

BANQUES ET INDUSTRIE EN FRANCE ET EN ANGLETERRE : DES ANNÉES 1880 À LA SECONDE GUERRE MONDIALE

ANDRÉ STRAUS*

Il convient d'entrée de jeu de rappeler que les besoins de financement des entreprises industrielles sont divers. L'accent est souvent mis sur le financement des investissements, mais aussi indispensables à la vie des entreprises sont les besoins d'argent correspondant à leurs besoins en fonds de roulement, au financement de leurs stocks, aux crédits qu'elles accordent à leur clientèle, bref à l'ensemble du cycle d'exploitation. En second lieu, il faut insister sur le rôle prépondérant du financement interne dans la croissance des entreprises industrielles. Rappelons qu'à l'inverse de ce que suggère l'appellation ancienne et encore fréquemment usitée de « révolution industrielle », la première industrialisation est un processus lent, d'abord limité à quelques régions, à quelques secteurs peu nombreux. Pendant longtemps, les investissements en capital fixe nécessaires à l'industrialisation ont été de faible valeur. Pendant longtemps, les machines furent relativement peu coûteuses. Au début de l'industrialisation, elles étaient souvent construites dans l'entreprise même. Puis lorsqu'un secteur autonome de la construction de machines se développa, elles furent très largement vendues à crédit. Elles se retrouvaient parfois sur des marchés d'occasion ; elles étaient enfin quelquefois louées. À côté des machines,

35

* Directeur de recherches, CNRS ; enseignant, université Paris 1 Panthéon-Sorbonne.

il fallait disposer de terrains et de bâtiments. Lorsque des entreprises naissaient dotées d'une taille déjà importante, leur création supposait des capitaux externes relativement conséquents. On put alors voir apparaître des commanditaires qui pouvaient être de grands marchands de toiles, de charbon, parfois des banquiers, dont l'activité a commencé à cette époque à prendre son autonomie par rapport au négoce dont ils étaient issus, mais qui intervenaient dans la promotion de l'industrie comme commanditaires. Le financement à long terme pouvait aussi passer par le crédit hypothécaire pour ceux qui possédaient des terrains ou des immeubles. Mais le fait est que pendant tout le XIX^{ème} siècle, en France comme en Angleterre, les entreprises industrielles ont d'abord compté pour se développer sur leur propre épargne provenant de leur activité plutôt que sur des capitaux extérieurs.

DE LA PREMIÈRE À LA SECONDE RÉVOLUTION INDUSTRIELLE

L'augmentation des besoins en financements extérieurs due au volume croissant des investissements nécessaires ne se fit pas en un jour. Elle correspondit pour l'essentiel à la seconde industrialisation. Dans plusieurs secteurs vers le milieu du XIX^{ème} siècle et avec le progrès technique, il ne fut plus question d'entrer dans la profession en créant un petit établissement. La constitution en société anonyme permit alors de réunir un noyau d'actionnaires, plus souvent industriels de la branche que banquiers, ces derniers préférant intervenir dans un second temps en apportant leur savoir et leurs services de financiers à des sociétés formées autour d'industriels. Dans un premier temps, de telles créations d'entreprises se limitèrent dans les pays déjà industrialisés, comme la France ou l'Angleterre, aux secteurs nouveaux. Pourtant, même dans ces secteurs nouveaux, à la fin du XIX^{ème} siècle, si une configuration plus traditionnelle (capital initial faible, relayé rapidement par l'autofinancement) était encore possible, elle n'était cependant plus la règle. À partir des années 1870-1880, la hausse du salaire réel des ouvriers se traduisit par une réduction des taux de profit, alors que les besoins en capital fixe augmentaient avec l'importance des innovations techniques et l'accélération du processus d'industrialisation et que dans les industries anciennes, les profits étaient moins élevés avec le cycle du produit, la multiplication des producteurs et une certaine saturation des marchés. Avec le développement des institutions financières, marchés ou banques d'investissement, les offreurs de capitaux se mirent en situation de répondre plus que par le passé aux besoins de financement des entreprises et de prendre partiellement le relais de l'autofinancement.

La voie anglaise

Le système bancaire en Angleterre dans les années 1830 était caractérisé par une assez grande division du travail et des fonctions entre les différents types de firmes bancaires. Les institutions les plus puissantes et les plus visibles étaient les banques de dépôt à réseau national d'agences, les *joint stock banks* qui se tournèrent très tôt vers la collecte des dépôts et la pratique du crédit à très court terme. Les *bill brokers* et les *discount houses* permettaient l'escompte des effets de commerce, les *merchant banks*, pièces essentielles du système bancaire britannique, finançaient le commerce international. Les *colonial banks* et les *foreign banks* exerçaient leur activité dans des zones géographiques spécifiques. Chacune dans son domaine, ces institutions s'étaient orientées vers le développement des crédits à court terme, éventuellement renouvelables, ou vers la banque de service, mais le trait commun était d'exclure la participation directe à l'investissement industriel. Jusqu'en 1914, le marché anglais des valeurs industrielles était étroit et les banques y jouaient un rôle d'intermédiaires important. On sait désormais que durant la « première industrialisation » (1780-1830), les banques anglaises avaient procuré des financements à moyen et à long terme à leur clientèle industrielle, contribuant ainsi à la création de fonds propres importants. C'était notamment le cas des banques provinciales qui prolongèrent cette activité jusqu'aux années 1890. Privées avant 1830, puis de plus en plus souvent sociétés par actions, elles étaient souvent limitées à un seul établissement. Leurs prêts en comptes courants étaient souvent à découvert et sans garanties. Vers la fin du XIX^{ème} siècle, si les *joint stock banks* se cantonnent dans le court terme, cela ne signifie pas qu'elles se désintéressent des entreprises industrielles : dès avant 1914, leurs avances à découvert devançant leur portefeuille d'effets de commerce nationaux. Ces avances peuvent être reconduites et se transformer ainsi en avances à moyen terme. Cependant, on ne peut dire que les *joint stock banks* aient eu au XIX^{ème} siècle une politique industrielle comparable à celle des grandes banques mixtes du continent, même si elles avaient pu dans la deuxième partie du siècle devenir parfois de vrais commanditaires dans certaines branches industrielles.

L'économie britannique connut à partir du dernier quart du XIX^{ème} siècle un déclin relatif. Son industrie souffrait d'une perte de compétitivité. Certes, la Grande-Bretagne restait en 1913 la première puissance commerciale du monde et ses exportations retrouvèrent au cours des vingt années qui précédèrent la guerre une progression régulière, mais sa prospérité dépendait de plus en plus de la conjoncture mondiale, des échanges internationaux et de la mise en valeur des

économies coloniales et semi-coloniales. L'économie britannique connaissait une vulnérabilité croissante. Tandis que 40 % de sa production industrielle étaient destinés à l'exportation, cette dernière dépendait d'un petit nombre d'industries anciennes dont le développement remontait à la première révolution industrielle. En tête, l'industrie cotonnière, qui concentrait la moitié des capacités de production mondiale et exportait les trois quarts de sa production, puis l'industrie de la laine, la métallurgie, quelques sous-branches de la construction mécanique, les charbonnages. En revanche, la Grande-Bretagne apparaissait mal placée pour les industries nouvelles telles que les industries chimiques, les industries électriques ou la construction automobile.

Durant cette période où l'Angleterre peine à prendre le tournant de la seconde industrialisation, mais conserve encore une position économiquement dominante, comment se présentent les rapports entre la banque et l'industrie ?

Les nouveaux besoins de l'industrie apparurent alors que le système bancaire britannique connaissait d'importants changements. L'émergence des *big five* s'accompagna d'un vaste mouvement de fusion. Les banques « industrielles » souvent localisées dans les provinces disparurent au profit de ces nouveaux établissements dont la taille exigeait une certaine normalisation et une centralisation accrue des opérations. Certes, d'une banque à l'autre, ces transformations des pratiques varièrent, mais dans l'ensemble, le lien autrefois établi entre les responsables des banques provinciales et le tissu industriel local eut tendance à se distendre. Le métier de banquier devint alors plus conservateur. Ce conservatisme, fruit de l'institutionnalisation de la formation bancaire et du souci de conserver la confiance du public, ne se traduit pas uniquement par un changement d'attitude vis-à-vis des prêts à l'industrie, mais dans l'ensemble des activités de crédit. Le système bancaire vit aussi sa spécialisation s'accroître et la banque anglaise ne se convertit pas en banque d'investissement.

Au total, les modifications du système bancaire britannique se traduisirent par une extraversion de son activité. Les institutions bancaires britanniques offraient des prêts internationaux à court ou long terme à des taux très compétitifs.

Le retard français : la faute à la banque ?

Le système bancaire en France avait connu une véritable révolution dans les années 1850 et 1860 avec la création des grands établissements de crédit : les banques de dépôt, la Société générale, le Crédit lyonnais, le Comptoir national d'escompte de Paris. Le concours apporté aux entreprises industrielles n'était pas à l'origine absent de leurs préoccupations.

pations. Les grandes banques prirent des participations-contrôles dans les firmes industrielles, pratiquèrent le crédit à moyen terme, patronnèrent des émissions de valeurs industrielles en même temps qu'elles apportaient un soin extrême aux opérations financières qu'elles effectuaient au profit des États. Dans les années 1880 paraît s'établir la distinction entre banques de dépôt et banques d'affaires et le fait est qu'à partir des années 1890, les grandes banques s'abstinrent de prêter à long terme à l'industrie. Au même moment se produisait un changement dans la demande de financement. Les besoins émanant des industries de la seconde industrialisation consistaient moins en crédit commercial que dans les industries traditionnelles. En revanche, les nouvelles activités étaient plus demandeuses en crédits de plus longue échéance, comme le crédit en comptes courants, car elles étaient plus capitalistiques et leurs besoins en capital fixe étaient plus importants. Autant que la lourdeur de leurs investissements en capital fixe, l'intégration des divers aspects de la production dans le cadre des entreprises intégrées de ces secteurs modernes ou de celles des secteurs anciens qui surent se moderniser nécessitait de grosses immobilisations qu'il fallait financer. De plus en plus fréquemment, il s'agissait d'investissements indivisibles et la rapidité du progrès technique conduisait à une obsolescence des équipements plus rapide. Durant la Grande Dépression de la fin du XIX^{ème} siècle, les entreprises rencontrèrent des difficultés à se financer. Profits et taux de profit avaient si bien reculé que l'autofinancement était insuffisant en face des investissements souhaités. Le recours au financement externe s'imposait donc, mais l'épargne se trouvait en partie détournée de l'industrie par les besoins du Trésor et les exportations de capitaux. Cette ponction sur l'épargne ne constituait cependant pas le problème essentiel. Celui-ci résidait avant tout dans l'inexistence ou l'inadaptation des procédés de financement. Les circuits de financement informels s'avéraient peu extensibles et l'importance des prêts notariés diminuait. À la Bourse s'échangeaient surtout titres de fonds publics et obligations de chemins de fer.

Il fallait donc faire appel à de nouveaux circuits, de nouvelles modalités de financement. La solution française passa par la vitalité du tissu bancaire constitué par les banques locales. Existaient en France une multitude de banques de moindre importance qui, disséminées à travers le territoire, offraient sur les grandes banques, dont les sièges étaient souvent parisiens, l'avantage de rapprocher les industriels demandeurs des centres de décision des offreurs de capitaux. Ces banques, dont les ressources provenaient soit de la propre fortune des banquiers, soit des fonds déposés chez eux par des voisins aisés ou des entreprises de la région, permirent de satisfaire en partie les besoins des nouveaux entrepreneurs assez hardis pour se lancer dans des secteurs innovants.

S'adossant aux réseaux de financement informels souvent à l'origine des nouvelles firmes, les relayant par la suite au fur et à mesure du développement des entreprises, elles permirent le déploiement des industries nouvelles de la seconde révolution industrielle. Encore au nombre de 3 200 en 1906, elles pratiquaient les avances en comptes courants ou offraient des facilités de découverts aux entrepreneurs. Ces deux types d'emplois étaient souvent consentis pour des sommes supérieures à leur portefeuille d'effets escomptés. Les avances plus ou moins durables aux entreprises s'apparentaient à de véritables commandites. Ce soutien aux industriels était facilité par l'attitude nouvelle de la Banque de France, dont les succursales à cette époque escomptaient ou réescomptaient des effets de crédit. Les plus importantes de ces banques locales s'étendirent, certaines atteignant une taille régionale, et se mirent à concurrencer les grands établissements de crédit dans la diffusion des valeurs mobilières, notamment des titres industriels. Au total, on estime qu'elles ont pu financer jusqu'à 10 % de la formation brute de capital fixe. Instruments indispensables du rattrapage industriel français de l'avant Première Guerre mondiale, les plus chanceuses ou les mieux conduites d'entre elles bénéficièrent de la prospérité de ces nouvelles branches. Elles se développèrent, absorbant des maisons de moindre taille, étendant le champ de leurs activités. À travers les difficultés de la Grande Dépression et les accidents de la conjoncture, une sélection s'était opérée, ne laissant survivre que les plus solides et les plus prudentes de ces maisons.

40

Ces banques locales et régionales ne doivent cependant pas faire oublier le rôle que jouèrent quelques grandes banques d'investissement qui comptèrent à leur actif un certain nombre de réalisations. Lorsque les investissements reprirent, à la Belle Époque, la situation avait changé. Les profits des entreprises industrielles avaient retrouvé leur entrain et, avec eux, des capacités d'autofinancement. Mais celles-ci n'étaient toutefois pas suffisantes et les entreprises industrielles se tournèrent vers les marchés financiers. Les émissions de titres qui ne représentaient que 2,1 % du PIB en 1896 atteignirent 6 % du PIB en 1913. Les grands établissements de crédit dont la puissance s'était renforcée à la fin du siècle occupèrent ici une place essentielle. Les banques prêtaient le concours de leurs réseaux et de leurs guichets pour le classement des titres et le crédit bancaire vint efficacement soutenir les efforts d'investissement de l'industrie. En effet, à côté du rôle qu'elles jouaient en liaison avec les banques d'affaires dans la diffusion de titres industriels, les grandes banques augmentèrent le volume de leurs prêts aux entreprises les plus importantes, sous forme d'avances à découvert. Mais dans ces grandes banques à réseaux centralisés, une certaine distance s'instaurait entre les entrepreneurs et les responsables bancaires.

De leur côté, les banques d'affaires développaient leurs prêts à l'industrie. La Banque française pour le commerce et l'industrie créée en 1901 et la Banque de l'union parisienne créée en 1904 détenaient d'importantes participations industrielles et jouaient un rôle actif dans les syndicats de placement. À côté des établissements français, une place non négligeable doit être accordée au rôle qu'ont pu jouer des banques étrangères comme la Banque suisse et française apparue en 1894. Mais ces établissements s'intéressaient principalement aux affaires industrielles déjà bien assises.

Enfin, certains banquiers purent contribuer au financement des entreprises industrielles, non comme banquiers, mais comme associés, lorsque des entreprises adoptèrent la forme de société anonyme pour élargir le nombre de leurs actionnaires. Il faut souligner que dans la plupart des cas, les différents procédés furent utilisés de manière concomitante et que les montages financiers étaient souvent complexes.

L'ENTRE-DEUX-GUERRES

Dans l'entre-deux-guerres, les différences entre les systèmes de financement des différents pays ne se sont pas effacées, mais les rapports entre les banques et l'industrie ont évolué. Tout d'abord, la situation politique économique et sociale du monde au lendemain du premier conflit mondial, dont les États-Unis sont le véritable vainqueur, était radicalement nouvelle. La modification des rapports de forces internationaux apparue à la fin du XIX^{ème} siècle fut accélérée par le conflit. La guerre accentua le recul de l'Europe. Le retrait de la Russie du marché mondial, le démantèlement des empires centraux, les pertes humaines et les destructions matérielles en Europe continentale avaient créé un nouveau cadre dans lequel les rapports entre les banques et l'industrie allaient devoir se déployer. Dans la plupart des pays belligérants, le financement de la guerre avait créé une inflation qui, relativement contrôlée pendant le conflit, se montra au grand jour après la guerre. Les pertes humaines et surtout les destructions matérielles avaient été d'une tout autre ampleur en France qu'en Angleterre et les priorités de politique économique ne furent pas les mêmes.

Les difficultés de l'industrie britannique

L'Angleterre se fixa comme priorité de retrouver le *leadership* qui avait été le sien. Certes, les préoccupations tendant à lutter contre le retard industriel que le pays connaissait depuis la fin du XIX^{ème} siècle étaient présentes, mais elles étaient dépassées dans l'ordre des priorités par la volonté de redonner à Londres son rôle de centre financier et monétaire international. Cela passait par le retour à une monnaie forte

et stable, ce qui conduisit à l'adoption de la politique de déflation qui devait mener au rétablissement de la convertibilité or de la livre à sa valeur d'avant-guerre. La politique d'argent cher et de taux d'intérêt élevés adoptée jusqu'en 1925 pénalisa l'industrie anglaise déjà mal en point, notamment dans les branches traditionnelles. L'entre-deux-guerres a ainsi souvent été considéré pour la Grande-Bretagne comme l'époque des occasions ratées pour un renouveau des structures d'une économie traditionnellement tournée vers l'exportation, à une époque où les marchés extérieurs se dérobaient. L'historiographie a longtemps mis l'accent sur la responsabilité supposée des banques britanniques, coupables de n'avoir pas su jouer un rôle d'encouragement ou de soutien à la rationalisation nécessaire de l'industrie.

Les industriels britanniques étaient souvent originaires des classes moyennes ou parfois des classes populaires et provenaient rarement des meilleures universités. La véritable aristocratie économique anglaise était financière et l'industrie était victime d'un certain discrédit, paradoxal au pays de la révolution industrielle. Pour les industriels qui avaient réussi, la base de la fortune résidait dans la propriété et le contrôle des entreprises qu'ils conservaient au sein de leurs familles. Cela se manifestait notamment par la quasi-absence de titres au porteur, ce qui en retour rendait difficile leur négociation sur les marchés de titres. En outre, à l'intérieur des entreprises, la faiblesse de la mobilité empêchait les techniciens d'accéder à la direction, ce qui avait comme conséquence d'entraver la modernisation technologique. Ces caractéristiques des entreprises industrielles britanniques trouvent dans la première moitié du XX^{ème} siècle leur traduction dans les objectifs et les activités des institutions financières. L'absence générale d'entreprises industrielles de très grande taille dans l'économie britannique peut expliquer en partie la faible implication des banquiers d'affaires anglais dans l'industrie nationale.

À la différence des *investment banks* américaines, les *merchant banks*, comme Barings, Hambros, Lazards, Rothschild ou Schrodgers, étaient beaucoup plus tournées vers l'international que vers l'industrie anglaise. La City ne jouait pas vis-à-vis du London Stock Exchange le même rôle que Wall Street vis-à-vis du New York Stock Exchange. Ces particularités socioéconomiques des industriels britanniques et notamment la persistance du contrôle familial sur les entreprises expliquent que la première forme de dette utilisée pour le financement des entreprises ait été le découvert bancaire émis par les banques commerciales, instruments financiers de court terme, en général à un an, même si une grosse partie des avances consenties par les banques commerciales à l'industrie se trouvait en réalité transformée *ex post* en prêts à moyen et long terme, ce qui permettait le financement d'investissements.

La critique du comportement des banques commerciales dont on a reproché le manque d'engagement (*commitment*), en particulier en période de crise, a principalement porté sur le financement des petites et moyennes entreprises. Ces banques n'auraient pas utilisé leur position de créancières pour imposer les restructurations d'entreprises qui s'avéraient nécessaires au redressement des industries traditionnelles. Globalement, il semble clair que les banques anglaises conservaient une certaine distance vis-à-vis de leurs clients et ne prenaient que rarement des participations dans le capital, de même qu'elles n'exerçaient pas de responsabilité dans les conseils d'administration.

Les historiens ont en revanche beaucoup insisté sur le rôle particulier joué par la Banque d'Angleterre par rapport à la restructuration de l'industrie entre les deux guerres notamment dans la sidérurgie, l'industrie du coton ou la construction navale. Son engagement dans les industries traditionnelles a plusieurs origines. La première origine sur le plan chronologique réside dans l'ancienneté des liens qu'elle avait tissés avec quelques-uns de ses clients directs, liens qui persistaient après la guerre. L'un de ses plus importants clients était la firme Armstrong-Withworth, engagée à la fois dans la sidérurgie et dans la production d'armes. Cette entreprise s'était considérablement endettée en lançant une politique de diversification mal conçue et devait à la Banque d'Angleterre environ 6,5 M£ à la fin de 1926. Cette situation amena cette dernière à organiser le sauvetage de l'entreprise en fusionnant les activités d'armement d'Armstrong avec celles de Vickers. Par le biais de son gouverneur, Montagu Norman, elle apporta sa garantie à la nouvelle entreprise et en conserva le contrôle. La seconde origine de son engagement dans l'industrie est une conséquence de l'extension des concours bancaires britanniques aux *staple industries*, comme l'industrie cotonnière ou la sidérurgie, lors du *boom* de 1919 et 1920. Dans les années 1919-1920, la hausse des prix et des profits dans l'industrie cotonnière fut si rapide qu'elle ne laissa pas le temps à la construction de nouvelles filatures et que la production fut limitée par les capacités de l'équipement en place. Cette situation se traduisit par une spéculation sur les titres de ces entreprises. Beaucoup d'avances bancaires alors consenties devinrent irrécouvrables lors du retournement de la conjoncture après 1920. De nombreuses entreprises dans ces branches traditionnelles étaient devenues particulièrement vulnérables. Des voix s'élevèrent alors chez les industriels en faveur d'une intervention plus poussée des banques dans la réorganisation et la rationalisation des filatures, ce qui aurait pu permettre de consolider leurs prêts. La position des banques ne fut pas unanime. Le fort endettement du secteur aurait été acceptable en période de prospérité, mais devenait un lourd fardeau dans une mauvaise conjoncture. Les industries tradition-

nelles britanniques commençaient alors à perdre leur position internationale dominante. L'augmentation de l'endettement auprès des banques s'était accompagnée d'une hausse de son coût qui atteignait 7 % en 1921, contre 5 % avant 1914. La Banque d'Angleterre et son gouverneur se rangèrent à l'idée émise par des représentants des filateurs d'une aide à l'industrie qui n'aurait pas à passer par le législateur ainsi qu'à celle, plus évidente, d'une aide aux banques. Cette double préoccupation conduisit à la fondation de la Lancashire Cotton Corporation.

L'action de la Banque d'Angleterre dans l'industrie cotonnière et la sidérurgie fut élargie à la construction navale : la création d'une holding, la National Shipbuilders Security Ltd, était destinée à racheter et à stériliser le tonnage excédentaire. Des travaux récents sont venus nuancer l'autonomie des décisions alors prises par la Banque d'Angleterre et son gouverneur. Ils insistent sur le fait qu'ils agissaient plutôt comme bras armé de la Trésorerie britannique qui avait renforcé son soutien aux industries stratégiques pendant la guerre et était soumise aux pressions des industriels. Cela peut être illustré par la généralisation de la politique de garantie des emprunts émis par les industriels et dont une partie importante était souscrite par la Banque d'Angleterre et par les banques commerciales sur lesquelles elle pouvait agir en tant que « banque des banques ».

Dans les industries caractéristiques de la seconde industrialisation comme celle du matériel électrique ou de la chimie, des entreprises individuelles d'une même branche se concentraient aussi dans le but de contrôler les prix à travers la création de nouvelles compagnies dont elles détenaient les titres. Ce type de fusion fut particulièrement pratiqué en 1919 et 1920, puis dans la période allant de 1927 à 1929.

Les découverts des banques nationales atteignirent en 1929 un point culminant qui ne fut plus atteint avant la fin des années 1950 et la Banque d'Angleterre fut amenée à créer deux institutions spéciales, le Securities Management Trust en 1929 et la Bankers Industrial Development Corporation en 1930. Les problèmes de structure de l'industrie britannique s'aggravèrent avec la Grande Dépression. Cependant, les découverts bancaires n'augmentèrent pas car les demandes des industriels avaient par ailleurs faibli. De plus, les banques commerciales furent gênées par la politique d'argent bon marché lancée par les Pouvoirs publics en 1932 et qui resta en place jusqu'au début des années 1950. À partir du milieu des années 1930, le coût du crédit bancaire diminua, mais cette baisse ne suffit pas à développer les crédits parce que les entreprises industrielles purent se procurer des financements à meilleur compte par l'émission d'actions nouvelles ou par la liquidation du portefeuille d'obligations qu'elles détenaient. Cette at-

titude se traduisit par le fait que les banques rachetèrent les fonds d'État vendus par les entreprises ou les actions qu'elles émettaient. Les banques financèrent ainsi indirectement plutôt que directement la reprise industrielle du milieu des années 1930. Les banques d'affaires londonniennes, de leur côté, avaient commencé à se consacrer aux opérations « de haut de bilan » des entreprises nationales rejointes par les compagnies d'assurances et par des institutions nouvelles mises sur pied pour combler le *gap Macmillan*. Mais leur engagement sous forme de crédits restait faible.

*En France : un relâchement des liens
entre banques et industrie*

À la veille de la Première Guerre mondiale, l'économie française semblait avoir mieux tiré son épingle du jeu que l'économie britannique. La France avait su renouer avec la croissance au sortir de la Grande Dépression de la fin du XIX^{ème} siècle et avait commencé à développer avec succès certaines industries nouvelles comme l'automobile ou l'électricité. Mais les conséquences économiques et financières de la guerre étaient considérables. À l'ampleur des pertes humaines et à l'importance des destructions matérielles vinrent se rajouter les conséquences de la forte inflation de la première moitié des années 1920 qui frappa notamment les ressources des banques. Globalement, sur l'ensemble de l'entre-deux-guerres, les rapports entre les banques et l'économie réelle se sont distendus. On en voudra pour preuve indirecte la « dégradation » de la structure de la masse monétaire en France dans laquelle la monnaie scripturale recula au profit de la monnaie fiduciaire et métallique. Encore ce jugement doit-il être nuancé et pondéré selon les moments et les établissements.

45

La tendance à la concentration bancaire qui se poursuivit entre les deux guerres vint tenter de compenser la fonte du capital des banques par l'augmentation des dépôts. Trois phénomènes sont à souligner en ce qui concerne les rapports entre banques et industrie.

Le premier phénomène concerne l'extension du secteur bancaire public et parapublic qui vint concurrencer le secteur bancaire commercial par le volume de ses dépôts. Dès 1913, le secteur bancaire public avait une surface légèrement plus grande que le secteur privé. À l'énorme Caisse des dépôts et consignations et au Crédit foncier s'étaient ajoutés depuis 1917 le Crédit agricole, les banques populaires et les chèques postaux. En 1919 fut créé le Crédit national, en 1920 la Banque française pour le commerce extérieur, en 1923 le Crédit hôtelier, en 1928 le Crédit maritime et en 1936 la Caisse des marchés.

Le deuxième phénomène réside dans la vigueur de l'appui que les banques régionales apportèrent dans les années 1920 au développement industriel, poursuivant ainsi le rôle qu'elles avaient joué avant la Première Guerre mondiale. Dans les années 1920, les banques locales se mirent à modifier la nature de leurs emplois. Compte tenu de la faiblesse de l'activité bancaire traditionnelle dans le rôle de financier de l'industrie et de l'évolution des besoins de financement nécessités par le caractère plus capitalistique des industries nouvelles, alors en forte croissance, elles se virent dans l'obligation d'augmenter leurs concours pour les adapter à la croissance des firmes et donc de développer leurs ressources. Elles en vinrent à multiplier rapprochements et fusions, à développer leurs réseaux d'agences ; en bref, elles devinrent des banques régionales. À travers ce processus de concentration et pour répondre à la tension grandissante qui s'exerçait sur elles du côté de la demande de financement, elles en vinrent peu à peu à voir la part des dépôts dans leurs ressources augmenter. La croissance de leur taille et l'évolution dans la nature de leurs ressources eurent plusieurs conséquences dans leurs rapports avec les firmes industrielles. Dans un certain nombre de cas, elles développèrent leur activité de transformation en utilisant ces nouvelles ressources à court terme en emplois à long terme tels qu'elles étaient habituées à les pratiquer. Mais d'un autre côté, avec l'extension de leur aire géographique d'activité, elles en vinrent à laisser se distendre les liens autrefois étroits qu'elles entretenaient avec le tissu industriel local, y perdant parfois leur capacité d'expertise des risques ; finalement, elles durent adopter leurs emplois à la nature plus liquide de leurs ressources. Ainsi en vinrent-elles à faire évoluer leurs emplois dans une direction plus proche des activités des banques de dépôt.

46

Le troisième phénomène notable fut la volonté d'importants groupes industriels de s'assurer d'une indépendance financière en disposant de leur propre banque. C'est ce qui conduisit Schneider à créer en association avec la Banque de l'union parisienne, l'Union européenne industrielle et financière qui le servit dans son développement en Europe centrale et orientale. La tentative échouera en 1924-1925. Le groupe Vincent fut, quant à lui, à l'origine de l'expansion de la Banque nationale de crédit (BNC), qui avait été créée en 1913 ; en 1923, les Houillères créèrent l'Union des mines qui prit des participations dans les charbonnages, la métallurgie et l'électricité. En 1927, la CGE (Compagnie générale d'électricité) créa Électro-Crédit.

Ces initiatives allaient à l'encontre des intérêts des banques d'affaires. Celles-ci restaient dominées par des financiers, mais cherchèrent aussi à resserrer leurs liens avec l'industrie. Les banques d'affaires s'orientèrent notamment dans deux voies : d'une part, la création d'établissements de crédit à moyen terme et de filiales bancaires spécialisées,

d'autre part, l'établissement de liens directs avec certaines banques régionales pour améliorer le placement de leurs titres en province par l'intermédiaire de partenaires plus accommodants que les grandes banques de dépôt.

Le rôle de ces dernières se modifia. D'un côté, la prise de conscience du manque d'institutions financières aptes à fournir des financements à moyen terme conduisit certains grands établissements à créer des organismes *ad hoc* comme l'Ucina (Union pour le crédit à l'industrie nationale), créée en 1919 à l'initiative du Crédit lyonnais et du Comptoir national d'escompte, ou la Calif (Crédit à l'industrie française, société anonyme), créée en 1928 par un groupe de banques de dépôt dont la Société générale et la BNC en association avec des banques d'affaires et de grosses sociétés industrielles. Ces institutions n'eurent pas, la crise aidant, une activité de premier plan. À côté des concours à l'industrie sous forme d'avances et de prêts à court terme, les banques de dépôt continuaient à être indispensables aux firmes industrielles les plus importantes par le concours qu'elles leur apportaient lors de leurs augmentations de capital, pour leurs émissions d'emprunts, les introductions en Bourse, le placement des titres dans leur clientèle ou le service des coupons. Par exemple, depuis la fin du XIX^{ème} siècle, les valeurs d'électricité constituaient l'un des secteurs les plus importants de la cote boursière. Cette importance du marché financier dans le financement de l'industrie électrique signifie-t-elle pour autant l'abstention des banques et leurs défaillances dans le financement de la branche ?

47

En réalité, si les banques locales et régionales, souvent en relation avec des établissements étrangers, avaient fréquemment joué un rôle essentiel dans le démarrage des entreprises du secteur, il faut souligner le rôle de relais indispensable joué par les grandes banques dans le placement des titres des entreprises électriques lorsque celles-ci commencèrent à se développer. Ainsi s'établirent des liens étroits entre certains établissements, qui jouaient le rôle de chef de file des syndicats bancaires lors des placements de titres, et les grandes compagnies d'électricité. Il suffira ici de donner trois exemples : les relations existant entre le Crédit lyonnais et la Lyonnaise des eaux, entre le Comptoir national d'escompte et les sociétés du groupe Thomson, enfin les liens noués par le Crédit commercial de France et la CGE.

Si les grands établissements sortirent pratiquement indemnes de la crise des années 1930, il faut insister sur le fait que les « banques mixtes de proximité » furent sévèrement touchées (plus de 600 d'entre elles publiant un bilan firent faillite) et peu aidées par la Banque de France ou les grandes banques de dépôt. Le mouvement de concentration fut

renforcé et, de ce fait, le lien que les banquiers locaux entretenaient avec le tissu industriel formé par les petites et moyennes entreprises fut encore distendu. Enfin, à la différence de ce qui se passa dans la plupart des grands pays soumis à la crise économique, la France ne connut pas d'importantes réformes bancaires dans les années 1930 et il fallut attendre Vichy et les mesures de la Libération pour que se dessine le système bancaire qui allait devoir entreprendre la reconstruction après 1945, puis la croissance des Trente Glorieuses.

Les études d'histoire comparatives posent problème. Leur pertinence est *a priori* indiscutable, mais la question réside dans le nombre des pays envisagés. Si l'étude est conduite avec sérieux, leur nombre est nécessairement limité, surtout si la période envisagée est longue et que l'objectif en termes de publication reste restreint. Mais d'un autre côté, comme dans l'exercice auquel on vient de se livrer, s'en tenir à deux exemples, c'est évidemment se priver de la possibilité de tenter une typologie car les rapports entre banques et industrie en France et en Angleterre ont forcément été différents, comme ils l'auraient été entre deux pays quelconques. En réalité, il y a là un non-dit. Derrière toute comparaison de ce type plane la comparaison classique entre la situation britannique et la situation allemande qui a fondé l'opposition longtemps consensuelle entre les systèmes *market-based* et *bank-based*.

48

Dans ces deux pays, les plus anciennement industrialisés, l'épargne a longtemps été abondante et il ne semble pas que l'on puisse incriminer les carences du système financier, en particulier bancaire, pour expliquer le déclin relatif et décalé dans le temps des industries britannique et française. L'historiographie récente a permis de réévaluer le problème en insistant sur la faiblesse du volume des investissements nécessaires durant la première phase de l'industrialisation, sur le concours réel apporté par des banques, moins visibles que les grandes banques commerciales, mais proches du tissu industriel, sur la nécessité d'une approche fine des instruments de crédit bancaire, enfin sur les réticences des entrepreneurs trop souvent guidés par une conception patrimoniale de leurs affaires devant le risque d'en perdre le contrôle.

Cependant, dans l'un et l'autre pays, les évolutions institutionnelles du système bancaire, à travers notamment la concentration, ont tendu à distendre les liens entre banques et industrie. La crise du début des années 1930, qui causa en France la faillite de plus de 600 banques locales, renforça ce processus dont les conséquences se font sentir jusqu'à aujourd'hui.

Au Royaume-Uni, il est clair que la politique de Churchill de retour à l'étalon-or semble avoir agi en faveur des intérêts de la City et de l'industrie financière contre ceux des nécessités de la modernisation

industrielle. Mais il serait injuste de ne pas souligner les efforts du système bancaire britannique, incarné par la Banque d'Angleterre, pour tenter d'épauler dans ce sens les industries anglaises sinistrées.

BIBLIOGRAPHIE

- BOUVIER J. (1960), *Le Krach de l'Union générale (1878-1885)*, puf.
- BOUVIER J. (1961), *Le Crédit lyonnais de 1863 à 1882 : les années de formation d'une banque de dépôt*, Imprimerie nationale, deux volumes. Réédité par les éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, collection Ré-impressions, 1999.
- BOUVIER J. (1972), « Systèmes bancaires et entreprises industrielles dans la croissance européenne au XIX^{ème} siècle », *Annales. Économies, sociétés, civilisations*, n° 1.
- COLLINS M. (1990), *Banks and Industrial Finance 1800-1939*, London, Macmillan.
- COTTRELL P. L. (1980), *Industrial Finance 1830-1914. The Finance and Organization of English Manufacturing Industry*, London, New York, Methuen.
- CROUZET F. (1972), *Capital Formation in the Industrial Revolution*, London, Methuen.
- DESJARDINS B. (1992), « Intervention », in *Les grandes banques françaises ont-elles aidé les entreprises ?*, débat organisé par Plessis A., *Entreprises et histoire*, n° 2, décembre.
- DESJARDINS B., LESCURE M., NOUGARET R., PLESSIS A. et STRAUS A. (éd.) (2002), *Le Crédit lyonnais : études historiques*, Genève, Droz.
- LESCURE M. et PLESSIS A. (éd.) (1999), *Banques locales et banques régionales en France au XIX^{ème} siècle*, Albin Michel.
- LESCURE M. et PLESSIS A. (éd.) (2004), *Banques locales et banques régionales en Europe au XX^{ème} siècle*, Albin Michel.
- LÉVY-LEBOYER M. (éd.) (1996), *Histoire de la France industrielle*, Larousse.
- POLLARD S. (1964), « Fixed Capital in the Industrial Revolution in Britain », *Journal of Economic History*, vol. 24.
- QUENNOUËLLE-CORRE L. et STRAUS A. (éd.) (2009a), *Financer les entreprises face aux mutations économiques du XX^{ème} siècle*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 320 p.
- QUENNOUËLLE-CORRE L. et STRAUS A. (2009b), « The Role of the State in the French Financial System, a Specific Case ? », in *The State and Financial Services : Regulation, Ownership and Deregulation*, Battilosi S. et Reis J. (éd.), Ashgate.
- ROSS D. M. (1996), « Commercial Banking in a Market-Oriented Financial System : Britain between the Wars », *Economic History Review*, vol. 49, n° 2, pp. 314-335.
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (1964), *Société générale, 1864-1964*, Livre du centenaire.
- STRAUS A. (1988), « Évolution comparée des systèmes de financement », *Revue d'économie financière*, vol. 5-6.
- STRAUS A. (1994a), « Le financement de l'industrie électrique par le marché financier », in *Histoire de l'électricité en France*, tome II.
- STRAUS A. (1994b), « Le financement de l'industrie électrique par le marché financier des années 1890 aux années 1980 », in *Le Financement de l'industrie électrique, 1880-1980*, puf.
- VAN DER WEE H. (éd.) (1992), *La Banque en Occident*, Albin Michel.
- VERLEY P. (1993), « Capital et industrialisation », *Revue française de civilisation britannique*, vol. 7, n° 2.
- VERLEY P. (1999), *Entreprises et entrepreneurs du XVIII^{ème} siècle au début du XX^{ème} siècle*, Hachette.

