

BARÈME SUR 40 POINTS

1. Expliquer en quoi les banques mutualistes sont des banques universelles. (2 points)

Le modèle de la banque universelle est un modèle prédominant en France. Il s'agit d'une structure qui regroupe directement ou par des filiales, l'ensemble des activités bancaires :

- La banque de détail
- La banque de financement et d'investissement ou banque d'affaires
- La gestion d'actifs

Les 4 grands réseaux mutualistes français (le Crédit Agricole, la Caisse d'Epargne, le Crédit Mutuel et la Banque Populaire) ont diversifié leurs activités dans la deuxième partie du 20ème siècle pour devenir des « banques universelles » : elles offrent toute la gamme des services bancaires à tous les types de clientèle.

2. Présenter les atouts des banques mutualistes qui permettent de mieux répondre aux attentes de la clientèle. (3 points : 1 point par idée expliquée)

Les attentes des clients ont évolué ; la banque mutualiste possède de nombreux atouts lui permettant d'y répondre :

- Proximité : elle est plus proche des besoins de ses clients et plus réactive du fait de son ancrage territorial.
- Implication dans une démarche RSE elle s'investit dans des projets locaux, preuve de son engagement citoyen.
- Partage du capital : les clients ont la possibilité d'acquérir des parts sociales, les clients peuvent être sociétaires.
- Mode de gouvernance démocratique : les clients/sociétaires peuvent participer aux décisions de façon démocratique (1 homme = 1 voix).

3. Indiquer l'intérêt que représente la souscription de parts sociales pour le client d'une part et pour la banque d'autre part. (2,5 points : 0,5 point par idée)

Pour les clients :

- Devenir sociétaires et participer à la prise de décision
- Effectuer un placement relativement sûr
- Obtenir une rémunération au moins égale à celle des assurances-vie en euro
- Bénéficier de la même fiscalité que celles applicables aux actions : PFU (prélèvement forfaitaire unique de 30%) depuis le 1/01/2018

Pour la banque :

- Fidéliser le client, lutter contre l'attrition
- Accroître ses fonds propres

4. Repérer les éléments conjoncturels qui pourraient justifier la remontée des taux d'intérêt par la BCE. (2 points pour 4 idées)

- PIB poussé par la demande
- Augmentation de l'investissement
- Augmentation des exportations
- Reprise de l'inflation
- Baisse du taux de chômage
- Amélioration de l'indice de confiance des chefs d'entreprise et des consommateurs

⇒ La BCE pourrait ainsi remonter ses taux dans un futur proche.

5. Présenter les principaux déterminants de l'inflation. (3 points : 1 point par idée)

Les principaux déterminants sont les suivants :

- **L'inflation par la demande** : la hausse des prix est provoquée par un excès de la demande par rapport à l'offre ;
- **L'inflation par les coûts** : l'augmentation des coûts supportés par les entreprises va réduire leur marge. Celles-ci vont donc les répercuter sur les prix pour maintenir leur marge ;
- **L'inflation par la création excessive de monnaie** : une création excessive de monnaie par rapport à ce qui est nécessaire à l'activité économique, se répercute sur les prix ;
- **L'inflation par les structures** : par exemple, l'inflation peut être provoquée par l'existence de monopole ou d'oligopoles.

6. Expliquer la phrase soulignée dans l'annexe 2 (2,5 points)

Pour mesurer l'incidence de l'inflation sur les taux d'intérêt, il faut distinguer **taux d'intérêt nominal** et **taux d'intérêt réel**.

Le taux d'intérêt nominal est celui qui est fixé lors de l'opération d'emprunt ou de prêt. Mais, au fil du temps, l'inflation vient grignoter la valeur réelle des sommes prêtées et remboursées.

On calcule donc le taux d'intérêt réel en corrigeant le taux d'intérêt nominal des effets de l'inflation.

Ainsi plus l'inflation est élevée, plus le taux d'intérêt réel sera faible. Si l'inflation s'accélère, la future remontée des taux ne sera peut-être « qu'une illusion d'optique ».

7. Analyser les conséquences favorables d'une hausse des taux sur l'activité des banques. (2 points : 0,5 point par idée)

- Augmentation des placements type livret A et contrat d'assurance vie dont les rendements devraient augmenter ;
- Augmentation des marges d'intermédiation et donc du PNB du fait de la hausse du coût du crédit ;
- Augmentation des fonds propres et diminution du risque de crédit car les banques peuvent se permettre de diminuer le volume de crédits accordés et d'être plus prudentes ;
- Diminution des risques de marché car les banques ressentent moins la nécessité de compenser la baisse de leur PNB par des actions risquées sur les marchés.

8. Rappeler les conditions générales de validité nécessaires à la formation de ces contrats (article 1128 du Code civil). (1,5 points : 0,5 point par condition de validité)

L'Ordonnance du 10 février 2016 est venue modifier les conditions relatives à la validité du contrat, prévues jusque-là par l'article 1108 du Code civil. Le nouvel article 1128 du Code civil prévoit désormais que sont nécessaires à la validité d'un contrat :

1° **Le consentement des parties** : il doit être échangé entre le client et le banquier et être exempt de vices (erreur, dol, violence) ;

2° **La capacité de contracter** : les parties au contrat doivent être aptes à être titulaire de droits (capacité de jouissance) et à les exercer (capacité d'exercice). Les incapables (mineurs et incapables majeurs) sont considérés comme inaptes à accomplir seuls les actes de la vie juridique et spécialement les contrats ;

3° **Un contenu licite et certain** : l'expression « contenu » du contrat recouvre les anciennes notions de cause et d'objet.

Le contrat qui ne remplit pas l'une de ces conditions lors de sa formation est nul.

9. Préciser les obligations particulières du banquier lors de la commercialisation de parts sociales (Annexe 3). (1,5 points)

Les parts sociales sont des instruments financiers au même titre que les actions ou les obligations.

Le législateur (loi Sapin 2) a renforcé les obligations du banquier lors de leur commercialisation :

Une obligation d'information : le banquier doit informer le client non professionnel de la nature d'une part sociale et des risques associés à cet instrument financier afin que le client mesure la portée de son investissement.

Une obligation d'évaluer le profil de l'investisseur : le banquier doit mesurer les connaissances et objectifs de l'investisseur pour s'assurer que l'achat de parts sociales est en adéquation avec ses besoins (directive MIF, 2007).

Une obligation de mise en garde : le banquier doit alerter le client s'il estime que le choix d'investissement n'est pas adapté au profil de l'investisseur ou si ce dernier ne fournit pas les informations nécessaires.

10. Présenter le problème juridique posé dans la situation ci-dessus, les règles de droit applicables et la solution qui sera apportée à la demande de votre cliente. (8 points)

- **Le problème juridique** (2 points)

La subordination de l'octroi d'un prêt immobilier à la domiciliation des revenus peut-elle être constitutive d'une clause abusive ?

- **Les règles** (4 points – 4 règles exigées)

RD 1 : Le prêteur peut conditionner l'offre de prêt à la domiciliation par l'emprunteur de ses salaires sous réserve que ce dernier bénéficie d'un avantage individualisé (Art. L. 313-25-1).

RD2 : Cette obligation de domiciliation doit être limitée dans le temps (Art. L. 313-25-1).

RD3 : Dans les contrats conclus entre professionnels et consommateurs ou non professionnels, « sont abusives les clauses qui ont pour effet de créer un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat ». (Art L 132-1)

RD4 : Les clauses abusives sont réputées non écrites. (Art L 132-1)

RD5 : dans un contrat d'adhésion, toute clause qui crée un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat, est réputée non écrite. (article 1171 du Code civil)

Le contrat reste valable ce qui revient à l'application du droit commun de la nullité partielle.

RD6 : La clause subordonnant l'octroi du crédit à la condition de domiciliation sans contrepartie est une clause abusive. Il en est de même de la clause qui exigerait cette domiciliation au-delà d'une certaine durée. (Art. L. 341-34-1)

- **La solution** (2 points)

Si une clause de domiciliation est insérée au contrat de prêt immobilier, l'emprunteur doit bénéficier d'une « contrepartie individualisée » (taux préférentiel, frais réduits). Cette contrepartie doit nécessairement être précisée dans le contrat ainsi que la durée exigée pour la domiciliation.

Si ce n'est pas le cas cette clause sera considérée comme abusive, on considère qu'elle procure un avantage excessif à la banque. Elle sera réputée non écrite ; c'est-à-dire qu'elle encourt tout simplement la nullité, l'emprunteur ne sera plus obligé de domicilier ses gains et revenus au sein de la banque prêteuse.

Il appartient donc à Madame Jeanine de lire attentivement la clause de domiciliation pour vérifier que le contrat prévoit bien une contrepartie.

11. Vous démontrerez d'une part en quoi les Fintechs constituent une menace sérieuse pour les banques traditionnelles et d'autre part que si les stratégies de différenciation et de diversification restent incontournables, elles ne sont pas les seules réponses pour lutter contre ses nouveaux entrants. (12 points)

Depuis la crise de 2008, de nombreux acteurs se sont lancés dans des aventures entrepreneuriales pour repenser le modèle de la finance.

Les FinTechs, contraction des termes « finance » et « technologie », désigne ces start-up qui utilisent la technologie pour proposer des services financiers et bancaires innovants. Le secteur bancaire traditionnel voit ainsi son modèle économique bouleversé par la venue de ces nouveaux acteurs.

Dans quelle mesure les Fintechs représentent-elles une menace pour les banques ? comment les banques répondent-elles à cette nouvelle concurrence ?

1. Les Fintechs, une menace sérieuse pour les banques traditionnelles

Le poids des fintechs, leurs atouts indéniables remettent en question le rôle « d'intermédiaire » joué par les banques traditionnelles.

1.1 Le poids des Fintechs

- Le poids des Fintechs est considérable. Ses domaines d'application sont de plus en plus variés, les Fintechs répondent aujourd'hui à l'ensemble des besoins financiers des clients (paiement, crédit, gestion de l'épargne...) sans avoir besoin de passer par une banque. Elles représentent ainsi un mode de finance alternatif qui concurrence directement les banques sur leur terrain.
- Leur potentiel de développement lié à l'évolution du numérique est très prometteur. On peut s'attendre à une croissance exponentielle du poids de ces nouveaux acteurs au niveau mondial. Les investissements dans les Fintechs atteignent aujourd'hui 15 milliards de dollars, ils ont triplé en 4 ans.

1.2 Leurs atouts par apport aux banques traditionnelles

- Les Fintechs développent des technologies de pointe grâce à leurs compétences, leur flexibilité, leur réactivité qui leur permet d'innover rapidement. Ainsi, elles sont en mesure de diversifier leur offre et de proposer aux clients des produits sur mesure.
- Inversement les banques ont une taille qui les handicape, leur structure est plus complexe, leur culture peine à se renouveler. Cela entraîne une lourdeur des processus qui n'est pas propice à l'innovation.

On peut développer d'autres idées pour évoquer les menaces représentées par les fintechs : la concurrence de ces « nouveaux entrants » peut entraîner par exemple, la baisse de clientèle (taux de fidélisation et d'attrition), la baisse du PNB, la perte d'emplois dans le secteur bancaire etc.

2. Les stratégies mises en œuvre par les banques traditionnelles

2.1 Les stratégies de différenciation et de diversification :

- Notion de différenciation
- Les outils : innovation, image, notoriété, publicité...
- Notion de diversification
- Exemples : produits et services (assurance, téléphonie, alarmes habitation...), méthodes de vente (VAD)

2.2 Les autres stratégies

- La « coopétition », une nécessité...

La coopétition, mélange de compétition et de coopération entre banques et Fintechs, offre de nouvelles opportunités stratégiques.

Les banques peuvent amener leurs compétences en matière de sécurité et de conformité (point faible des Fintechs), elles sont un gage de confiance accrue pour les clients.

Pour les banques : Les Fintechs vont leur apporter une image plus moderne, des outils (interfaces clients) plus simples d'utilisation et plus en phase avec les besoins des clients.

Elles vont pouvoir rattraper leur retard technologique.

Accepter les autres stratégies :

- L'internationalisation
- La concentration

Conclusion : De nouveaux acteurs sont présents sur le marché bancaire, les Fintechs.

Les banques ne les considèrent pas toujours comme des concurrents mais aussi comme des partenaires afin de bénéficier de la synergie possible entre leurs activités.

Introduction : 2 points (accroche/définition et annonce du plan)

1^{ère} partie : 4 points

2^{ème} partie : 4 points

Conclusion : 1 point

1 point pour la structure, l'orthographe, le lien entre les idées