

La mort du banquier traditionnel ?



Tanguy della Faille

Family Business
Transmission

→ tanguy.della.faille
@fb-transmission.com

► Face à de profondes mutations, les banques doivent se réinventer pour survivre.

Actualité récente nous a fait comprendre, de manière assez brutale, que le monde bancaire est en pleine mutation. Plusieurs institutions financières ont annoncé des plans de réduction d'emploi massifs et l'on peut s'attendre à ce que cette vague se poursuive.

Que se passe-t-il dans nos banques ? Les banquiers sont-ils en voie de disparition ?

Pour répondre à ces questions, il faut se rappeler quels sont les rôles du banquier et comment ils ont évolué.

1. Exécution des paiements. La faculté de pouvoir créditer un bénéficiaire, sans lui remettre la somme physiquement, a longtemps été l'apanage des banques. Mais au fil du temps, le paiement est devenu une commodité. Aujourd'hui, personne ne s'étonne que l'on puisse réaliser un paiement à partir d'un ordinateur ou d'un téléphone. Cette fonction quasi régaliennne des banques se voit, par ailleurs, attaquée par de nouveaux entrants qui proposent de faire des paiements sans passer par le ca-

nal bancaire. Le foisonnement de nouvelles start-up, appelées Fintechs, augure encore de nombreux changements dans ce domaine.

2. Change de devises. L'achat et la vente de devises étrangères, en billets ou via le compte, étaient également importants pour les banques. Mais avec le passage à l'euro, les besoins de change ont chuté. Aujourd'hui, il est souvent plus facile d'obtenir des billets en devise étrangère dans un distributeur local, plutôt qu'à son agence habituelle, où il faudra bien souvent commander la somme exacte plusieurs jours à l'avance.

3. Financement du commerce extérieur. La lettre de change et le crédit documentaire sont des formes de paiement qui remontent à l'aube de la Renaissance, où les banquiers lombards, de Toscane ou de Venise, finançaient le commerce européen. Ces instruments existent toujours, mais sont de moins en moins usités dans un monde globalisé où les contreparties qui se connaissent préfèrent travailler par simple virement.

4. Dispensateur de crédits. Cette fonction est éminemment importante car elle contribue à la création de l'activité économique. En remplaçant les dépôts qui lui sont confiés (passif du bilan), la banque augmente la masse monétaire en circulation grâce au crédit (actif du bilan), ce qui a un effet multiplicateur de la masse monétaire en circulation dans l'économie. Cette fonction reste essentielle, mais la manière de l'exercer a complètement évolué. Les décisions de crédit se prennent de plus en plus sur base de ratings (notations) et de crédit scoring, au détriment du jugement humain, même si celui-ci reste

quand même encore présent.

5. Conseil en placements. Cette fonction est encore importante, mais elle a également fortement évolué. Alors que le banquier devait auparavant gérer les avoirs (découper les coupons,...) et donner accès aux produits de placement, il doit de nos jours surtout donner du conseil. Ce rôle de banquier-conseil est challengé par d'autres acteurs indépendants comme les asset managers, les family offices, etc. De plus, le foisonnement de l'offre, la volatilité boursière et l'environnement actuel de taux bas rendent le conseil délicat, quoique pas moins important pour autant.

Trop souvent, l'on imagine encore le banquier amateur de bons repas et de cigares, participant aux obscurs comités crédits qui prennent des décisions mystérieuses. Cette image ne colle plus à la réalité. Le banquier moderne doit être professionnel et efficace, disponible et compétent.

Il est de bon ton aujourd'hui de critiquer les banques. Après avoir été accusées d'être à l'initiative de la crise financière (alors que celle-ci a trouvé son origine aux Etats-Unis), l'on critique vigoureusement leurs plans de réduction de personnel.

Soyons clairs : licencier massivement afin de pérenniser une rentabilité à deux chiffres est éminemment choquant et critiquable sur le plan éthique. Mais qui faut-il incriminer ? La direction ou les actionnaires, dont nous sommes peut-être au travers de nos sicav ou plans de pension ?

C'est le système dans lequel nous vivons, ainsi que nos comportements, qui engendrent les évolutions décrites ci-dessus. Combien d'entre

nous vont encore en agence pour réaliser leurs opérations bancaires ? Quel rendement exigeons-nous sur nos investissements ? Récompensons-nous ceux qui nous offrent du temps et du service par une relation fidèle à long terme ?

Nous avons tous, clients, électeurs ou investisseurs, une responsabilité. Nos actions individuelles et collectives façonnent le monde de demain. Misons sur un modèle bancaire tourné vers le futur, où l'efficacité opérationnelle va de pair avec une réelle dimension humaine, prenant le temps d'accompagner le client aux moments-clés de sa vie.

A l'agenda

Semaine de la transmission d'entreprise



Dans le cadre de la Semaine de la transmission d'entreprise en Wallonie du 24 au 27 octobre 2016, de nombreuses activités sont organisées. Family Business Transmission, ainsi que 3 autres cabinets de cession, ouvrent leurs portes. Plus d'informations sur <http://www.semainedelatransmission.be>

En outre, "La Libre Entreprise" consacrera son dossier à ce sujet le 22 octobre prochain.