-com*. (Bianco, 2008).

Un second élément qui a contribué à la turbulence immobilière est l'augmentation du prix de l'immobilier aux Etats-Unis. En effet, entre 2000 et 2006, la croissance en termes nominaux a connu une montée de 60% avant de commencer à baisser à l'été 2007. (DGTPE, 2008). Cette croissance des prix s'explique par la loi de l'offre et de la demande. En effet, si la demande augmente et l'offre diminue, mécaniquement, il apparaît une augmentation du prix. C'est ce phénomène qui est apparu aux Etats-Unis entre 2000 et 2006.

Cependant cet accroissement n'était pas justifié. Selon les calculs effectués par la Direction générale du Trésor et de la Politique économique (2008), les prix de l'immobilier étaient surévalués d'environ 30% en 2006. Un point de vue partagé outre-Atlantique par l'économiste Robert Shiller de l'Université de Yale qui prédisait en Août 2007 qu'une diminution dans les prix de l'immobilier, pouvant atteindre jusqu'à 50% par endroits, était tout à fait plausible dans un futur proche. (Bianco, 2008)

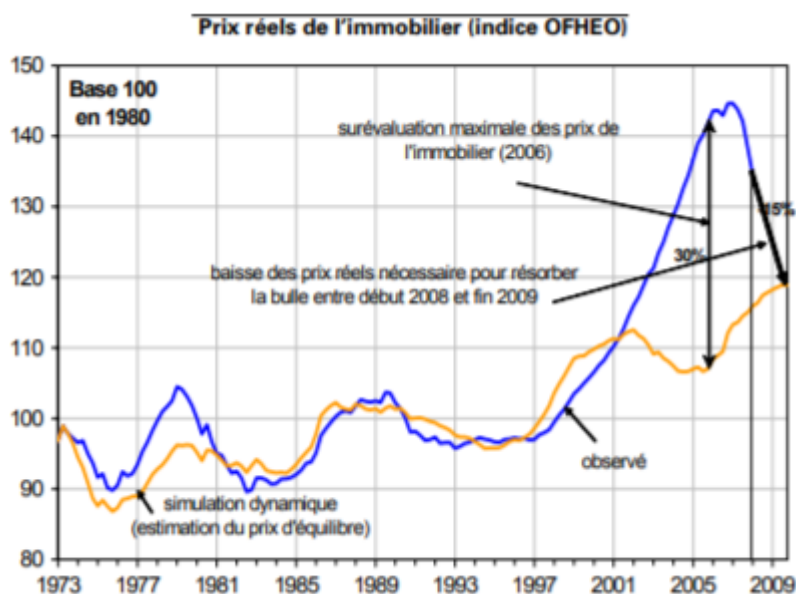


Tableau 1 : Prix réels de l'immobilier (indice OFHEO) (Sources : OFHEO, calculs DGTPE)¹

De façon concourante à l'augmentation des prix du marché immobilier, un assouplissement de l'accès au crédit est à noter. Plusieurs raisons peuvent être invoquées pour expliquer cette situation.

Tout d'abord, comme mentionné dans le point 1. ci-dessus, le faible niveau des taux d'intérêt a poussé les ménages à s'endetter à des conditions qui semblaient alors favorables à tel point que le taux de propriétaires aux USA est passé de 64% en 1994 à un plus haut historique de 69.2% en 2004. (Bianco, 2008)

Ensuite, la facilité avec laquelle les ménages, même les plus précaires, pouvaient avoir accès au crédit et de facto à la propriété est due aux prêts hypothécaires dits *subprimes*, par opposition aux crédits *primes*. Les *subprimes* ont connu un essor sans précédent, passant de 35 milliards de dollars en 1994 à 600 milliards en 2006. (Plihon, 2017)

¹ <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/f3cd7e8a-0fc8-42aa-9346-c456dbbac22c/files/67021915-541e-48e8-b4e7-b39979fce4e8>

Les personnes ayant accès aux *subprimes* présentant une forte probabilité de faire défaut vis-à-vis du prêteur, devaient faire face à des taux d'intérêts variables. C'est en 2004 que la FED décida de relever les taux d'intérêts pour essayer d'endiguer la bulle immobilière, dans une telle mesure qu'entre cette date et 2006, la réserve fédérale américaine augmentera 17 fois le taux directeur passant de 1% à 5.25%. (Bianco, 2008) Les ménages fragilisés de base ne parvinrent donc plus à rembourser leur crédit.

Cet accès davantage aisé au crédit est également dû à l'innovation financière. Les banques qui prêtaient de l'argent aux particuliers n'étaient pas les seules à supporter le risque de défaut de leur emprunteur. En effet, grâce au mécanisme de la titrisation, qui permet de transformer en titres les crédits risqués (*Mortgage Backed Securities*), les banques pouvaient vendre des parts du crédit des ménages aux quatre coins de la planète. C'est ce mécanisme financier pervers qu'il fait incriminer pour expliquer que la crise immobilière américaine se soit muée en une crise financière internationale. (Plihon, 2007).

Enfin, les prix de l'immobilier qui étaient surévalués connurent une descente importante. De part ce fait, les banques se retrouvèrent également dans la tourmente étant donné que les biens immobiliers qui avaient le rôle de garantie (*collateral* en anglais) en cas de défaut de l'emprunteur présentèrent une valeur bien moindre que celle qui était en vigueur lors de l'octroi du prêt. Dès lors, on se retrouve face à un triple mécanisme : d'une part les emprunteurs ne parviennent plus à rembourser, les banques ne peuvent pas vendre les biens immobiliers étant donné leur trop grande diminution de valeur et enfin les banques ne sont plus en mesure de rembourser les investisseurs des MBS étant donné que le flux était généré par les paiements des intérêts des emprunteurs. Cet enchaînement de défaut provoque le début de la crise.

2 Le Comité de Bâle

2.1 Genèse

Le comité de Bâle a été mis sur pied par les gouverneurs des banques centrales des pays faisant parti du G10². Celui-ci avait vu le jour après de la faillite de la banque allemand Herstatt en Juin 1974.

En effet, bien avant la dernière crise financière que notre société a connue il y a une décennie, notre époque a été entre autres également marquée par la crise de 1929 et celle de 1974.

Cet autre choc financier qui a secoué la planète résulte donc de la faillite de la banque Herstatt qui a entraîné le gel du système des paiements interbancaires de New York.

1974 est à retenir comme la date à partir de laquelle a émergé une « volonté d'inciter les banques à harmoniser leurs pratiques et à respecter des normes communes de sécurité » (Fournier, 2011, para. 1) Pour réaliser cette volonté, Peter Cooke, à ce moment directeur de la Banque d'Angleterre, favorisa « la réunion d'un comité réunissant les banques centrales et des organismes de réglementation et de surveillance bancaire des pays du G10. » La première réunion du Comité eut lieu en 1975 et depuis lors, il se réunit trois à quatre fois par an sous l'égide de la BRI. Initialement composé des pays du G10, le Comité réunit désormais 45 institutions de 28 juridictions différentes.

2.2 Rôle et mission

Le BCBS est le principal organisme chargé d'élaborer des normes relatives au contrôle bancaire au niveau mondial. Un des buts originels du Comité reposait sur une double volonté :

1. Le fait qu'aucun établissement bancaire n'échappe à la supervision
2. La supervision soit adéquate et uniforme au travers des juridictions membres

Pour arriver à ces fins, le Comité élaborera en 1975 le document « Concordat » qui « établit des principes pour le partage de la responsabilité de surveillance des succursales, des filiales et des coentreprises à l'étranger des banques entre les autorités de surveillance du pays d'accueil et des autorités d'origine. »

Son but étant à terme, d'apporter une certaine stabilité financière. Pour ce faire, nous pouvons citer pêle-mêle quelques-unes de ses actions :

² Les pays du G10 sont les suivants : Allemagne, Belgique, Canada, Etats-Unis, France, Italie, Japon, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède et Suisse.

- L'échange des informations sur les développements au sein du secteur bancaire
- La confrontation des diverses méthodes du contrôle bancaire pour permettre l'adoption de vues communes : cette étape nous apparaît comme très pertinente au vu du but originel du Comité.
- L'élaboration de normes à portée mondiale
- Le suivi de la mise en œuvre des normes

« Son objectif est de proposer des recommandations que les régulateurs nationaux peuvent adopter. Les différentes recommandations formulées sont soumises aux pays membres mais n'ont pas force de loi. » (Hennani, 2016, p.596)

2.3 Son évolution

Comme nous pouvons le constater sur le site officiel de la *Bank for International Settlement (BIS)*, le BCBS est actif tout au long de l'année et produit de nombreux articles relatifs à la sécurité bancaire dans son ensemble. Ses domaines de recherche vont de l'adéquation des fonds propres jusqu'à la lutte contre le blanchiment d'argent et au financement du terrorisme en passant par la prise de mesures concernant le risque de crédit et le risque opérationnel.

Ses principales publications sont celles qui vont nous intéresser tout au long de cette étude et ne sont autres que les accords de Bâle I, Bâle II, Bâle III et sa réforme appelée Bâle IV.

3 Les accords de Bâle

3.1 Bâle 1

Origine

Le premier des accords de Bâle a vu le jour en 1988. Cet accord fait suite au constat dressé par le BCBS d'une source d'inégalité concurrentielle entre les banques qui ne sont pas toutes assujetties aux mêmes demandes de capital au niveau national. L'accord poursuivait donc le but d'instaurer un *level playing field* entre les banques en fixant des règles communes. Il avait comme objectif de rendre le système bancaire international plus sûr et pour ce faire, il se concentra uniquement au départ sur le risque de crédit, risque le plus pertinent pour une banque (Neisen & Röth, 2017).

Bâle 1 se caractérise par l'instauration du Ratio Cooke. Ce dernier se traduit par le fait que le financement d'un risque doit être contrebalancé par un certain montant de fonds propres. (Fournier, 2011). Ce ratio de fonds propres pondérés aux risques des actifs s'établissait à 8%

Décrié par son manque de sensibilité au risque, cette première version de Bâle I se verra amendée en 1996 et inclura à partir de ce moment le risque de marché et pour la première fois le cadre réglementaire de Bâle permettra le développement de modèles internes.

Critiques

Bâle 1 se distingue par sa simplicité en ne se limitant qu'à deux sortes de risques engendrant *de facto* un manque de sensibilité. Voir Balin pour qui :

Le langage général de Bâle 1 donne une marge de manœuvre excessive aux banques dans l'interprétation des règles et, en fin de compte, permet aux institutions financières de prendre des risques inadéquats et de détenir des niveaux de fonds propres trop faibles. (Balin, 2008, para. 1).

3.2 Bâle 2 : McDonough ratio / The New Basel Capital Accord

Bâle 2, qui apparaît 16 ans plus tard, se concentre autour de trois piliers. Les trois sont complémentaires et interdépendants. (Thoraval, 2006).

Le premier pilier se concentre sur les exigences minimales de fonds propres. Il s'attarde sur le risque de crédit et le risque de marché. La nouveauté de Bâle 2 est la prise en compte du risque opérationnel. Le Ratio Cooke est remplacé par le ratio *McDonough*, qui fixe également l'exigence minimale de fonds propres à 8%.

Deux approches sont disponibles dans le cadre du second accord de Bâle. D'un côté se trouve l'approche standard (*standardised approach*), approche la plus utilisée par les banques à travers le monde. De l'autre, les *Internal Ratings-based Approach* (IRBA) parmi lesquelles se distinguent la Foundation IRBA et l'Advanced IRBA. La particularité de ces approches est le fait que les banques peuvent créer leur propre modèle pour calculer le risque.

Le deuxième pilier concerne le processus de surveillance prudentielle par le superviseur. Ce dernier peut imposer aux banques des exigences supplémentaires de fonds propres. (Fédération bancaire française, 2018).

Le troisième, quant à lui, se concentre sur la discipline de marché et la transparence.

Il est possible de constater que ce second accord va dans la bonne direction quant à la sensibilité au risque en incluant le risque opérationnel, celui-ci ne faisant pas partie du premier accord. Cependant, bien que plus adéquat que son prédécesseur, cet accord n'empêchera pas la faillite de certaines banques lors de la crise financière de 2008, laissant alors transparaître ses lacunes. En effet, Bâle 2 ne prévoyait aucune mesure pour faire face au risque de liquidité.

3.3 Bâle III : L'importance de l'approche macro-prudentielle

Cette troisième version des accords de Bâle intervient à la suite du cataclysme financier qu'a subi notre société il y a une décennie. La crise financière est la résultante de plusieurs défaillances combinées qui n'ont pas pu être traitées par le dispositif prudentiel précédent, Bâle II, qui de toute évidence n'allait pas assez loin dans ses mesures.

Bâle III entend donc renforcer la réglementation afin d'éviter qu'un tel scénario se reproduise. Pour y arriver plusieurs mesures sont prises :

- La quantité et la qualité des fonds propres est augmenté par rapport à Bâle II. (Korpas, Magnus, Margerit, Mesnard, 2017) (Ojo, 2011, p.2). Afin d'atteindre cet objectif, le ratio minimal de fonds propres Tier 1 passe de 4% à 6%. Cette mesure a porté ses fruits si l'on se réfère au graph de la Fédération bancaire française en annexe 1.
- Le troisième accord de Bâle revêt également une autre dimension. En effet, au contraire de ses prédécesseurs, ce dernier ne s'attaque plus uniquement au risque propre à une entreprise particulière mais entend intégrer le risque de façon globale. On parle dans le premier cas d'une surveillance micro-prudentielle tandis que le second porte sur une surveillance macro-prudentielle

- L'apparition de coussins de capital contracyclique ainsi que des exigences plus élevées pour les banques systémiques
- L'introduction, pour la première fois dans le cadre des accords de Bâle, de ratios de liquidité : le Liquidity Coverage Ratio (LCR) et le Net Stable Funding Ratio (NSFR).
- Première également pour les accords bâlois, l'introduction d'un ratio de levier

3.4 BIV

3.4.1 Contexte d'apparition et buts

Le G20 décrit cette finalisation de Bâle III comme « une harmonisation mondiale des méthodes de calcul du risque, sans augmentation significative des fonds propres ni discrimination entre modèles bancaires » (Fédération Bancaire française, 2018, p.5)

Considéré officiellement par le Comité de Bâle comme une réforme de Bâle III introduite en décembre 2017, il est souvent appelé Bâle IV par l'industrie financière, tant les réformes et changements présentés sont importants.

Alors que son prédécesseur se concentrait sur le numérateur du ratio de solvabilité, en d'autres termes sur la qualité et la quantité des fonds propres avec respectivement la hausse du CET1 et l'introduction de différents coussins de fonds propres (Ngnotue, 2018, para.1), cette nouvelle version entend s'attaquer aux actifs pondérés en fonction du risque ou Risk-Weighted Assets en anglais (RWA). Les RWA permettent d'accorder à différents actifs des pondérations en risques de différentes valeurs selon leur risque particulier pour la banque, afin de déterminer le niveau minimum de fonds propres réglementaires que l'établissement doit mettre de côté pour absorber les éventuelles pertes. (BCBS, 2017, p.1). Cette réforme n'est pas innocente et provient du constat tiré par le Comité de Bâle d'une trop grande variabilité dans le calcul des RWA menant dès lors à des écarts importants entre fonds propres réglementaires requis pour les banques, créant *de facto* une situation qui ne respecte pas un level playing field entre les acteurs bancaires. Les établissements bancaires optant pour une approche dite avancée ont la possibilité de calculer eux-mêmes les RWA. Cependant, grâce ou à cause, selon le point de vue auquel on se place, cette façon de procéder pousse les banques à minimiser les RWA et dès lors la banque peut détenir une quantité moindre de fonds propres réglementaires, ne correspondant pas forcément à sa prise de risque.

A travers cette révision du cadre réglementaire de Bâle III, le but poursuivi est également de rendre plus aisée, et surtout plus objective, la comparaison des ratios de fonds propres entre les

banques pour permettre aux parties prenantes d'évaluer le niveau de risque pris par ces dernières.

Afin de parvenir à un calcul crédible des RWA, le Comité de Bâle propose une révision plurifactorielle. Ainsi, les approches standards relatives aux risques de crédit et opérationnel vont être améliorées afin de présenter une plus grande sensibilité et dans le même temps le Comité entend limiter le recours aux méthodes internes. Sans s'arrêter là, la réforme prévoit d'associer au ratio de fonds propres pondéré en fonction des risques un ratio de levier finalisé. (BCBS, 2017, p.1).

L'ensemble des mesures proposées sera implémenté de façon graduelle, s'étalant de 2022 jusque 2027, comme il est possible de le constater sur la figure ci-dessous.

Révision	Date d'entrée en vigueur
Révisions de l'approche standard pour le risque de crédit	<ul style="list-style-type: none"> 1er janvier 2022
Révisions de l'approche IRB	<ul style="list-style-type: none"> 1er janvier 2022³
Révisions du cadre CVA	<ul style="list-style-type: none"> 1er janvier 2022
Révisions du dispositif concernant le risque opérationnel	<ul style="list-style-type: none"> 1er janvier 2022
Ratio de levier	<ul style="list-style-type: none"> Définition existante des expositions : 1er janvier 2018⁴ Définition révisée des expositions : 1er janvier 2022⁵ Volant applicable aux EBISm : 1er janvier 2022
Plancher (<i>output floor</i>)	<ul style="list-style-type: none"> 1er janvier 2022 : 50% 1er janvier 2023 : 55% 1er janvier 2024 : 60% 1er janvier 2025 : 65% 1er janvier 2026 : 70% 1er janvier 2027 : 72,5%

Tableau 2 : Dates d'implémentation des différentes mesures de Bâle IV. Source : BCBS 424.

Afin d'obtenir une vision précise des changements proposés, il sera fait ici le choix de présenter les réformes selon les différents types de risques et non pas selon la forme traditionnelle des piliers. Lorsqu'il est fait mention de banques de « groupe 1 », nous reprenons en fait les termes utilisés par le BCBS dans ces différentes études quantitatives sur l'impact de la révision de Bâle III. Les banques du groupe 1 sont donc celles « qui possèdent un capital en Tier de plus de 3 milliards et sont actives internationalement. » (BCBS 461, 2019, p.vi). Les banques du groupe 2 ne seront pas mentionnées dans ce mémoire.

3.4.2 Risque de crédit

Alors que lors des précédents accords, les banques étaient encouragées par le Comité à adopter une méthode avancée pour le calcul du risque de crédit et ainsi à développer des modèles internes en vue de proposer une sensibilité au risque qui était plus fidèle à la banque, le BCBS semble aujourd'hui vouloir faire un pas en arrière en envisageant de privilégier l'adoption de l'approche standard ou tout du moins en rendant l'utilisation des approches sur les notations internes beaucoup moins intéressantes. Grâce à ces modèles internes, les banques parviennent à minimiser les pondérations en risques. En 2002, Benink évoquait déjà le fait que les « banques avaient des incitants pour créer des modèles de notation interne qui sous-estiment systématiquement le risque de crédit et, dès lors, diminuent le capital réglementaire » (Benink, 2002, p.104). Pour contrebalancer cette déclaration, nous pouvons évoquer le fait que les méthodes avancées permettent une meilleure calibration du risque étant donné que les modèles développés en interne sont, en théorie, censés avoir une meilleure connaissance du profil de risque des clients de l'institution bancaire.

Fortes des constatations tirées par le Comité de Bâle par rapport aux faiblesses de Bâle III quant au calcul des RWA, l'approche de crédit a connu une révision exhaustive à l'exception des expositions aux Etats, banques centrales et organismes publics (Public Sector Entities). (Basel IV, the next generation of RWA). Il a lieu de préciser que le Comité a tout de même créé une Task Force dédiée à la révision de l'exposition aux Etats qui s'est soldée par la rédaction d'un *paper* publié le 7 décembre 2017, le BCBS 425 « *The regulatory Treatment of sovereign exposures* » mais bien que des idées aient été émises, le traitement du risque souverain reste inchangé par rapport à l'approche actuelle, celle de Bâle II. (Neisen, Röth, 2018).

« Le risque de crédit constitue l'essentiel des RWA. En moyenne, le risque de crédit compte pour environ 82% des RWA pour les 10 banques européennes les plus importantes » (Quesnel, 2017, p.6).

3.4.2.1 Approche Standard (SA)

La révision de l'approche standard poursuit un double objectif : une amélioration de la sensibilité au risque tout en maintenant la simplicité de l'approche standard. (Neisen & Röth, 2018).

Pour parvenir à ses fins, le Comité a mis en place une révision portant sur diverses expositions : les éléments ayant subi les plus fortes modifications et qui ont semblé les plus pertinents d'un point de vue économique seront présentés ci-dessous.

Expositions sur les banques

Le comité de Bâle prévoit deux approches pour le calcul du risque de crédit lors d'une exposition à une banque. D'un côté se trouve l'*External Credit Risk Assessment Approach* (ECRA) qui est utilisée dans les juridictions où les notations externes sont autorisées à des fins réglementaires ; de l'autre la *Standardised Credit Risk Assessment Approach* (SCRA), pour celles ne permettant pas le recours aux notations externes, ce qui est notamment le cas des États-Unis, ainsi que pour les contreparties qui ne se sont pas vu attribuer une notation. (Neisen et Röth, 2017). Les banques qui siègent dans des juridictions où l'utilisation de notations externes est permise ne peuvent pas utiliser la SCRA à moins que la contrepartie n'ait pas reçu de notation. (Neisen et Röth, 2018).

ECRA

Les coefficients de pondération utilisés pour l'exposition à une banque seront donc ceux en corrélation avec la notation externe. Une pondération moindre est toutefois accordée pour les expositions de courte durée, c'est-à-dire trois mois maximum, afin de ne pas affecter négativement la liquidité du marché interbancaire. (Neisen et Röth, 2017). Malgré ces notes, il revient à la banque de ne pas suivre aveuglement ces dernières et de procéder à un travail de *due diligence* afin de mieux connaître la contrepartie bancaire, notamment sa solvabilité. Si la banque parvenait à un résultat moins favorable que celui donné par l'agence de notation, elle se verrait alors dans l'obligation d'utiliser un coefficient de pondération qui soit au minimum dans la tranche supérieure. (BCBS 424, 2017).

Prenons donc l'exemple d'une banque X qui prête de l'argent à une banque Y sur une période d'un an. Cette dernière ayant reçu une note A+, correspondant à un coefficient de 30%. Cependant, la banque X, après avoir effectué une analyse préalable de sa contrepartie se rend

compte que celle-ci présente davantage de risques. La banque x doit alors attribuer un coefficient de 50% au minimum à la banque Y.

Cette différence entre l'évaluation de la banque et celle de la notation externe ne peut se diriger que dans le sens d'un coefficient plus élevé et ne doit jamais permettre l'application d'un coefficient plus faible. (BCBS, 2017, finalisation)

Note externe de la contrepartie	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à B-	Inférieure à B-
Coefficient standard	20%	30%	50%	100%	150%
Pondération des risques afférents aux expositions à court terme	20%	20%	20%	50%	150%

Tableau 3 : coefficients des risques attribués pour l'exposition aux banques selon l'approche ECRA. Source : BCBS 424, 2017.

Cette approche n'apporte pas grand changement par rapport à l'approche standard qu'elle remplace. En effet, mis à part l'exigence de *due diligence* qui n'existait pas, elle reste semblable à l'ancienne SA. Cependant, des différences se manifestent lorsque la contrepartie n'a pas de *rating*. (Neisen & Röth, 2018).

SCRA

Cette approche ne doit être utilisée que lorsque les banques siègent dans des juridictions n'autorisant pas le recours aux notations externes ou lorsque la banque à laquelle l'emprunt est consenti n'est pas notée. L'exposition aux banques s'établit ici selon un classement par tranches de risque, comme indiqué ci-dessous.

Évaluation du risque de crédit de la contrepartie	Tranche A	Tranche B	Tranche C
Coefficient standard	40% ¹⁸	75%	150%
Pondération des risques afférents aux expositions à court terme	20%	50%	150%

Tableau 4 : coefficients des risques attribués pour l'exposition aux banques selon l'approche SCRA. Source : BCBS 424, 2017.

La tranche A s'applique à des contreparties bancaires qui sont capables d'honorer leurs engagements financiers dans les délais prévus, indépendamment des cycles économiques et du climat des affaires. (BCBS, 2017, p.9). Comme évoqué lors de la description de l'ECRA, la banque doit faire son travail de *due diligence*. De façon similaire, si elle arrive à la conclusion que la banque ne remplit pas les conditions pour être dans la tranche A, elle devra la classer dans la tranche B ou C.

La tranche B correspond à des banques qui présentent un risque de crédit élevé, c'est-à-dire « dont les capacités de remboursement dépendent du caractère stable ou favorable des conditions économiques ou du climat des affaires. » (BCBS, 2017, p.9), menant à un coefficient de risque à 75%.

La tranche C, quant à elle, s'applique « aux expositions sur des contreparties bancaires qui présentent un risque de crédit élevé, avec un risque substantiel de défaut et des marges de sécurité restreintes. » (Neisen & Röth, 2018, p.25). Dès lors, si la situation économique ou financière devait se détériorer, la banque emprunteuse serait très probablement incapable d'honorer ses engagements. Les banques dans cette catégorie se voient dès lors attribuer un coefficient de 150%.

Il est dès lors possible de se rendre compte de la plus grande sensibilité au risque dû à cette révision de l'approche standard. En effet, les relations interbancaires étaient encore régies par Bâle II, sous lequel les banques avaient deux options dont celle qui permettait d'accorder à la contrepartie bancaire un coefficient de risque lié à la notation externe du pays où siège la banque, « amenant à un coefficient de 20% pour les banques en Allemagne ». (Neisen & Röth, 2017, p.21). D'ailleurs, lorsque cette option était celle retenue, toutes les banques du pays se voyaient attribuer le même coefficient, en supposant que les banques en question aient recours à l'approche standard et non avancée. Si nous prenons l'exemple de l'Allemagne, le coefficient était donc le même que sous Bâle 1, du fait également du grand nombre d'entreprises non notées en Europe. (Neisen & Röth, 2017, p.15).

Cette pondération du risque n'est plus possible à présent avec l'arrivée de la version révisée de l'approche standard et plus précisément, la SCRA. En effet, même si le cas de figure dans lequel la contrepartie bancaire reçoit une note externe ne varie que très peu par rapport à ce qui était en vigueur auparavant (sous Bâle II), il en va tout autrement pour une banque n'ayant pas de notation. En effet, elle se verra attribuer un coefficient de risque allant de 40% à 150% selon la tranche dans laquelle elle se trouve, amenant dès lors à une prise en compte du risque plus fine de la contrepartie mais également d'une exigence en capital qui sera accrue. Le coefficient de risque peut même être ramené de 40% à 30% dans le cas où la contrepartie bancaire présente un ratio CET1 supérieur ou égal à 14% et un ratio de levier de T1 supérieur ou égal à 5%. (Neisen et Röth, 2018). Jusqu'alors une banque qui n'avait pas de notation externe pouvait se voir attribuer un coefficient de 20%. Ce changement « représente une augmentation importante en termes de pondération du risque. » (Neisen & Röth, 2018, p.27).

De même la façon que sous l'approche ECRA, la banque doit réaliser un travail de *due diligence*. Afin de se rendre compte de la différence en pondération, une note explicative ainsi que les tableaux reprenant les coefficients de risques sont disponibles en annexe 2.

Les mesures explicitées ci-dessus s'appliquent également aux entreprises d'investissement et autres établissements financiers à la condition que ces derniers « soient soumis à des normes prudentielles et à un niveau de surveillance équivalant à ceux des banques (exigences de fonds propres et de liquidité comprises. » (BCBS, 2017, p.12). Il appartient aux différentes autorités nationales de décider si les règles s'appliquant aux établissements dont il est question ici sont les mêmes que celles imposées aux banques.

Expositions sur les entreprises

Lorsqu'il est fait allusion au terme « entreprise », le Comité de Bâle entend des « expositions sur des sociétés de capitaux, des associations, des sociétés de personnes, des entreprises individuelles, des fiducies, des fonds et d'autres entités présentant des caractéristiques similaires, hormis celles qui répondent aux critères d'autres catégories d'expositions. » (BCBS 424 2017, p.13). Outre cette liste, l'exposition sur les entreprises comprend également les expositions sur les compagnies d'assurance et sociétés financières qui ne répondent pas aux critères pour être éligibles en tant qu'entreprises d'investissement et autres établissements financiers. (BCBS 424, 2017).

Expositions générales sur les entreprises

De façon semblable au traitement des expositions sur les banques, l'exposition sur les entreprises revêt une double approche selon que la juridiction dans laquelle la banque se trouve autorise ou non le recours à des ratings externes.³

Tout d'abord attardons-nous sur le cas où les juridictions autorisent le recours aux notations externes à des fins réglementaires. Comme c'était le cas lors de l'approche ECRA, la banque doit à nouveau ici réaliser un travail de *due diligence* afin d'affirmer ou d'infirmer si la notation externe est en accord avec la situation financière de l'entreprise. Si d'aventure cette analyse en amont indiquait un résultat moins favorable que celui accordé par l'agence de notation, l'application d'un coefficient de la tranche supérieure serait mise en place. A contrario, si

³ « Une exposition est considérée comme notée, du point de vue d'une banque, si elle est notée par un organisme externe d'évaluation de crédit reconnu (eligible credit assessment institution, ECAI) qui a été déclaré par la banque. (BCBS, 2017, p.13)

l'analyse préalable parvenait à l'application d'un coefficient inférieur à celui donné par la notation externe, il ne pourrait pas être appliqué. (BCBS, 2017).

Pour ce qui concerne les entreprises non notées, un coefficient de 100% sera appliqué sauf pour les PME, entreprises dont le chiffre d'affaires annuel consolidé est inférieur ou égal à 50 millions d'euros, qui se voient attribuer un coefficient de 85% voire même de 75% si l'exposition est inférieure à un million d'euros pour une PME, peu importe si l'utilisation de notations externes est permise ou non.

Comme nous pouvons le voir dans le tableau 5, mis à part la subdivision d'une catégorie de note externe en deux, BBB+ à BBB- et BB+ à BB-, permettant ainsi un coefficient plus proche de la réalité financière donnée par le rating, la pondération reste la même que celle présente sous Bâle II.⁴

Note externe de la contrepartie	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à BB-	Inférieure à BB-	Non notées
Coefficient standard	20%	50%	75%	100%	150%	100%

Tableau 5 : coefficients de risques attribués pour l'exposition aux entreprises dans les juridictions où le recours aux notations externes est autorisé. Source : BCBS 424, 2017.

En ce qui concerne les juridictions ne permettant pas d'utiliser les notations externes à des fins réglementaires, les entreprises, hors PME et entreprises dans la catégorie investissement⁵, se voient attribuer un coefficient de 100%. Ci-dessous, le tableau récapitulatif pour les juridictions ne permettant pas l'utilisation de notations externes.

Classification	Traitement général	PME	Investment Grade
Coefficient de risque standard	100%	85%	65%

Tableau 6 : coefficients de risques attribués pour l'exposition aux entreprises dans les juridictions ne permettant pas l'usage de notations externes. Source : BCBS 424, 2017.

⁴ Voir Annexe 3 pour comprendre la pondération, en vigueur sous Bâle II, pour une entreprise

⁵ Ces entreprises peuvent recevoir un Risk Weight de 65%. Une entreprise sera classifiée comme faisant partie de la catégorie investissement si elle présente « des capacités adéquates pour honorer ses engagements financiers en temps voulu, ces capacités étant jugées suffisamment solides pour résister à une évolution défavorable du cycle économique et du climat des affaires ». (BCBS, 2017, p.14)

Expositions sur la clientèle de détail

Afin d'être classées comme « expositions sur la clientèle de détail », les conditions suivantes doivent être rencontrées :

- L'exposition doit être sur un particulier, des particuliers ou sur des PME du portefeuille réglementaire de détail.
- L'exposition présente l'une des formes suivantes : crédits et lignes de crédit renouvelables , prêts à termes et crédits-baux aux particuliers ainsi que les engagements envers les petites entreprises.
- L'exposition sur une même contrepartie ne peut pas dépasser 1 million d'euros.
- Aucune exposition agrégée sur une même contrepartie ne peut dépasser 0,2% du portefeuille réglementaire de clientèle de détail afin d'en garantir la diversification.

Les expositions qui remplissent les quatre critères cités ci-dessus se voient attribuer un RW de 75%, ce qui est semblable à Bâle II. (Neisen & Röth, 2018). La différence sous Bâle IV est l'arrivée d'une nouvelle catégorie de débiteurs, les « intervenants » (*transactors*), qui font l'objet d'une pondération favorable à 45%. Ce sont « des débiteurs utilisant des cartes de paiement ou de crédit dont chaque mensualité a été honorée en totalité au cours des douze mois précédents. » (BCBS 424, 2017, p.19).

Expositions générales sur l'immobilier

Dorénavant, une multitude de conditions doivent être prises en compte lors de l'octroi d'un crédit : nous citerons, entre autres, le fait que le bien immobilier utilisé comme *collateral* doit être achevé bien que le législateur national puisse octroyer le même coefficient de pondération pour des biens inachevés qui seraient l'habitation principale de l'emprunteur. Parmi les autres conditions se retrouvent la capacité de remboursement de l'emprunteur, l'estimation prudente de la valeur du bien, etc. Les pondérations qui découlent de la révision de l'approche standard, qui seront décrites ci-dessous sont applicables dans des juridictions où les pertes sur prêts sont faibles. (BCBS 424, 2017) (Neisen & Röth, 2018).

La sensibilité est notamment améliorée grâce à l'abandon de la pondération unique du risque pour l'immobilier résidentiel et commercial au profit d'une pondération dépendant du ratio prêt/valeur (LTV). (BCBS 424, 2017). Pour établir ce ratio, il faut diviser le montant du prêt par la valeur du bien immobilier. Cette dernière, utilisée au dénominateur, est mesurée lors du montage du prêt. Celle-ci peut être revue à la baisse et si tel est le cas, elle peut par la suite être

revue à la hausse mais sa valeur ne peut pas dépasser celle qui a été fixée lors du montage du prêt. Le ratio doit être calculé en respectant le fait que le montant du prêt est « calculé brut de toute provision et autres facteurs d'atténuation du risque, à l'exception des comptes de dépôts donnés en gage à la banque prêteuse. » (BCBS 424, 2017, p.21).⁶ L'autre condition est celle ayant trait à la valeur du bien qui doit être calculée de façon indépendante, sans tenir compte des anticipations d'appréciation future.

Seront présentées ci-dessous l'approche fondée sur le prêt total ainsi que l'approche fondée sur la segmentation du prêt (*Loan Splitting approach*).

Expositions garanties par de l'immobilier résidentiel

Ci-après, les coefficients de pondération du risque en fonction du LTV pour un remboursement ne dépendant pas fortement des flux de trésorerie générés par le bien.

	LTV ≤ 50%	50% < LTV ≤ 60%	60% < LTV ≤ 80%	80% < LTV ≤ 90%	90% < LTV ≤ 100%	LTV > 100%
Pondération	20%	25%	30%	40%	50%	70%

Tableau 7 : Coefficients de risques attribués pour l'immobilier résidentiel dont le remboursement n'est pas fortement dépendant du bien. Source : BCBS 424, 2017

En ce qui concerne l'approche sur la segmentation du bien, les autorités peuvent appliquer un coefficient de 20% à une partie de l'exposition n'excédant pas 55% de la valeur du bien et une pondération qui varie entre 75% pour les particuliers et 85% pour les PME.⁷

Ci-dessous, les coefficients pour un remboursement fortement dépendant des flux de trésorerie générés par le bien à savoir des loyers ou le produit de la vente du bien résidentiel.

	LTV ≤ 50%	50% < LTV ≤ 60%	60% < LTV ≤ 80%	80% < LTV ≤ 90%	90% < LTV ≤ 100%	LTV > 100%
Pondération	30%	35%	45%	60%	75%	105%

Tableau 8 : Coefficients de risques attribués pour l'immobilier résidentiel dont le remboursement est fortement dépendant du bien. Source : BCBS 424, 2017.

⁶ https://www.bis.org/bcbs/publ/d424_fr.pdf

⁷ « Par exemple, pour un prêt de 70 000 euros consenti à un particulier pour un bien d'une valeur de 100 000 euros, la banque appliquera une pondération de 20 % sur 55 000 euros et, conformément à la note de bas de page 45, une pondération de 75 % sur les 15 000 euros restants. Les actifs pondérés totaux pour cette exposition sont donc de 22 250 euros : (0,20 * €55 000) + (0,75 * €15 000). » (BCBS 424, 2017, p.22).

Si l'exposition ne répond pas aux critères énoncés ci-dessus, à savoir, notamment la capacité de remboursement de l'emprunteur, l'estimation prudente de la valeur du bien, etc., un coefficient de 150% sera dès lors appliqué.

Alors que l'ancienne pondération des risques relative aux prêts garantis par de l'immobilier résidentiel sous Bâle II ne faisait pas la distinction de la provenance de la source de flux pour le remboursement et s'élevait à 35%, nous pouvons constater, grâce aux deux tableaux présentés ci-dessus, une toute nouvelle approche davantage granulaire avec l'introduction du ratio LTV.

Expositions garanties par de l'immobilier commercial

Une exposition garantie par de l'immobilier commercial est une exposition qui est garantie par un bien immobilier qui ne présente pas les caractéristiques d'un logement résidentiel, permettant à ce bien d'être occupé à des fins d'habitation. (BCBS, 424, 2017).

Ci-dessous les pondérations pour un remboursement qui n'est pas fortement dépendant des flux de trésorerie générés par le bien

	LTV ≤ 60%	LTV > 60%
Pondération	Minimum (60 %, pondération de la contrepartie)	Pondération de la contrepartie

Tableau 9 : Coefficients de risques attribués pour l'immobilier commercial dont le remboursement n'est pas fortement dépendant du bien. Source : BCBS 424, 2017.

Comme c'était le cas pour l'immobilier résidentiel, une approche basée sur la segmentation du prêt est également disponible, bien que quelque peu différente ; les juridictions peuvent autoriser l'application soit d'une pondération de 60% soit celle de la contrepartie si cette dernière est plus faible à une partie de l'exposition qui ne dépasse pas 55% de la valeur du bien. Pour le reste de l'exposition, la pondération de la contrepartie s'applique, à savoir 75% pour les particuliers et 85% pour les PME.

Maintenant, examinons le cas où le remboursement est fortement dépendant des flux de trésorerie générés par le bien :

	LTV ≤ 60%	60% < LTV ≤ 80%	LTV > 80%
Pondération	70%	90%	110%

Tableau 10 : Coefficients de risques attribués pour l'immobilier commercial dont le remboursement est fortement dépendant du bien. Source : BCBS 424, 2017

Si les conditions évoquées plus haut, c'est-à-dire, entre autres, la capacité de remboursement de l'emprunteur, l'évaluation prudente de la valeur du bien ne sont pas remplies, une pondération de 150% sera appliquée.

La constatation tirée pour l'immobilier résidentiel est valable pour l'immobilier commercial également. En effet, la nouvelle approche permet de laisser tomber la pondération unique de 100% qui prévalait jusqu'à maintenant. Nous trouvons dorénavant une approche plus granulaire au risque.

« A la fois une diminution des RWA et une augmentation des RWA sont attendues de tous ces changements, en fonction du risque individuel de l'exposition. » (Neisen & Röth, 2018, p.49). De façon générale, on peut dire que le pari du Comité de Bâle de proposer une approche plus sensible au risque est relevé pour cette classe d'actifs. En effet, des expositions moins risquées reçoivent des coefficients plus faibles alors que l'inverse est vrai pour des expositions plus risquées, par exemple avec des ratios LTV supérieurs à 100%.

Même si la sensibilité n'est pas remise en question ici, cette nouvelle approche pourrait causer des problèmes pour les banques européennes comme il le sera développé dans la section « conséquences » de ce chapitre réservé à Bâle IV.

La réforme de l'approche standard pour le risque de crédit est probablement l'élément le plus pertinent de Bâle IV étant donné que cela impacte à la fois les banques utilisant l'approche standard et celles utilisant les approches IRB – au travers de l'output floor. Aussi, le risque de crédit contribue, pour la grande majorité des RWA pour la quasi-totalité des banques, sans tenir compte de leur taille ou de leur business model. (Neisen & Röth, 2018, p.62).

3.4.2.2 Approches fondées sur les notations internes

La crise financière a mis en avant les lacunes des approches fondées sur les modèles internes des banques. Non seulement ces derniers n'ont pas su éviter la tourmente des banques mais ils sont particulièrement complexes, ce qui n'est pas sans engendrer des conséquences négatives parmi lesquelles nous pouvons notamment citer : les difficultés pour le management interne et les investisseurs à comprendre le profil de risque des banques, la difficulté pour les régulateurs d'évaluer l'adéquation des fonds propres des banques, la diminution de la comparabilité des estimations du risque, opportunités pour le management des banques et employés de se jouer des exigences réglementaires pour minimiser les RWA (Neisen & Röth, 2018, p.90). En effet, des « études récentes de Bâle ont investigué les niveaux de fonds propres de différentes grandes banques. Les résultats ont indiqué que les banques calculent des niveaux de fonds propres largement différents pour des niveaux de risque apparemment similaires » (Dormans, Pit, p.5). Même son de cloche du côté du Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP) qui « a conclu qu'il y a des variations significatives dans les RWA pour le risque de crédit parmi les banques IRB, surtout pour les portefeuilles *non-retail* (Etats, banques et firmes). » (Neisen & Röth, 2018, p.90).

Le Comité de Bâle entend en tirer des leçons et depuis 2012, il s'ingénie à réorganiser les méthodes basées sur les modèles internes (Neisen & Röth, 2017, p.47). Avec la réforme, plusieurs modifications majeures sont à noter. Les approches IRB avaient été développées dans le cadre du deuxième accord de Bâle. (Neisen & Röth, 2018). Le nouveau régime devrait être en place le 1^{er} janvier 2022. En ce qui concerne les pays de l'eurozone, les changements proposés par le BCBS doivent être mis en accord avec les exigences émises par EBA et ECB. Comme il est possible de le constater dans le livre de Neisen et Röth (2018), le BCBS n'est pas le seul à vouloir rectifier la trop grande variabilité dans le calcul des RWA par les banques recourant aux modèles internes. En effet, L'EBA et la BCE entendent agir de pair avec les recommandations formulées par le BCBS à travers Bâle IV.

Tout d'abord, de façon globale, les approches IRB sont supprimées pour l'évaluation du risque des actions et contraignent donc les institutions à utiliser la SA. L'exposition aux actions ne représente néanmoins qu'une petite partie du risque de crédit des banques.⁸

Ensuite l'approche A-IRB est supprimée pour le calcul du risque de crédit lors d'exposition à des banques et autres établissements financiers ainsi que pour l'exposition à des entreprises

⁸ https://www.bis.org/bcbs/publ/d424_hlsummary_fr.pdf

appartenant à des groupes dont le chiffre d'affaires consolidé dépasse 500 millions d'EUR, (BCBS 424, 2017, p.6)

Selon Neisen et Röth (2018), la contrainte qui impose de ne plus utiliser l'approche avancée pour les portefeuilles de grandes entreprises et institutions financières n'aura probablement qu'un impact limité sur les RWA du secteur bancaire. Il ressort du stress test réalisé 2016 par l'European Banking Authority (EBA) que la pondération moyenne en risque pour les banques étaient de 22,3% pour les banques qui utilisaient A-IRB et de 20,6% pour celles utilisant F-IRB. En ce qui concerne l'exposition à de grandes entreprises, la tendance était inversée. En effet, la pondération moyenne était de 44,7% sous A-IRB et de 50,5% pour les banques utilisant F-IRB. (Neisen & Röth, 2018). Cependant, il faut être vigilant avec ces données, chaque banque étant différente. (Neisen & Röth, 2018).

Le choix de supprimer l'A-IRB a été opéré parce que ces classes d'actifs (banques, entreprises dont le chiffre d'affaires consolidé est supérieur à 500 millions) ne peuvent pas être modélisées de manière robuste et prudente. L'approche A-IRB permettait aux banques d'évaluer la PD, LGD, EAD et la maturité de l'exposition. (BCBS 424, 2017)⁹. Ainsi, avec la suppression de l'approche avancée pour ces actifs, les banques qui auront reçu l'autorisation d'appliquer la méthode IRB fondation, devront appliquer des valeurs données aux paramètres LGD et EAD. Ces derniers étaient en effet les deux sources importantes de variabilité des RWA. (BCBS, 2017).¹⁰

Enfin, des exigences minimales (*input floors*) concernant la PD, la LGD et l'EAD utilisés pour le calcul des RWA voient le jour pour l'utilisation des approches IRB. Un tableau reprenant les principaux input floors se trouve en annexe numéro 4.

Comme nous pouvons le voir à travers ces mesures, le souhait du Comité de Bâle est d'instaurer une certaine homogénéité dans le calcul du risque de crédit parmi les banques pour réduire les écarts et favoriser une égalité concurrentielle.

A l'origine, tel que cela a été présenté sous Bâle II, une fois qu'une banque avait décidé d'appliquer une approche fondée sur les modèles internes pour une partie de ses avoirs, elle était contrainte de l'appliquer à l'ensemble du groupe pour toutes les classes d'actifs. D'ailleurs, une fois que ce choix avait été opéré, la banque en question ne disposait que de peu de temps,

⁹ https://www.bis.org/bcbs/publ/d424_hlsummary_fr.pdf

¹⁰ Idem.

entre trois et cinq ans, pour migrer la majorité de son portefeuille de crédit sous l'approche IRB. (Neisen, Röth, 2018). Cette courte période d'implémentation était coûteuse pour la banque notamment au niveau des investissements pour développer des modèles ainsi que pour l'infrastructure informatique. La banque qui opérait ce choix espérait *in fine* une diminution de ses RWA. Pour certaines classes d'actifs, c'était en effet le cas, tandis que pour d'autres cela avait l'effet inverse avait des RWA plus élevés. (Neisen & Röth, 2018).

Une avancée sous Bâle IV est que désormais une banque peut décider d'appliquer partiellement une approche IRB pour certaines classes d'actifs dont notamment, les banques, les entreprises, les prêts hypothécaires, etc. Ceci est évidemment positif pour les banques qui évoluaient jusqu'alors sous une approche standard car elles peuvent dorénavant utiliser l'approche IRB uniquement pour les classes d'actifs dont elles pourront diminuer les RWA et ainsi améliorer leurs bénéfices. (Neisen & Röth, 2018). Bien évidemment, cette réduction de RWA se limitera au maximum à 27,5% des RWA calculés sous l'approche standard. (Neisen & Röth, 2018).

3.4.3 Risque de marché

Avec le risque de crédit et le risque opérationnel, « le risque de marché est un des risques les plus importants pour les banques » (Neisen & Röth, 2018, p.207). C'est d'ailleurs dès la révision de Bâle 1 en 1996 que ce risque a été pris en compte. Le risque de marché provient du risque de pertes provenant d'un changement de valeur d'un actif qui peut venir par exemple d'un changement de taux de changes, de taux d'intérêts, etc. (Neisen & Röth, 2018).

L'un des problèmes actuels concernant le risque de marché provient du fait de la confusion présente dans l'enregistrement de la position prise par la banque soit dans le portefeuille bancaire (*Banking Book*) soit dans le portefeuille de négociation (*Trading Book*). En effet, si la banque classe l'actif dans le portefeuille bancaire, les exigences en termes de fonds propres dépendent du risque de crédit tandis qu'elles dépendent du risque de marché pour les actifs enregistrés dans le portefeuille de négociation. Dès lors que les RWA étaient plus élevés pour le risque de crédit, beaucoup de banques décidaient de classer les actifs dans le portefeuille de négociation, même si ceux-ci ne présentaient pas les caractéristiques pour en faire partie. On peut penser au niveau de liquidité insuffisant, par exemple. (Siapartners, 2012). Ce constat a poussé le Comité de Bâle à opérer une révision du portefeuille de négociation : *Fundamental Review of the Trading Book*.

Cette dernière se concentre sur trois points fondamentaux :

- 1) Une définition précise du *Trading Book*
- 2) Une nouvelle approche standard pour tous les domaines ayant trait au risque de marché
- 3) Une révision de l'approche fondée sur les modèles internes. (Neisen et Röth, 2018).

Concernant la nouvelle approche standard, elle devrait permettre un calcul simplifié pour les exigences en fonds propres en regard des risques de marché (intérêt, taux de change, matières premières, etc.) et devrait être utilisée pour les plus petites banques. *In fine*, son but est de rendre le risque de marché plus comparable d'une banque à l'autre. (Neisen et Röth, 2018). Elle servira également de « plancher » pour le calcul du risque de marché pour les banques qui évoluent sous les approches fondées sur les modèles internes, ce qui créera une nouvelle contrainte pour ces banques étant donné qu'elles devront réaliser un double calcul d'exigence de fonds propres.

L'approche avancée est également revue étant donné qu'elle présente certaines faiblesses telles que l'utilisation de la *Value-at-Risk* (VaR) pour mesurer le risque de marché ainsi qu'une trop grande disparité dans les exigences de fonds propres obtenues entre les banques pour un même portefeuille d'actifs. (Neisen & Röth, 2018). Auparavant, les exigences en capital pour le risque de marché étaient calculées à l'aide de trois indicateurs : la *Value-at-Risk* (VaR), la *Stressed VaR* (SVaR) et l'*Incremental Risk Charge* (IRC). Avec la révision de l'approche avancée, la VaR et la SVaR sont remplacées par l'*Expected Shortfall* (ES) et l'IRC est remplacé par le *Default Risk Charge* (DRC).

3.4.4 Risque opérationnel

Sous Bâle II, les banques disposaient de trois approches afin de calculer le risque opérationnel, à savoir BIA, SMA et AMA. Cependant, la crise a mis en lumière des défaillances de deux types au niveau du risque opérationnel. Tout d'abord les fonds propres réglementaires des banques n'étaient pas suffisants pour couvrir les pertes relatives au risque opérationnel. De plus, à cause de la nature même de ce risque et des événements qui y sont liés, les modèles internes se sont révélés inefficaces pour calculer les exigences en fonds propres pour le risque opérationnel. (BCBS 424, 2017, p.10)¹¹.

Partant de ce constat, le Comité de Bâle a donc entièrement revu sa copie et remplacé l'ensemble des approches par une seule approche standard, applicable à toutes les banques. Cette nouvelle approche se base sur deux paramètres pour déterminer les exigences en fonds

¹¹ https://www.bis.org/bcbs/publ/d424_hlsummary_fr.pdf

propres relatives au risque opérationnel : une mesure du revenu de la banque (*Business Indicator Component*, BIC) et une mesure des pertes historiques de la banque corrélées au risque opérationnel (*Internal Loss Multiplier*, ILM). L'approche standard révisée fait l'hypothèse que des banques ayant subi des pertes liées au risque opérationnel sont plus enclines à connaître à nouveau ce type d'évènements dans le futur et que le risque opérationnel augmente plus rapidement avec le revenu de la banque. (BCBS, 2017, p.10)¹²

La nouvelle approche standard unique pour le calcul du risque opérationnel remplace la composante *Gross income* (GI) présente dans la BIA par le *Business Indicator* (BI). « Le BCBS est d'opinion que le BI adresse les principales faiblesses du précédent indicateur, le GI, et constitue donc la base pour la SA révisée ». (Neisen et Röth, 2018, p.294). L'impact de ce changement doit davantage se mesurer au niveau individuel de la banque et au cas par cas plutôt qu'à un niveau agrégé.

Cependant, deux éléments ont un rôle prépondérant dans le potentiel impact qu'aura cette nouvelle approche standard. D'un côté, le changement pour les banques utilisant jusqu'à présent la méthode basée sur les modèles internes pourrait être important en fonction la banque. Même son de cloche du côté de chez KPMG qui prévoit une grande divergence de l'impact sur le capital entre les banques. Divergence accentuée selon qu'il s'agisse d'une grande ou petite banque ainsi que le fait que la banque en question utilisait une approche standard ou avancée. D'un autre côté, le second élément repose sur le *Business Indicator* et la classification en bucket 1 à 3 : en effet l'ILM pourrait amener à une diminution des exigences en capital pour les banques qui utilisaient jusqu'à présent une des approches standard. Il faut néanmoins être attentif étant donné que les autorités nationales peuvent modifier l'ILM. (Neisen & Röth, 2018). Ce sont précisément les modifications que les régulateurs nationaux peuvent apporter que De Loose (2018) met en avant dans la possibilité d'impacts différents entre les pays.

L'introduction de la composante de perte (ILM) augmente non seulement la sensibilité au risque mais sert également aux banques à développer leur gestion du risque opérationnel. (Neisen et Röth, 2018). Cependant du côté de Koen De Loose, *partner* chez KPMG, l'ILM ne prend pas en compte des facteurs importants tels que la force de l'environnement de contrôle de la banque et des scénarii de pertes potentielles importantes. (De Loose, 2018)¹³.

¹² https://www.bis.org/bcbs/publ/d424_hlsummary_fr.pdf

¹³ <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/be/pdf/2018/03/basel-4-the-way-ahead.pdf>

L'autre point négatif relevé du côté de chez KPMG est le fait que la nouvelle approche est beaucoup plus simple que l'ancienne approche fondée sur les modèles internes et est dès lors moins sensible au risque ce qui pourrait *de facto* diminuer les incitants pour les banques à renforcer leur gestion du risque opérationnel. Bien que plus simple, cette nouvelle approche requiert la collecte de données de pertes (Loss Data Collection). Ceci ne sera pas un challenge pour les banques qui évoluent sous AMA. Cependant, pour les banques qui évoluaient sous BIA et SMA, ce processus pourrait être coûteux étant donné les investissements en nouveaux systèmes et process notamment. (KPMG, 2018). Alors que, selon KPMG, le coût d'implémentation sera plus élevé pour les banques n'utilisant pas l'approche basée sur les modèles internes, Neisen et Röth (2018) notent que les exigences en capital seront plus fortement marquées pour les banques ayant actuellement recours à AMA.

De façon plus concrète, les exigences en capital pour le risque opérationnel pour les banques du Groupe 1 et les Institutions financières d'importance systémiques (G-SIB) sont passées de 58,4% en 2011 à 67,1% fin 2017. L'impact de la révision de l'approche standard est à nuancer. D'une part, de façon agrégée pour les banques du groupe 1, l'application de la SA induirait une diminution de 1,5% des exigences minimales en capital pour le risque opérationnel, de 4,8% pour les G-SIB et une augmentation de 6,4% pour les banques du groupe 2. Cependant, une observation importante est à relever : en effet, alors que les banques américaines semblent tirer avantage de cette nouvelle approche avec une diminution de 16,8%, leurs homologues européennes semblent en pâtir avec une augmentation de 35,5%. (BCBS, 2018)¹⁴. Ces données proviennent du Comité de Bâle tirées d'une étude réalisée sur des données de décembre 2017. Pour plus de détails, un tableau se trouve en annexe numéro 5.

3.4.5 Risque de crédit de la contrepartie (CCR)

Il s'agit du « risque que la contrepartie impliquée dans une transaction fasse défaut et ne soit pas capable de remplir les termes et exigences de la transaction ». (Neisen et Röth, 2018, p.139). Ce risque de contrepartie de produits dérivés diffère du risque de crédit traditionnel dans le sens que l'exposition potentielle à la contrepartie en défaut est inconnue étant donné que le prix du dérivé varie en fonction de l'actif sous-jacent. Donc, au contraire du risque de crédit classique, l'exposition au risque peut varier au cours du temps et le risque est supporté par les deux parties, le prêteur et l'emprunteur. (Neisen & Röth, 2018).

¹⁴ <https://service.betterregulation.com/sites/default/files/d449.pdf>

Le risque de crédit de la contrepartie ne se limite pas seulement aux produits dérivés mais comprend également les transaction *repo*, les transactions de prêts ou d'emprunts d'obligations, etc. (Neisen et Röth, 2018). Un des paramètres les plus importants dans la quantification des exigences en fonds propres pour le CCR est l'exposition en cas de défaut (*Exposure at Default*, EAD).

Les différentes méthodes pour mesurer l'EAD et le CCR dépendent encore pour la plupart du cadre de Bâle II, ainsi que de régulations spécifiques à l'Union européenne. Il existait alors quatre méthodes pour mesurer le CCR ; l'Original Exposure Method (OEM) qui dépend uniquement d'une régulation européenne et n'a donc pas été rédigée par le Comité de Bâle, la Current Exposure Method (CEM), la Standardised Method (SM) et l'Internal Model Method (IMM). Ces dernières sont présentées par ordre croissant de complexité. La CEM, qui a vu le jour sous Bâle I, est la plus utilisée. (Neisen et Röth, 2018).

L'attention de Bâle IV porte sur la CEM et SM qui entendent les remplacer par une seule approche qui est dénommée approche standard pour mesurer le risque de crédit de la contrepartie, SA-CCR en abrégé en anglais. L'IMM reste en vigueur mais la nouvelle méthode standard pourrait être utilisée comme plancher pour les banques utilisant la méthode sur les modèles internes (IMM). (Neisen et Röth, 2018).

Avec la SA-CCR, le comité poursuivait plusieurs buts :

- Une approche qui devait pouvoir être implémentée facilement et qui utilisait des éléments déjà disponibles dans le cadre de Bâle
- L'approche devait minimiser le pouvoir discrétionnaire des régulateurs nationaux et améliorer la sensibilité au risque sans augmenter la complexité

Vu que la complexité pour le calcul de l'EAD est plus grande avec la nouvelle approche standard que sous la CEM, les régulateurs devraient considérer que cela pourrait créer des difficultés pour les petites institutions avec des portefeuilles de produits dérivés moins complexes en leur proposant deux alternatives à la SA-CCR « normale », à savoir : une SA-CCR simplifiée et une OEM révisée. Ces dernières peuvent être appliquées par les banques à condition qu'elles répondent aux seuils d'utilisation de ces méthodes. (Neisen et Röth, 2018).

La nouvelle approche standard pour le risque de contrepartie ne se limite pas seulement aux calculs de RWA pour le risque de contrepartie mais est également valable pour le *Credit Valuation Adjustment* (CVA), le ratio de levier, etc. Non seulement les banques qui évoluaient

jusque là sous la CEM vont devoir effectuer une migration vers la SA-CCR mais les banques qui utilisent l'IMM vont devoir ainsi calculer l'EAD selon la SA-CCR pour déterminer le *capital floor*. (Neisen & Röth, 2018). « Le remplacement de la CEM va avoir un impact majeur sur le paysage bancaire vu que cette méthode est celle qui est utilisée par la majorité des banques européennes. » (Neisen & Röth, 2018, p.141)

Ratio de levier

Les banques doivent satisfaire à tout moment à l'exigence d'un ratio de levier minimum de 3 % et les établissements d'importance systémique doivent constituer un volant de fonds propres destiné au ratio de levier qui doit être composé de Tier 1. (BCBS, 424, 2017).

Le volant de fonds propres est fixé à 50% des exigences pondérées de capacité accrue d'absorption des pertes d'un établissement systémique.

3.4.6 Output floor

Ce dernier point est d'une importance capitale. J'en veux pour preuve que c'est précisément à cause de cette mesure que la finalisation de Bâle III a été retardée de plus d'un an. En effet, tout comme le traitement des prêts hypothécaires sous l'approche standard, l'output floor est une des mesures les plus controversées et à juste titre. (Neisen et Röth, 2018). Le plancher en capital est au cœur même de Bâle IV car il traduit la volonté explicite de ce nouvel accord qui est de réduire la variabilité des RWA entre les banques et d'en améliorer la comparabilité pour qu'*in fine* les investisseurs soient mieux informés sur les risques qu'ils prennent. Cette mesure part donc du constat d'une trop grande variabilité dans les RWA calculés par les banques. Cette différence de calcul provient de plusieurs éléments : (Neisen et Röth, 2018)

- Différentes implémentations et interprétations des règles pour les modèles internes. Même si au niveau européen il existe une belle harmonisation grâce au CRR.
- Le processus d'acceptation pour les modèles internes varie d'un pays à l'autre
- Les banques diminuent sciemment leurs RWA lors de l'utilisation de leur modèle interne.

Afin de mieux se rendre compte de la différence en termes de calcul des RWA, voici un tableau évocateur :

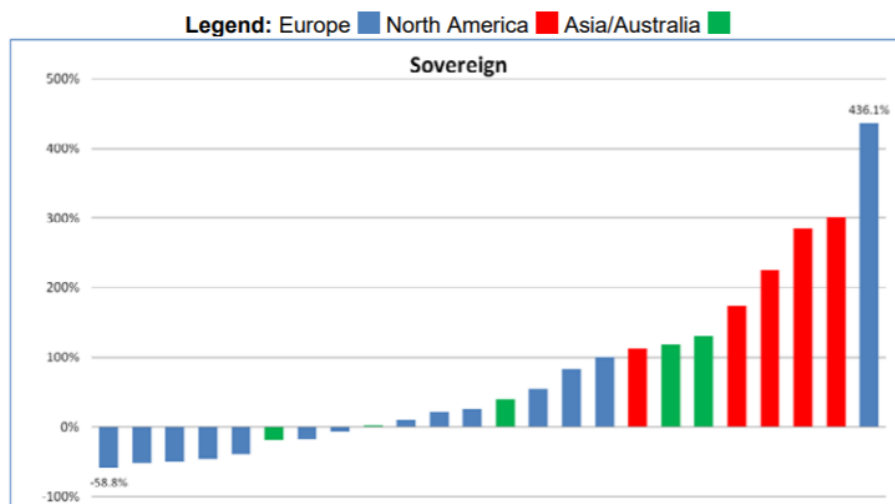


Tableau 11 : il s'agit des différents RW attribués par diverses banques pour une exposition à un portefeuille souverain. BCBS 256, Chart 11.

Pour le moment, le total des fonds propres (T1 et T2) doit au minimum être équivalent à 8% des actifs pondérés au risque (RWA). Sans oublier un volant de conservation de fonds propres de Tier 1 de 2,5% et des exigences supplémentaires pour les G-SIBs. (BCBS 424, 2017) Afin de calculer les RWA, la banque doit choisir la valeur la plus élevée de ceux-ci entre :

- 1) « le total des RWA calculés selon les approches que la banque est autorisée à utiliser au terme du dispositif de Bâle (approches standard et fondées sur les modèles internes).» (BCBS 424, 2017, p.149)
- 2) « 72,5 % du total des RWA calculés uniquement selon les approches standard. » (BCBS 424, 2017, p.149).

Pour mieux visualiser le rôle de cette mesure, voici un exemple chiffré simplifié de l'effet de la mise en application du plancher :

	RWA avant plancher	RWA standard	72,5 % des RWA standard
Risque de crédit	62	124	89,9
- dont catégorie d'actifs A	45	80	58
- dont catégorie d'actifs B	5	32	23,2
- dont catégorie d'actifs C (non modélisée)	12	12	8,7
Risque de marché	2	4	2,9
Risque opérationnel (non modélisé)	12	12	8,7
Total des RWA	76	140	101,5

Tableau 12 : exemple chiffré de l'application de l'*output floor*. Source : BCBS 424, 2017

Comme il est possible de le constater, alors que les RWA auparavant valaient 76, et étant donné que cette valeur est inférieure à celle obtenue après l'application du plancher, la banque est dorénavant contrainte d'utiliser la valeur de 101,5, ce qui résulte en un coût supplémentaire pour la banque.

Cette mesure aura des conséquences diverses en fonction du *business model* de la banque ainsi que de l'approche qui était utilisée jusque là pour le calcul des exigences en capital. (PwC, 2018).¹⁵ Le profil des banques qui paieront le plus lourd tribut dû à cette nouvelle mesure sont de grandes banques dont le calcul des fonds propres reposait de manière prépondérante sur les modèles développés en interne. Même si la période d'implémentation qui courra de 2022 à 2027 devrait aider à limiter l'effet de cette mesure, il n'en reste pas moins que les exigences en capital vont fortement augmenter¹⁶ pour cette catégorie de banques. (PwC, 2018).¹⁷ Selon Neisen & Röth (2018), il est encore difficile à l'heure actuelle de percevoir les changements induits par cette mesure mais une chose est certaine : la banque qui aura analysé le plus rapidement possible tous les effets de l'output floor sur son business model et sur celui de ses concurrents, occupera une meilleure place sur le marché et sera capable d'augmenter sa profitabilité.

Cependant, cette mesure, bien que négative pour les plus grosses banques, pourrait être davantage mieux accueillie par les plus petites d'entre-elles qui n'utilisaient pas les approches IRB. En effet, ces institutions pourraient dorénavant évoluer sur un terrain de jeu plus égalitaire avec les banques IRB. Pour ces petites banques, il faudra cependant rester attentif au coût des nouvelles approches standards qui sont plus sensibles au risque et plus complexes à mettre en œuvre. (PwC, 2018).

3.4.7 Critiques/Conséquences

Les diverses mesures exposées ci-dessus suggèrent certaines réactions.

En ce qui concerne la révision de l'approche standard pour le calcul du risque de crédit, plusieurs points sont à relever. La Fédération bancaire française dénonce une finalisation de Bâle III influencée par le modèle anglo-saxon. Cette accusation se retrouve d'ailleurs au niveau du financement de l'économie réelle, c'est-à-dire des prêts accordés aux particuliers et aux entreprises. Les systèmes anglo-saxons et français sont différent à plusieurs égards.

¹⁵ <https://www.pwc.co.uk/financial-services/assets/pdf/hot-topic-basel-iv-the-output-floor.pdf>

¹⁶ Voir annexe 6

¹⁷ <https://www.pwc.co.uk/financial-services/assets/pdf/hot-topic-basel-iv-the-output-floor.pdf>

Pour accorder un prêt hypothécaire, la banque américaine va se référer au ratio loan-to-value, c'est-à-dire à la valeur du bien acheté grâce au prêt alors que la banque française va s'appuyer sur la solvabilité de l'emprunteur en analysant le loan-to-income, c'est-à-dire, les rentrées financières de l'emprunteur. La divergence ne s'arrête pas là ; alors que les banques américaines ne conservent pas les crédits hypothécaires dans leur bilan grâce à la titrisation, se déchargeant ainsi du risque de crédit, les banques françaises et européennes les conservent dans leur bilan. Les crédits immobiliers représentent d'ailleurs 1000 milliards d'euros dans les bilans des banques françaises. (Fédération bancaire française, 2018). En raison des deux différences évoquées ci-dessus, il est possible de voir que les banques européennes doivent porter une attention au risque plus aiguë, ce qui est fait étant donné qu'elles analysent la situation au cas par cas.

Cependant, il semblerait que les banques européennes puissent souffrir du fait de l'approche standard révisée, qui désormais, offre une plus forte sensibilité au risque : l'introduction du plancher, qui, à terme, atteindra les 72,5%, les contraindra à « augmenter leur niveau de fonds propres, sans rapport avec le niveau réel des risques, ce qui est susceptible de limiter leur capacité à financer l'économie » (Fédération bancaire française, 2018, p.7). En outre, « les banques européennes devraient soit immobiliser plusieurs centaines de milliards d'euros de fonds propres supplémentaires, soit réduire leurs concours à l'économie de plusieurs centaines de milliards d'euros ; ce serait autant de moins pour le financement de l'économie européenne » (Fédération bancaire française, 2018, p.7). Ce scénario serait très dommageable quand on sait que le financement des entreprises en Europe passe à 80% par le crédit bancaire contre seulement 30% aux USA. (Fédération Bancaire Française, 2018). Même son de cloche du côté de l'agence de notation Fitch citée dans Thomas (2016), qui évoque également le fait que les exigences en fonds propres vont augmenter pour les banques avec des portefeuilles à faible défaut tels que les prêts hypothécaires, ce qui est notamment le cas des banques européennes qui contrairement aux banques américaines ne les vendent pas à des agences gouvernementales.

Les classes d'actifs qui constituent la majorité des portefeuilles des banques européennes : les prêts hypothécaires résidentiels, les expositions aux entreprises et aux détails (*corporates and retail exposures*) (Neisen et Röth), en d'autres termes, ce sont des actifs qui participent à l'économie réelle et sont susceptibles de concerner tout un chacun. Lors d'un exercice de transparence (EBA Transparency Exercise) réalisé par l'EBA en juin 2017 sur 132 grandes banques européennes, il en est ressorti le tableau suivant :

Classe d'actifs	SA RW	IRB RW	Différence relative
Crédits hypothécaires	39%	14%	-63%
Entreprises	95%	46%	-51%
Détails	71%	28%	-60%

Tableau 13 : différenc de RW selon l'approche utilisée. Source : Neisen et Röth, 2018, p.96

Il est dès lors possible de voir que les RW calculés sous l'approche IRB sont nettement moins élevés que ceux qui le sont sous l'approche standard. Grâce à l'introduction de la possibilité d'application partielle de l'approche IRB à certaines classes d'actifs, « cela va encourager les plus petites banques à utiliser des outils de gestion du risque de crédit avancé qui sont plus sensibles aux risques ». (Neisen et Röth, 2018, p.96-97).

Ce qu'il ressort de la dernière étude quantitative¹⁸ qui porte sur l'impact de la finalisation de Bâle III réalisée par le Comité de Bâle est que les exigences minimales en capital Tier 1 pour les banques du groupe 1 devraient augmenter de 5,3% (et 5,7% pour les banques systémiques). Cette augmentation se répartit comme suit:

- + 2,8% dus à l'output floor
- +3,5% pour le risque de marché
- +1,8% pour le risque CVA
- - 0,7% imputable au risque de crédit
- - 0,6% pour le risque opérationnel
- -1,5% en raison du ratio de levier (BCBS 461, 2019).

Bien que cette constatation ne soit pas en faveur des banques, certaines régions du monde sont plus touchées que d'autres. C'est notamment le cas pour les banques du groupe 1 qui se trouvent en Europe qui vont voir leurs exigences minimales en capital augmenter de 21,3% alors que les banques américaines se limiteront à une augmentation de 1,5% quant aux banques qui se situent dans le reste du monde, elles verront les exigences diminuer de 2,7%. (BCBS 461, 2019).¹⁹ L'output floor avec une augmentation de 8,8%, les changements dans le CVA avec une augmentation de 4,7% ainsi que l'impact de 4,7% pour le risque opérationnel sont les principaux responsables de l'augmentation en Europe. Aux Etats-Unis, les augmentations dues

¹⁸ <https://www.bis.org/bcbs/publ/d461.pdf>

¹⁹ Voir Annexe 7

au CVA (+0,7%) et au risque de marché (+8,3%) sont en partie contrebalancées par les diminutions de 2,2% pour l'output floor et de 5,2% pour le risque opérationnel. (BCBS 461, 2019). Ci-dessous un tableau récapitulatif des changements à prévoir pour les différents types de banques et selon leur localisation géographique.

Changes in Tier 1 MRC at the target level due to the final Basel III standards

	Number of banks	Total		Risk-based requirements					Leverage ratio	
		With MR	Without MR	Total	Of which:					
					Credit risk ¹	CVA	Market risk	Op risk ²		Output floor ³
Group 1 banks	80	5.3	1.7	6.8	-0.7	1.8	3.5	-0.6	2.8	-1.5
Of which: Europe	32	21.3	17.4	25.7	4.1	4.7	3.3	4.7	8.8	-4.4
Of which: AM	16	1.5	-6.3	1.5	0.0	0.7	8.3	-5.2	-2.2	0.0
Of which: RW	32	-2.7	-3.4	-2.3	-4.3	0.6	0.7	-1.2	1.9	-0.4
Of which: G-SIBs	28	5.7	1.5	5.9	-0.4	1.6	4.1	-0.9	1.5	-0.2
Group 2 banks	67	9.0	8.3	15.9	7.8	1.0	0.6	1.3	5.2	-7.0

¹ Change in MRC due to the revised standardised and IRB approaches, including securitisation. ² Change in MRC due to revised operational risk framework. Figures may not show supervisor-imposed capital add-ons. Therefore, increases in MRC may be overstated and reductions may be understated. ³ Net of existing Basel I-based floor according to national implementation of the Basel II framework.

Source: Basel Committee on Banking Supervision.

Tableau 14 : récapitulatif des changements dans les exigences en capital suite aux réformes de Bâle III. Source BCBS 461.

De plus, même si l'intention de retirer l'utilisation des approches IRB ou tout du moins d'en diminuer l'utilisation est louable dans le but de réduire les trop grandes divergences dans le calcul des RWA, le Comité de Bâle aurait dû réfléchir à cela en premier lieu lorsque les banques étaient encouragées à développer ces mêmes modèles internes. En effet, les institutions financières ont engagé des candidats à haute valeur ajoutée afin de développer des modèles de quantification du risque et ces mêmes institutions ont dépensé des sommes considérables afin d'améliorer leur système informatique. (Ngnotue, 2018). Selon Roland Berger (2017), les grandes banques européennes actives à l'internationale seront les plus touchées étant donné que celles-ci possèdent davantage de portefeuilles à faible défaut et vu que les modèles internes seront limités, les RWA calculés pour ces portefeuilles à faible défaut ne représenteront pas une image réelle du risque. Ceci est d'autant plus vrai pour les banques européennes qui reposent davantage sur l'utilisation des modèles IRB. Toujours selon Quesnel (2017) de chez Roland Berger, il faut prévoir une augmentation des RWA de 20 à 40% selon les banques. Si l'on se base sur une augmentation de 25% sur le top 100 des banques européennes, celles-ci devront augmenter leurs fonds propres de 300 milliards pour maintenir leur ratio CET1 à 12,5%.

De façon générale, le cabinet PwC, dans une de ses publications, évoque le fait que l'*Output Floor* ainsi que les nombreuses mesures de Bâle IV, vont forcer les banques à revoir leur *Business Model* et à « évaluer de manière critique la consommation en capital et la profitabilité des différents départements et déterminer leur viabilité sur le moyen-terme. » (PwC, 2018, p.2).²⁰

Au vu de ce qui vient d'être analysé ci-dessus il apparaît clairement que le but du Comité de Bâle qui s'engageait à ne pas augmenter considérablement les exigences en capital n'est atteint qu'à moitié. En effet, même si pour les banques américaines la hausse est contenue, les banques européennes semblent prises pour cibles par ce nouvel accord. Peut-être le comité aurait-il dû prévoir ces augmentations et en tenir compte dans ses mesures. Avec de telles augmentations, il apparaît qu'il va devenir encore plus difficile d'engranger du profit pour les banques, chose qui devenait de plus en plus compliquée de par la crise bancaire d'une part et par l'augmentation de la pression réglementaire d'autre part. *In fine*, il faut espérer que ces nouvelles mesures n'aient pas l'effet inverse : si les banques sont trop rigoureuses envers les emprunteurs au point de durcir exagérément les conditions d'octroi, elles risquent de favoriser un ralentissement de l'économie dont elles seraient elles-mêmes les victimes, frontales ou collatérales. Par ce mécanisme et comme nous savons que les banques sont interconnectées, il reste à espérer qu'on ne revive pas un épisode tel que celui connu il y a environ une décennie.

²⁰ <https://www.pwc.co.uk/financial-services/assets/pdf/hot-topic-basel-iv-the-output-floor.pdf>

4 Dodd-Frank Act

A travers cette section seront analysées successivement l'histoire de la régulation aux Etats-Unis à partir de la crise de 29 et la dernière législation financière qui a vu le jour aux USA en 2010, le *Dodd–Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*.

4.1 Historique de la régulation bancaire

Afin de commencer cette partie, il est utile ici de rappeler que les Etats-Unis ne sont pas friands de l'interventionnisme étatique quel que soit le domaine et encore moins dans celui de la finance. Leurs principes y seraient même tout à fait opposés. En effet, les américains préfèrent laisser le marché s'auto-réguler, laissant la désormais légendaire main invisible d'Adam Smith agir : l'état serait vu comme un frein au marché.

Pour résumer la pensée dominante aux USA quant à la production de régulation bancaire, les paroles du sénateur Phil Gramm sont lourdes de sens : « nous voulons abroger le Glass Steagall Act car nous savons que plus d'Etat n'est pas la solution. Seule la libre concurrence est la solution ». Durant la crise financière, « des décideurs économiques de premier plan croyaient que le marché libre était le meilleur – si pas le seul – régulateur utile ». (Ludwig, 2012, p.191). Bien que non partagée par la masse ou tout du moins par les acteurs du monde financier, la régulation bancaire a connu de nombreuses étapes au pays de l'Oncle Sam.

Réformes suite à la crise de 1929

Par gage de simplicité et de pertinence, la crise de 1929 sera le point de départ pour reconstituer les grandes étapes de la vie législative américaine. Pour appuyer ce choix, nous pouvons nous reposer sur le fait qu'il s'agit, des premières régulations bancaires et financières de l'histoire américaine. (Berger, 2014).

« Une bonne crise ne devrait jamais être gâchée », tels sont les termes employés par John C. Coffee, JR, et ce ne fut pas le cas lors de 1929. En effet, les premières mesures de régulation financière ont vu le jour sous l'égide du président Roosevelt, investi président le 4 mars 1933. Celui-ci est arrivé au pouvoir dans un contexte économique particulièrement morose : un quart des américains était au chômage. C'était la Grande Dépression.

Securities Act

Le Securities Act adopté en 1933, revêt une telle importance qu'il peut être considéré comme l'invention de la transparence financière. (Berger, 2014).

Le but de cette réglementation était double : d'une part, protéger l'investisseur en requérant de la part des institutions financières de rendre publiques leur situation financière ainsi que certaines données importantes par rapport aux actifs financiers vendus au public. « Il s'agit d'interdire la dissimulation, la déformation et autres fraudes dans la vente de produits financiers. » (Berger, 2014, p.81). D'autre part, interdire la fraude et notamment les fausses déclarations dans la vente de titres. (US securities and exchange commission: the laws that govern the Securities industry).

Glass Steagal Act

Autre réforme de grande ampleur, le Glass Steagal Act. Le nom de ce dernier provient de l'action conjointe d'un sénateur, Carter Glass et d'un député, Henry Steagall. Cette législation avait pour but de séparer les banques de dépôt des banques d'investissement : elle empêchait les traders de Wall Street de jouer avec l'argent des particuliers. Cette loi fut abrogée en 1999 sous l'administration Clinton. Avec la fin du Glass Steagal Act et l'arrivée du Gramm-Leach-Bliley Act Financial Services Modernization Act, les banques de dépôts et celles d'investissements pouvaient dorénavant fusionner. Comme il est mentionné dans le film « Sauvons le capitalisme », c'est à partir de ce moment que les méga-banques, too big to fail, ont commencé à faire leur apparition.

Les deux lois évoquées ci-dessus, Securities Act et Glass Steagal Act « marquent un tournant dans la logique économique et politique américaine : l'introduction d'une réglementation stricte du secteur privé financier » (Berger, 2014, p.80). Ces deux pièces législatives portaient d'un constat assez simple : les banques de dépôts remplissent une mission d'intérêt général et ne doivent pas faire courir de risque au système par une prise excessive de risque en spéculant.

Cependant, depuis 1929 et ce jusqu'à 2009, 80 années de réglementation outre-Atlantique ont vu le jour mais cela n'a pas suffi à éviter la crise des subprimes et c'est précisément cet échec qui va conduire à l'apparition du Dodd-Frank Act.

4.2 Contexte d'apparition

Le Dodd-Frank Act (DF) de son nom complet *The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* a vu le jour le 21 Juillet 2010, sous la présidence Obama. Il s'agit « de la plus importante source de nouvelles réglementations financières depuis la crise ». (Webel, 2017, p.1) ainsi que « la réforme de régulation financière la plus significative et globale depuis la réforme réglementaire américaine qui s'est produite en réponse à la Grande Dépression des années 30. ». (Balcombe, Dalrymple et Mason, 2018, p.7).

Ce mastodonte de législation a fait son apparition en vue d'apporter des solutions aux lacunes de la régulation du système financier. En effet, d'après Omarova (2011), la régulation d'avant crise était obsolète et ne correspondait plus à la finance de son époque qui avait évolué très rapidement selon une approche fondée sur la technologie et l'ingénierie et qui dès lors ne permettait pas de manière adéquate de limiter les risques posés par les nouveaux produits financiers. Selon le même auteur, à cause de cette évolution du système financier et de sa complexité croissante, la crise a pu se propager à une échelle qui n'avait encore jamais été atteinte. « La dernière crise financière a exposé l'écart profond entre la nouvelle réalité économique et l'ancienne philosophie réglementaire » (Omarova, 2011, p.86). Même constat du côté de Berger (2014) selon qui les réglementations n'étaient pas adaptées à des crises généralisées de l'ensemble du système bancaire : elles ne se concentraient que sur une des deux activités d'une banque. En effet, seule l'activité de transformation, qui était prédominante dans les années 20 était prise en compte par ces réglementations. Ces réglementations faisaient l'impasse sur la seconde activité des banques, l'activité d'intermédiation, à travers laquelle transitent les effets de levier hors-bilan qui furent au cœur de la crise de 2008. (Berger, 2014, p.83).

La crise met donc en avant une régulation qui n'est plus de son époque, mais qui, en plus d'être prudentielle, doit être structurelle. Deux problèmes d'envergure étaient passés sous les radars jusqu'à cette crise : le risque systémique et l'aléa moral causés par la garantie de sauvetage de la part des Etats. Le risque systémique est d'ailleurs rendu plus concret par Wilmarth (2011) qui expose qu'en « 2009, les quatre plus grandes banques américaines (Bank of America, Chase, Citigroup et Wells Fargo) contrôlaient 56% des actifs bancaires domestiques, contre 35% en 2000 et rappelle que ces dernières contrôlaient également les marchés relatifs aux crédits immobiliers résidentiels et cartes de crédit. Les mêmes banques auxquelles s'ajoutait Goldman Sachs représentaient 97% des contrats de produits dérivés de gré à gré. Autre preuve si besoin en était de l'importance croissante de ces banques : les actifs cumulés des cinq banques

énoncées précédemment ainsi que Morgan Stanley représentaient 63% du PIB américain en 2009, contre 17% en 1995. (Wilmarth, 2011, pp. 984-985).

Sur base de ce qui vient d'être développé, Hawley (2012) explique le risque systémique tant par la concentration que par l'importance des banques, témoignant ainsi de la financiarisation de l'économie américaine. Un autre fait saillant est le processus de dérégulation qui a été entrepris dès le début des années 2000 avec notamment le développement de la titrisation et de produits complexes tels que les *Credit Default Swaps* (CDS). Les conséquences de cette dérégulation méritaient d'être mentionnées dès lors que l'on connaît le rôle de la titrisation dans la dernière crise financière.

4.3 Buts

“An act to promote the financial stability of the United States by improving accountability and transparency in the financial system, to end “too big to fail”, to protect the American taxpayer by ending bailouts, to protect consumers from abusive financial services practices, and for other purposes.”

Tels sont les termes qui figurent sur la première des 2300 pages que le Dodd-Frank comporte.

Pour compléter la citation précédente, il est utile de mentionner les buts poursuivis par un des co-auteurs de la régulation, Chris Dodd lors de son intervention le 30 septembre 2010. En plus de la fin des TBTF et d'une transparence accrue des marchés comme évoqués ci-dessus, l'acte prévoit un système d'avertissement en amont pour que des pratiques douteuses et imprudentes ne soient pas détectées qu'après avoir déjà endommagé l'économie. Une agence de protection pour les consommateurs a également vu le jour afin que les investisseurs américains puissent prendre des décisions financières en toute connaissance de cause. (Balcome et al., 2018)

Etant donné que Dodd-Frank est un mastodonte réglementaire de plusieurs milliers de pages et traitant de sujets variés, des choix ont dû être opérés dans le cadre de ce mémoire afin de cibler des mesures pertinentes. La législation est tellement vaste que selon Balcom et al. (2018), plusieurs de ces dispositions n'ont pas encore été mises en œuvre. Seront donc présentées ci-dessous des réformes qui peuvent être mises en corrélation, en opposition ou en complémentarité avec les mesures proposées par le Comité de Bâle. Il est important de signaler au lecteur que les mesures décrites ci-dessous sont celles qui sont rédigées dans l'*Act* d'origine.

En effet, il existe parfois des différences substantielles entre la règle écrite au départ et son implémentation. Ce choix est délibéré pour ne pas entrer dans trop de détails juridiques. Cependant, il sera tout de même fait allusion à certains changements importants qui touchent les régulations examinées, notamment ceux engagés par l'administration Trump. De plus, il sera mentionné de façon systématique un avis négatif sur la mesure pour permettre à tout un chacun de se faire sa propre opinion sur l'efficacité ou la nécessité de la mesure.

4.4 Mesures

Lutte contre le risque systémique

Tout d'abord, selon Webel le risque systémique « fait référence à des sources d'instabilité pour le système financier tout entier, souvent à travers des effets de contagion ou de débordement contre lesquels les entreprises, prises individuellement, ne peuvent pas se protéger. » (Webel, 2017, p.4).

Le volet concernant le risque systémique revêt un aspect tout à fait particulier. En effet, jusqu'à la crise financière, le risque systémique était un « sujet d'intérêt pour les académiques et les banques centrales mais n'était pas perçu comme une menace pour la stabilité économique. Le dernier risque systémique majeur avait été déclenché par des faillites bancaires lors de la Grande Dépression » (Webel, 2017, p.2). Ce qui se passa en 2007-08 était tout à fait nouveau dans le sens que les Etats-Unis avaient déjà connus plusieurs chocs et faillites entre la période de la Grande Dépression et le début des années 2000 mais ceux-ci n'avaient eu qu'une répercussion limitée sur l'économie réelle grâce à la FED qui se présentait comme toujours encline à intervenir en cas de besoin de liquidités par exemple. (Webel, 2017). Cette fois-ci, laisser la FED agir après coup n'était plus suffisant.

Comme nous l'avons vu précédemment, la crise a débuté avec la chute de Lehmann Brothers, banque systémique. La chute d'une banque, au vu de son importance, et notamment le montant d'actifs qu'elle détenait, mais également de l'interconnexion du réseau financier actuel, a suffi à engendrer une crise d'ordre mondial. C'est d'ailleurs l'origine du mot systémique, le fait que la faillite d'une société entraîne à son tour le reste du système. Selon la croyance commune, étant donné le statut d'institution financière telle que Lehmann Brothers, elle était considérée comme Too Big To Fail (TBTf) mais également comme Too Interconnected To Fail (TITF). Le contraire se produisit et c'est le contribuable américain qui a été pris en otage afin de sauver

l'entière du système financier à travers les désormais célèbres bail-out qui faisaient l'actualité il y a une dizaine d'années.

Le risque systémique, par son importance cruciale, ses nombreuses ramifications et conséquences est traité dans le Dodd-Frank qui entend l'encadrer par diverses mesures et mettre fin aux TBTF. C'est d'ailleurs la première fois dans l'histoire de la régulation américaine qu'une législation entend mesurer et fournir les outils nécessaires pour mesurer le risque systémique. (Richardson, 2012).

Tout d'abord et de façon générale, il est utile de mentionner que de nombreuses agences fédérales ont vu le jour sous la nouvelle législation américaine²¹. Cependant, deux d'entre elles se distinguent, à savoir, l'Office of Financial Research (OFR) et le Financial Supervisory Oversight Council (FSOC) qui se démarquent dans la lutte contre le risque systémique. Ci-dessous, seront exposées les différentes mesures pour répondre au risque systémique.

Office of Financial Research

Selon Ludwig (2012), la création de cet organe est la seule grande avancée de Dodd-Frank. Celui-ci « rassemble, pour la première fois un groupe d'économistes en dehors de la FED avec comme but premier l'étude, le modeling et l'avertissement contre des évènements systémiques » (Ludwig, 2012, p.184). Il s'agit ici d'une belle avancée en la matière étant donné que cette mission d'avertissement de risque systémique était normalement assurée par la FED. Cependant, au vu des évènements de 2008, il semblerait que celle-ci n'ait pas été à la hauteur de ses responsabilités. Avant l'arrivée de ce nouvel échelon de contrôle, « aucune entité gouvernementale ni privée n'avait eu le but premier d'identifier des évènements systémiques qui pouvaient endommager l'économie américaine » (Ludwig, 2012, p.184). L'OFR amène *de facto* une compétition saine avec la FED et ceci ne peut avoir qu'un effet bénéfique dans l'élaboration de régulation prudentielle.

Cependant, bien qu'indépendant de la FED, l'OFR n'est pas totalement libre de tout pouvoir politique étant donné qu'il dépend du département du Trésor américain dont le Secrétaire représente les intérêts du président américain. Il est dès lors légitime de se questionner sur l'étendue de la liberté qui est laissée à cet organisme lorsqu'il pourrait publier des résultats

²¹ Voir Annexe 8.

négatifs pour le président en place. (Ludwig, 2012). « Son placement au sein du Trésor pourrait limiter son efficacité générale ». (Ludwig, 2012, p.185).

FSOC

“The Council is charged with identifying risks to the financial stability of the United States; promoting market discipline; and responding to emerging risks to the stability of the United States' financial system. The Council consists of 10 voting members and 5 nonvoting members and brings together the expertise of federal financial regulators, state regulators, and an independent insurance expert appointed by the President.”²² (US Department of the Treasury, para.1).

Avant la crise financière, de nombreuses agences fédérales traitant de régulation existaient déjà mais manquaient cruellement de coordination. Le FSOC remédie à ce problème étant donné qu’il « fournit une couche supérieure de surveillance pour les institutions financières ainsi que pour les nombreuses agences de régulation financières déjà en place. » (Bell & Paskelian, 2013, p.7). Son but : « identifier les risques affectant la stabilité du système financier américain et répondre de façon appropriée aux menaces pour le système, posées par ces mêmes risques. » (Bell, Paskelian, 2013, pp. 8-9). Webel est plus prudent dans son approche par rapport au FSOC et décrit qu’il est « autorisé à identifier et conseiller ses membres régulateurs sur des sources de risque systémique et de problèmes de vide juridique mais ses pouvoirs en matière de réglementation, d’examen et d’application sont limités. » (Webel, 2017, p.5).

En d’autres termes, le FSOC identifie les institutions financières d’importance systémique grâce à six facteurs : la taille, l’interconnexion, la substituabilité, le levier, le risque de liquidité et l’inadéquation des échéances (*maturity mismatch*). (Richardson, 2012). Une fois que ces institutions sont déclarées comme systémiques, la FED contraint celles avec plus de 50 milliards d’actifs à des régulations plus strictes telles que « limites d’exposition de la contrepartie fixées à 25% du capital total, stress tests annuels et exigences en capital, *living wills*, des exigences de remédiation précoces et des normes de risk management » (Webel, 2017, p.5) ainsi que des « limites au leverage, des exigences en liquidités, une limitation de la concentration, des divulgations publiques améliorées, une limite aux dettes court-terme (...) » (Balcombe et al., 2018, p.15). Ce seuil de 50 milliards a été augmenté à 250 milliards sous l’administration Trump, par rapport à la compétence du FSOC de désigner si une BHC ou une institution

²² <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-markets-financial-institutions-and-fiscal-service/fsoc>

financière non bancaire d'importance systémique pouvait poser une « grave menace » à la stabilité financière américaine. (Sullivan & Cromwell, 2018).²³

Dodd Frank confère également au FSOC le pouvoir de désigner des institutions financières non bancaires comme étant d'importance systémique. Sous la section 113, la législation « amène des institutions non bancaires d'importance systémique, sous un cadre réglementaire réservé aux banques ». (Ludwig, 2012, p.185). Jusqu'à la promulgation de cette nouvelle règle, les institutions financières non bancaires telles que les courtiers en prêts hypothécaires, qui étaient au cœur de la crise, jouissaient d'un avantage non négligeable en termes de régulation ; la plupart étant d'ailleurs sous-régulés ou non régulés alors qu'elles proposaient les mêmes services que ceux des banques, qui, elles, étaient soumises à des contraintes en matière de fonds propres par exemple. (Ludwig, 2012).

Cette mesure va sans aucun doute dans la bonne direction pour instaurer une meilleure protection du système dans son ensemble. Cependant, les petites banques peuvent continuer à évoluer sous un régime réglementaire moins contraignant ce qui pourrait être un élément déclencheur d'un événement systémique. (Ludwig, 2012). Un autre point négatif à relever, est le fait que, tout comme l'OFR, le FSOC dépend du Trésor, ce qui pourrait limiter sa marge de manœuvre. De plus, étant donné que le FSOC n'englobe pas l'ensemble des agences fédérales responsables de l'industrie financière, dont nous pouvons citer le *U.S. Department of Housing and Urban Development*, il se peut qu'il ne se sente pas dans son bon droit pour traiter de sujets importants. (Ludwig, 2012).

De façon générale, le FSOC est une belle avancée du DFA mais c'était sans compter que le sénat américain a passé une loi qui élimine l'appellation TBTF applicable à certaines institutions financières non-bancaires. D'ailleurs, « à partir du 24 octobre 2018, zéro *nonbanks* étaient désignées comme institutions financières d'importance systémique. » (Balcombe et al. 2018, p.7).

23

https://www.sullcrom.com/siteFiles/Publications/SC_Publication_Financial_Services_Regulatory_Reform_Legislation_05_24_18.pdf

OLA

Le but premier d'OLA est de fournir le pouvoir nécessaire pour liquider des entreprises financières vacillantes qui pose un risque majeur à la stabilité financière des Etats-Unis de telle manière à réduire ce risque et minimiser l'aléa moral ». (Webel, 2017, p.9). Il s'agit d'un « élément essentiel du DF qui avait pour objectif d'atténuer le risque systémique (...) ». (Hawley, 2012, p.256).

Dodd Frank introduit l'Orderly liquidation Authority, pour éviter de futurs sauvetages de banques et non-banques (shadow). Le sénat américain décrivait cette mesure comme suit :

met un terme aux sauvetages des TBTF ainsi qu'à l'éventualité que les contribuables puissent être appelés à signer un chèque pour sauver des sociétés financières qui menacent l'économie: en créant une manière sûre de liquider les sociétés défailtantes, en imposant de nouvelles obligations rigoureuses en matière de capital et d'endettement qui rend inintéressant de devenir trop gros, en réaffirmant l'autorité de la Federal Reserve (Fed) pour apporter un soutien au système tout entier, mais sans soutenir individuellement les sociétés, et en instaurant des normes et une supervision rigoureuses pour protéger l'économie et les consommateurs américains, les investisseurs et les entreprises. (Hawley, 2012, p.251).

A travers cette mesure, « une liquidation ordonnée peut être nécessaire afin de prévenir ou atténuer le risque systémique. » (Hawley, 2012, p.258). Concrètement, l'OLA se met en pratique par le FDIC qui a le pouvoir de « saisir, casser et liquider une entreprise financière en faillite ». (Bell et Paskelian, 2013, p.12). Le FDIC peut, entre autres, mettre en place des fusions entre sociétés, des ventes d'actifs d'une société à une autre et prendre le contrôle d'actifs d'une société. (Bell et Paskelian, 2013). Le fait que l'OLA autorise les fusions n'est pas sans poser de problèmes. En effet, « l'Acte autorise expressément les fusions qui pourraient créer une entité qui contrôle plus de 10% des dépôts aux USA , quand la fusion implique au moins une entreprise en détresse financière ». (Brown, 2011, p.1411). Ce fut notamment le cas de la fusion entre Bank of America et Merrill Lynch, résultant en une entité qui contrôle plus de 11% des dépôts américains.

Un autre point critique est le fait que cette disposition ne semble pas tenir compte de la racine de la crise de 2007, une panique des banques sur les banques, et ne peut « traiter une TBTF à la fois, ou au mieux peut-être quelques-unes ». (Hawley, 2012, p.258). En outre, toujours selon Hawley (2012), les sauvetages sont toujours possibles mais dans des conditions complexes et

compliquées ce qui a un effet contreproductif, car cela rend les institutions financières encore plus importantes sur le plan systémique.

Volcker Rule

“A bank entity shall not engage in proprietary trading or acquire or retain any equity, partnership or other ownership interest in or sponsor a hedge fund or a private equity fund” (Section 619-13, Dodd Frank Act).

Sous sa section 619, le Dodd-Frank remet au goût du jour une sorte de Glass Steagal Act (GSA). En effet, cette mesure a pour but d’empêcher les banques de miser l’argent de leurs clients à des fins propres, le *proprietary trading*, tout du moins sans leur consentement. Ceci dans le but d’empêcher un conflit d’intérêts entre la banque et ses clients. Il n’était pas rare que, durant la crise financière, des fournisseurs de services financiers conseillaient des produits à l’achat à leurs clients tout en pariant à la baisse sur ces mêmes produits. Pour permettre la mise en application de la Volcker Rule, le Dodd-Frank Act a amendé la section 13 du Bank Holding Company Act de 1956 qui établissait une classification entre activités liées à la banque commerciale et d’autres liées à la banque d’investissement.

Cette mesure fait cependant l’objet de nombreuses critiques dû à ses réformes constantes menant à la lenteur de sa mise en application. Celle-ci se fait par l’intermédiaire de pas moins de cinq agences, ce qui pousse certains à déclarer cette mesure impraticable. De plus, certaines provisions de la Volcker Rule ont été abandonnées sous l’administration Trump. (Balcombe, 2018). C’est ce que l’on peut constater dans *Notice of Proposed Rulemaking to Exclude Community Banks and Amend Name Sharing Restrictions in Part 351* du 8 février 2019 sous la section *Recently Enacted Statutory Revisions to the Volcker Rule*:

The Economic Growth, Regulatory Relief, and Consumer Protection Act (EGRRCPA), enacted on May 24, 2018, amended section 13 of the BHC Act by modifying the definition of “banking entity,” to exclude certain small firms from section 13’s restrictions and by permitting a banking entity to share a name with a hedge fund or private equity fund that it organizes and offers under certain circumstances. EGRRCPA modifies the scope of the term “banking entity” to exclude certain community banks and their affiliates. (Federal Register, 2019).²⁴

²⁴ <https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2019-02-08/pdf/2019-00797.pdf>

Ainsi, les institutions bancaires possédant moins de 10 milliards d'actifs consolidés et un niveau d'échange (*trading*) d'actifs et de passifs qui représente moins de 5% du total des actifs consolidés ne sont plus concernées par la Volcker Rule.

Cette règle fut d'ailleurs l'une des plus controversée. (Omarova, 2011). Tantôt encensée car elle limite les risques pris par les banques (Acharya, Cooley, Richardson, Sylla et Walter, 2010) ; tantôt décriée car elle contient trop de vides et d'ambiguïtés conduisant les banques à continuer leurs activités de trading risqué. (Indiviglio, 2010). Ludwig (2012), quant à lui, mentionne que le proprietary trading permet à la banque de mieux connaître le marché et que l'activité de trading permet non seulement à la banque de rendre certains produits disponibles aux clients, de fournir de la liquidité au système financier ainsi que d'atténuer ses propres risques.

Asset-backed securities

Ces produits étaient au cœur de la crise. Le DF impose dorénavant que les fournisseurs de tels produits financiers préservent au moins 5% du risque de crédit lorsque ce produit est vendu à un tiers. (Bell et Paskelian, 2013).

Stress Test

La Section 165 prévoit des tests de résistance pour s'assurer que les banques sont suffisamment capitalisées pour être prêtes à faire face à trois scénarii différents : celui de base (*baseline*) qui correspond à un marché sous conditions normales tandis que les deux autres scénarii, négatif (*adverse*) et très négatif (*severely adverse*) permettent de juger la résistance des banques lors d'épisodes de crise. « Ces scénarii sont appliqués aux comptes de la banque pour projeter le bilan de la firme, les actifs pondérés au risque, le résultat net et les niveaux de capital a posteriori et les ratios de capital réglementaire sous chaque scénario. » (Balcombe et al., 2018, p.17). Ces tests de résistance à des chocs sont imposés à la fois par Dodd-Frank et par le *US Comprehensive Capital Analysis Review (CCAR)*, même si ceux imposés par DFA sont plus axés sur le quantitatif. Les institutions financières possédant plus de 50 milliards d'actifs doivent réaliser des stress-tests deux fois par an alors que les banques possédant entre 10 et 50 milliards d'actifs se limitent à un test par an.

Cependant, la mesure s'est vue quelque peu modifiée. En effet, le seuil contraignant la soumission à un test de résistance n'est plus de 50 mais bien de 250 milliards, ce qui permet ainsi un allègement réglementaire pour les banques de petite et moyenne tailles. (Balcombe,

2018). La Fed est néanmoins toujours investie de la mission de réaliser des *stress tests* périodiques pour les institutions qui ont entre 100 et 250 milliards d'actifs consolidés. (Sullivan & Cromwell, 2018).²⁵

Avant la crise, peu d'institutions financières se soumettaient à des stress-tests. (Ludwig, 2012). Lors de la crise financière, des tests de résistance ont été réalisés sur les plus grosses banques aux USA et ceux-ci « ont été d'un grand succès à la fois pour la santé des institutions et celle de la place de marché ». (Ludwig, 2012, p.186). De tels résultats sont à même d'amener de la confiance et de la stabilité dans les marchés financiers. Bernanke relevait d'ailleurs plusieurs points positifs, notamment le fait que les banques qui avaient besoin de fonds propres à la suite de ces tests avaient été capables de lever des fonds ainsi qu'une amélioration de l'accès au marché de la dette et au marché interbancaire, etc.

Même si le bien-fondé de ces exercices n'est pas remis en cause, il n'en reste pas moins qu'il ne faut pas y prêter une allégeance aveugle. En effet, les banques irlandaises avaient réussi leur stress-test alors que quatre mois plus tard c'est tout le système bancaire du pays qui s'écroulait. (Ludwig, 2012).

Coordination améliorée

Le paysage réglementaire aux USA avant la crise manquait cruellement de coordination et c'est à la suite de ce constat que plusieurs agences fédérales ont été créées dont la plus importante, le Financial Stability Oversight Council (FSOC) « qui fournit une couche supérieure de surveillance pour les institutions financières ainsi que pour les nombreuses agences de régulation financière déjà en place. » (Bell & Paskelian, 2013, p.7).

Agences de notation

Dominique Strauss-Kahn déclarait en Avril 2010, alors qu'il était encore directeur du Fond Monétaire International (FMI): « pas plus que quiconque, [les agences de notation] n'ont alerté sur les comptes de la Grèce, et ses tricheries, et aujourd'hui, elles agissent avec retard et brutalement. Les problèmes sont connus : il n'y a que trois agences dans le monde. Elles sont rémunérées par ceux qu'elles notent, d'où un problème d'indépendance et d'objectivité » (Venin, 2015).

25

https://www.sullcrom.com/siteFiles/Publications/SC_Publication_Financial_Services_Regulatory_Reform_Legislation_05_24_18.pdf

Le Dodd-Frank entend tirer les leçons de la crise en encadrant davantage les agences de notation. Celles-ci ayant fourni des services biaisés en octroyant des ratings très favorables à des actifs toxiques. « Le fait le plus déconcertant se produit le 15 septembre 2008: la faillite de Lehman Brothers qui, trois jours auparavant, jouissait encore d'un *rating investment grade*. » (Pernazza, 2012, p.6). Parmi les nouveautés, nous pouvons mentionner la mise en place de l'*Office of Credit Ratings* en charge de réguler les agences. Ces dernières sont également assujetties à de nouvelles exigences ; elles doivent dorénavant faire preuve d'une plus grande transparence par rapport à leur manière d'octroyer leur notation et si d'aventure elles ne délivraient pas des notations exactes, la Security of Exchange Commission (SEC) pourrait leur infliger des amendes. (Bell, Paskelian, 2013, p.10). Le DFA prévoit des actions judiciaires pour des investisseurs qui auraient été lésés par des notations qui ne reflétaient pas la réalité. Les Etats-Unis ne permettent d'ailleurs pas le recours à des agences de notation à des fins réglementaires, comme par exemple pour le calcul du risque de crédit. (Neisen & Röth, 2017). Des pays présentant la même législation en la matière que celles des USA opteront dès lors pour la SCRA de Bâle IV.

Collins Amendment

Dans la Section 171 de Dodd Frank se trouvent les dispositions relatives au niveau de levier et aux exigences en fonds propres basés sur le risque, plus communément dénommé *Collins Amendment*. A travers cet amendement, les Etats-Unis se dotent ainsi d'un plancher minimum en fonds propres applicable à toutes les banques sur le sol américain. Il est à relever que les banques ne sont pas seules à se voir imposer cette mesure, étant donné que celle-ci vise également les holdings des banques (BHC) et les institutions financières systémiques non bancaires. Les agences fédérales compétentes ont donc le devoir de faire respecter un levier minimum ainsi que des exigences en fonds propres pondérés au risque. Ces deux mesures sont soumises à deux *floors* ; tout d'abord elles ne doivent pas être « inférieures aux exigences généralement applicables aux fonds propres pondérés aux risques et aux exigences généralement applicables pour les fonds propres dédiés à l'effet de levier », ensuite elles ne doivent pas être « inférieures quantitativement aux exigences ci-dessus qui étaient en vigueur pour les institutions de dépôts à la date de promulgation de la loi. » (Tahyar, 2010, p.1).

Par « exigences généralement applicables aux fonds propres pondérés aux risques et aux fonds propres dédiés à l'effet de levier », il faut respectivement entendre le ratio des exigences en

fonds propres réglementaires sur les RWA et le ratio des exigences en fonds propres réglementaires sur l'actif total moyen. (Bell & Paskelian, 2013).

Les approches avancées permettaient aux banques de disposer d'exigences en capital fortement moins élevées que les autres banques. En effet, grâce à ces approches, les banques avaient l'opportunité de disposer de trois périodes de transitions, lesquelles étaient caractérisées par des exigences en capital qui étaient respectivement de 95% , 90% et enfin de 85% des exigences sous la règle générale. L'avantage tirée de ces avances ne s'arrêtant pas là, étant donné qu'une fois cette période transitoire finie, les banques pouvaient même évoluer sans aucun *floor* vis-à-vis des exigences en fonds propres pondérés aux risques. Afin de rétablir une situation plus juste, et d'être en accord avec la Section 171 de Dodd Frank, la *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC) de pair avec l'*Office of the Comptroller of the Currency* (OCC) et la FED ont supprimé les *floors* transitoires et les ont remplacés par un plancher fixe de fonds propres pondérés aux risques, établi à 100% des exigences en fonds propres. (Thompson, 2011)²⁶. Les banques agissant sous l'approche fondée sur les modèles internes ne pourront pas évoluer avec des fonds propres minimaux inférieurs aux exigences générales de fonds propres fondés sur le risque. (Shearman & Sterling, 2013, p.5).

En outre, cette section possède plusieurs faces : d'un côté, grâce à l'imposition de ce plancher en fonds propres, toutes les banques aux Etats-Unis devront respecter la même exigence, créant ainsi un environnement où règne l'égalité concurrentielle (Clarke, 2011) tandis que de l'autre, elle crée une situation d'arbitrage pour les banques situées hors du sol américain étant donné que des banques utilisant les modèles internes de Bâle III pourront bénéficier d'exigences en fonds propres moindres que celles requises par le Dodd Frank.

Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)

Sur le site du CFPB, la mission de ce nouvel organe est clairement énoncée :

“The CFPB implements and enforces federal consumer financial laws to ensure that all consumers have access to markets for consumer financial products and services that are fair, transparent, and competitive.”

Lors de la crise financière, les personnes contractant des prêts n'avaient pas les moyens de les rembourser notamment à cause des intérêts flottants qui ont augmenté drastiquement entre les moments du prêt et du remboursement. In fine, c'est le consommateur qui a été pris en otage

²⁶ <https://www.fdic.gov/news/news/financial/2011/fil11048.pdf>

par ces pratiques mais également lors du renflouement des banques. Ce n'est pas moins de 8,3 millions de jobs qui ont été perdus aux Etats-Unis entre 2008 et 2009 selon le rapport final de la commission nationale sur les causes de la crise financière et économique aux Etats-Unis de 2011²⁷, faisant ainsi passer le taux de chômage de 8,8% en décembre 2007 à 13,7% une année après. Pire encore, le pic de chômage avait été atteint en octobre 2009 avec 17,4%. Dans ce même rapport, nous pouvons découvrir que 200.000 nouveaux intermédiaires pour les prêts hypothécaires ont vu le jour lors du boom immobilier. Cependant, selon un rapport d'enquête publié en 2008 dans le Miami Herald, « entre 2000 et 2007, au moins 10 500 personnes ayant un casier judiciaire ont rejoint le métier de prêteur hypothécaire en Floride, dont 4 065 avaient déjà été reconnues coupables d'infractions telles que la fraude, le vol de banque, le racket et l'extorsion » (Barry, Haggman, Dolan, 2009).

C'est à la suite de ce constat pour le moins effarant que le Dodd-Frank Act a créé le Consumer Financial Protection Bureau (CFPB). Le directeur de cet organe est désigné par le Président, pour un mandat de 5 ans. LE CFPB a comme but de « fournir aux consommateurs les outils pour prendre des décisions financières prudentes et la protection contre des pratiques douteuses » (Balcombe et al., 2018, p.7). Cet organe jouit d'un pouvoir important notamment celui de faire respecter la loi et de mener des enquêtes pour déceler d'éventuelles violations de la loi financière de protection du consommateur. (Balcombe et al., 2018, p.7).

Le CFPB a en effet des pouvoirs étendus étant donné qu'il peut engager des poursuites devant une cour de justice. (Balcombe, 2018). Afin de rendre plus concrets ses pouvoirs, le CFPB a mis en place plusieurs règles dont la *Qualified Mortgage Rule* qui impose de nouveaux standards pour les prêts hypothécaires, des protections pour les cartes de crédits, un encadrement afin de limiter les pratiques douteuses de certains qui visent les jeunes emprunteurs sur les campus, etc. (Balcome et al., 2018, p.13). Parce qu'un exemple parle plus que de longs discours, selon le CFPB, celui-ci aurait rendu 12 milliards de dollars à 29 millions de consommateurs depuis 2011 et contraint à 600 millions de dollars en sanctions civiles. (Balcombe et al., 2018). Il a également mené plusieurs actions contre diverses banques dont Wells Fargo et Citibank. (Balcombe et al., 2018).

Cependant, le pouvoir de cet organe est mis à mal avec l'administration Trump qui a nommé à sa tête Monsieur Mick Mulvaney. Ce dernier a d'ailleurs rendu très clair sa volonté de ne plus exercer les compétences du CFPB de façon aussi assidue que cela l'était auparavant. (Balcome

²⁷ <https://www.govinfo.gov/content/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf>

et al., 2018). Preuve que l'étendue des activités du CFPB ont été réduites, certaines des enquêtes en cours ont été stoppées et le lancement de nouvelles mesures d'exécutions a été ralenti. (Balcombe et al., 2018). Afin de rendre plus concret ce qui vient d'être énoncé, ci-dessous se trouve un tableau comptabilisant le nombre d'actions menées par le CFPB par année.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Number of New Enforcement Actions	8	24	32	54	37	36*	2
Number of Final Rules	5	17	8	8	9	15	4

*All new actions were taken before Mr. Mulvaney was appointed acting head of the CFPB in November 2017

Tableau 15 : nombre d'actions menées par le CFPB. Source : Balcombe et al., 2018

Titrisation et produits dérivés²⁸

Il existe deux principaux types de produits dérivés ; ceux qui sont échangés via des plateformes organisées avec des chambres de compensation qui garantissent le paiement de tous les contrats alors que d'autres sont échangés OTC, tels que les Swaps. Les produits échangés de gré-à-gré sont souvent décriés pour leur opacité qui rend difficile d'estimer le risque que certaines entreprises prennent. Ce fut notamment le cas d'AIG en 2008 qui avait un large portefeuille de dérivés OTC qui n'étaient pas adossés à une garantie, comme l'aurait exigé une chambre de compensation. (Webel, 2017).

Les principales provisions contenues dans DFA concernant la régulation des produits dérivés échangés de gré à gré (*Over The Counter*) sont au nombre de trois :

- 1) Une compensation obligatoire par l'intermédiaire d'organismes de compensation centralisés et la négociation obligatoire par le biais de bourses réglementées ou de mécanismes d'exécution de swaps
- 2) Une réglementation pour les courtiers en swap
- 3) Une couverture réglementaire élargie des activités de swap effectuées par les filiales des banques plutôt que par les banques elles-mêmes (Bell et Paskelian, 2013).

De plus, le DFA impose une limite au montant de produits dérivés OTC qu'une entité ou une personne peut détenir. (Bell & Paskelian, 2013). Une autre mesure également introduite porte

²⁸ Les dérivés sont des contrats financiers dont la valeur est liée au prix d'un actif sous-jacent ou variable. Il y a trois types d'instruments : les contrats futures, les options et les swpas. (Webel, 2017).

le nom de « *skin in the game* » et a été mise en place pour que les organisme à l'origine de la titrisation supporte également le risque de défaut à long-terme de la contrepartie. (Webel, 2017).

Le fait que Dodd-Frank instaure de nombreuses mesures visant à réglementer ces activités ne faisait aucun doute quand on sait que « les activités de titrisation des banques étaient les principales contributrices à la crise. » (Andriosopoulos, Chan, Dontis-Charitos, Staikouras, p.368, 2016).

Selon Omarova (2011) ces nouvelles mesures sont mises en place pour introduire de la transparence et de l'efficacité dans ce marché qui était alors jusque là non régulé et opaque. Cependant le principal problème n'a pas été pris en compte, à savoir : quelle quantité de risque est considérée comme excessive dans le marché des dérivés pour être supportée par le public ainsi que la démarche qui devrait être entreprise pour empêcher de prendre de tels risques dès le départ. (Omarova, 2011)

4.5 Révision sous l'administration Trump

Comme cité plus haut dans le texte, le président américain Trump a signé une nouvelle loi le 24 mai 2018, l'*Economic Growth, Regulatory Relief, and Consumer Protection Act*, qui a pour but de limiter certains effets du Dodd-Frank. Mis à part les réformes qui ont déjà été évoquées ci-dessus, voici quelques points saillants qui modifient le DFA : (Sullivan & Cromwell, 2018)²⁹

- Sous la section 165 du DFA, les institutions financières possédant plus de 50 milliards d'actifs se voyaient appliquer des normes plus importantes (*enhanced prudential standards*, EPS) par la Fed. Cependant, ce seuil a maintenant été relevé à 250 milliards.
- Les institutions avec moins de 250 milliards d'actifs consolidés ne sont plus contraintes de réaliser des *stress tests* en interne.
- Une augmentation du seuil de 10 à 50 milliards sur base duquel une *Bank Holding Company* qui est cotée doit se doter d'un comité de risque.
- Une augmentation du seuil de 50 à 250 milliards pour les BHC et les institutions financières non bancaire d'importance systémique au regard des cotisations pour l'OFR.
- Un allègement pour les plus petites institutions en ce qui concerne la supervision et le *reporting* réglementaire

²⁹ Voir annexe 9 reprenant l'ensemble des modifications du DFA concernant les *Enhanced Prudential Standards*

In fine, ces mesures sont un allégement réglementaire pour les banques de petite et moyenne taille qui étaient davantage heurtées par les législations que les grandes banques. (Sullivan & Cromwell, 2018).

L'acte est d'une telle ampleur que beaucoup de mesures ne sont pas encore mises en place et sont d'ailleurs vues par certains comme impossibles à être appliquées dans la place financière actuelle (Balcombe, 2018). La récente marche arrière de certaines des dispositions auraient tout de même eu lieu même en l'absence d'un président moins libéral sur le point de vue de la réglementation bancaire. (Balcombe, 2018).

Le Président américain très libéral voire libertarien par certains côtés a, comme il l'a été exposé ci-dessus, opéré plusieurs changements concernant des dispositions du DFA, qui peuvent être qualifiées de retour en arrière pour certaines d'entre-elles. En effet, le fait que le sénat ait retiré l'appellation TBTF aux institutions financières non-bancaires d'importance systémique les contraignant à des exigences plus strictes, montre la méconnaissance du système financier américain de la part de l'administration actuelle. Ces mêmes institutions non-bancaires, telles qu'AIG, Fanny Mae qui pouvaient opérer sous un système réglementaire plus léger, allant même jusqu'à la non-régulation dans certains cas. Avec de telles mesures, le choc de 2008 semble déjà bien loin ainsi que l'engouement pour rendre le système plus sûr.

4.6 Critiques

Tout d'abord, avant d'analyser, les critiques qui peuvent être adressées à la législation américaines, voici quelques réaction pêle-mêle de certains auteurs ; Hawley (2012) dresse une liste peu reluisante des manquements du Dodd-Frank Act : il n'a pas tenté de réformer de manière significative le système financier comme le Glass-Steagal Act, il laisse les normes de capitaux et de liquidités à B3 et ne répond pas au problème du trop complexe pour réguler. Wilmarth (2011) estime que le DFA ne fixe pas les limites appropriées à la croissance des institutions TBTF par fusions et acquisitions. Du côté de Webel :

« les partisans pensent que le DFA a réussi à créer un système financier plus stable et une meilleure protection des consommateurs et investisseurs, alors que les opposants pensent que l'acte est en partie à blâmer pour avoir restreint l'accès au crédit et est responsable de la reprise économique morose. » (Webel, 2017, p.1).

Risque systémique

Bien que le DF s'intéresse de manière conséquente au risque systémique et admet que ce dernier est d'une importance cruciale pour les TBTF et les TITF, les solutions proposées « sont aptes à éteindre un incendie dans une ou tout au plus dans quelques banque(s) commerciales(s), mais pas dans le système bancaire tout entier, ni dans les banques universelles particulièrement complexes ». (Hawley, 2012, p.256).

Hawley (2012) fait également remarquer que, même si le DF traite du risque systémique au travers de la question des TBTF, il néglige, en grande partie, les TITF. « La question des TITF porte sur l'intense complexité des relations de contrepartie, par exemple les produits dérivés, le financement des contrats, les ordres de vente et d'achat, et ainsi de suite ; elle est horizontale » (Hawley, 2012, p.257).

Non prise en compte du shadow banking

Malgré le fait qu'avant la crise, le shadow banking³⁰ fournissait encore plus de financement que les banques traditionnelles, il est exclu de certaines provisions clés du DFA. (Ludwig, 2012). Cette exclusion crée une classe entière d'institutions dont la faillite pourrait susciter une crise systémique et crée un désavantage compétitif pour les banques, qui sont soumises à des contraintes réglementaires. Ces dernières seront donc plus enclines à s'engager dans des activités plus risquées afin d'améliorer leur rendement. (Ludwig, 2012).

Trop de place à l'arbitrage réglementaire

Le DFA laisse trop de liberté aux institutions financières qui peuvent, en changeant leur statut, éviter d'être soumises à une supervision plus dure. Même si le DFA a éliminé l'Office of Thrift Supervision (OTS), le nombre de régulateurs des banques américaines reste de trois. Les États-Unis auraient dû prendre exemple sur ce qui se fait de mieux en matière de système de régulation financière, c'est-à-dire les modèles du Canada, de l'Australie et du Japon. En effet, ces trois pays possèdent un régulateur prudentiel unique, ce qui *de facto* permet d'éviter une concurrence entre les différents organes de régulation. Preuve si besoin en était : ces trois pays ont bien mieux résisté à la crise financière, ne comptabilisant aucune faillite de banque majeure.

³⁰Selon la définition proposée par Ludwig (2012), le shadow banking englobe les banques d'investissement, les courtiers hypothécaires, les fonds d'investissement (hedge funds) et autres institutions financières qui opèrent de façon libre sur les marchés de capitaux sans être inquiétés par les mécanismes traditionnels de régulation.

Régulation excessive

Une opinion dominante est le fait que l'environnement laxiste qui prévalait avant l'avènement du DFA est l'une des principales raisons de la crise. En effet, le mot d'ordre était l'auto-régulation du marché. Le résultat de ce courant de pensée : des ratios de leverage chez les broker-dealer dans le shadow banking était de 40 contre 1. Même s'il ne fait aucun doute que de tels agissements devaient être mieux maîtrisés, le DFA compense trop ce manque de régulation. En effet, « trop d'éléments de la législation sont majoritairement inutiles, et son ampleur même pourrait en réalité remettre en cause la sécurité et la solidité en concentrant une attention excessive sur des problèmes moins critiques ». (Ludwig, 2012, p.192). En voulant traiter tous les sujets, il y a dès lors un véritable risque de se détourner de la prise en compte des vraies menaces. A cause de la lourdeur de l'acte, il devient difficile pour les banques de dégager du profit, dès lors, celles-ci auront bien plus de difficultés à résister à un retournement économique. (Ludwig, 2012).

4.7 Comparaison

Agence de notation

Alors que la législation américaine semble avoir pris conscience de la responsabilité de ces mêmes agences dans l'amplification de la crise financière en ne permettant pas l'utilisation de leur notation à des fins de calcul de risque, Bâle III et sa toute dernière réforme permettent encore et toujours l'utilisation de ces notations, à travers l'approche standard, dans les juridictions qui le permettent. Il est utile de rappeler que les banques européennes ont été poussées par le législateur à développer des approches basées sur des modèles internes et donc de ne pas recourir aux agences de notation.

Exigences en fonds propres

En vertu de la Section 171 du Dodd Frank Act, plus connue sous le nom de Collins Amendment, toutes les banques, même celles ayant opté pour des approches avancées se sont vues imposer un plancher d'exigence à 100% du niveau général voulu par les agences fédérales au risque de perdre en sensibilité, et d'exiger des fonds propres trop importants par rapport à la prise de risque. Du fait de cette mesure, les organisations financières « devront récupérer le coût de cette exigence en fonds propres non nécessaire en facturant aux emprunteurs et aux autres clients plus que ce qu'elles auraient autrement facturé et en payant aux déposants des intérêts plus bas ». (Clarke, 2011). En face de cette mesure se trouvaient les mesures de Bâle III qui

permettaient, sous l'approche avancée, de diminuer les exigences en fonds propres pondérés aux risques, sans imposer un quelconque plancher minimal.

Au rayon des différences se trouvent le fait que le Dodd Frank opère une segmentation des banques. En effet, Dodd-Frank parle de banques « well capitalized » et « adequately capitalized » en fonction des pourcentages de fonds propres et du ratio de levier qu'elles détiennent. Dû à cette distinction, les exigences minimales dans les deux catégories sus-citées sont différentes entre les deux législations.

		To be considered 'well capitalized'	To be considered 'adequately capitalized'
Minimum risk-based capital ratios	Tier 1 capital ratio	6%	4%
	Total capital ratio	10%	8%
Minimum leverage ratio		5%	4%

Tableau 16 : qualification des banques en fonction de leurs niveaux de fonds propres et de ratio de levier. Source : Moody's Analytics.

Il semble, cependant, que l'écart qui pouvait exister entre les deux régulations financières, s'atténue sous Bâle IV. En effet, l'introduction d'un plancher qui atteindra en 2027 les 72,5% des résultats obtenus sous les approches avancées, se rapprochera des exigences en vigueur sous Dodd-Frank.

Ratio de levier

Bâle III a introduit pour la première fois un ratio de levier et fixe l'exigence à 3% du rapport entre le *Tier 1 capital* et la *Total Exposure* alors que la législation américaine prévoit un ratio de 5% pour les banques *well capitalized* et de 4% pour les *adequately capitalized*.

Séparation entre les banques de dépôt et les banques d'investissement

Alors que DF, via la Volcker Rule, remet au goût du jour le Glass Steagall Act en empêchant le *proprietary trading*, aucune mesure n'est prise à cet égard dans les différents accords de Bâle.

Protection du consommateur

Comme présenté lors de la présentation de DFA dans ce mémoire, l'Act prévoit un volet spécifique à la protection du consommateur à travers le *Consumer Financial Protection Bureau*, alors que l'accord bâlois ne prévoit pas spécifiquement une telle mesure. Cependant, il est clair que les mesures des différents accords de Bâle visent à renforcer le système financier et *de facto*, ces dernières protègent davantage les consommateurs.

5 Etude de cas

Dans cette section pratique, seront présentées les différentes mesures comptables utilisées afin d'étudier l'impact potentiel qu'ont pu avoir les différentes régulations au cours du temps sur le secteur bancaire. A travers ces données financières, il sera également possible de se rendre compte de la conformité ou non des banques aux exigences posées par ces mêmes réglementations. Afin de délimiter l'étendue de la recherche, il a été décidé, dans ce mémoire, d'analyser un échantillon des cinq plus grosses banques américaines et européennes en termes de capitalisation boursière en date du 31 décembre 2018. Toutes les informations financières, capitalisation boursière et ratios financiers proviennent de la base de données Bloomberg.

Afin de présenter une analyse étendue des différentes mesures financières, le début des années 2000 semble être un choix raisonnable pour avoir une vue d'ensemble de la situation financière des banques étudiées dans ce mémoire. De plus il s'agit d'une date à quasi équidistance temporelle entre la période pré et post-crise financière.

Il est utilisé de rappeler que les ratios financiers sont une mesure largement utilisée dans le monde de la finance et pour n'importe quelle entreprise de façon générale. Non seulement, ils sont sources d'informations pour les décideurs d'une banque mais également pour les actionnaires qui sont désireux de connaître les caractéristiques financières de la banque. Ils sont un outil acceptable pour évaluer la firme et sa performance à travers le temps. (Stanko et Zeller, 1994). Un problème avec l'utilisation de ratios est leur très grand nombre qui peut être davantage une source de confusion que de clarification. (Gombola and Ketz, 1983).

Ci-dessous, un tableau récapitulatif des banques analysées dans ce mémoire avec leur capitalisation boursière le 31/12/2018. Les chiffres sont exprimés en millions et en dollars.

HSBC	165.201	JP Morgan	319.780,3
Santander	73.874,5	Bank of America	238.251,2
BNP	56.399,1	Wells Fargo	211.104,2
Lloyds	47.021	Citigroup	123.302,4
UBS	45.926,9	Morgan	67.398,2

Tableau 17: les 5 plus grandes banques américaines et européennes en fonction de leur capitalisation boursière.

5.1 Ratios de profitabilité

Ci-dessous seront présentées successivement diverses mesures de profitabilité : le Return on Common Equity (ROCE) et le Return on Assets (ROA).

Le ROCE révèle soit le montant de bénéfices nets qui peut être payé aux actionnaires (dividendes) soit la façon dont l'entreprise est capable de réaliser un retour étant donné les fonds propres qui sont à sa disposition.

Le ROA résulte de la division du résultat net par le total des actifs et exprime la capacité d'une entreprise à générer un revenu à partir de ses ressources. Dans l'industrie bancaire, un ROA supérieur à 1% est vu comme satisfaisant.

Les deux mesures présentées ci-dessus sont complémentaires.

ROCE

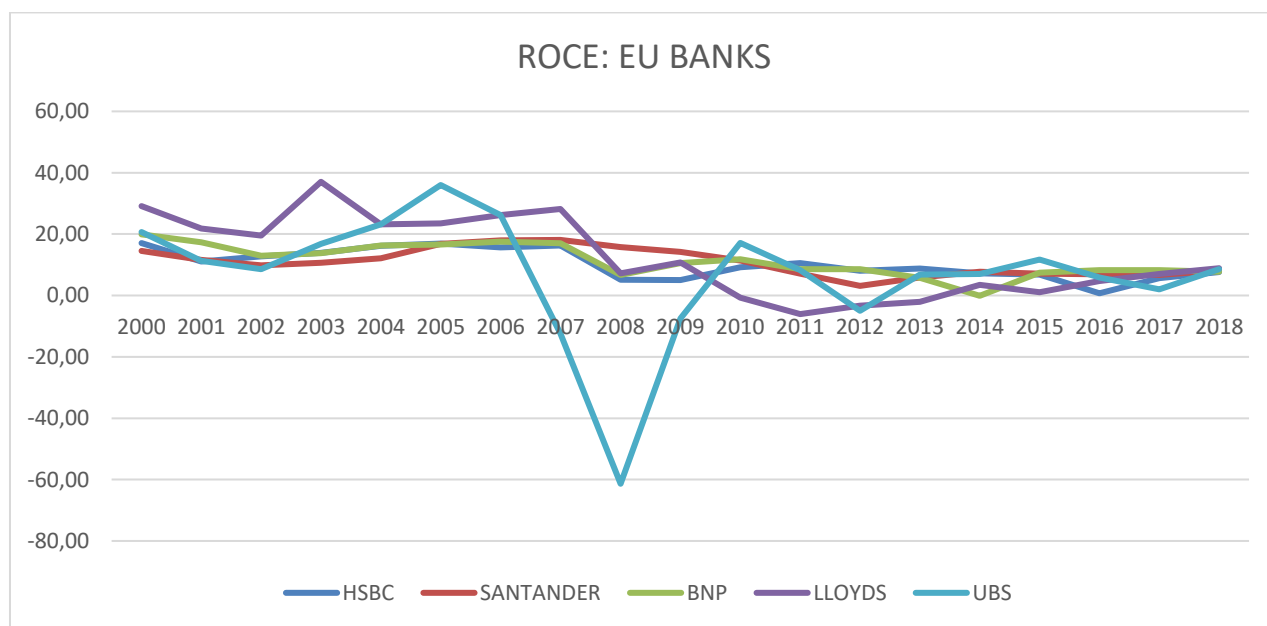


Tableau 18 : moyenne des ROCE des cinq banques européennes analysées de 2000 à 2018.

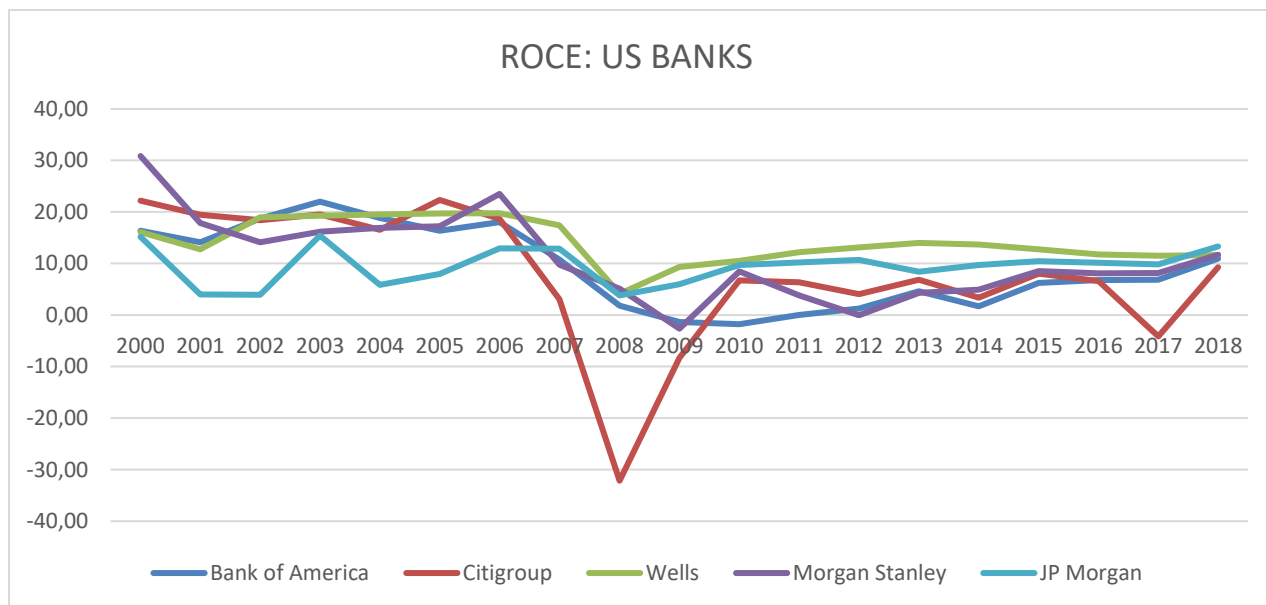


Tableau 19 : moyenne des ROCE des cinq banques américaines analysées de 2000 à 2018.

Il est possible de constater une grande similitude dans la tendance du ROCE entre les banques américaines et européennes.³¹ En effet, un point de césure apparaît clairement au niveau de la crise financière en 2007 pour les banques situées de part et d'autres de l'Atlantique. Après cet événement, les banques ont renoué assez rapidement avec une croissance de leur ROCE mais néanmoins ne parviennent pas à rattraper leur niveau d'avant crise. Les banques américaines semblent avoir plus rapidement récupéré de la crise que leurs homologues européennes.

Moyennes EU		Moyennes US	
2000-2007	17,54	2000-2007	16,09
2008-2018	5,04	2008-2018	6,03
2010-2018	6,01	2010-2018	7,68
En 2006	20,71	En 2006	18,59
En 2007	13,44	En 2007	10,77
En 2018	8,2	En 2018	11,39

Tableau 20 : les différentes moyennes de ROCE des banques analysées.

Par souci d'exhaustivité, l'année 2006 est également prise en compte étant donné que la crise financière faisait déjà ressentir ces effets en 2007. De ce tableau, plusieurs enseignements peuvent être tirés. Tout d'abord, toutes les banques ont subi une diminution importante de leur ROCE entre la période pré et post-crise : -71% pour les institutions européennes et -63% pour

³¹ En annexes 10 et 11, se trouvent les graphiques des moyennes des ROCE pour les banques américaines et européennes pour la période étudiée.

les américaines dans la différence des moyennes entre 2000-2007 et 2008-2018. Ensuite, même si les valeurs du ROCE étaient plus élevées pour les banques européennes avant la crise, la tendance s'est inversée pour ce qui est de la suite. En effet, le ROCE des banques américaines s'établit en moyenne à 6,03% pour les banques américaines contre 5,04% pour les européennes après 2007. Enfin, une certaine convergence semble apparaître dans la profitabilité des banques, celle-ci étant davantage marquée pour les banques européennes lors de 2018. Cependant les banques américaines présentent à nouveau en moyenne un ROCE plus élevé. Elles atteignent d'ailleurs à nouveau un rendement à deux chiffres.

ROA

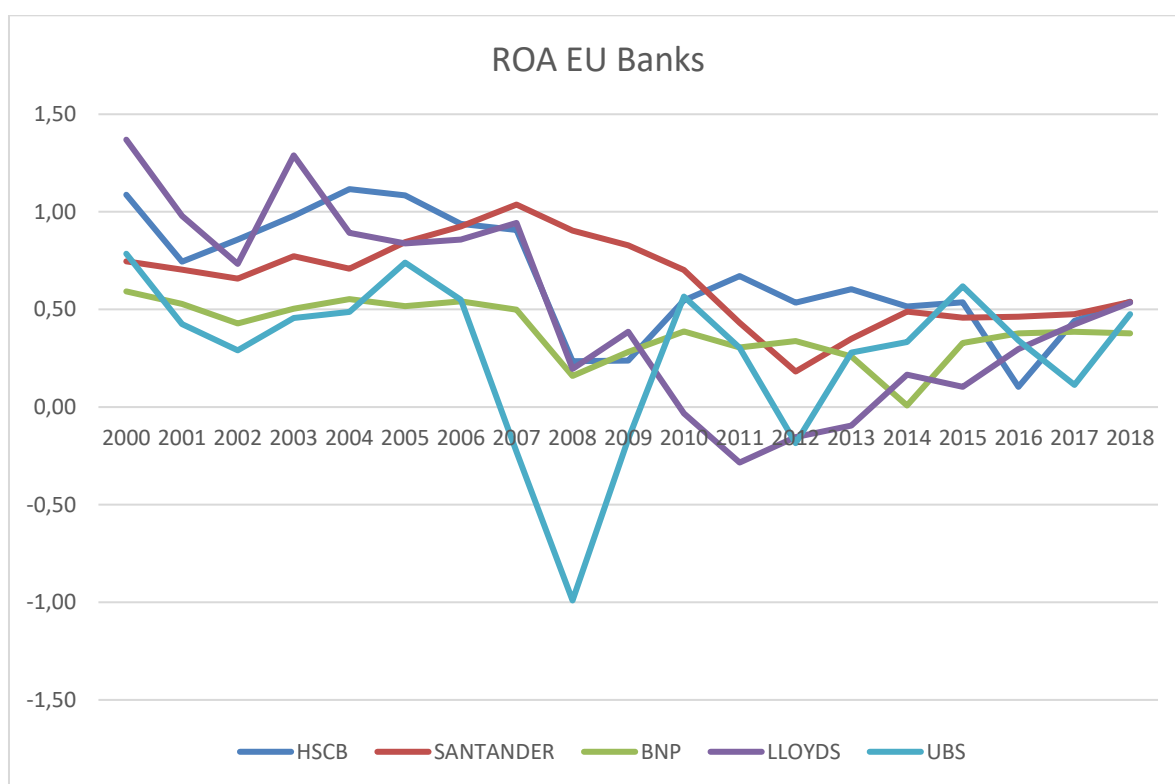


Tableau 21 : moyenne du ROA des cinq banques européennes analysées de 2000 à 2018.

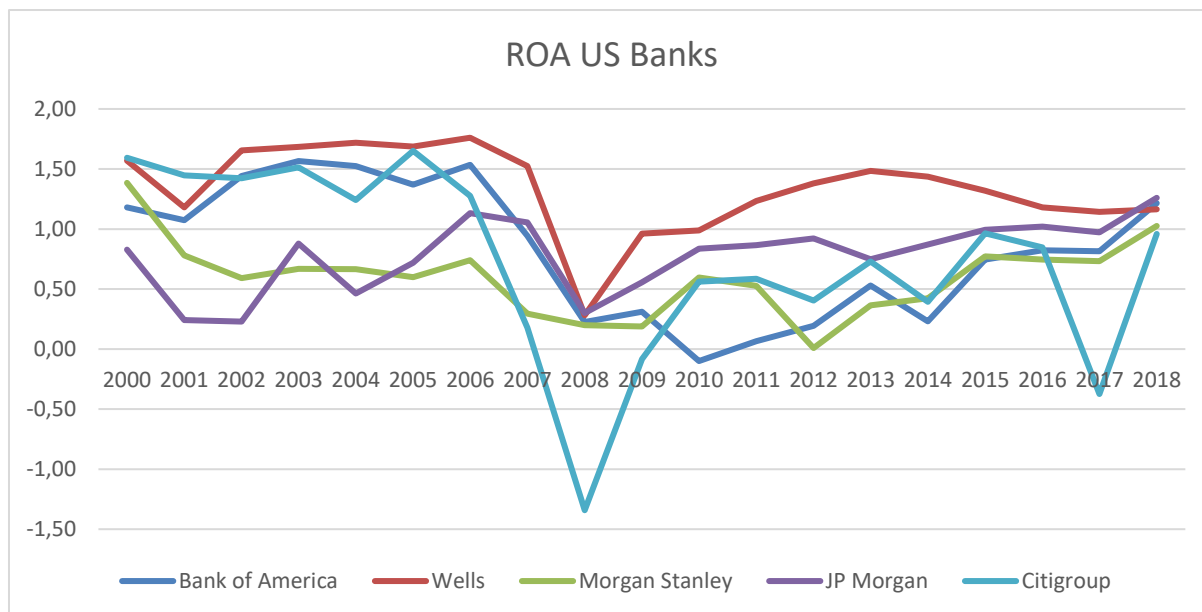


Tableau 22 : moyenne des ROA des cinq banques américaines analysées de 2000 à 2018.

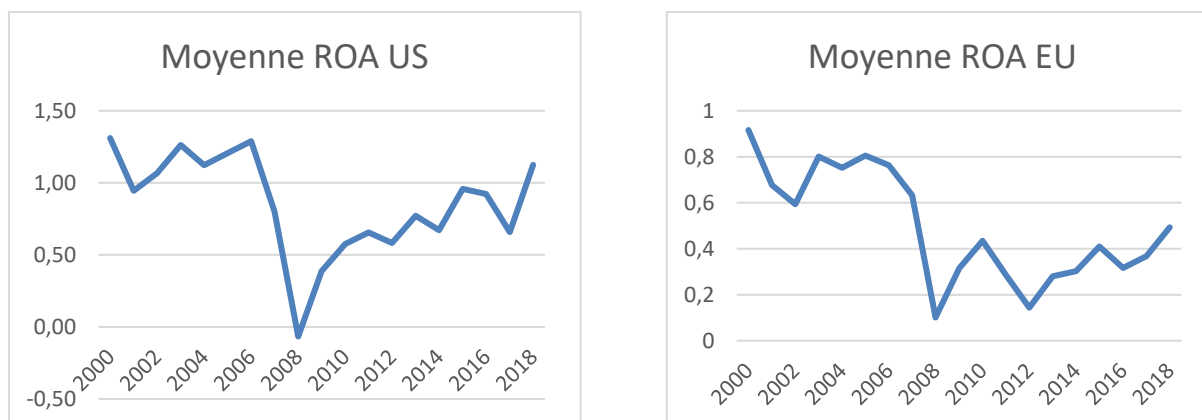


Tableau 23 : moyenne des ROA des banques analysées de 2000 à 2018.

Contrairement au ratio de profitabilité utilisé au dessus, les mesures des banques pour le ROA sont assez disparates même si, à nouveau, une césure apparaît au moment de la crise. Au niveau des banques européennes, il semble difficile de constater une convergence bien que l'année 2018 semble marquée par un début de rapprochement des valeurs. En ce qui concerne les banques américaines, la convergence n'est pas parfaite non plus mais une tendance semble mieux se dessiner avec un beau rapprochement de valeurs en 2018 pour toutes les banques, revenant même à leurs niveaux d'avant crise.

Moyennes EU		Moyennes US	
2000-2007	0,74	2000-2007	1,13
2008-2018	0,31	2008-2018	0,66
2010-2018	0,34	2010-2018	0,77
En 2006	0,76	En 2006	1,29
En 2007	0,63	En 2007	0,8
En 2018	0,49	En 2018	1,12

Tableau 24 : moyenne des ROA des banques analysées.

De façon générale, il est clairement constatable que les banques américaines évoluent sous un ROA plus élevé que leurs partenaires outre-Atlantique, que ce soit avant ou après la crise financière. Ainsi les différences sont les suivantes : 113% après crise (2008-2018), 52,7% avant crise (2000-2007), et 129% en 2018 séparent les valeurs de ROA des banques européennes de celles des banques américaines. Alors que les banques européennes présentent des mesures encore fortement éloignées de celles avant crise (-35,6% entre 2006 et 2018), les banques américaines semblent avoir mieux récupéré si l'on en croit les 1,12 de ROA en moyenne en 2018, proches des 1,29 en 2006 (une différence de -15%), des valeurs tout à fait raisonnables pour un ratio tel que le ROA. Même si ces observations sont à nuancer étant donné que l'année 2018 semble être une année record pour les banques américaines si l'on se fie au graphique.

La tendance à la baisse des ratios de profitabilité semble à la fois influencée par la crise de la précédente décennie et le climat économique peu propice ainsi que par la mise en place de nouvelles régulations. Cependant, même si les valeurs moyennes actuelles sont loin de celles observées au début des années 2000 pour le ROCE (aux alentours des 16-18%) nous pouvons tout de même remarquer une certaine amélioration et convergence des ratios ROCE et ROA. Un fait assez marquant est la convergence de toutes les banques vers des valeurs ratios fortement semblables. Ce phénomène pourrait être la conséquence des régulations en place, poussant les banques vers une similitude de leurs pratiques. Autre point à soulever est la meilleure reprise des banques américaines par rapport aux européennes, qui pour la première fois depuis la crise financière montre un ROCE à deux chiffres établi à 11,39% en moyenne pour les cinq banques étudiées. Constatation semblable du côté du ROA pour lequel les banques américaines atteignent de nouveau, en moyenne, le pourcentage pour l'année qui vient de s'écouler.

Net income

Une autre mesure permettant de jauger la rentabilité d'une institution : le résultat net. Il ne s'agit pas ici d'un ratio mais d'une figure comptable qui correspond à la somme d'argent qu'il reste à l'entreprise après qu'elle ait comptabilisé ses dépenses, ses pertes, ses gains, etc.

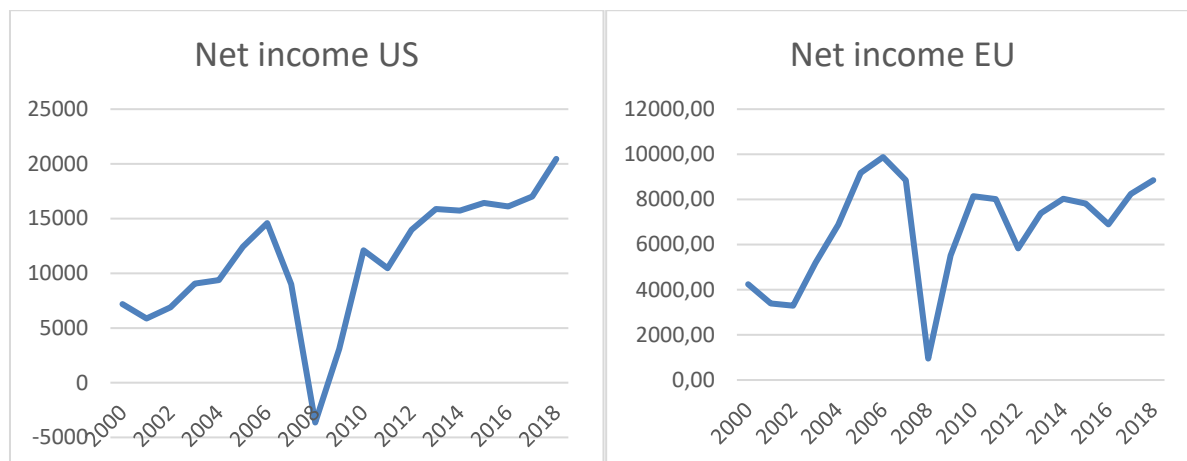


Tableau 25 : moyenne du net income des banques américaines analysées de 2000 à 2018.

Cette mesure est plus nuancée que les deux ratios précédents. Si l'on s'y fie, on peut voir qu'à la fois les banques européennes et américaines sont revenues à des niveaux d'avant crise. Les banques du pays de l'Oncle Sam engrangent d'ailleurs, en moyenne, un résultat net plus important que lors de la première décennie des années 2000. Les banques semblent s'être remise du choc financier et s'accomoder des diverses régulations bancaires en vigueur.

5.2 Tier 1 Capital Ratio

Evoquer le Tier 1 Capital Ratio dans un mémoire traitant de régulations financières paraissait inévitable et pertinent. Ce ratio se calcule en divisant le Tier 1 Capital par l'ensemble des RWA. Le Tier 1 Capital est en fait le « noyau dur » des capitaux propres d'une institution bancaire, il est composé du *Common Equity Tier 1*. Grâce à ce ratio, les régulateurs peuvent juger de la qualité et de la résistance des fonds propres des banques. Comme il l'a été analysé précédemment, les banques ne disposaient pas suffisamment de fonds propres de haute qualité lors de la crise financière. Ainsi, comme le montre les deux graphiques ci-dessous, qui reprennent les moyennes des fonds propres réglementaires Tier 1 pour les différentes banques, les montants que les banques ont réellement, ont fortement augmenté lors des dix dernières années. Par souci d'exhaustivité, les moyennes des différentes banques pour le Total Capital Ratio se trouvent en annexes 12 et 13.

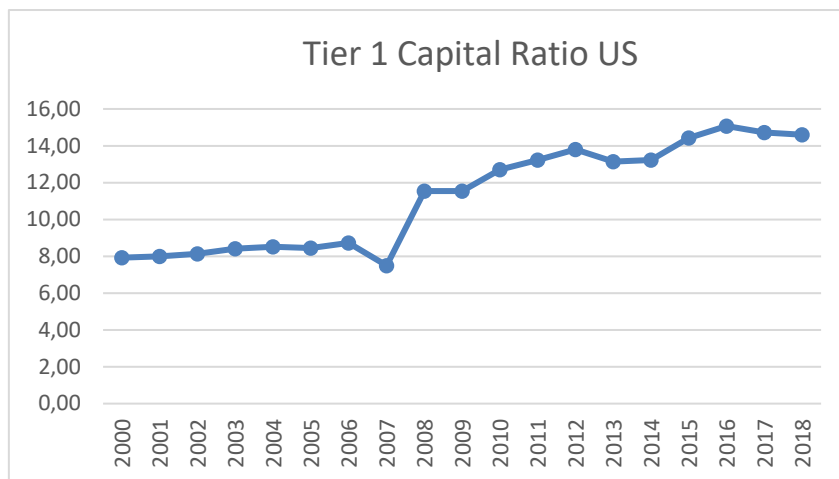


Tableau 26 : moyenne du Tier 1 Capital Ratio des cinq banques américaines analysées, de 2000 à 2018.

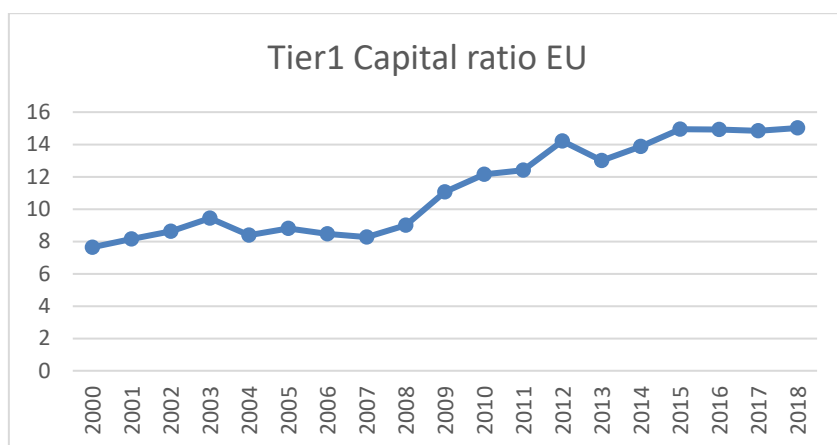


Tableau 27 : moyenne du Tier 1 Capital Ratio des cinq banques européennes analysées, de 2000 à 2018.

Il est possible d'observer une similarité dans la distribution des résultats présentés. A la fois l'Europe et les USA montrent une belle progression de leurs fonds propres réglementaires Tier 1. Leurs moyennes tout au long de la période sont d'ailleurs très proches : 11,25% pour les banques américaines alors qu'elle s'établit à 11,22% pour les banques du vieux continent. Lors des trois dernières années, en moyenne, les banques affichent un Tier 1 Capital Ratio évoluant entre 14 et 15%, bien au-delà des exigences bâloises. A travers cette analyse, il semble clair que les mesures qui ont été mises en place portent leurs fruits et que les banques disposent de fonds propres réglementaires en plus grande quantité.

5.3 Effet de levier

Même si cet élément ne rentre pas en ligne de compte pour juger de la rentabilité d'une banque, il n'en reste pas moins un bon indicateur concernant la stabilité que l'institution financière pourrait démontrer lors d'un retournement économique. En effet, le concept d'effet de levier a joué un rôle prépondérant lors de la crise de 2007. Les banques, en quête de liquidité, se sont vues contraintes de rapidement vendre leurs actifs provoquant une baisse des prix en cascade. Bear Sterns, la banque d'investissement américaine a d'ailleurs connu ce scénario au travers de ces deux fonds d'investissement, High-Grade Structured Credit Strategies Fund et High-Grade Structured Credit Strategies Enhanced Leverage Fund qui ont rapidement fait banqueroute dû à un levier trop important. En effet, «les managers des fonds d'investissement pouvaient acheter jusqu'à 60\$ de CDO pour chaque dollar d'investissement d'un client. » (Rose, C. S., Bergstresser, D. B., & Lane, D., 2009, p.11).

Afin d'analyser l'effet de levier, le choix s'est porté sur le ratio de l'analyse Dupont, qui est le rapport entre le nombre moyen d'actifs sur le nombre moyen de fonds propres. Les résultats provenant de la base de données Bloomberg sont présentés sous forme de graphique ci-dessous.

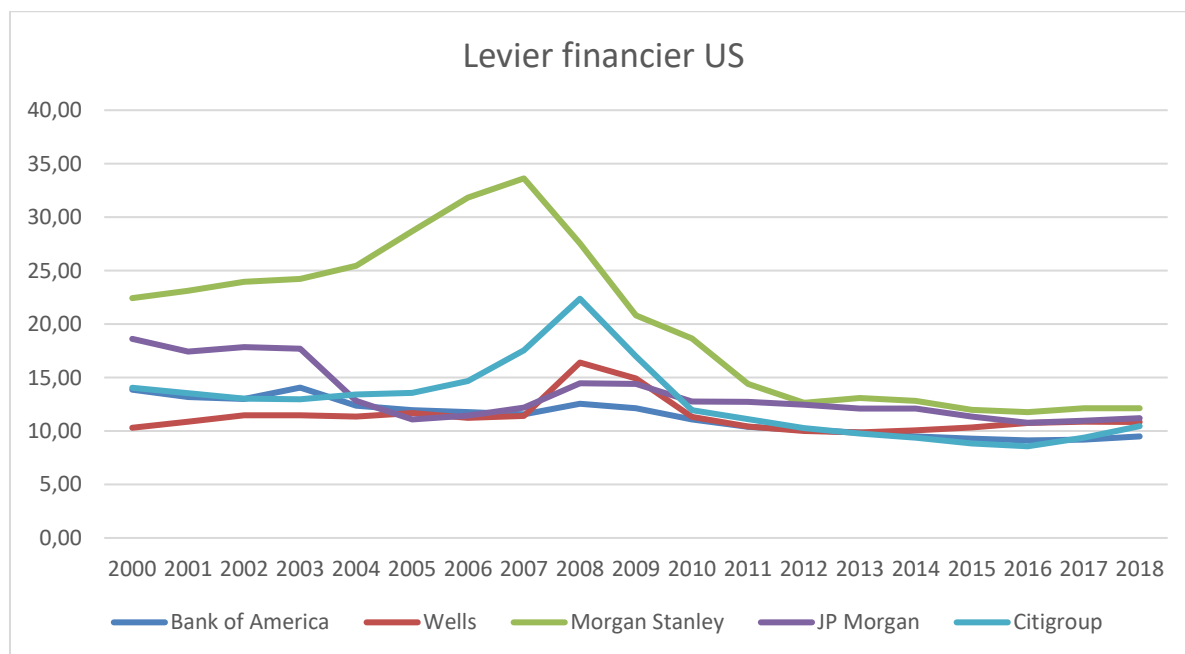


Tableau 28 : moyenne du ratio de levier des cinq banques américaines analysées, de 2000 à 2018.

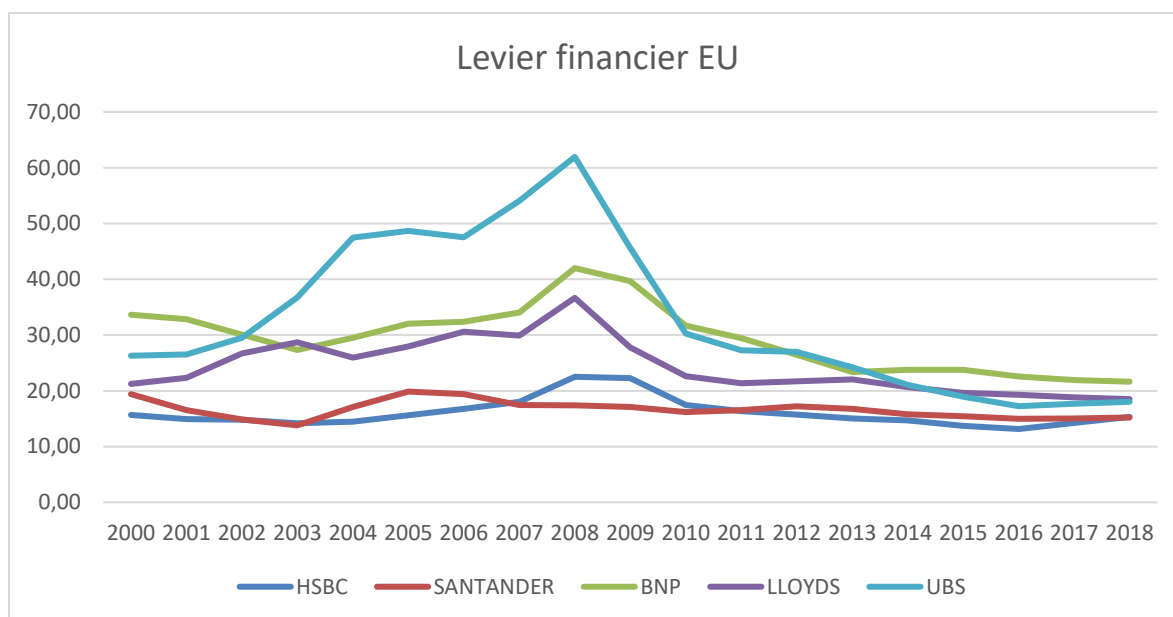


Tableau 29 : moyenne du ratio de levier des cinq banques européennes analysées, de 2000 à 2018.

Comme il est possible de le constater sur les graphes présentés ci-dessus, le niveau général de levier des banques a diminué suite à la crise financière. Cette diminution est graduelle et peut imputable aux nouvelles exigences en vigueur sous Bâle III, qui pour la première fois de son histoire a implémenté un ratio de levier.

Des banques telles que Bank of America, Wells Fargo, JP Morgan, Santander et HSBC évoluent avec un niveau de levier raisonnable et de tendance constante au cours de la période analysée. A l'opposé, nous trouvons UBS, Morgan Stanley, Lloyds et BNP Paribas. En effet, si 2007 et 2018 sont choisies comme années de référence pour estimer le levier de ces quatre banques, les niveaux sous lesquels elles évoluaient à ces moments sont les suivants :

	Morgan Stanley	BNP	UBS	Lloyds
2007	33,63	34	54,08	29,92
2018	12,13	21	17,99	18,51
Pourcentage de différence	-64%	-38%	-67%	-38%

Tableau 30 : différentes valeurs pertinentes du ratio de levier.

Ainsi, nous observons une nette diminution, atteignant 67% pour UBS, témoignage d'un deleveraging intensif. Les autres banques étudiées dans le tableau ci-dessus ne sont pas en reste avec des diminutions tout à fait conséquentes également.

	Banques US	Banques EU	Différence moyenne banques US-EU
Moyenne 2007	17,26	30,70	78%
Moyenne 2018	10,83	17,73	64%
Différence entre les 2 périodes	-37%	-42%	
Moyenne 2000-2007	15,92	26,12	
Moyenne 2008-2018	12,20	22,23	
Différence entre les 2 périodes	-23,8%	-14,9%	

Tableau 31 : moyenne du ratio de levier des banques analysées.

De façon globale, lorsque toutes les institutions financières sont prises en compte, nous pouvons tirer deux observations. D'une part, le levier financier est bien moins important 11 années après la crise avec des diminutions allant de -37% à -42% pour les banques du vieux continent si l'on prend comme année de référence 2007 et 2018. Les diminutions sont moins impressionnantes si l'on prend en compte la différence de moyenne entre la période pré et post-crise. D'autre part, le levier financier était et est de façon générale plus élevée pour les banques européennes.

Il est donc possible de constater une diminution globale du niveau d'endettement des banques, drastique pour certaines, suite à l'instauration des réglementations bancaires, qui ont veillé à instaurer un ratio de levier, tant sous Bâle III que sous Dodd Frank. Aussi, alors que les ratios de levier évoluaient de façon disparate avant la crise, il est possible de constater, grâce à l'instauration de la régulation, une convergence des banques au niveau du ratio de levier.

Conclusion

A travers cette section pratique nous avons pu constater qu'il devenait de plus en plus difficile pour les banques d'engranger du profit. Cependant, il semble que les banques américaines s'en sortent mieux dans ce domaine que leurs homologues européennes. Avec l'arrivée de Bâle IV, de nouvelles contraintes vont faire leur apparition, complexifiant davantage la possibilité pour les banques de retourner vers des Return on Common Equity à deux chiffres, et plus spécifiquement pour les banques européennes, qui seront les plus touchées par ces mesures. Il convient donc aux banques d'adapter leur *business model* afin de trouver de nouvelles sources de profit. Des solutions pourraient se trouver dans la digitalisation de certains services permettant de se passer de personnel, ainsi que dans l'automatisation de certains process, amenant *in fine* à une augmentations des profits. Cependant, les effets d'un tel changement ne se feront pas sentir dans un avenir proche. En effet, l'investissement initial dans la digitalisation et l'automatisation est conséquent et requiert le recrutement de personnel hautement qualifié.

Enfin, nous avons pu observer que les différentes banques étaient en conformité avec les exigences posées par les régulateurs, notamment au niveau de l'effet de levier et du ratio de Tier 1. Ceci permet d'affirmer qu'elles sont plus sûres que par le passé.

6 Conclusion générale

Au fil des années, les banques sont devenues de plus en plus importantes et de plus en plus interconnectées. Les actifs de toute une économie étant parfois gérés par seulement une poignée de banques. Les niveaux de risques pris par ces dernières étaient totalement démesurés. La crise de 2007 est venue sonner le glas des périodes de profitabilité extrême. Du fait de cette prise de risque inconsidérée, les législations n'ont fait que croître tant en Europe qu'aux Etats-Unis. La nouvelle législation Bâle IV en est la dernière preuve à ce jour.

Ces régulations ont un but louable et sont sans doute nécessaires quand on connaît l'appétit du gain de certains banquiers. Celles-ci visent *in fine* un système bancaire et financier plus résilient, à même de résister à des chocs et de ce fait de protéger le consommateur. Si l'on jette un regard critique sur l'évolution des exigences imposées par les régulations, elles ne vont que dans une logique croissante. En effet, au fil du temps, les banques sont contraintes d'avoir des niveaux de fonds propres toujours plus élevés, limitant ainsi leur marge de profitabilité ; il devient par exemple difficile aujourd'hui pour les banques d'avoir un *Return on Common Equity* à deux chiffres.

Ces mesures rendent certes les banques plus sûres mais les régulateurs ne doivent pas seulement être attentifs aux risques que prennent les banques. En effet, aujourd'hui, il existe divers risques auxquels les banques sont confrontées. Nous pouvons penser aux cyber-attaques : les institutions financières sont victimes d'attaques informatiques et ce, plusieurs fois par jour. C'est à l'heure actuelle un des risques les plus présents pour toute banque active. Dans une moindre mesure, les cryptomonnaies représentent une contre-force aux banques et gouvernements en place. Leurs buts étant, à terme, de pouvoir se passer de toutes institutions centralisées. Même si cette menace semble lointaine, beaucoup de jeunes d'aujourd'hui s'y intéressent et ce sont ces derniers qui dirigeront le monde de demain.

Il faut rester vigilant par rapport à l'étendue de ces réformes et à la marge de manœuvre qui est laissée aux banques. Les conséquences de Bâle IV pourraient nuire à certaines catégories de banques comme il l'a été évoqué précédemment dans ce mémoire, les forçant à revoir leur *business model*. Derrière les banques, se trouvent également des employés qui pourraient perdre leur emploi si les institutions ne parvenaient plus à engendrer assez de profit. Il ne faut pas oublier que les institutions financières sont capitales pour l'économie dans son ensemble et que trop de régulation pourrait faire plus de mal que de bien.

Il est aisément compréhensible que les intérêts des régulateurs d'une part et des banques d'autre part sont antagonistes ; l'un prône pour davantage de régulation, l'autre y est opposé. Il faut dès lors trouver un juste milieu et prendre en compte les situations particulières de chaque économie lors de la rédaction de règles si importantes pour l'économie.

7 Bibliographie

- Acharya, V., Cooley, T. F., Richardson, M., Sylla, R., & Walter, I. (2010). A critical assessment of the Dodd-Frank Wall Street reform and consumer protection act. *Vox CEPR policy portal*, Nov, 24.
- Andriosopoulos, K., Chan, K. K., Dontis-Charitos, P., & Staikouras, S. K. (2017). Wealth and risk implications of the Dodd-Frank Act on the US financial intermediaries. *Journal of Financial Stability*, 33, 366-379. DOI: 10.1016/j.jfs.2016.09.006.
- Balin, B. J. (2008). *Basel I, Basel II, and emerging markets: A nontechnical analysis*. or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1477712>.
- Barry, R., Haggman, M., Dolan, J. (2008) “Ex-convicts active in mortgage fraud,” Miami Herald. En ligne <https://www.miamiherald.com/news/special-reports/borrowers-betrayed/article1931241.html>, consulté le 10 avril 2019.
- Basel Committee on Banking Supervision. (1988). *Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres*. En ligne <https://www.bis.org/publ/bcbsc111fr.pdf>, consulté le 10 juin 2018.
- Basel Committee on Banking Supervision. (2004). *Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres*. En ligne <https://www.bis.org/publ/bcbs107fre.pdf>, consulté le 12 juin 2018.
- Basel Committee on Banking Supervision. (2006). *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*. <https://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf>, consulté le 10 avril 2019.
- Basel Committee on Banking Supervision. (2010). *Bâle III: dispositif international de mesure, normalisation et surveillance du risque de liquidité*. En ligne https://www.bis.org/publ/bcbs188_fr.pdf, consulté le 15 mai 2018.

Basel Committee on Banking Supervision. (2010). *Bâle III : dispositif réglementaire mondial visant à renforcer la résilience des établissements et systèmes bancaires*. En ligne https://www.bis.org/publ/bcbs189_fr.pdf, consulté le 10 janvier 2019.

Basel Committee on Banking Supervision. (2014). *Bâle III: ratio structurel de liquidité à long terme*. https://www.bis.org/bcbs/publ/d295_fr.pdf, consulté le 10 juillet 2018.

Basel Committee on Banking Supervision. (2017). *Bâle III : finalisation des réformes de l'après-crise*. En ligne https://www.bis.org/bcbs/publ/d424_fr.pdf, consulté le 10 juin 2018.

Basel Committee on Banking Supervision. (2017). *Finalising Basel III In brief*. https://www.bis.org/bcbs/publ/d424_inbrief.pdf, consulté le 10 juillet 2018.

Basel Committee on Banking Supervision. (2018). *Basel III Monitoring Report*. En ligne <https://www.bis.org/bcbs/publ/d449.pdf>, consulté le 13 septembre 2018.

Basel Committee on Banking Supervision. (2019). *Basel III Monitoring Report*. En ligne <https://www.bis.org/bcbs/publ/d461.pdf>, consulté le 15 avril 2019.

Benink, H. (2002). The road towards Basel 3. *Journal of International Banking Regulation*, 4(2), 103-106. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jbr.2340133>, consulté le 21 avril 2018.

Berger, K. (2014). La régulation bancaire et financière face aux crises : Roosevelt et aujourd'hui. *Pouvoirs*, 150(3), 77-91. doi:10.3917/pouv.150.0077.

Bianco, K. M. (2008). *The subprime lending crisis: Causes and effects of the mortgage meltdown*. New York: CCH, Wolters Kluwer Law & Business. En ligne http://www.business.cch.com/bankingfinance/focus/news/Subprime_WP_rev.pdf. Consulté le 4 août 2018.

Brown, E. F. (2010). The new laws and regulations for financial conglomerates: will they better manage the risks than the previous ones. *Am. UL Rev.*, 60, 1339. En ligne https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1864928, consulté le 22 mai 2018.

Casian, B., & Marius, B. (2008). Origines et impact de la crise des subprimes. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 17(3). En ligne <http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2008/v3-finances-banks-accountancy/020.pdf>, consulté le 20 décembre 2018.

Clarke, D. (2011). *U.S. regulators approve bank capital floor*. Reuters. En ligne <https://www.reuters.com/article/us-financial-regulation-fdic/u-s-regulators-approve-bank-capital-floor-idUSTRE75D3FG20110614>, consulté le 28 décembre 2018.

Comfort, N. (2018). *How Europe's Biggest Banks Fared in Toughest Stress Test*. En ligne <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-11-02/how-europe-s-biggest-banks-fared-in-toughest-ever-stress-test>, consulté le 4 mai 2019.

Davis Polk & Wardwell. (2010). *Collins amendment – minimum capital and risk-based capital requirements*. En ligne https://www.davispolk.com/files/files/Publication/b051fc39-71f8-4b4c-9fdb-9b6934f4c2d9/Presentation/PublicationAttachment/07baf8e6-3c02-424a-afeb-9e3636532e10/062810_collins_summary.pdf, consulté le 24 avril 2019.

De Loose, K. (2018). *Basel 4 : the way ahead. Operational Risk, the new standardised approach*. KPMG. En ligne <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/be/pdf/2018/03/basel-4-the-way-ahead.pdf>, consulté le 15 mai 2019.

Direction générale du trésor et de la politique économique. (2008). *Eclatement de la bulle sur le marché immobilier américain*. En ligne <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2008/07/11/tresor-eco-n-40-eclatement-de-la-bulle-sur-le-marche-immobilier-americain>, consulté le 27 juillet 2018.

Federal Deposit Insurance Corporation. (2011). *Risk-based capital standards final rule on advanced capital adequacy framework—Basel II; Establishment of a risk-based capital floor*. En ligne <https://www.fdic.gov/news/news/financial/2011/fil11048.html>, consulté le 10 avril 2019.

Fédération Bancaire Française. (2018). *Les accords de Bâle et leurs conséquences sur l'économie*. En ligne [http://www.fbf.fr/Web/Internet2010/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/ANABHE/\\$File/Memo-04-Bale-avril2018.pdf](http://www.fbf.fr/Web/Internet2010/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/ANABHE/$File/Memo-04-Bale-avril2018.pdf), consulté le 28 décembre 2018.

Ferran, E., Moloney, N., note on cash flow and classification patterns of financial ratios. Hill, J. G., & Tafara, E. (2012). *The regulatory aftermath of the global financial crisis*. Cambridge: Cambridge university press.

Gilman, S. & Kornbluth, J. (Réalisateur). (2017). *Saving Capitalism* [Documentaire]. USA : Netflix.

Gombola, M., & Ketz, J. (1983). A *The Accounting Review*, 58(1), 105-114. En ligne <http://www.jstor.org/stable/246645>, consulté le 13 mai 2019.

Government Publishing Office. (2011). *The Financial crises Inquiry report: final report of the national commission on the causes of the financial and economic crisis in the United States*. <https://www.govinfo.gov/content/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf>, consulté le 13 mars 2019.

- Government Publishing Office. (2019). *Proposed revisions to prohibitions and restrictions on proprietary trading and certain interests in, and relationships with, hedge funds and private equity funds*. Vol. 84, No. 27. En ligne <https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2019-02-08/pdf/2019-00797.pdf>, consulté le 10 mai 2019.
- Hale, T. (2016). Fitch warns over basel IV impact. *FT.Com*. En ligne <https://search-proquest-com.proxy.bib.ucl.ac.be:2443/docview/1851012809?pq-origsite=summon>, consulté le 10 mai 2019.
- Hawley, J. (2012). Dodd-Frank, sauvetage des institutions financières et crise financière : le problème du too interconnected to fail. *Revue d'économie financière*, 105,(1), 251-264. doi:10.3917/ecofi.105.0251.
- Hennani, R. (2016). L'évolution des Accords de Bâle: d'une approche microprudentielle à un cadre macroprudentiel. *L'Actualité économique*, 92(3), 595-617. En ligne <https://www.erudit.org/en/journals/ae/2016-v92-n3-ae03076/1040003ar/abstract/>, consulté le 4 août 2018.
- Indiviglio, D., (2010). *Dodd-Frank bill's Volcker rule a win for big banks*. En ligne <https://www.theatlantic.com/business/archive/2010/06/dodd-frank-bills-volcker-rule-a-win-for-big-banks/58747/>, consulté le 3 janvier 2019.
- Jeffers, E. & Mistral, J. (2012). Introduction. *Revue d'économie financière*, 105,(1), 9-24. doi:10.3917/ecofi.105.0009.
- Korpas, A., Magnus, M., Margerit, A., Mesnard, B. (2017). Upgrading the Basel Standards : from Basel III to Basel IV. *Briefing Paper, European Parliament*.
- Ludwig, E. A. (2012). Assessment of Dodd-Frank financial regulatory reform: Strengths, challenges, and opportunities for a stronger regulatory system. *Yale J. on Reg.*, 29, 181.

- Navarro, M. (2008). Les accords de Bâle. *Regards croisés sur l'économie*, 3,(1), 243-245.
doi:10.3917/rce.003.0243.
- Neisen, M., Röth, S. (2017). *Basel IV : The next generation of Risk Weighted Assets*. Wiley-VCH.
- Neisen, M., Röth, S. (2018). *Basel IV : The next generation of Risk Weighted Assets* (Second edition). Wiley-VCH.
- Ngotue, E. (2018). Finalisation Bâle III : vers des modifications profondes des méthodes de calcul des RWAS.
- Office of the Federal Register. (2013). *Regulatory capital rules: regulatory capital, implementation of Basel III, capital adequacy, transition provisions, prompt corrective action, standardized approach for risk-weighted assets, market discipline and disclosure requirements, advanced approaches risk-based capital rule, and market risk capital rule*. En ligne <https://www.federalregister.gov/documents/2013/10/11/2013-21653/regulatory-capital-rules-regulatory-capital-implementation-of-basel-iii-capital-adequacy-transition>, consulté le 30 décembre 2018.
- Ojo, M. (2011). Preparing for Basel IV (whilst commending Basel III): why liquidity risks still present a challenge to regulators in prudential supervision (Part II). En ligne <https://ssrn.com/abstract=1732304> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1732304>, consulté le 14 juillet 2018.
- Omarova, S. T. (2011). The Dodd-Frank Act: A new deal for a new age. *NC Banking Inst.*, 15, 83.
- Paskelian, O. G., & Bell, S. (2013). The Tale of Two Regulations—Dodd-Frank Act and Basel III: A Review and Comparison of the Two Regulatory Frameworks. *Review of Futures Markets*, 21(5), 7-29.

- Pernazza, F. (2012). La regolazione delle agenzie di rating in USA ed in UE: dalla contrapposizione all'equivalenza?.
- Plihon, D. (2017). *crise des subprimes*. Encyclopædia Universalis. En ligne <http://www.universalis-edu.com.proxy.bib.ucl.ac.be/encyclopedie/crise-des-subprimes/>, consulté le 2 juillet 2018.
- Price waterhouse Cooper (PwC). (2018). The output floor Background and timeline developments. En ligne <https://www.pwc.co.uk/financial-services/assets/pdf/hot-topic-basel-iv-the-output-floor.pdf>, consulté le 23 avril 2019.
- Quesnel, T., (2017). *Implications of ongoing Basel IV debates*. Roland Berger. <https://www.rolandberger.com/en/Publications/Implications-of-ongoing-Basel-IV-debates.html>.
- Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP) Analysis of risk-weighted assets for credit risk in the banking book. En ligne <https://www.bis.org/publ/bcbs256.pdf>, consulté le 3 février 2019.
- Richardson, M. (2012). Regulating Wall Street: The Dodd-Frank Act. Economic Perspectives. Volume 36, Numéro 3. En ligne https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/9789814590044_0002, consulté le 23 avril 2019.
- Rose, C. S., Bergstresser, D. B., & Lane, D. (2009). The tip of the iceberg: JP Morgan Chase and Bear Stearns (A).
- Stanko, B., & Zeller, T. (1994). Financial ratios for the commercial banking industry: Do they measure what you think?.. *Journal of Business and Economic Perspectives*, 20(1). En ligne

https://ecommons.luc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1039&context=business_facpubs, consulté le 18 mai 2019.

Thoraval, P-Y. (2006). *Le dispositif de Bâle II : rôle et mise en œuvre du pilier 2. Revue de la stabilité financière*, N°9. Banque de France.

Thompson, S.L. (2011). Risk-based capital standards final rule on advanced capital adequacy framework—Basel II; establishment of a risk-Based rapital floor. En ligne <https://www.fdic.gov/news/news/financial/2011/fil11048.pdf>

United States Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs. (2010). *Dodd statement on implementation of Dodd-Frank act*. En ligne <https://www.banking.senate.gov/newsroom/minority/dodd-statement-on-implementation-of-dodd-frank-act>, consulté le 18 juillet 2018.

US. Department of the Treasury. (s.d.). Financial Stability Oversight Council. En ligne <https://home.treasury.gov/policy-issues/financial-markets-financial-institutions-and-fiscal-service/fsoc>, consulté le 5 mai 2019.

Venin, T. (2015). *Un monde meilleur?: survivre dans la société numérique*. Desclée de Brouwer.

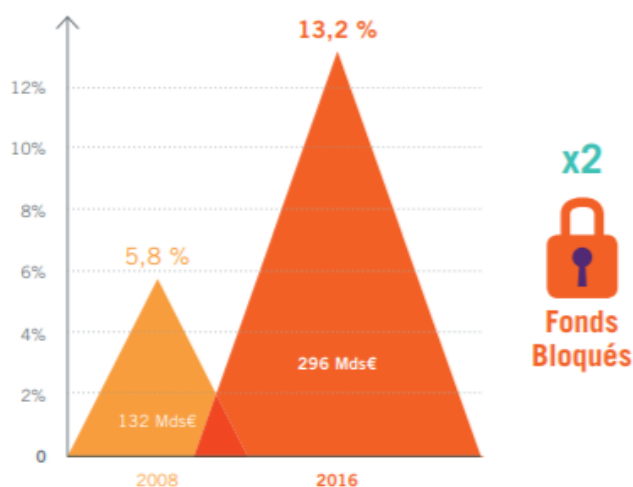
Webel, B. (2017). The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act: Background and Summary. Congressnaal Research Service.

Wilmarth A. E. Jr. (2011), « The Dodd-Frank Act : a Flawed and Inadequate Response to the Too Big to Fail Problem », *Oregon Law Review*, vol. 89, pp. 951-1058. En ligne : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1719126.

8 Annexes

Annexe 1 : Montant des fonds propres entre 2008 et 2016.

Source : Banque de France - ACPR



Annexe 2 : les deux tableaux sont relatifs aux pondérations en vigueur sous Bâle II lors d'une exposition sur une banque.

Option 1

Notation des emprunteurs souverains	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à B-	Inférieure à B-	Pas de notation
Pondération	20 %	50 %	100 %	100 %	150 %	100 %

Option 2

Évaluation des banques	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BBB-	BB+ à B-	Inférieure à B-	Pas de notation
Pondération	20 %	50 %	50 %	100 %	150 %	50 %
Pondération des créances à court terme ²²	20 %	20 %	20 %	50 %	150 %	20 %

Annexe 3 : pondérations en vigueur sous Bâle II lors d'une exposition à une entreprise

Notation	AAA à AA-	A+ à A-	BBB+ à BB-	Inférieure à BB-	Pas de notation
Pondération	20 %	50 %	100 %	150 %	100 %

Annexe 4 : inputs floors relatifs à la révision de l'approche IRB.

Valeurs minimales des paramètres dans le cadre IRB révisé				
	Probabilité de défaut (PD)	Perte en cas de défaut (PCD)		Exposition en cas de défaut (ECD)
		Non garantis	Garantis	
Entreprises	5 pb	25%	Variation en fonction du type de garantie : <ul style="list-style-type: none"> • 0% financière • 10% à recevoir • 10% immobilier résidentiel ou commercial • 15% autre garantie physique 	EAD soumise à un plancher qui consiste en la somme (i) des expositions portées au bilan et (ii) de 50 % des expositions hors bilan en fonction du CCF applicable dans le cadre de l'approche standard.
Classes relevant de la clientèle de détail :				
Prêts hypothécaires	5 pb	sans objet	5%	
Expositions renouvelables éligibles - « transactors »	5 pb	50%	sans objet	
Expositions renouvelables éligibles - « revolvers »	10 pb	50%	sans objet	
Autres expositions sur la clientèle de détail	5 pb	30%	Variation en fonction du type de garantie : <ul style="list-style-type: none"> • 0% financière • 10% à recevoir • 10% immobilier résidentiel ou commercial • 15% autre garantie physique 	

Source : BCBS 424, 2017

Annexe 5 : changements dans les exigences en capital suite à la révision de Bâle du risque opérationnel.

Changes in operational risk capital requirements

In per cent

Table 8

	Change in Tier 1 MRC ¹	Number of banks migrating from AMA	Number of banks migrating from other approach
Group 1 banks	-1.5	48	57
Of which: Americas	-16.8	16	4
Of which: Europe	35.5	16	20
Of which: Rest of the world	-12.5	16	33
Of which: G-SIBs	-4.8	21	9
Group 2 banks	6.4	8	73

¹ Figures may not show supervisor-imposed capital add-ons. Therefore, increases in MRC may be overstated and reductions may be understated.

Source: Basel Committee on Banking Supervision.

Source : BCBS, Monitoring Report.

Annexe 6 : Augmentation des fonds propres due à l'output floor.

AVEC UN FLOOR À 72,5%, LES MONTANTS DE FONDS PROPRES IMMOBILISÉS PAR LES BANQUES FACE À CERTAINS FINANCEMENTS CLÉS VONT TRÈS FORTEMENT AUGMENTER

2x POUR LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES NON NOTÉES DE QUALITÉ 

2,6x POUR LE FINANCEMENT DU CRÉDIT IMMOBILIER 

2,8x POUR LE FINANCEMENT D'AUTOROUTES 

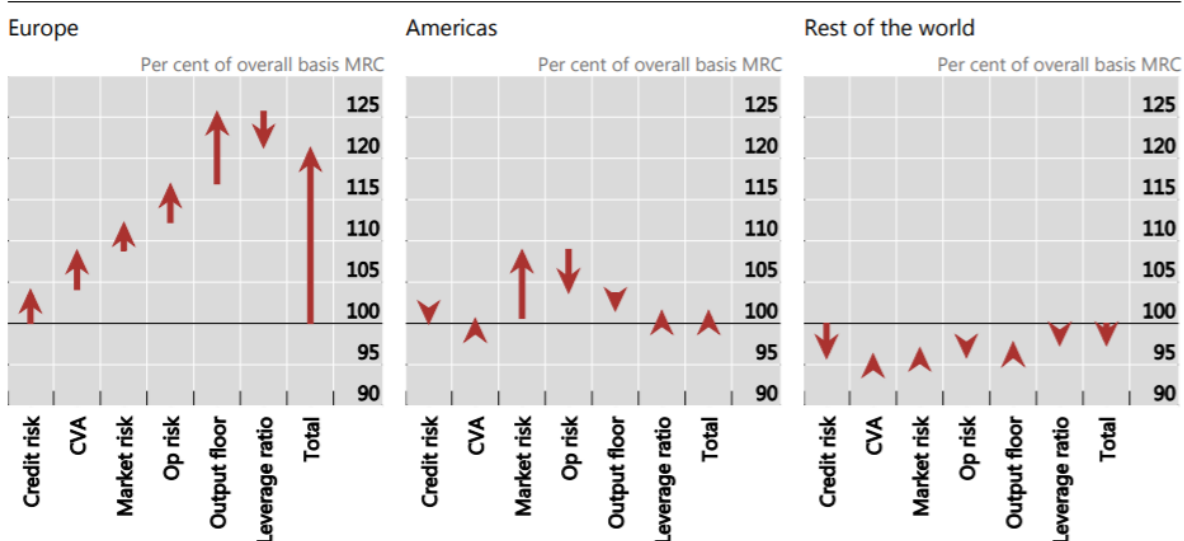
4x POUR LE FINANCEMENT D'AVIONS 

Source : Fédération bancaire française

Annexe 7 : augmentation des exigences minimales en capital suite à Bâle IV.

Changes in Tier 1 MRC at the target level due to the final Basel III standards

Group 1 banks



Credit risk shows change in MRC due to revised standardised and IRB approaches, including securitisation. Operational risk figures may not show supervisor-imposed capital add-ons. Therefore, increases in MRC may be overstated and reductions may be understated. Output floor results are net of the existing Basel I-based floor according to national implementation of the Basel II framework.

Source: Basel Committee on Banking Supervision.

Annexe 8 : régulateurs et autres entités qui font partie du DFA.

Prudential Bank Regulators	Securities and Derivatives Regulators	Other Regulators of Financial Activities	Coordinating Forum
Office of the Comptroller of the Currency (OCC)	Securities and Exchange Commission (SEC)	Federal Housing Finance Agency (FHFA)	Financial Stability Oversight Council (FSOC)
Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)	Commodities Futures Trading Commission (CFTC)	Consumer Financial Protection Bureau (CFPB)	Federal Financial Institutions Examinations Council (FFIEC)
National Credit Union Administration (NCUA)			President's Working Group on Capital Markets (PWG)
Federal Reserve Board (FRB, or the Fed)			

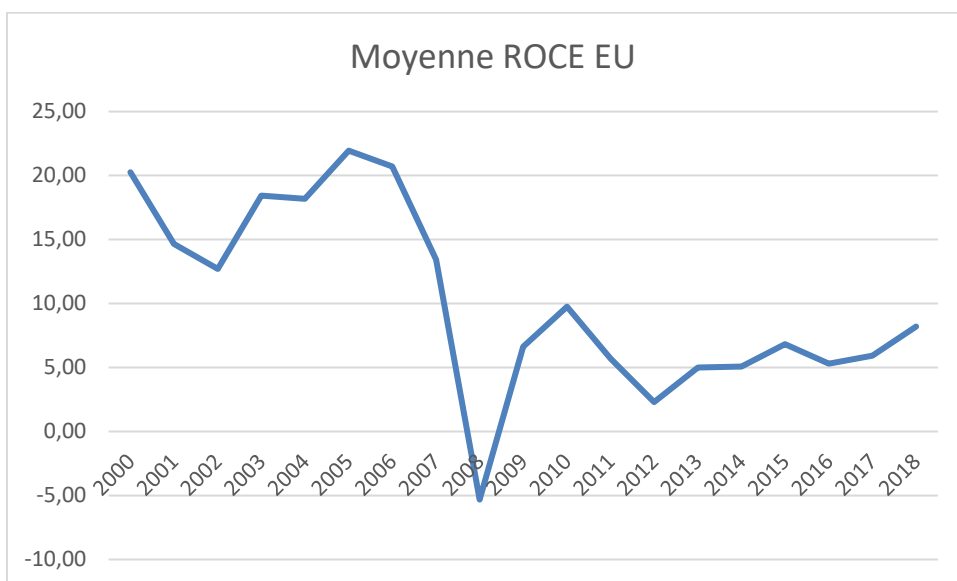
Source: The Congressional Research Service (CRS).

Annexe 9: Tableau reprenant les modifications portées par l'administration Trump pour les *Enhanced Prudential Standards* applicables aux BHCs. Source : Sullivan & Cromwel, 2018.

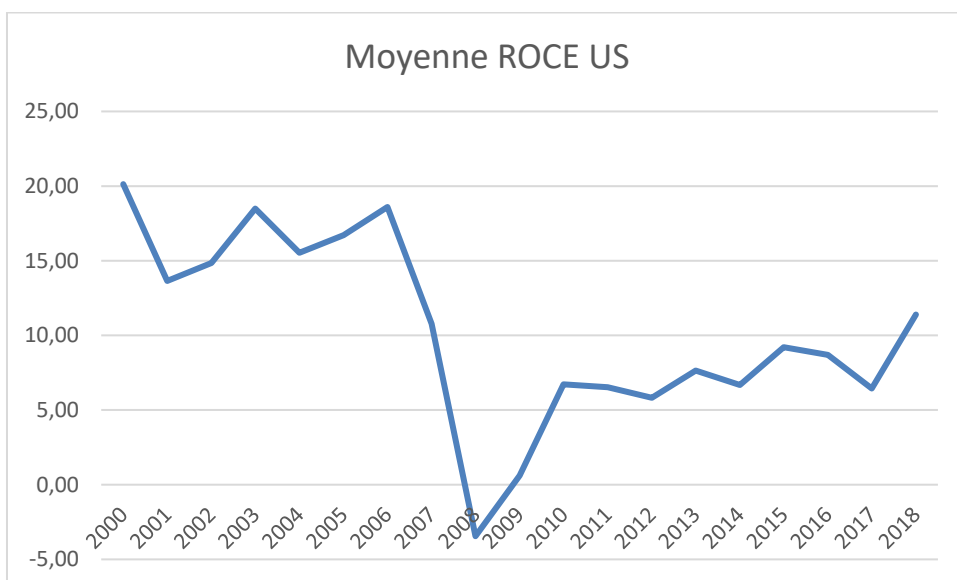
Application of EPS to BHCs				
	Dodd-Frank (≥\$50B)	Dodd-Frank, as revised (≥\$250B & G-SIBs)	Dodd-Frank, as revised (\$100B–\$250B) [†]	Dodd-Frank, as revised (<\$100B)
Company-run stress tests	✓ (semi-annually under at least 3 scenarios; annually if BHC \$10B–\$50B)	✓ (periodically under at least 2 scenarios)	✗	✗
Supervisory stress tests	✓ (annually under at least 3 scenarios)	✓ (annually under at least 2 scenarios)	✓ (periodically)	✗
Risk committee (for publicly-traded BHCs)	✓ (including BHCs >\$10B)	✓	✓	✓ (including BHCs >\$50B)
Overall risk management	✓	✓	✗	✗
Liquidity requirements [‡]	✓	✓	✗	✗
Resolution planning	✓	✓	✗	✗
Single counterparty credit limits	✓	✓	✗	✗
Contingent capital	✓	✓	✗	✗
Short-term debt limits	✓	✓	✗	✗
Early remediation	✓	✓	✗	✗

[†] Following the 18-month off-ramp and subject to Federal Reserve exemption of EPS during that period.

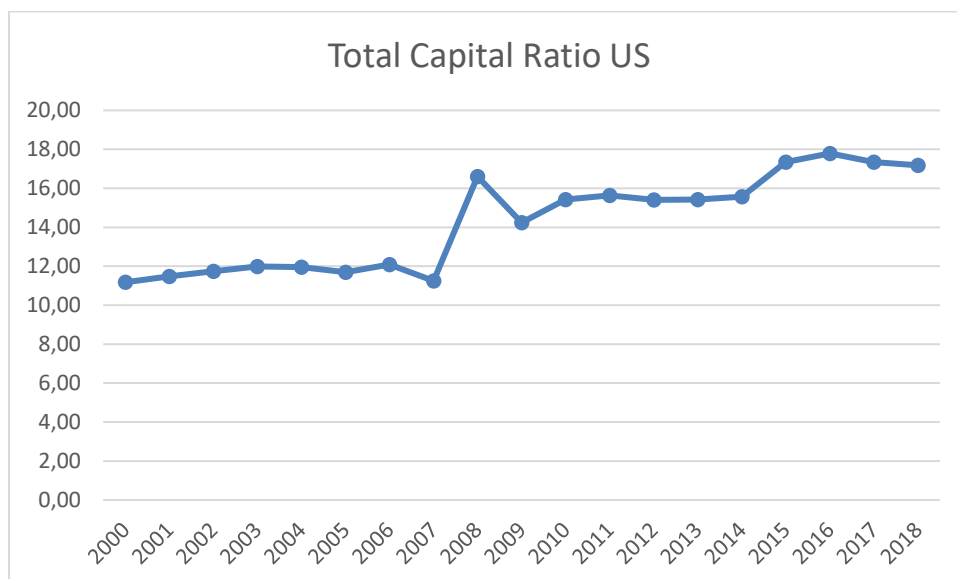
Annexe 10 : moyenne du ROCE pour les banques européennes étudiées de 2000 à 2018.



Annexe 11 : moyenne du ROCE pour les banques européennes étudiées de 2000 à 2018.



Annexe 12 : moyenne du Total Capital Ratio pour les banques américaines étudiées, de 2000 à 2018.



Annexe 13 : moyenne du Total Capital Ratio pour les banques européennes étudiées, de 2000 à 2018.

