

société

Nous serons, bientôt, 50 millions de Français.

Comment fonctionne la SOCIÉTÉ complexe que nous formons ? Quel avenir commun va naître de nos activités dispersées ?

A ces questions, la collection SOCIÉTÉ apporte une réponse. Les meilleurs experts - et les plus divers - font ici le point de ce qu'ils savent, de ce qu'il faut savoir.

Dans la collection SOCIÉTÉ, les experts s'adressent aux citoyens.

société

collection dirigée par
Robert Fossaert

- 1 **Population sur mesure**
par Jacques Derogy et Paul Lescaut
- 2 **Vive l'impôt !**
par Jean Rivoli
- 3 **Le contre-plan**
par Julien Ensemble
- 4 **Comment va l'économie ?**
par Eliane Mossé
- 5 **La santé gratuite**
par Pierre Granjeat
- 6 **Le miracle français**
par Jacques Guyard
- 7 **Une France sans paysans**
par M. Gervais, C. Servolin et J. Weil
- 8 **Y a-t-il un Marché commun ?**
par Paul Fabra
- 9 **Peut-on loger les Français ?**
par Gilbert Mathieu
- 10 **La politique des revenus**
par Jean Boissonnat
- 11 **L'abondance à crédit**
par Henri Durand
- 12 **A quoi sert la Bourse ?**
par Jean Valeurs
- 13 **L'industrie des banquiers**
par Jacques Lavrillère

Jacques Lavrillère - 46 ans
Licencié droit et lettres
seize ans de banque en province
puis à Paris.

Imprimé en France 5.66

JACQUES
LAVRILLÈRE

L'industrie des banquiers

où déposez-vous
votre argent ?

les banques produisent
de la monnaie

es banquiers entre eux

que faire des banques ?

Seuil

Jacques Lavrillère

L'industrie des banquiers

N ECOLE T
O A
R N
M G
A U
L A
E BIBLIOTHEQUE Y

Éditions du Seuil

commerciaux par le crédit à long et moyen terme, Centre d'Études supérieures de Banque, Les Cours de Droit, 1962.

Jean-Jacques Laurendon, *Psychanalyse des banques*, Sedimo, 1965.

Georges Petit Dutailis, **Le Risque du crédit bancaire*, Éditions scientifiques Riber, 1950.

— *Le Crédit et les Banques*, Sirey, 1964.

Alfred Pose, **La Monnaie et ses institutions*, P.U.F., 1942.

MM. Terrel et Lejeune, **Traité des opérations commerciales de Banque*, Masson, 1951.

M. Thomazeau, **Les Opérations de Banque*, Cours professé à l'I.E.P. de Paris, 1963-1964.

Michel Vasseur, **L'État banquier d'affaires*, Sirey, 1961.

Rapports annuels :

— du Conseil National du Crédit

— de la Banque de France

— des autres banques.

Table des chapitres

1. <i>Passez la monnaie!</i>	3
Time is money, 3. — Le Temple bancaire, 6. — Prête ou marchand? 13. — La monnaie d'État, 17. — Plusieurs pistes, 22.	
2. <i>La tirelire publique</i>	23
La chasse aux déposants, 23. — Les petits égards, 27. — La protection des déposants, 33. — La règle d'or, 35. — Le caissier de l'économie, 43.	
3. <i>Pas de clients : des risques !</i>	45
Naissance d'un client, 45. — On ne prête qu'aux riches, 47. — Le prix de l'argent, 52. — Le goût du risque, 57. — Le risque s'atténue, 62. — De nouveaux clients? 64.	
4. <i>Banquiers entre eux</i>	67
Le magicien, 67. — Le marché de la monnaie, 71. — Le réglage du marché monétaire, 76. — Que font les banques? 81. — Trois cents banquiers, 87. — Banques entre elles, 97.	
5. <i>Que faire des banques?</i>	101
Quand la Banque porte majuscule..., 101. — La Banque et l'État, 105. — La Banque et le Plan, 111. — La Banque, rouge parmi d'autres, 118. — L'incitation et le contrôle, 122.	
<i>Bibliographie</i>	125

458

1. Passez la monnaie!

Time is money.

C'est un jeu de société fort révélateur : le meneur de jeu énonce innocemment une liste d'activités et la compagnie doit réagir, à chaque nom, en révélant les associations d'idées qu'il provoque. Sidérurgie, notariat, textile, tourisme, épicerie, les réactions les plus diverses se dessinent. Quand la banque se glisse dans la série, l'effet est immanquable : d'abord l'argent et ses innombrables synonymes argotiques sont énumérés, puis le jeu est évoqué (« banco! ») et, souvent, le jeu qui tourne mal (« faire sauter la banque », « banqueroute »); enfin, un ton plus haut, le mystère, le pouvoir et la politique font leur apparition : la banque devient la Banque, la Haute Banque et le banquier se transforme en un ténébreux agent, aux ressources et aux possibilités infinies. S'il fallait, à ce moment, en fixer le portrait-robot, on verrait l'ombre lointaine de Jacques Cœur, de Samuel Bernard et de Law, se mêler au souvenir confus de Laffitte et de Péreire, à la pérennité de Rothschild et à l'image bien connue du dernier banquier devenu ministre. Ailleurs, quand les souvenirs historiques font défaut, c'est la caricature populaire qui affleure : chapeau claque, habit noir, coffre-fort, cigare au bec, deux cents familles, Prévert n'est pas loin.

Cette mythologie simpliste se transmet d'une époque à l'autre, en s'enrichissant d'apports nouveaux et en perdant que des attributs secondaires. L'essentiel en demeure inchangé : le banquier est un homme riche et puissant, plus riche, assurément, que ses semblables; l'argent, la monnaie, l'or n'ont pas de mystère pour lui, il les a domestiqués, il en fait commerce. Mais ce commerce n'est « pas comme les autres ». Peut-on même dire que c'est un « commerce »?

Les autres commerçants trafiquent de bonne et loyale marchandise que l'on peut consommer. Qu'achète et que vend le banquier? de l'argent? Mais peut-on comprendre qu'il achète et vende de l'argent en le payant ou en le faisant payer... avec de l'argent? Quel est cet échange factice qui rappellerait les jeux de nos enfants (la petite marchande) où des riens symboliques s'échangent contre d'autres riens, si, par ailleurs, la banque n'étalait, dans chaque rue commerçante, sa présence imposante qui, décidément, interdit de la prendre à la légère?

Soyons même plus modernes. L'habitude est maintenant prise d'acheter des services immatériels : je sais que le taxi me vend la commodité que j'éprouve à être transporté assez confortablement sans avoir à chercher, en fin de course, une place de stationnement; que l'agence de voyage m'épargne toute queue au guichet des locations et toute recherche d'hôtel. La banque me rendrait-elle des services analogues? Lesquels? Sans doute peut-elle me louer un coffre pour y déposer des objets de valeur, ou même m'ouvrir un compte pour garder mon argent, mais elle peut aussi, en m'accordant un crédit, me prêter *aujourd'hui* de l'argent que je lui rendrai *plus tard* (avec intérêt!), c'est-à-dire, en somme, *me vendre du temps*, un peu comme l'agence de voyage qui, dans son domaine, me dispense de maints déplacements. Mais la perplexité ne disparaît pas pour autant : car le temps que m'épargne l'agence, j'aurais pu le trouver et, courageusement, faire moi-même la queue à la gare de Lyon pour décrocher, peut-être, la place voulue au jour désiré. Où prendrai-je, en revanche, le temps que la banque m'a « vendu »? Si, par exemple, elle m'a prêté 50 000 F pour parfaire le prix de la maison que j'achète et si je dois, en dix ans, lui rembourser les quelques 80 000 F qui acquitteront ma dette (« principal et intérêts » comme disent les fabulistes et les juristes), cela veut-il dire que la banque m'a, en quelque sorte, permis de disposer *tout de suite* de l'argent que j'aurais pu économiser pendant les dix *prochaines* années?

Admettons-le, encore que l'équilibre établi de la sorte entre le temps et l'argent relève d'une mystérieuse alchimie. Mais cette première initiation soulève, à son tour, plus de problèmes qu'elle n'en résout. Celui-ci notamment : d'où

la banque qui me le prête *aujourd'hui*, tire-t-elle *l'argent que j'aurais pu économiser d'ici dix ans* (et que j'économiserai, par force, pour rembourser)? De nouveau l'histoire affleure : le banquier fabrique-t-il de la monnaie? On a banni Jacques Cœur, on a mis à mort les Templiers, en les accusant de fabriquer de l'or par des moyens démoniaques; faut-il, maintenant, supposer que, plus subtilement, des pratiques analogues se retrouvent chez le banquier moderne?

La question peut faire sourire. Elle est cependant fondée. Mais on évite généralement de la poser. Tout se passe comme si l'attitude la plus commune à l'égard des banques se composait de deux éléments distincts, sans lien entre eux et qui, pris ensemble, laissent inexploré le cœur du problème. Premier élément : la banque et le banquier inspirent une inquiétude vague qui parfois s'exaspère, quand une faillite inquiète l'opinion, ou quand une vague politique l'agite. C'est le mystère de la banque, la crainte diffuse de son pouvoir, le respect méfiant qu'elle suscite. Second élément : la banque est cette boutique, sur la place du marché, aux services de laquelle on recourt sans arrière-pensée; on lui fait confiance, on lui confie les valeurs que l'on veut mettre en sécurité, on y dépose de l'argent. C'est la banque ouverte, le refuge des petites et des grandes fortunes, l'abri où règne la sécurité, l'asile inaccessible aux cambrioleurs.

La « *banque ouverte* » est une institution toute proche, on en connaît les employés et le « directeur », ce sont des voisins comme les autres et si la paperasse dont ils entourent leur activité paraît complexe, elle ne l'est pas davantage que celle de la Sécurité sociale ou des administrations. On ne comprend pas toujours tout, mais on s'en arrange. La « *banque mystérieuse* » semble n'être pas la même, ce n'est plus l'agence locale, mais un établissement d'une autre nature, un pouvoir occulte qui siège à Paris, dans les « hautes sphères » où se font les affaires et la politique. En période calme, quand règne la confiance, on n'établit même aucun rapport entre l'agence et son « siège » lointain. Ainsi peuvent cohabiter la confiance immédiate et la méfiance profonde, le mélange ne devenant explosif qu'aux jours de panique¹.

1. Mais non aux jours de révolte : ni la Commune, ni le F.L.N. ne s'attaquèrent aux banques...

C'est précisément ce mélange qui, pour une bonne part, explique et entretient la méconnaissance des banques. On sait pratiquement en tirer quelque usage, mais on ne sait pas clairement « comment ça marche ». On recourt à la banque pour satisfaire certains besoins, mais on ne se représente pas l'ensemble des fonctions qu'elle remplit. On est un « client » parmi les millions de clients que comptent les banques françaises : on voit ce qui se passe, à la banque, pour soi-même, mais on n'imagine pas ce que représentent, dans leur diversité et dans leur agglomération, les millions de liens qui s'établissent entre toutes les banques et tous leurs clients. D'où le mystère, la crainte et la foi qu'inspirent plus ou moins les banques, les banquiers... et les billets *de banque*.

Le Temple bancaire.

Vous avez de l'argent? Recensez à l'instant l'argent disponible que vous détenez : quelques pièces métalliques dans un porte-monnaie (on en fait de plus en plus, il nous faudra bientôt réinventer la longue bourse de nos grands-pères, pour ranger les écus de 5 et de 10 F et les pendre à la ceinture, plutôt que de crever les fonds de poche...); quelques billets dans un portefeuille. Est-ce tout? Non, il y a aussi l'argent qui est « au compte chèques » ou « à la banque » et que l'on peut « tirer », sans délai, par un chèque.

Quel que soit le total, les pièces n'en représentent qu'une fraction très faible : c'est la petite monnaie, pour faire l'appoint, rien de plus. Pour le reste, c'est-à-dire pour l'essentiel, l'argent c'est du papier.

Le billet, tout d'abord, *le billet de banque*, mérite d'être regardé de plus près. Non pour lire la mention célèbre (« Tout contrefacteur sera puni... ») ni pour admirer le portrait de Richelieu ou de Corneille, ni même pour vérifier le filigrane, apprécier la qualité du papier, juger la signature ou compter les couleurs, non. C'est assurément du beau travail! Mais que *vaut* un billet de 100 F? je veux dire : combien sa fabrication coûte-t-elle? Dix centimes, à peine... Pourtant, il ne fait pas de doute que, pour vous et moi et

pour tous nos compatriotes, ce billet vaut 100 F, permet d'acheter pour 100 F de marchandises. D'où tire-t-il ce pouvoir?

Viennent ensuite d'autres papiers. Le carnet de chèques notamment. Le papier en est plus médiocre et l'on n'a point pris de savantes précautions pour en éviter l'imitation. Il est vrai que le chèque vierge ne vaut rien, mais il suffit de le remplir, de libeller une somme et de le signer pour qu'il devienne un moyen de paiement au même titre que le billet de banque. Le commerçant qui sera payé de la sorte aura parfois, en province notamment, l'envie de faire quelques difficultés; il pourra, tout au plus, vérifier l'identité du payeur; après quoi, il lui faudra bien accepter *pour argent comptant* le chèque qu'on lui remet. Miracle : à de très rares exceptions près, ce paiement se révélera tout aussi légitime qu'une remise de billets. Mais d'où vient qu'en signant un imprimé d'un type spécial, chacun d'entre nous ait ainsi le pouvoir de le substituer aux billets spécialement émis par la Banque de France qui, eux-mêmes, s'étaient substitués aux pièces d'or et d'argent généralement reçues comme monnaie?

Billet de banque, chèque tiré sur une banque, il apparaît aussitôt que les banques sont le dénominateur commun de toutes ces monnaies. C'est évident, mais d'une évidence qui n'explique rien : que viennent faire les banques dans cette affaire? et, d'abord, sont-elles seules en cause?

Nullement. Le bureau de poste ou plus exactement le centre de Chèques postaux peut également être mis à contribution : on peut régler une facture par un chèque tiré sur le C.C.P. Ce qui ne veut pas dire que les Chèques postaux soient une banque comme les autres : ils ne font pas commerce de l'argent, n'accordent jamais de crédit, ne rendent aucun des services que peuvent rendre les banques. Aucun, sauf de recevoir les dépôts, d'accepter les chèques et d'en assurer le paiement. Les Chèques postaux ont été créés en 1918, à l'image de diverses expériences étrangères, de l'Allemagne au Japon, pour la commodité des percepteurs et autres comptables publics. Ouverts aux particuliers dès l'origine, ils n'ont connu leur succès, de ce côté, que depuis la fin de la guerre : comme l'usage du chèque se répandait, comme de nombreuses administrations imposaient à leurs

agents et à leurs fournisseurs de se faire ouvrir un C.C.P. pour recevoir leur traitement ou leur règlement, comme enfin la Sécurité sociale incitait également à recourir au C.C.P., le nombre des comptes s'est rapidement accru. Il y en avait 800 000 à la veille de la guerre, 5 000 000 à la fin de 1961 et plus de 6 000 000 en 1965. Les Chèques postaux sont ainsi devenus en quelques années, le dépositaire d'un *cinquième* environ des fonds disponibles des Français.

Cela se conçoit fort bien : la poste est d'un accès plus facile que la banque. Il y a des bureaux de poste partout; aucune banque ne peut, comme les P. et T., se flatter d'offrir au public, 18 000 guichets. La poste, de plus, n'a rien d'intimidant, tout le monde y va et le fait d'y entrer ne signifie pas nécessairement que « c'est pour une affaire d'argent » : dans un pays où, par tradition paysanne, l'argent se surveille, où l'on aime « compter dans le porte-monnaie du voisin », aller à la banque attire toujours l'attention. Quoi de plus neutre, en revanche, qu'un bureau de poste. Et quelle sécurité : car enfin, la poste, c'est l'État, c'est – pour un Français – la plus solide des garanties. Quelle commodité également : le facteur peut délivrer à domicile les sommes que l'on retire et, après chaque opération, le courrier apporte un relevé qui en rappelle le montant et précise le nouveau solde; aucune incertitude, donc : on sait toujours où l'on en est. Sans doute les Chèques postaux ne servent-ils aucun intérêt, mais il n'importe : les soldes sont le plus souvent minimes, la perte n'est pas bien grande (y a-t-il même perte? les banques ne sont point si généreuses). Mieux, on correspond sans frais avec les Chèques postaux; une taxe annuelle de 5 F (d'ailleurs récente), et voilà tout.

A côté de cette simplicité, la banque a longtemps paru intimidante et souvent le demeure. Il fallait être riche pour entrer dans l'un de ces temples grandioses, imités de l'ancien, qu'étaient les premières grandes banques ouvertes pour le public, sous le Second Empire. Les agences de province ou de quartier n'étaient guère plus simples. A l'inverse du notaire qui croit devoir rassurer sa clientèle par un savant dosage de poussière et de vieilleries, la banque a longtemps cru devoir impressionner le client par sa richesse grandiose. Aujourd'hui encore, au moment où le style des agences

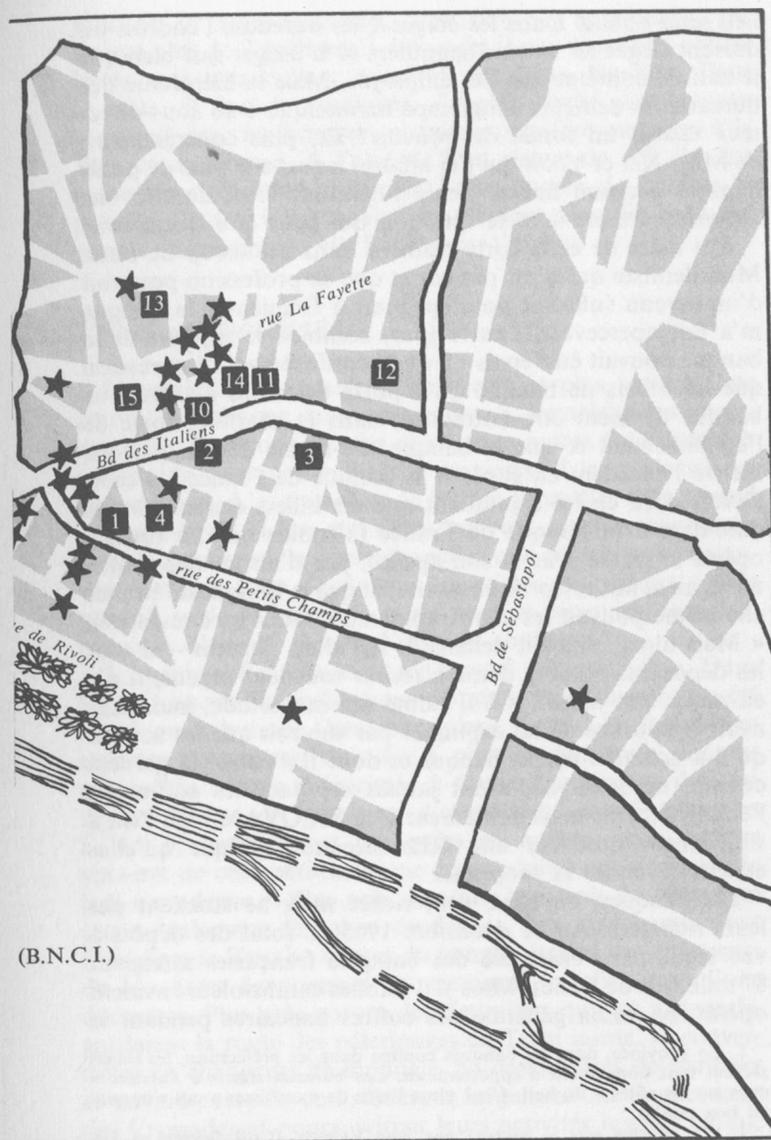
bancaires nouvelles s'éloigne du temple pour se rapprocher du bureau de voyages, les grands vitrages, les halls marbrés, et les fauteuils confortables éloignent le populaire. Il faut se croire riche pour entrer sans crainte dans une banque, pour s'offrir aux regards nombreux qui peuplent le hall, pour trouver dans la série des guichets mal définis, le bon (il faudrait dire les bons : car il est fréquent qu'une opération bancaire oblige le client à affronter deux employés distincts, ce qui ne se produit presque jamais à la poste).

La banque frappe peut-être plus par ce qu'elle cache que par ce qu'elle montre. On s'habitue vite aux vastes dégagements, aux colonnades anciennes et aux vitrages nouveaux. Mais l'imagination reste sollicitée par les profondeurs de l'établissement, par son enfer et son ciel. Au sous-sol, il y a, il doit y avoir les coffres, les salles de coffres. Le client qui a loué un casier dans l'un des coffres pour y déposer quarante pièces d'or, un mince rouleau de titres, quelques papiers d'affaires et des lettres personnelles n'ayant plus qu'une valeur... sentimentale¹, retrouve à chaque visite le cérémonial qui préside à toute descente aux coffres, cérémonial qui peut varier d'un établissement à l'autre, mais s'efforce toujours de faire sentir combien la garde est sérieuse. Il retrouve aussi la rangée, assez longue parfois, des coffres offerts à la location. Il ne lui reste plus qu'à imaginer à quoi ressemblent les autres salles souterraines, celles que la banque se réserve pour son propre usage, non plus les coffres-forts, mais les chambres fortes. Un film ou un reportage sur les caves de la Banque de France (celles « où repose notre or ») ou sur la « tour souterraine » de la SICOVAM (où sont gardés des millions de titres cotés en Bourse) ont pu l'inciter à croire que chaque banque possède, à sa mesure, un pareil trésor.

A cet enfer (de l'imagination et de la tentation) s'oppose un ciel non moins nébuleux. Au rez-de-chaussée, le hall, le

1. A la suite d'un cambriolage réussi dans la salle des coffres d'un grand établissement bancaire, il y a quelques années, la question s'est posée de savoir jusqu'à quel point la compagnie d'assurances était engagée pour la garantie des objets et valeurs contenus dans les coffres, attendu qu'elle ignorait l'importance de ces valeurs. A l'occasion des discussions qui ont accompagné ce litige, diverses estimations de ce que pouvait être le « contenu moyen » d'un coffre ont été tentées. Je tiens l'énumération ci-dessus de l'un des assureurs engagés dans ces débats.

LA "CITY" DE PARIS



lieu semi-public. Dans les étages¹, les bureaux, l'endroit où doivent siéger les « vrais banquiers ». L'usager sait bien que le hall ne contient que des employés. Mais la hiérarchie des bureaux lui demeure longtemps hermétique : un sous-directeur vaut-il un fondé de pouvoir? Et, plus concrètement, de MM. X... et Y... à qui j'ai affaire, lequel a le plus de poids dans la décision finale? Seule l'habitude vient donner une réponse certaine à cette question qui peut être troublante.

Des idées de cette sorte traînent dans beaucoup de têtes. Mon dentiste qui n'est pas sot et que sa profession pourvoit d'un revenu suffisant pour qu'il ait à fréquenter la banque m'a fait apercevoir, l'autre jour, combien le mystère de la banque pouvait être épais : il avait confusément l'impression que les billets de banque qu'il porte de temps à autre à sa banque devaient être entreposés dans la chambre forte de l'établissement et que la banque elle-même devait, parfois, mettre l'excédent en garde à la Banque de France. Je crois l'avoir déçu en lui expliquant que ses billets étaient rentrés dare-dare à la Banque de France (à moins que les retraits opérés le même jour, à son agence, par d'autres déposants, ne les aient fait ressortir aussi vite) et que la Banque de France elle-même pouvait les avoir rapidement remis en circulation. « Mais alors, m'a-t-il demandé, si j'allais demain – si tous les déposants allaient demain retirer tout leur argent, il n'y en aurait pas assez? » J'ai calmé son inquiétude, mais sans avoir le courage de lui expliquer par surcroît que les actions qu'il a achetées par sa banque et dont il a confié la garde à celle-ci, ne sont pas, n'ont jamais été dans les coffres de l'établissement, mais demeurent à la SICOVAM² où l'on a simplement noté sur une fiche mécanographique qu'elles étaient devenues sa propriété.

Les banques, en effet, sont riches mais ne stockent pas leurs richesses. Au 31 décembre 1965, le total des dépôts à vue reçus par l'ensemble des banques françaises atteignait 87 milliards de francs. Mais si d'habiles cambrioleurs avaient opéré une razzia générale des coffres bancaires pendant la

1. En province, dans les banques comme dans les préfectures, les étages servent tout bonnement d'appartements. Les bureaux sont « à l'arrière » ou « sur les côtés » du hall. C'est alors l'idée de « coulisses » qui s'impose au bon public.

2. Voir *A quoi sert la bourse?* par Jean Valeurs, (Coll. Société n° 12).

nuit de la Saint-Sylvestre, sans doute n'auraient-ils pas trouvé plus de 2 milliards à ramasser. Leur visite aux coffres loués aux particuliers auraient été plus féconde. Pour le reste, il faut le souligner, *l'argent confié aux banques n'est pas dans les banques*, ni même transféré par elles à la Banque de France. A l'abri de tout risque de vol, il a été remis en circulation : ce que l'un apporte, la banque le prête à l'autre. C'est là, fort simplement, l'un des premiers secrets de la banque : elle fait *tourner* l'argent.

Prêtre ou marchand?

Industriels et commerçants exercent le plus souvent une activité que chacun peut comprendre. L'un achète des pneus, des tôles, beaucoup d'acier et diverses autres fournitures et (assisté de quelques milliers d'ouvriers), il les convertit en automobiles. L'autre achète le beurre en mottes et le revend en demi-livres. L'un et l'autre peuvent inspirer confiance, dans la mesure où leur marchandise, que chacun peut éprouver, légitime cette confiance. Le critère est simple : « le produit parle ». Mais qui parle pour le banquier, lequel a, plus que d'autres, besoin d'inspirer confiance?

L'histoire offre plusieurs réponses à cette question. Dans les plus anciennes civilisations connues, Dieu lui-même a été mis à contribution. Dieu, banquier? A tout le moins, ses représentants terrestres : il y a plus de cinq mille ans, les prêtres du temple d'Ourouk, à Sumer, recevaient déjà les dépôts d'orge, de cuivre ou d'argent que constituaient les fidèles et consentaient des prêts en nature; leurs scribes tenaient de ces opérations une comptabilité qui s'est révélée fort « moderne ». Plus près de nous, le temple de Jérusalem servit également de caisse de dépôts. Les marchands dont il est dit que Jésus les chassa du temple, étaient des changeurs de monnaies égyptiennes et romaines, installés dans l'une des cours. Plus près encore, les Templiers qui, au XII^e siècle, gardaient la route des pèlerinages en Terre sainte, se convertirent en changeurs de monnaie, en dépositaires de richesses et en prêteurs; ils contribuèrent largement au financement des Croisades et poursuivirent leurs activités jusqu'à ce que

Philippe le Bel les eût fait brûler. Peut-être cette origine religieuse inspira-t-elle aux architectes du XIX^e siècle l'idée de donner aux banques qu'ils construisaient, l'allure monumentale de quelques temples anciens.

Plus souvent, la Cité ou l'État ont apporté aux banques de l'époque le concours de leur puissance. Nombreuses furent, par exemple, les villes grecques qui, à partir du IV^e siècle avant J. C., se dotèrent de banques régies ou affermées par la Cité, banques qui géraient les deniers publics et opéraient le change des monnaies. A Rome, le Bas-Empire vit même l'État se faire banquier. Ensuite, les choses deviennent plus troubles : ce furent les marchands les plus riches et les plus audacieux qui, en tous lieux et en toutes époques, se risquèrent au métier de banque (sauf lorsque des prescriptions religieuses ou administratives le leur interdisaient formellement, et encore...). Ils y étaient enclins, ne serait-ce que pour assurer la bonne marche de leur négoce avec les contrées lointaines. Le plus souvent, ils entretenaient avec le pouvoir des rapports tendus. Leur richesse et leur industrie se révélèrent régulièrement indispensables et... tentantes. Le caprice du souverain et le hasard des conditions locales firent et défirent bien des fortunes. Pour s'en tenir à la France, on observa d'abord, avec la prohibition religieuse du prêt à intérêt, le développement d'usages proprement commerciaux : les marchands assemblés par les foires réglaient entre eux le cours du change pour les innombrables monnaies émises par tous seigneurs et s'accordaient sous diverses formes (ancêtres de la lettre de change) des crédits permettant de limiter le transport matériel de monnaie par des routes peu sûres. Certains marchands, juifs ou lombards, se spécialisèrent dans ce négoce de l'argent, sans jamais abandonner pour autant leurs autres activités commerciales. Les rois recoururent à leurs services ou les expulsèrent, après leur avoir confisqué leurs biens, avec une sévère alternance. Il fallut attendre les XVI^e et XVII^e siècles pour que le métier de banquier se révèle moins capricieux. Mais c'est en Italie (les Médicis), en Allemagne (les Fugger), dans les pays bataves (la Banque d'Amsterdam) ou en Angleterre que la banque se développa. En France, on eut souvent recours à ces industriels étrangers, qui vinrent parfois s'installer à Paris. Un Samuel Bernard, drapier

d'Amsterdam, vint faire la banque à Paris et prêta beaucoup au Roi-Soleil – qui l'anoblit; mais le Trésor public ne pouvant pas honorer ses engagements, la faillite l'atteignit, en 1709. D'autres vinrent à sa suite, comme l'Écossais Law ou le Suisse Necker. La faillite de Law, en 1720, mit fin à une aventure qui parut folle mais qui, à tout prendre, ressemble assez à celle qui fit, un temps, la fortune de la banque d'Amsterdam et de plus d'une Compagnie anglaise. Law, en effet, mêla hardiment toutes les activités bancaires que son temps connaissait : il reçut les dépôts, émit des billets, donna du crédit, assura le change, et fit du négoce en créant une Compagnie d'Occident, bientôt transformée en Compagnie des Indes et qui obtint le monopole du commerce avec les Indes, la Chine, l'Afrique et l'Amérique (Law racheta, à l'un de ses confrères, la Louisiane que Napoléon devait, plus tard, vendre aux États-Unis). Personne, cependant, n'eut la patience d'attendre que les colonies lointaines aient produit les immenses profits que l'on pouvait en espérer. La spéculation mit le feu aux esprits et, en cinq ans, ruina l'entreprise¹.

La banque ordinaire, celle des riches marchands de réputation locale ou nationale, reprit son cours. Avec des fortunes diverses (Ouvrard, grand pourvoyeur des armées de l'Empire, Rothschild, virtuose des premiers télégraphes) elle devait se développer jusqu'à ce que, sous le Second Empire, naisse la banque moderne, sœur du capitalisme industriel.

La confiance qu'inspirent aujourd'hui la plupart des banques a perdu tout caractère religieux. Mais elle continue de reposer à la fois sur le sérieux et la solidité du « marchand » et sur le contrôle, plus ou moins discret, qu'exerce l'État. L'expérience a enseigné aux banquiers, comme on le verra, quelques règles simples de prudence qui doivent présider à toute leur activité; en pratique, ils s'en écartent peu et, si quelques faillites éclatent de temps à autre, dans ce secteur, c'est, en définitive, chose rare. La « Société des Banques de Province » qui, en 1904, avait ligué quelques banques

1. Après la faillite de Law, le mot « banque » fut frappé de discrédit. Les banques ultérieures préférèrent s'appeler « Comptoir » ou « Crédit » ou même, ne pas évoquer clairement leur objet. Ainsi, la seconde des banques françaises actuelles a pris pour nom « Société générale pour favoriser le développement du commerce et de l'industrie ».

locales, soucieuses d'échapper à la concurrence croissante des grands établissements bancaires, s'effondra pendant la crise de 1921, pour avoir montré un goût excessif pour les emprunts émis par des États étrangers qui se révélèrent insolubles. Les grands établissements en avaient tâté également mais surent limiter les dégâts. La faillite des banques dont le boursier Albert Oustric avait pris le contrôle, fût entraînée par l'effondrement de la Bourse, après 1929; mais elle ne fit sombrer que deux petits établissements, la banque Adam (dans le Nord) et la banque d'Alsace-Lorraine. Dans la même période, faillit sombrer la B.N.C. (Banque Nationale de Crédit) dont le président dirigeait conjointement cet établissement et le « Comptoir Lyon-Alemand » spécialisé dans le commerce des métaux précieux : trop de crédits douteux accordés à des diamantaires en difficultés, se révélèrent irrécouvrables, avec la crise. La B.N.C. dut suspendre ses paiements, en 1931. Pour l'affaire Oustric, comme pour la B.N.C., l'État dut intervenir par des avances qui, dans le premier cas, désintéressèrent les créanciers, et dans le second permirent de renflouer et de transformer l'affaire : ainsi naquit la B.N.C.I. – « la plus jeune des grandes banques » comme disent ses affiches – qui devait en une dizaine d'années rejoindre le peloton de tête des grandes banques, pour se faire nationaliser, comme telle, en 1945. Depuis 1931, si l'on veut bien ignorer quelques petites affaires, étouffées, avant que la faillite n'éclate, par l'action de l'État ou par l'intervention, sur sa demande, de quelque grand établissement, les faillites bancaires sont devenues rarissimes. Il faut une fraude caractérisée, systématiquement poursuivie à l'encontre de tous les contrôles, pour qu'une telle affaire, désormais, se produise : ce fut le cas, en 1964, pour la banque Martinon de Nice. Ceci ne veut pas dire que les banques sont désormais à l'abri de toute menace : une grave crise économique pourrait sans doute secouer durement plusieurs d'entre elles; mais, on peut dire qu'elles sont désormais *politiquement* à l'abri d'une telle éventualité : l'État, comme on le verra, a si pleinement assumé la responsabilité de les contrôler qu'il est contraint, en cas de difficultés majeures, de se substituer aux banquiers défaillants; cela lui serait facile, s'il s'agissait de l'un quelconque des petits établissements indépendants

qui subsistent encore; plus difficile, *mais en même temps plus nécessaire pour éviter que la méfiance ne s'installe*, s'il s'agissait d'une grande banque; et si plusieurs étaient touchées en même temps, dans l'éventualité d'une crise grave, la nécessité serait plus pressante encore. On peut donc dire que la banque française est solide : elle ne peut « s'écrouler » que si tout le système financier s'écroule (banques, Banque de France et Trésor) ce qui suppose, pour le moins, une catastrophe majeure difficilement prévisible¹.

La monnaie d'État.

Pourquoi l'État manifeste-t-il pareil zèle? Parce que *la bonne marche de toute l'économie nationale en dépend*. Mais il a fallu bien du temps pour arriver à cette conclusion et ses conséquences sont encore loin d'être généralement admises : il est des banquiers nombreux pour se plaindre – quand les affaires sont saines et vont bien – de la tutelle excessive qu'exercerait l'État. Nous entendrons, plus loin, leurs plaintes.

La bonne marche de l'économie en dépend : c'est dire que la façon dont marche l'appareil bancaire importe plus que la façon dont fonctionne n'importe quel autre secteur de l'activité nationale. Si la construction navale, les mines, ou le textile sont en difficultés, il peut en résulter un problème politique délicat. *Mais si la banque ne remplit pas correctement son rôle principal qui est d'assurer une confiance raisonnable dans la monnaie, instrument général des échanges, c'est toute l'économie qui se dérègle. En se dérégulant gravement, l'appareil bancaire poserait, de toute évidence, un problème politique majeur.*

La monnaie, on l'a vu, se compose pratiquement de papiers sans valeur intrinsèque : elle est *représentée* par des

1. Il serait tout à fait déraisonnable de conclure que l'on peut faire n'importe quoi avec une banque, puisqu'il y a toujours un « parachute ». Simple-ment, la garantie implicite de l'État qu'entraîne son contrôle, protège tout client d'une banque exécutant avec celle-ci des opérations normales, aux conditions ordinaires. Il est conseillé de se méfier, en revanche, des opérations mirobolantes.

billets de banque et par des chèques postaux ou bancaires¹; sa circulation entraîne un jeu d'écritures complexes dans la comptabilité de la Banque de France, des banques ordinaires et, subsidiairement, des Chèques postaux, écritures que le papier (billet ou chèque) représente lorsqu'un particulier effectue un paiement entre les mains d'un autre particulier. Et ces papiers, par eux-mêmes – on ne le répètera jamais assez – ne valent rien que la confiance qu'on leur accorde.

Pour que cette confiance demeure intacte, il importe que la plus grande rigueur préside à l'emploi de ces papiers : d'où la complexité typographique du billet de banque et les peines qui sanctionnent le faux monnayage; d'où également les sanctions très strictes que peuvent entraîner l'emploi irrégulier du chèque ou le chèque sans provision. Mais ces contraintes légales ne touchent que l'extérieur de l'appareil bancaire, les rapports entre personnes qui utilisent l'une ou l'autre monnaie. Encore faut-il que la même rigueur préside à l'émission de cette monnaie ou à sa circulation entre les banques : d'où le contrôle multiforme que l'État exerce sur les banques.

On n'est arrivé à ce stade qu'après une longue évolution dont nous ne pouvons suivre, ici, tous les détours; évolution qui a été couronnée par la réforme de 1945, dont nous parlerons ailleurs. Mais on peut en prendre une vue partielle, en rappelant brièvement quelques étapes de la création du billet de banque.

Jusqu'à une date très récente – nos grands-pères ont encore connu cette époque – les Français pouvaient croire que la monnaie principale était constituée de pièces d'or et d'argent, c'est-à-dire de marchandises ayant une valeur propre, reconnue en tous pays. Les louis et les napoléons servaient encore, avant 1914, à assurer des règlements. Aujourd'hui, il ne viendrait à l'idée de personne, de sortir un louis d'or pour payer un achat : le vendeur, premier surpris, ne pourrait l'accepter; le louis *n'a plus cours*, il n'a

1. A quoi il faut ajouter cette variante du chèque qu'est l'ordre de virement. Le chèque est remis par le débiteur au créancier comme moyen de paiement; ensuite le créancier présente le chèque à la banque pour faire créditer son compte. L'ordre de virement est donné par le débiteur à la banque qui crédite le compte du créancier.

plus de valeur fixe (son prix, en francs, change chaque jour, en Bourse, au gré des échanges dont il est l'objet : c'est devenu une marchandise presque comme les autres, un produit au prix fluctuant). *Le billet de banque a supplanté la pièce d'or qu'il était censé représenter.*

La naissance du billet de banque s'est faite en plusieurs étapes assez confuses et non sans tâtonnements. Déjà la lettre de change par laquelle un marchand de Venise payait son fournisseur de drap, à Gand, en invitant (par lettre de change, précisément) un marchand-banquier d'Anvers à payer audit fournisseur gantois, la somme convenue, présentait un premier caractère du billet : un simple billet permettait d'éviter le transfert matériel d'or d'Italie en Flandre. Plus tard, au xvii^e siècle notamment, des banquiers suédois, anglais et hollandais se mirent à délivrer lorsqu'ils recevaient un dépôt de métal précieux, des récépissés, des billets remboursables à vue. Un récipissé disait en substance : « Monsieur Untel a déposé chez moi cent livres d'or que je lui rendrai quand il m'en fera la demande ». Le dépositaire payait un léger droit de garde. L'idée devait venir un jour d'utiliser un billet de ce genre pour payer un créancier : je te dois cent livres d'or, voici un billet qui garantit que la Banque d'Angleterre les a reçues de moi, je te donne ce billet, la Banque te servira le métal qui t'est dû. Le billet se mit ainsi à passer de main en main, au gré des paiements, sans que l'on ait cure d'aller effectivement sortir l'or de la Banque : il y était sous bonne garde.

En France, les mésaventures de Law puis la malencontreuse inflation des assignats¹ jetèrent le discrédit sur la monnaie de papier. Il fallut la création, en 1800, d'une Banque de France, bientôt dotée par Napoléon d'un gouverneur et de deux sous-gouverneurs nommés par l'État, pour que le billet de banque entrât peu à peu dans les mœurs. En Angleterre, cependant, les Banques émettrices de billets découvrirent empiriquement qu'il n'était point nécessaire de garder en

1. Le Gouvernement émit, à partir de 1789, des billets gagés sur les biens nationaux saisis à la Couronne, au Clergé et aux émigrés; il en émit tellement que cette monnaie de papier se déprécia bien vite : elle n'inspirait pas confiance, à juste titre.

LE DÉCLIN DE L'OR

Moyens de paiement utilisés en France ¹	BILLETS DE BANQUE	MONNAIES D'OR	MONNAIES D'ARGENT
1855	20 %	50 %	30 %
1885	67 %	33 %	
1897	83 %	17 %	

A partir de 1914, l'or et l'argent cessent totalement d'être utilisés. Mais la monnaie scripturale (voir p. 32), négligeable jusqu'en 1914 prend alors une place croissante.

Or et billets ²	ENCAISSE-OR DE LA BANQUE DE FRANCE	BILLETS DE BANQUE EN CIRCULATION	OR BILLETS (%)
1913	3 343	5 665	59 %
1919	5 555	34 775	16 %

1. En pourcentage du total des règlements assurés dans l'année.
2. En millions de francs anciens.

leurs caves autant d'or que l'on émettait de billets : la valeur totale de ceux-ci (c'est-à-dire la valeur qu'ils stipulaient) dépassa bientôt la valeur totale du stock d'or. La France – et tous les autres pays – suivirent cet exemple, en adoptant des règles empiriques fort variées pour définir le rapport à établir entre la valeur de l'encaisse-or et celle des billets en circulation.

D'ailleurs, dans toutes les occasions où les porteurs de billets de banque risquaient de se présenter trop nombreux aux guichets de la Banque de France¹ pour échanger leurs billets contre « leur or » (c'est-à-dire une valeur en pièces d'or égale à celle que portaient leurs billets de banque), le gouvernement décréta le *cours forcé*² : il suspendit le droit

1. En France, comme ailleurs, le privilège d'émettre de la monnaie sous forme de billets de banque, d'abord partagé par diverses banques, s'est finalement rassemblé en un seul établissement, la Banque de France, également désignée, de ce fait, sous le nom d'Institut d'Émission.

2. Ne pas confondre avec le cours légal. *Cours légal* : valeur donnée à un signe monétaire : quand le Gouvernement retire de la circulation certaines pièces, il déclare qu'elles n'ont plus cours légal ; le sou et le louis n'ont plus cours légal. *Cours forcé* : voir le texte ci-dessus.

d'échanger les billets contre de l'or. Ce fut le cas de 1848 à 1850, puis de nouveau de 1870 à 1873 : les révolutions et les guerres ébranlent la « confiance ». Ce fut, une dernière fois, le cas en 1914 : la « convention secrète » signée, en 1911, entre l'État et la Banque de France pour fixer les modalités de l'aide que la Banque devrait apporter à l'État, en cas de guerre, le prévoyait expressément. Mais lorsque la Banque eut, par ses avances, apporté à l'État l'aide convenue et que l'État eut, pour financer les importations de guerre, fait appel à l'or thésaurisé par les Français, il fallut bien, la paix revenue, constater que l'encaisse-or ne représentait plus qu'une fraction très faible de la valeur des billets en circulation. Le cours forcé fut maintenu et, malgré les vains efforts de la stabilisation Poincaré, il n'a pratiquement jamais été aboli¹.

Avec des péripéties diverses, toutes les monnaies ont pratiquement connu le même sort. Dans toutes les nations occidentales ou, plus exactement, à l'intérieur de toutes ces nations (car l'or demeure une monnaie internationale), les billets de banque et, plus généralement, la monnaie de banque – représentée par des billets et des dépôts – s'est substituée à l'or. Et, non sans nostalgie chez quelques économistes et chez quelques banquiers, chacun de ces pays a découvert que ce changement était bénéfique. La monnaie de papier en vaut une autre, pour autant, encore une fois, que ni l'économie, ni la machine bancaire ne se dérèglent en la créant² et que les institutions bancaires et étatiques qui

1. De 1928 à 1936, la conversion des billets en or a été de nouveau autorisée, mais à condition de retirer au minimum un lingot d'or de 12 kgs (soit plus de 200 000 francs de l'époque). C'est dire que le cours forcé est demeuré la règle, pour la majeure partie de la population.

2. Il est des exemples de tels dérèglements : en Allemagne, en 1921-1922, l'économie, écrasée par la guerre, les réparations et l'occupation de la Ruhr, s'effondra ; la monnaie fit de même et ce fut une folle inflation où le papier monnaie se dépréciait avant que son encre soit sèche. En France, de 1940 à 1944, les frais d'occupation furent réglés par l'émission de billets ; la planche à billets tournait folle dans une économie qui se ruinait : d'où la légende de la planche à billets génératrice d'inflation ; en réalité, c'est le prélèvement allemand et le dérèglement profond de la machine économique qui engendrèrent cette inflation. Le thermomètre — la planche à billets — n'est pas cause de la fièvre.

Plus généralement, le passage de la monnaie métallique à la monnaie scripturale a substitué à un mécanisme « naturel » (la production d'or et d'argent) plus ou moins corrigé par les politiques nationales (la monnaie

donnent valeur à cette monnaie fonctionnent de façon correcte. Ces conditions remplies – elles le sont généralement – la monnaie de papier mérite la confiance qu'on lui accorde. C'est un instrument fidèle.

Plusieurs pistes.

Sans doute convient-il d'introduire maintenant un peu d'ordre dans la série de problèmes qu'a fait apercevoir cette rapide promenade à travers la banque, la monnaie et l'histoire. Une démarche apparemment logique devrait nous conduire à étudier successivement *la monnaie*, sa nature, ses formes, ses liens avec le reste de l'économie et sans doute aussi *la monnaie internationale* puisqu'il apparaît que l'or, chassé des nations, sert de lien entre elles. Sous un autre angle, il serait utile également d'examiner le rôle que joue *l'État* vis-à-vis de la monnaie et vis-à-vis des banques qui la créent (n'est-il pas en outre, quelque peu banquier lui-même? ne serait-ce que par le biais des Chèques postaux qu'il contrôle?). Une troisième voie serait de suivre la transformation des marchands en banquiers et de rechercher ce qu'il peut subsister aujourd'hui de cet apparemment historique : nous ne tarderions pas à rencontrer de la sorte *les banques d'affaires*, objet de curiosités vives et mal satisfaites. Mais, sans renoncer à faire, de-ci de-là, quelques brèves incursions dans chacun de ces domaines¹, il nous paraît préférable de centrer toute notre attention sur l'institution même qui est au lieu géométrique de ces divers problèmes, institution dont l'intelligence est nécessaire pour aborder l'un quelconque d'entre eux. Théorie monétaire, devises, État banquier ou banques d'affaires n'ont de sens vraiment clair que si l'appareil bancaire est connu, si l'on aperçoit clairement comment fonctionnent les banques et comment elles s'articulent sur le reste de l'économie. Tel sera donc notre principal objet.

fiduciaire représentant un multiple du stock d'or), un nouveau mécanisme entièrement contrôlable par la politique monétaire. Quand la monnaie se dérègle, c'est que la politique économique est mal ajustée.

1. La collection « Société » publiera divers ouvrages qui reprendront chacune des pistes ouvertes ici par Jacques Lavrillère. (*Note de l'Éditeur*).

2. La tirelire publique

La chasse aux déposants.

La banque, c'est le monde à l'envers. L'économie s'y reflète et y dessine une image non déformée, mais symétrique de la réalité apparente. Ainsi, la comptabilité : le chef d'entreprise dont le compte en banque présente un solde positif (c'est-à-dire « contient de l'argent ») s'entendra dire par son comptable que ce compte est débiteur et par son banquier que ce compte est créditeur. C'est que la banque tient une comptabilité complémentaire de celle des entreprises. Il en va de même pour les personnes avec lesquelles la banque est en affaires. Si, comme on aura toutes raisons de le penser, son métier est bien d'acheter et de vendre de l'argent (d'en créer aussi), on pourrait s'attendre à ce que les déposants soient traités comme des fournisseurs et les emprunteurs, comme des clients. Pas du tout : chaque banquier considère ceux qui lui apportent un dépôt comme des clients et ceux qui viennent lui emprunter de l'argent comme des « risques » ! Autrement dit, il ne se reconnaît pas de fournisseurs...

La chasse aux déposants ou, plus noblement, la conquête de la clientèle est un sport moderne, à peine séculaire. Auparavant, les dépôts reçus par les banquiers étaient attirés par leurs seules liaisons d'affaires, par la sécurité qu'ils inspiraient ou par le besoin que ressentait le « client » de mettre ses valeurs à l'abri. C'était le déposant qui poursuivait le dépositaire.

L'inverse est devenu la règle, vers le milieu du XIX^e siècle. Les banques qui se sont formées sous le Second Empire ont entrepris de drainer le « numéraire inemployé » que conservaient, par devers eux, dans leurs bourgades et leurs campagnes lointaines, paysans, petits industriels et boutiquiers. Ils ont formé, à cette fin, un réseau d'agences et de succursales, mettant le guichet de banque à portée de chacun. Ce

LE RÉSEAU

NAISSANCE DES GRANDES BANQUES DE DÉPÔTS

1848	Comptoir d'Escompte de Paris (à l'origine du C.N.E.P.) : mais il n'ouvrira d'agences qu'à partir de 1860
1859	Crédit Industriel et Commercial (C.I.C.). Succursales à partir de 1863.
1863	Crédit Lyonnais
1864	Société Générale
1865	Société Marseillaise de Crédit
1867	Crédit du Nord (issu du Comptoir d'Escompte de Lille, fondé en 1848)
1894	Banque Suisse et Française qui deviendra le Crédit Commercial de France (C.C.F.)
1913	Banque Nationale de Crédit qui deviendra la B.N.C.I (Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie)

EXTENSION DE LEUR RÉSEAU

Guichets ouverts par les trois principales banques :

1877	170
1907	860
1917	1 280
1939	1 496
1964	2 000 (environ)

LES GUICHETS BANCAIRES, AUJOURD'HUI ¹

Années	Paris et Seine	Province	total
1946	567	2 983	3 550
1956	549	2 898	3 447
1964	752	3 457	4 209

1. Non compris les guichets temporaires.

LES GUICHETS DES « CONCURRENTS »

- Bureaux de poste (C.C.P. et Caisse d'épargne postale) : 18 000.
- Caisses d'Épargne ordinaires : 3 800 guichets et 75 « cars-succursales » qui desservent 3 500 points d'arrêt.

mouvement s'est évidemment étalé sur quelques dizaines d'années, avant que la majeure partie du pays soit correctement quadrillée. Chemin faisant, la concurrence et la concentration y ont trouvé leur compte. La concurrence est née de la rencontre, parfois brutale, entre les petites banques locales ou régionales qui vivotaient, de-ci de-là, et les agences implantées par les grands établissements nationaux. C'est sur ce terrain que la concentration s'est d'abord manifestée. Henri Germain, le fondateur du Crédit Lyonnais, qui fut l'un des premiers à tisser systématiquement son réseau d'agences, s'est longtemps efforcé, avant d'aborder une place nouvelle, d'y trouver un banquier local prêt à se laisser annexer ou, à défaut, de séduire quelque « employé supérieur » de la banque locale pour en faire le directeur de la nouvelle agence. Mais la concurrence s'est aussi déployée – toujours avant 1914 – sur deux autres terrains : entre les grands établissements et entre ceux-ci et la Banque de France. De la compétition entre les grands, les traces demeurent présentes sous nos yeux : voyez, partout, le guichet de la Société Générale faire face à celui du Crédit Lyonnais¹. Plus surprenante paraît, de nos jours, l'active concurrence que les banques ont faite à la Banque de France : c'est qu'à l'époque, cette dernière poussait également à l'extension de son réseau et commerçait activement avec les industriels et les particuliers ; elle n'était pas encore devenue, comme aujourd'hui, la banque des seuls banquiers. Henri Germain, toujours lui, prit soin de fixer ses barèmes initiaux de façon à offrir à la clientèle nouvelle qu'il visait, des dépôts plus rentables et des crédits moins chers que « la Banque ». Il y réussit souvent.

D'autres institutions, non bancaires, parfois anciennes, comme les Caisses d'épargne², parfois plus récentes, comme les Chèques postaux, sont entrées à leur tour dans la course aux dépôts. A vrai dire, elles y avaient vocation dès l'origine, mais c'est seulement après 1945 que leur action a sensibilisé les banques. De ce moment date, en effet, le développement d'une fonction nouvelle du Trésor public : il est devenu, en quelque sorte, le banquier d'un État dont le budget ne pouvait

1. La nationalisation n'a rien changé à ce jeu de « pile et face ».

2. La première Caisse d'épargne a été créée en 1818. Leur multiplication date de la fin du XIX^e siècle, période où la Caisse d'épargne postale ou Caisse nationale d'épargne vit également le jour (1881).

couvrir toutes les charges et qui, de plus, s'est vu contraint d'effectuer des prêts énormes au bénéfice de divers secteurs industriels¹. Il lui fallait des ressources abondantes. Il les a trouvées dans l'accroissement des dépôts aux Chèques postaux (stimulé, on l'a vu, par l'effort de l'administration), dans les incitations offertes aux livrets d'épargne (les fonds ainsi collectés irriguant indirectement le Trésor, via la Caisse des dépôts et consignations) et dans l'obligation faite aux banques de souscrire un volume minimum de bons du Trésor².

Les banques ont d'abord subi sans réagir cette pression massive. Puis, quand le choc des nationalisations de 1945 fut « encaissé » et quand, l'expansion aidant, elles eurent retrouvé leur allant, cette concurrence fit naître une vive querelle qui, aujourd'hui encore, est loin d'être réglée. Il nous faudra y revenir.

LES DÉPÔTS ¹		
	montant total au 31 déc. 1964	accroissement enregistré en 1964
En banque		
– dépôts à vue	78,6	6,4
– dépôts à terme et comptes spéciaux	17,2	2,7
En caisse d'épargne		
– total des dépôts	52	8,6
Aux chèques postaux		
– total des dépôts	18,6	1,6
1. En milliards de francs.		
Structure des dépôts en 1964		
– en banque	56 %	
– en caisse d'épargne	32 %	
– aux chèques postaux	12 %	

1. Voir *le Contre-plan* par Julien Ensemble et *le Miracle français* par Jacques Guyard (Coll. Société, nos 3 et 6).

2. Cette obligation — dont nous reparlerons à plusieurs reprises — est, dans son principe, très simple : les banques doivent employer en bons du Trésor une fraction des dépôts qu'elles reçoivent ; cette fraction (ou « plancher ») a atteint à l'origine 25 % des dépôts ; elle est aujourd'hui de 5 %.

Les petits égards.

Si des puristes objectaient aux rapprochements qui viennent d'être faits que nous mêlons de la monnaie (dépôts en banque ou aux Chèques postaux) et de l'épargne (dépôts aux Caisses d'épargne), nous leur donnerions un peu raison : je ne puis tirer un chèque sur la Caisse d'épargne ; mon dépôt n'est donc pas de la monnaie qui puisse circuler librement ; il me faut faire un petit détour... par la Caisse d'épargne, pour « retirer mon argent » et le remettre en circulation.

Soit. Mais, nous le verrons plus tard, cette différence réelle n'interdit pas toute comparaison. En 1965, les banques ont obtenu le droit d'offrir à la clientèle des formules de dépôts diversifiées, dont certaines ressemblent étrangement aux formules des Caisses d'épargne. La concurrence, toujours...

Le principal bénéficiaire de cette compétition est, assurément, le « client », le déposant : on s'emploie à le servir, à le séduire, à le rendre fidèle.

Pour le moment, les Chèques postaux conservent leur charme robuste, sans apprêts supplémentaires : port gratuit, solde toujours communiqué aux déposants, bureau de poste facilement accessible avec des horaires plus ouverts que ceux des banques sont ses armes principales, à quoi se sont peu à peu ajoutés quelques services additionnels : on peut, sans frais, payer le téléphone ou l'électricité par débit automatique du C.C.P. ; on peut également, pour le tourisme en métropole, se munir de chèques postaux de voyage, payables à vue dans tout bureau de poste. La seule gêne réelle que subissait l'utilisateur des Chèques postaux était d'avoir à se rendre dans l'un des dix-huit centres de Chèques postaux ou d'avoir à attendre que son chèque ait effectué un aller et retour postal, pour opérer un retrait, c'est-à-dire convertir de la « monnaie de poste » en billets de banque. Depuis plus de dix ans, cette gêne a été réduite : l'utilisateur peut effectuer, tous les cinq jours, dans le bureau de poste de son choix, un retrait immédiat, aujourd'hui plafonné à un maximum de 1 000 F.

Les charmes de la Caisse d'épargne sont d'une autre nature : elle offre pour ce qu'il faut bien considérer comme un dépôt à vue un intérêt modique mais dispensé de tout impôt

LES CONCURRENTS A L'ŒUVRE

(SITUATION DEPUIS LE 1^{er} JANVIER 1966)

Services rendus aux déposants	Banques	Caisses d'épargne	Chèques postaux
- Recevoir les dépôts	oui	oui	oui
- Chèques, virements, domiciliation	oui	non	oui
- Autres services (titres, devises, coffres)	oui	non	non
Intérêt versé aux déposants	Banques	Caisses d'épargne	Chèques postaux
- Dépôts à vue	maxima : Paris : 0,5 % Prov. : 1 % Le plus souvent aucun	Jusqu'à 15 000F 3 % net d'impôts Au-delà : 3 % imposable (2,25 % net)	aucun
- Dépôts à terme ¹	De 2 % à 5,20 % selon la durée (de 2 mois à 6 ans)	non reçus	non reçus

1. Le taux est libre pour les dépôts en banque à plus de 6 ans.

tant que le dépôt ne dépasse pas 15 000 F. C'est être plus généreux que les banques. Depuis le 1^{er} janvier 1966, une certaine homogénéisation des « conditions de la concurrence » a été décidée ; ses résultats sont décrits dans le tableau ci-dessus.

Les banques ne constituent point, comme leurs concurrents, un organisme homogène et uniforme. Elles sont nombreuses et diverses. Il existe 215 banques de dépôts officiellement recensées, en France, depuis l'immense Crédit Lyonnais jusqu'à de minuscules établissements, de notoriété tout à fait locale. Sans qu'il soit possible d'analyser avec précision une situation sur laquelle les renseignements n'abondent pas¹ et qui se déforme très vite, on peut cepen-

1. Les banques elles-mêmes ne semblent pas marquer un très grand intérêt pour la structure de leur branche d'activité. La plupart d'entre elles travaillent avec un échantillon limité de leurs confrères et ne connaissent les autres que par rumeurs lointaines. Seules deux ou trois douzaines d'établissements ont une vue plus claire de l'ensemble.

dant admettre que ces 215 banques se décomposent ainsi :

- une vingtaine de banques disposant d'un réseau national ou régional de guichets ;
- 80 à 100 banques locales ou régionales ayant gardé une existence juridique propre, mais qui sont en fait passées sous le contrôle de l'un des établissements précédents ;
- une centaine de banques, enfin, qu'il est malaisé de répartir entre :

a) les banques affiliées à un groupe financier au service duquel elles se consacrent presque exclusivement (voir chap. 4) ;

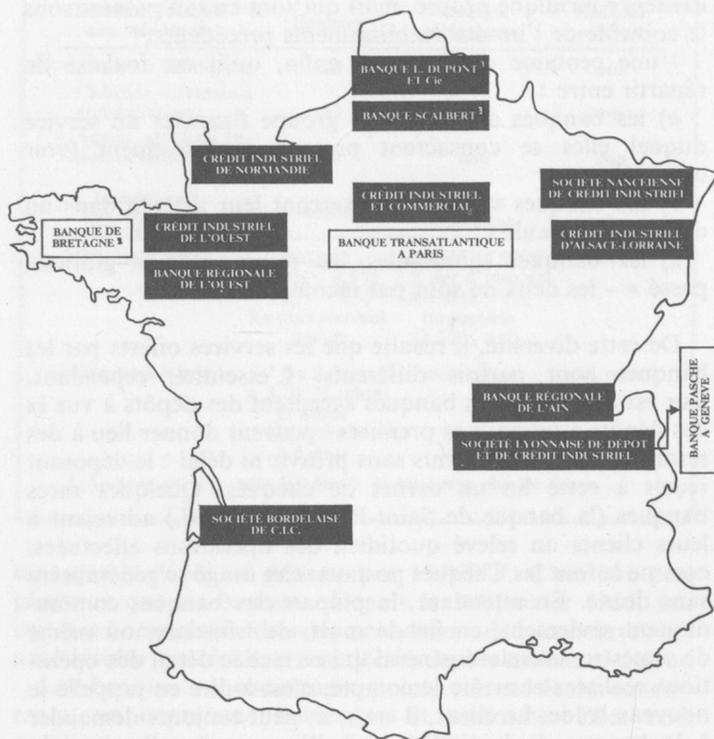
b) les banques spécialisées exerçant leur activité dans un domaine particulier ;

c) les banques minuscules ou riches d'un « glorieux passé » - les deux ne sont pas incompatibles.

De cette diversité, il résulte que les services offerts par les banques sont parfois différents. L'essentiel, cependant, leur est commun. Les banques acceptent des dépôts à vue et des dépôts à terme. Les premiers¹ peuvent donner lieu à des retraits ou à des virements sans préavis ni délai : le déposant reçoit à cette fin un carnet de chèques. Quelques rares banques (la banque de Saint-Phalle, le C.C.F.) adressent à leurs clients un relevé quotidien des opérations effectuées, comme le font les Chèques postaux. Cet usage se généralisera sans doute. En attendant, la plupart des banques communiquent seulement, en fin de mois, de trimestre, ou même de semestre, un relevé général qui retrace le détail des opérations réalisées et arrête le compte, c'est-à-dire en rappelle le nouveau solde. Le client, il est vrai, peut toujours demander à la banque de lui indiquer, à n'importe quelle date, la « position » de son compte, c'est-à-dire le solde qu'il comporte. Au gré du client, ce compte peut assurer son « service de caisse » c'est-à-dire qu'il peut y « domicilier » toutes opérations, occasionnelles ou périodiques. Payez votre loyer, votre gaz, vos traites sans vous en apercevoir en les domiciliant en banque : il suffit que vous donniez au banquier les

1. Les dépôts à vue s'inscrivent soit sur un « compte de chèques, » compte ordinaire ouvert à tout déposant, soit sur un « compte-courant », compte spécial ouvert au titulaire d'un crédit (voir chap. 3).

**LE GROUPE DU CRÉDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL¹
(C.I.C.)**



1. Le groupe vient au 4^e rang par l'importance de ses dépôts, après le Crédit Lyonnais, la Société Générale et la B.N.C.I., avant le C.N.E.P.

Il compte 1 200 succursales, soit plus que la B.N.C.I.

Autres participations : Banque Commerciale du Maroc et Banque de Tunisie.

2. 2 % à peine du capital de cette banque sont détenus par le C.I.C.

3. La fusion de ces deux banques serait prochainement opérée.

ordres correspondants et que votre compte soit régulièrement approvisionné...

Outre cette gestion du compte, la banque offre (moyennant commission) de nombreux services complémentaires : elle fournit les devises étrangères ou les chèques de voyage; elle effectue le change des mêmes devises (des billets seulement : pour les pièces étrangères, il faut aller à la Banque de France!); pour ses clients industriels ou commerçants, elle réalise également les opérations internationales plus complexes liées au règlement des importations ou des exportations. A tous, elle offre encore son service titres, c'est-à-dire la possibilité d'acheter (ou de vendre), par son intermédiaire, des titres en Bourse (en France et même, sous diverses conditions, à l'étranger), ou de garder les titres acquis par la clientèle, tout en veillant à la réalisation, à bonne date, des opérations annexes (souscriptions nouvelles, encaissement des coupons, etc.). A tous ses clients, enfin, elle offre la disposition de coffres-forts où loger ce que l'on veut¹.

Avec les dépôts à terme, les banques proposent en fait des formules d'épargne : qu'il s'agisse de comptes bloqués pour diverses durées (de deux mois à six ans ou plus) ou de « bons de caisse », un intérêt, croissant avec la durée du dépôt est offert. Les autres formules, introduites à la fin de 1965 (épargne-logement et « engagements d'épargne » de dix ans) sont déjà d'une nature différente qu'il n'est pas possible de développer ici : votre banquier se fera un plaisir de vous renseigner.

Les banquiers, depuis quelques années, commencent à s'apercevoir qu'il leur faut retrouver un peu de l'esprit inventif et du souci de plaire au client qu'avaient les pionniers de la banque de dépôts lorsqu'ils entreprirent, à partir des années 1860, d'établir leurs réseaux. Depuis vingt ans, en effet, l'expansion de l'économie nationale a transformé la clientèle potentielle des banques, cependant que l'inflation, la Sécurité sociale, l'automobile et « le confort » transformaient les habitudes de la clientèle, ancienne ou à gagner. Des millions de salariés, cadres, techniciens, fonctionnaires,

1. Contrairement à une légende tenace, le coffre n'est pas un refuge pour échapper aux droits de succession. Le banquier doit, en cas de décès, soumettre le coffre au contrôle du fisc. Avis aux collectionneurs de louis.

LA MONNAIE ET SON VOCABULAIRE

Monnaie métallique : monnaie constituée par des pièces d'or ou d'argent ayant cours légal. Des monnaies divisionnaires, en alliages non précieux, existent également pour faire l'appoint. Seules, ces dernières ont encore cours légal en France. Les pièces d'argent de 5 et 10 F ne sont que des monnaies divisionnaires : la quantité d'argent qui entre dans leur fabrication ne vaut pas 5 ou 10 F, mais à peine la moitié.

Monnaie fiduciaire : étymologiquement : monnaie *fictive* qui ne vaut que par la *confiance* qu'on lui accorde du fait de son *cours légal*. Les billets de banque constituent la monnaie fiduciaire.

Monnaie scripturale : monnaie dont l'existence n'est attestée que par une *écriture* dans les comptes d'une banque ou des chèques postaux. Les dépôts à vue constituent cette monnaie. Les chèques et les ordres de virement sont les instruments qui permettent de l'employer.

Caractères de la monnaie	Moyens de paiement qui la constituent ou la représentent	Organismes émetteurs de cette monnaie
métallique	pièces (de monnaie divisionnaire)	le Trésor public
fiduciaire	billets de banque	la Banque de France
scripturale	dépôts à vue (chèques et virements)	les banques, le Trésor public (Chèques postaux)

et même employés et ouvriers peuvent désormais avoir besoin de la banque, parce qu'ils ont acquis quelques disponibilités ou ont fait connaissance avec les formes, pour eux les plus élémentaires, du crédit¹. Mais pour les atteindre, il faut aller à leur rencontre, en ouvrant des guichets de banque dans les quartiers nouveaux, les banlieues et les grands ensembles où ils habitent et, surtout, il convient de désacraliser la banque, de la rendre « quotidienne », accueillante sans faste, utile sans trop de paperasse. Cela suppose la poursuite des

1. Voir *l'Abondance à crédit*, par Henri Durand (Coll. Société, n° 11).

efforts déjà engagés (publicité, démarchage, etc.) mais aussi l'adaptation des services bancaires aux besoins et aux usages de la clientèle potentielle : trop souvent la banque est encore faite « pour des bourgeois, grands et petits », pour des gens qui possèdent quelque fortune, non pour des salariés dont le salaire constitue pratiquement le revenu exclusif. La banque a tout un marché nouveau à conquérir, mais elle doit encore inventer les moyens d'y parvenir.

La protection des déposants.

Riches ou non, les déposants entretiennent avec la banque un rapport complexe. Car, enfin, qu'est-ce donc qu'un dépôt? Juridiquement, le dépositaire est tenu de restituer l'objet même du dépôt reçu; il ne doit pas s'en servir et, tant que dure le dépôt, il reçoit une rémunération, du fait de sa surveillance. Le banquier, dépositaire de fonds, agit exactement à l'inverse. Loin de recevoir une rémunération, il en sert parfois une au déposant. Mais il se garde bien de conserver pieusement les fonds reçus : tout son art est de les « faire travailler » et, lorsqu'enfin il est invité à restituer, il lui suffit de rembourser une somme équivalente sans que jamais le déposant puisse exiger le retour des billets mêmes qu'il avait apportés!

Ce contraste paraît sans gravité : un billet de 100 F vaut un autre billet de 100 F et n'est-il pas normal, après tout, de rémunérer l'argent que l'on reçoit et que l'on fait fructueusement « travailler », par ailleurs? Mais c'est précisément là tout le problème : l'essentiel des dépôts est à *vue*. Chaque déposant peut à tout moment en opérer le retrait : est-il sûr, pour autant, que la banque disposera bien, au moment voulu, de tous les fonds qui pourront lui être réclamés, si elle les emploie par ailleurs?

Le problème n'est pas nouveau : il est de toutes les époques et de tous les pays. Les solutions qu'il a reçues ont été dégagées empiriquement après bien des tâtonnements et diffèrent parfois de façon appréciable d'un pays à l'autre.

En France¹, la protection des déposants résulte désormais de dispositions fixées par diverses lois, de 1930 à 1945.

L'accès à la profession de banquier n'est pas libre. L'Administration (direction du Trésor du ministère des Finances et Conseil national du Crédit) doit l'autoriser expressément, après avoir vérifié la capacité et la moralité des demandeurs; les faillis, les condamnés sont éliminés d'office. La banque, en outre, ne peut pas se créer sous la forme d'une société à responsabilité limitée; son capital doit atteindre, au minimum, un million de francs, si elle se constitue en société par actions.

Le contrôle se poursuit après la création d'une banque : il accompagne toute son activité. A la fin de chaque trimestre (et même à la fin de chaque mois pour les plus grandes), toute banque doit « arrêter sa situation » c'est-à-dire établir une sorte de bilan, accompagné de divers états annexes détaillant certains aspects de son activité, et communiquer le tout à la Commission de Contrôle des Banques qui en vérifie la teneur. La surveillance de la Commission (dont l'agencement sera examiné au chap. 4) porte tout spécialement sur le respect de certains « ratios ». Si besoin est, elle peut demander les éclaircissements qui lui paraissent utiles et déléguer sur place des inspecteurs qui ont accès à toutes les pièces de la comptabilité bancaire. En cas de péril, ces contrôles aboutissent à des sanctions disciplinaires (avertissement, blâme, suspension des dirigeants responsables, désignation d'un administrateur provisoire et même, s'il le faut, radiation de la liste des banques). La discrétion la plus grande accompagne d'ailleurs le recours à ces sanctions : la publicité qui alerterait le public serait, pense-t-on, dommageable à la banque visée et, par ricochet, à toutes les banques. Toujours, la confiance. Ces blâmes clandestins sont, en fait, connus de tous *les autres* banquiers intéressés. L'établissement sanctionné suscite la méfiance de ses confrères; les rapports financiers avec lui deviennent circonspects et, souvent, il

1. Parmi les formules de protection en usage à l'étranger, retenons celle des États-Unis. Tout en contrôlant l'activité des banques et en leur imposant le respect de certains ratios, comme en France, le Federal Reserve Board oblige chaque banque à souscrire une assurance pour garantir le remboursement des dépôts reçus; l'assurance n'est plus obligatoire, lorsque le dépôt excède 10 000 \$.

n'est, pour lui, d'autre solution que de rentrer dans l'orthodoxie commune (en changeant, si besoin est, les dirigeants en place). Mais bientôt, le remous localisé se calme et les fautes sanctionnées peuvent se reproduire. Pour notre part, nous préférierions que les sanctions soient rendues publiques : il en résulterait peut-être quelques perturbations, mais la vigilance des banquiers et l'autorité des contrôleurs en seraient sensiblement accrues, pour le plus grand bien du public.

La règle d'or.

Au centre des contrôles figurent, on l'a dit, certains « ratios. » Ce terme latino-comptable désigne certains rapports, certaines fractions qui, après avoir été fixés par la Commission de contrôle des Banques, sur proposition de la Banque de France, doivent être respectés par toutes les banques de dépôts, nationalisées ou non.

Le plus important de ces « ratios » – pour ce qui nous intéresse ici – est évidemment celui qui gouverne la liquidité. Il détermine la quantité d'argent liquide (ou celle des créances rapidement transformables en argent liquide) que la banque doit garder pour faire face autant que de besoin aux retraits. La réglementation en vigueur fixe ce coefficient à 60 %, c'est-à-dire que, pour 100 F de dépôts, la banque doit pouvoir disposer de 60 F au moins, presque instantanément¹.

On peut être surpris, dans un premier mouvement, de voir qu'une couverture aussi faible se révèle suffisante : 60 %! Est-ce à dire que sur les 10 000 F déposés à sa banque par l'épicier du coin, il n'y a que 6 000 F en caisse? Même pas! En fait, la banque respecte son coefficient de liquidité en contractant des engagements à très court terme, beaucoup plus qu'en conservant de l'argent en caisse. Car l'argent en caisse est « improductif », il ne rapporte rien.

Notre épiciers, il est vrai, pourra se rassérer en écoutant

1. On peut se demander si ce coefficient unique, valable pour toutes les banques de dépôts, grandes ou petites, ne devrait pas être remplacé par des coefficients différenciés.

les « sages paroles » d'Henri Germain que les banquiers ne se lassent pas de paraphraser : *aux dépôts à vue ne devraient correspondre que des emplois liquides*, des crédits très courts ou « mobilisables » immédiatement (c'est-à-dire escomptables par la Banque de France). Dès lors, plus de problème : le banquier reçoit de l'argent qu'on peut lui retirer « à vue » ; il le prête, dans des conditions telles qu'il puisse le récupérer instantanément, ne serait-ce qu'en ayant la possibilité de faire sortir de la Banque de France de nouveaux billets, si besoin est, en portant ses crédits à l'escompte¹. C'est *la règle d'or de la liquidité*, la sûreté ultime des déposants.

Si toutefois l'épicier sait compter, on peut prévoir son objection : il y a, dira-t-il, un coefficient de liquidité fixé à 60 % ; c'est donc que, pour les 40 % restants de mon dépôt, la banque peut procéder à un emploi non récupérable immédiatement ?

Votre dépôt, répondra le banquier, ne fait pas l'objet d'un tel découpage. Si vous voulez le retirer, le voici, il est disponible. C'est sur l'ensemble des dépôts que j'ai reçus que le partage se fait entre les emplois liquides et ceux qui le sont moins. L'expérience montre, en effet, que jamais les déposants n'opèrent tous ensemble des retraits massifs (c'est exact, sauf panique : bien des banques américaines « sautèrent » faute de pouvoir répondre aux retraits massifs demandés au début de la crise de 1929) ; il suffit donc que je puisse faire face aux seuls retraits qui me seront effectivement demandés. D'ailleurs, ajoutera-t-il, mon coefficient réel de liquidité est très souvent supérieur au minimum imposé par la Commission de Contrôle ; la plupart des crédits que je consens sont, en fait, à courte échéance. Jamais je ne perds de vue la règle d'or.

N'est-ce pas là, justement, *ce qu'on pourrait lui reprocher* ? Le risque aujourd'hui n'est pas de voir les banquiers présenter une liquidité insuffisante, mais bien de les voir employer

1. L'escompte est l'achat au comptant d'une créance qui n'arrivera à échéance qu'à terme. Cet achat s'effectue moyennant une remise proportionnelle au temps restant à courir jusqu'à l'échéance. Par exemple, si le banquier escompte à la Banque de France, une traite de 10 000 F payable dans trois mois, il recevra de celle-ci environ 9 900 F. Pour être escomptable à la Banque de France, un effet doit répondre à certaines conditions, fixées dès 1808 : échéance dans les trois mois au maximum ; exigence de 3 signatures de personnes « notoirement solvables ».

les dépôts qu'ils reçoivent à des emplois souvent trop courts. En attendant de rencontrer, plus loin, l'autre aspect de cette critique (*des emplois trop courts*), observons en effet combien les dépôts sont stables : mieux, combien leur expansion est stable.

LA MASSE MONÉTAIRE¹

	fin 1945	fin 1955	fin 1965
Billets de banques et pièces	5,8	29,1	66,3
Dépôts à vue			
– dans les banques	3,8	25,2	87,1
– aux chèques postaux	0,5	5,4	23,8
Dépôts à terme et comptes spéciaux	0,1	2,-	20
total	10,2	61,7	197,2

1. En milliards de francs actuels.

La masse monétaire totale est, en 1965, presque vingt fois supérieure à celle de 1945. La hausse des prix et surtout l'expansion de l'économie correspondent à cette croissance¹ : on peut d'ailleurs observer que le rapport entre la masse de monnaie en circulation et la valeur totale de la production nationale brute est demeuré, sinon constant (la monnaie circule plus ou moins vite), du moins d'un même ordre de grandeur ; il a oscillé autour de 33 %.

Mais l'évolution interne de cette masse est plus remarquable encore : la part des billets a régulièrement décliné au bénéfice des dépôts. C'est dire que l'usage du chèque (et du virement) s'est diffusé ; ce qui n'a rien de surprenant, si l'on songe qu'en Allemagne, en Angleterre et aux États-Unis, son rôle est bien plus développé encore que chez nous. C'est dire aussi que la monnaie des banques a progressivement suppléé la monnaie de la Banque de France (le billet), ce qui comporte diverses conséquences sur lesquelles il nous faudra revenir. Ainsi, la croissance des dépôts – du nombre de déposants et du montant moyen de chaque compte – a été

1. La hausse des prix l'explique en partie. Si l'on corrige cette expansion monétaire par l'indice des prix de détail, il apparaît seulement une augmentation de 65 % environ du pouvoir d'achat réel auquel correspond la masse de monnaie existante.

régulièrement nourrie par l'expansion générale de l'économie *et* par la progression du chèque et du virement. Les deux effets se cumulent.

A différentes reprises, les autorités monétaires ont étudié les rapports pratiques qui s'établissent entre les deux formes de monnaie, les billets et les dépôts. Pour être complet – et en tenant pour négligeables les pièces qui représentent à peine 1 % de la masse monétaire totale – il faudrait même parler des trois monnaies : celle de la Banque de France (billets), celle des banques (dépôts) et celle du Trésor¹ (dépôts aux Chèques postaux). *Or les rapports entre ces trois types de monnaie ne sont jamais que des rapports de conversion de l'une dans l'autre.* Quand, pour passer une frontière, on échange des francs contre une monnaie étrangère, on sent bien que c'est un échange tout à fait conventionnel : on change le signe de son pouvoir d'achat², l'instrument par lequel il s'exprime. A bien des égards, on fait de même en transformant un dépôt en billets de banque, à cette différence près que « l'échange » se fait toujours à la parité : un franc vaut un franc qu'il soit en banque, à la poste ou en poche.

Peu d'exemples suffisent pour que ces conversions deviennent claires pour chacun. Voici un fonctionnaire dont le traitement est versé à son C.C.P. Il effectue un retrait pour les dépenses courantes du ménage : c'est une conversion de « monnaie du Trésor » en « billets de banque ». Voici un employé de banque dont le salaire est inscrit chaque mois au crédit de son compte bancaire : il paie ses impôts en adressant un chèque au percepteur : c'est une conversion de « monnaie de banque » en « monnaie du Trésor ». Et voici un déposant qui « retire de l'argent » de sa banque : il transforme simplement de la « monnaie de banque » en « billets de banque ».

1. Les dépôts aux Chèques postaux constituent une monnaie du Trésor parce que les soldes détenus par les C. C. P. font partie du « circuit du Trésor ».

2. On peut s'y tromper parce que, du fait des échelles de prix variables d'un pays à l'autre, le pouvoir d'achat dont on dispose se modifie au passage de la frontière : tel article est « plus ou moins cher » qu'en France. Mais ce n'est pas la conversion des francs en pesetas qui, par exemple, explique que la vie est moins chère en Espagne : c'est que ce pays est plus pauvre, que le travail et ses produits y valent moins qu'en France. L'inverse se produit quand on passe de France aux États-Unis.

Ceci posé, les mouvements qui s'établissent, pour l'ensemble des Français, entre les diverses sortes de monnaie, peuvent à leur tour s'expliquer plus clairement. Les Français ont besoin de billets de façon courante, pour satisfaire aux exigences immédiates de la vie quotidienne : les particuliers, pour leurs achats, les commerçants, pour faire l'appoint, les industriels, pour le fonctionnement journalier de la caisse de leur entreprise. Puis viennent les « pointes » régulières : la paie des salariés s'effectue souvent encore en billets ; en fin de semaine ou de quinzaine, parfois, et plus souvent en fin de mois, les entreprises et les administrations doivent donc tirer sur leurs comptes en banque ou au Trésor pour les convertir en billets de banque. Ces retraits massifs sont bientôt compensés par des reflux non moins réguliers : les salariés règlent leurs achats courants, les commerçants portent leur recette en banque, les banques déposent les billets reçus à la Banque de France, la « pointe » est « écrêtée ». Il en va de même pour d'autres « pointes » régulièrement observées : celle des vacances (on ne part pas sans vert), celles des fêtes de fin d'année (l'argent circule plus vite et à plus gros flots : le chiffre d'affaires des commerçants, des grands magasins en particulier, se gonfle très sensiblement). Viennent aussi d'autres « pointes » moins goûtées de chacun : le tiers provisionnel en février et en mai et le solde des impôts en septembre-octobre entraînent la conversion massive de billets de Banque et de « monnaie de banque » en « monnaie du Trésor ». Viennent enfin des échéances non moins lourdes, mais plus discrètes : celle, par exemple, des emprunts d'État qui, après avoir été collectés par les banques, doivent être versés au Trésor.

Toutes ces transformations perturbent localement l'équilibre de l'un ou l'autre circuit. Les impôts, par exemple, « pèsent sur la trésorerie » des banques (voir chap. 4). Mais elles n'ont, en soi, rien que de très normal. C'est la vie ordinaire. Et le fameux retrait d'un dépôt en banque apparaît, dans cette lumière, comme un épisode mineur de cette vie ordinaire ! C'est, en règle générale, une éventualité prévisible quant à son résultat d'ensemble (sans que l'on puisse deviner si *vous* effectuerez un retrait et à quelle date). Dès lors, avec des marges de sécurité raisonnables, les banques savent

ORGANISATION D'UNE

► Toute banque de dépôts comporte les services suivants :

Service de la caisse :

- chargé des opérations sur espèces (billets de banque et pièces) : reçoit les versements et règle les chèques, exécute les ordres d'envois de fonds;
- tient la « position » de chaque client (solde disponible de chaque compte);
- ses « garçons de recette » procèdent à l'encaissement des chèques et effets payables hors de la banque et non « compensables » (il y en a de moins en moins);
- assure les opérations de change avec l'étranger (importations, exportations)... et les touristes (vente et achat de devises).

Service des titres et des coffres-forts :

- s'occupe des opérations de Bourse de la clientèle.
- gère les titres confiés à la banque et les conserve matériellement lorsqu'ils ne sont pas « stockés » à la Société interprofessionnelle pour la compensation des valeurs mobilières (SICOVAM);
- loue des compartiments de coffres-forts.

Service « producteur » encore appelé service des engagements, des risques, ou de l'escompte :

- recherche la clientèle des utilisateurs de crédits (« démarchage »);
- étudie les demandes de crédit;
- surveille les engagements ou risques (les crédits utilisés);
- s'assure des remboursements à l'échéance.

Service du portefeuille (parfois joint au service des risques) :

- chargé matériellement de l'escompte et de l'encaissement des effets de commerce.

d'expérience à quels retraits, elles sont pratiquement exposées. Elles peuvent régler leur liquidité en conséquence.

Mais, justement, ne sont-elles pas d'une prudence excessive? La question, je le précise, ne vise pas le comportement propre de telle ou telle banque, mais bien leur comportement

BANQUE DE DÉPÔTS

- garde les effets jusqu'à leur « sortie » : réescompte à une autre banque ou présentation au débiteur à l'échéance.

Service de la comptabilité :

- tient les comptes des clients, et ceux de la Banque;
- tire les situations et bilans périodiques;
- règle les dépenses de la banque.

Service du contentieux :

- prend les garanties dont les crédits sont assortis;
- suit « l'exécution » des débiteurs défaillants et au besoin s'occupe des litiges devant les tribunaux.

Service du personnel.

Service du matériel.

► Toute **agence** complète de banque dispose de ces services sous l'autorité d'une Direction (Directeur, sous-directeurs, fondés de pouvoirs).

► La *Direction générale*, au **siège central**, quand il s'agit d'une banque à succursales multiples, donne les directives d'ensemble, centralise et surveille les opérations à partir de départements généraux des *Engagements*, de la *Trésorerie*, de la *comptabilité*, etc... On y trouve au surplus une *Direction des Études économiques et financières*, une *Inspection* (chargée de la surveillance des services et des agences).

► *L'effectif des employés de banques* est de l'ordre de 190 000 pour toute la France. Près de la moitié du personnel est composée de femmes.

Un établissement comme la Banque de France ou le Crédit lyonnais compte à lui seul plus de 10 000 employés.

commun, celui que leur imposent – avec leur accord, on le verra au chap. 4 – les « autorités monétaires ¹ ».

Un Comité d'experts, créé en juin 1962 par le ministre des

1. On désigne par cette expression la Banque de France et le Conseil national du Crédit. (Voir chap. 4 et 5.)

Finances et dirigé par M. Lorain, président de la Société Générale¹, semble bien avoir confirmé cette opinion. Je cite son rapport final en prenant la liberté d'en souligner quelques passages :

« Les dépôts bancaires, de même d'ailleurs que les comptes d'épargne paraissent moins vulnérables qu'ils n'ont pu l'être dans un passé déjà lointain, où le souci de la liquidité devait l'emporter sur toute autre considération... L'hypothèse de demandes de remboursements massifs paraît moins vraisemblable qu'autrefois, parce que la nécessité de l'avoir en compte² et l'usage du paiement par chèque sont davantage entrés dans les mœurs. Ce qui ne veut pas dire qu'en s'écartant d'un équilibre absolu entre la durée de leurs ressources et celle de leurs emplois³, les banques pourraient sans imprudence se passer d'une garantie finale de trésorerie. Mais cette intervention [de la Banque de France, par réescompte] devrait prendre, pour les banques, davantage le caractère d'une assurance de mobilisation éventuelle que de financement permanent. »

En clair, cela signifierait, je cite de nouveau, que :

« Les autorités [monétaires] doivent régler le volume des liquidités bancaires, fixer les conditions de mobilisation⁴ des diverses catégories de crédits de telle sorte que le recours à la Banque centrale⁵ ne soit utilisé qu'en dernier ressort, pour des montants aussi limités que possible et pour des durées aussi courtes que possible, intervenir enfin de manière à favoriser, au sein de la masse globale des crédits distribués, une répartition entre crédits à court terme et crédits à plus long terme adaptée aux exigences du développement de l'économie. »

C'est en 1962, un siècle après la fondation des grandes banques de dépôts que ces orientations nouvelles ont été souhaitées. Il nous faudra rechercher de quels effets ces recommandations ont – ou non – été suivies.

1. En faisaient notamment partie, MM. Bloch-Lainé, directeur de la Caisse des Dépôts, Lamy, président de la Banque de l'Union Parisienne, Saltes, président du Crédit National et Schweitzer, sous-gouverneur de la Banque de France (devenu depuis lors directeur du Fonds Monétaire International).

2. C'est-à-dire du dépôt à vue.

3. Ressources : dépôts. Emplois : crédits.

4. Mobilisation : réescompte.

5. Banque centrale : Banque de France.

Le caissier de l'économie.

S'il fallait donner une raison supplémentaire pour justifier une politique plus audacieuse des banques dans l'emploi de leurs dépôts, on pourrait montrer aisément *combien elles sont devenues indispensables*, comme il est impossible de se passer d'elles dans une économie moderne, comme il est impossible par conséquent que le caprice hasardeux des déposants puisse venir perturber gravement leur équilibre. Un homme ne peut vivre sans foie, une économie développée ne peut vivre sans banque¹.

La banque indispensable? Il suffit, pour en juger, de relire le prospectus que fit distribuer, il y a plus d'un siècle, à sa naissance, le Crédit Lyonnais.

« Le numéraire flottant² qui reste dans les caisses pour les besoins journaliers de l'industrie, du commerce ou de la vie privée, représente des sommes considérables.

La conservation du numéraire ou des billets de banque expose à tous les risques de pertes, vols, etc., entraîne toujours quelques frais pour un service de caisse, enfin, et surtout, prive le détenteur de tout revenu sur cette partie de son capital³. »

L'essentiel y figure bien : la banque est le caissier commun de l'économie, des entreprises notamment, mais aussi le régénérateur des « encaisses oisives ».

Comme caissier commun, elle détient l'essentiel des fonds et assure la masse innombrable des paiements que la vie économique requiert. Imagine-t-on les entreprises modernes réglant toutes leurs dépenses en billets de banque? L'industrie la plus florissante serait alors celle du hold-up et toute firme un peu importante se verrait contrainte, pour la garde et l'emploi de ses fonds de créer un service de caisse fort onéreux : la banque n'existant pas, chacun devrait la réinventer pour son compte.

1. Ce qui ne veut pas dire, on le verra, que n'importe quelle banque puisse faire n'importe quoi. L'organisation bancaire est, comme toute autre, critiquable et perfectible. Indéfiniment.

2. On dirait aujourd'hui *l'encaisse*.

3. Une fois le circuit amorcé, il n'a plus été nécessaire de rendre « productifs » la plupart des dépôts à vue. Mais, pour conquérir une clientèle nouvelle, ne faudra-t-il pas y revenir?

D'être publique rend la tirelire plus féconde : chacun, certes, y conserve sa part, dûment décomptée. Mais le banquier en joue pour consentir du crédit : la banque prête aux uns ce qu'elle continue de devoir aux autres.

3. Pas de clients : des risques !

Naissance d'un client.

Le véritable travail du banquier ne s'effectue pas au guichet. Dans un hall ouvert à tous, l'employé de banque peut certes réaliser toutes les opérations élémentaires et rapides que requiert la vie quotidienne, payer un chèque, recevoir un dépôt, donner un renseignement. Mais, dans le va-et-vient incessant des employés et des clients, rien de sérieux ne peut se décider : le banquier ne « traite » pas en public. Pour les contacts véritables, rien ne vaut le silence du cabinet.

Toute banque présente ainsi deux visages : elle a sa place publique et son confessionnal. Celui-ci peut n'être qu'un bureau ordinaire qui jouxte le hall ; souvent aussi, le décorum est plus solennel : huissier, portes matelassées, moquette, fauteuils.

Suivons un client dans ce calme asile. Inutile de s'arrêter à l'antichambre : il peut être décent, dans un ministère, de laisser le visiteur patienter autant que son rang l'exige ; en banque, pas de cela : entre hommes d'affaires – et le client en est un, par définition – le temps est précieux, on a pris rendez-vous, seul un contretemps réel peut motiver un retard. Salutations, fauteuil, cigarette, quelques propos urbains, le banquier se souvient encore du temps où – chez son grand-père – tous les clients ou presque étaient d'honnêtes bourgeois de son monde, des gens que l'on ne pouvait brusquer. En province, il en va souvent encore de même, à Paris, plus rarement ; mais l'usage demeure et l'on voit chaque jour les banquiers parisiens réaliser des prodiges d'ingéniosité pour combiner l'urbanité et la productivité : comment, en deux minutes, en venir à l'essentiel, sans rien brusquer...

L'essentiel? Le client a besoin d'un crédit, d'une « facilité » nouvelle, d'un « dépassement » occasionnel ou d'une « rallonge » durable; ou bien, il demande un « délai » supplémentaire pour rembourser un crédit ancien ou le réduire à un niveau plus faible; ou bien encore, il confie à son banquier des projets plus vastes et cherche, avec lui, le moyen de financer un nouvel investissement. Peut-être même n'est-ce qu'une visite de routine, pour « faire le point » et « parler un peu de l'avenir », mais il est rare, très rare, qu'une telle conversation soit dépourvue d'objet immédiat.

Si, d'aventure, le visiteur est « un nouveau », la conversation permettra aussi de faire connaissance. Certes, le « nouveau » n'est pas un inconnu. On a déjà recueilli sur lui plus d'un renseignement, on sait ce que les confrères de la place pensent de lui, ce que son notaire en dit, ce qu'en disent aussi d'autres clients, ses concurrents; on sait encore, parfois, ce qu'en pensent l'huissier, l'agent de change, le conservateur des hypothèques et bien d'autres. En outre, après un premier contact avec « les services » (c'est-à-dire avec les collaborateurs du banquier), le client potentiel a produit un dossier où la situation de son entreprise, sa situation juridique personnelle et l'état de sa fortune ont été plus ou moins bien analysés : en principe, tout devrait y être, mais parfois la notoriété freine la curiosité; le notable bourgeois sur une place de province et la très grande affaire de classe nationale sont, à cet égard, des clients difficiles : on ne veut pas prendre le risque de les vexer par une inquisition trop serrée...

Quand enfin le banquier (c'est-à-dire l'un des responsables de la banque, l'un de ceux « qui ont la signature ») est en mesure de s'entretenir véritablement avec le client, c'est que le moment est venu de juger l'homme. Sous l'épaisse couche de fictions juridiques qui habille les entreprises modernes, le banquier veut en effet connaître la personnalité du responsable : il traite avec un homme, non avec une société anonyme, même si, juridiquement, celui-là engage la responsabilité de celle-ci. « Les affaires ne sont pas des chiffres, ce sont des hommes », disait déjà Henri Germain. Suivant la taille de l'entreprise cliente, c'est le patron ou le président ou toute l'équipe de direction (et notamment le directeur financier) que le banquier veut connaître.

« Mon flair et ton bilan » sont les deux sources du crédit : telle est, au fond, la devise de tout banquier. Le flair est un mélange de renseignements recueillis et d'intuition. Beaucoup de banquiers, c'est indéniable, en possèdent; tous croient en posséder. Quant au bilan¹ c'est la pièce maîtresse de tout dossier : un banquier se sent perdu s'il ne possède pas une série de bilans régulièrement tenue à chaque jour, pour chacun de ses clients². L'ennui est que cette situation comptable n'est pas, ne peut pas être une photographie de la situation réelle de l'entreprise. Quelles que soient la sévérité et la précision des normes comptables, l'entreprise peut prendre bien des libertés. Souvent, elle établit deux ou trois bilans distincts : le vrai destiné aux dirigeants de l'affaire, celui que l'on donne au fisc et enfin celui que l'on destine au banquier. La discussion du bilan devient alors une confession où le banquier s'efforce, par ses questions comme par ses contrôles, de vérifier si toutes les dettes de l'entreprise sont bien inscrites et de déceler le cas échéant le gonflement anormal des actifs (immeubles et créances).

On ne prête qu'aux riches.

Il serait naïf de voir dans les banques une sorte de bureau de bienfaisance des entreprises, appelé à dépanner celles qui ont le plus besoin de crédit, celles qui sont en difficulté. Le banquier ne prête qu'à ceux qui auront la possibilité de le rembourser.

Les entreprises ont toutes besoin de crédit, mais ce besoin peut varier de l'une à l'autre dans des proportions très grandes, cependant que la propension du banquier à ouvrir des crédits varie également, mais pas nécessairement dans le même sens. La discussion entre le banquier et le client tend précisément à résoudre ce délicat problème.

1. La comptabilité permet de dresser, en fin d'exercice ou en cours d'année, des situations détaillées qui évaluent l'ensemble du patrimoine d'une entreprise et notamment ses créances et ses dettes. Le bilan est une situation qui doit répondre à certaines normes imposées par la loi, le règlement (plan comptable) et le fisc.

2. La réglementation des banques lui en fait d'ailleurs obligation.

LEXIQUE FRANÇAIS - BANQUE

Les banquiers doivent évidemment truffer leur langage de termes juridiques et financiers. Mais à côté de ce vocabulaire professionnel qu'ils ont en commun avec les juristes ou les économistes, ils emploient également toute une série de vocables plus mystérieux.

Bancable : effet de commerce que la Banque de France accepte d'escompter aux banques ordinaires.

Dépassement : utilisation d'un crédit au-delà de la limite fixée en principe par le banquier.

Déplacé : effet de commerce payable dans une ville où n'existe aucun guichet de la Banque de France, d'une banque de dépôts ou de crédit populaire (le contraire est « placé »).

Éligible : effet revêtu de trois bonnes signatures, émis en contrepartie d'une transaction commerciale ou d'un crédit mobilisable et dont l'échéance n'est pas supérieure à 90 jours. Un tel effet est « bancable ».

Encours : Montant effectif du crédit utilisé par un client à une date donnée.

Facilité : avance de fonds limitée à quelques jours.

Mobilisable : se dit d'un crédit que la Banque de France accepte de réescompter.

Mouvement : ensemble des opérations enregistrées au compte

Dire que toutes les entreprises ont besoin de crédit peut surprendre. Certaines d'entre elles semblent fuir les banques : elles ne veulent pas s'endetter, elles préfèrent « y arriver » par leurs propres moyens (en s'autofinçant), elles veulent éviter de « se soumettre aux banques ». D'autres, au contraire, souhaiteraient emprunter, mais ont parfois de la peine à trouver un banquier, parce que leur surface est jugée trop faible. Volontairement ou non, ces entreprises (qui sont toujours petites et souvent à caractère familial) entravent leur développement. A quoi sert, en effet, le crédit, pour une entreprise ?

On pourrait penser que son rôle est, avant tout, de corriger

bancaire d'un client. Les comptes qui ont un « gros mouvement » intéressent spécialement le banquier.

Noire (liste) : liste de clients malhonnêtes ou douteux avec qui la banque ne tient plus à traiter.

Nourrir : nourrir un crédit, c'est le financer; une banque cesse de nourrir un crédit si elle le porte à l'escompte d'une autre banque ou si elle le met en pension.

Pension : voir chapitre 4.

Portefeuille : pour un particulier comme pour une banque, se dit de l'ensemble des titres possédés; outre leur portefeuille-titres, les banques possèdent également un portefeuille-effets (ensemble des effets de commerce qu'elles « nourrissent »).

Porter : nourrir.

Rouge : « être dans le rouge » c'est, pour un client, avoir un compte débiteur en banque (être en dette à l'égard de la banque).

Signature (avoir la) : avoir la capacité juridique d'engager une société par sa signature. Dans une banque, le président, le directeur général et certains directeurs ont la signature. Leurs collaborateurs (autres directeurs, sous-directeurs, fondés de pouvoir) ont souvent la signature conjointe : tout acte doit être signé par deux d'entre eux pour engager la banque.

Surface : la surface d'un client est égale à l'idée que se fait son banquier de sa capacité d'endettement.

les décalages entre les recettes et les dépenses. Il est vrai que les salaires, les matières premières et les fournitures, les loyers, les impôts doivent être réglés à des échéances qui ne correspondent pas à celles des rentrées attendues des clients. Le crédit fait alors le pont et il se liquide aisément lorsque les produits fabriqués et vendus sont à leur tour payés. C'est donc un crédit à court terme qui élargit le fonds de roulement de l'entreprise.

Mais le crédit joue également un autre rôle. Les entreprises étendent leur capacité de production et augmentent leur chiffre d'affaires; elles grandissent et participent à l'expansion générale de l'économie. Pour grandir, il leur

faut élargir leur fonds de roulement, mais aussi investir, c'est-à-dire accroître leurs actifs (locaux, machines, stocks, etc.). Comment financer ces investissements?

Le crédit est l'un des moyens disponibles à cette fin : *aussi longtemps que l'entreprise estime que le coût du crédit est nettement inférieur au supplément de profit qu'elle va tirer de son activité accrue, elle a intérêt à s'endetter.*

Mais le banquier, pour sa part, n'accepte pas, le plus souvent, que l'endettement soit ainsi porté à son maximum. Il désire limiter son risque. Pour cela, il lui faut tenir compte de tous les aspects de l'entreprise qui s'adresse à lui.

La nature de l'activité exercée est un premier élément : d'un secteur à l'autre, du textile à la grosse chaudronnerie par exemple, la durée moyenne des fabrications, la place tenue par les matières premières importées, l'importance relative de la main-d'œuvre, les délais de paiement qu'il est d'usage d'accorder à la clientèle et surtout l'importance des investissements seront tout à fait dissemblables¹.

Mais, dans une même branche, la situation des firmes est des plus diverses. Il en est de grandes et de petites et, généralement, les premières présenteront une meilleure « surface » : on prêtera plus volontiers aux plus riches. Il en est aussi qui se développent plus rapidement que d'autres, distinction qui ne recoupe pas nécessairement la précédente. Alors apparaît un premier problème difficile. L'entreprise qui se développe vite, mis à part le cas où elle jouit (par exemple, par l'exploitation d'un brevet exclusif) d'une rente de situation, est, très souvent, celle qui se modernise le plus, qui investit le plus; mais, de ce fait, elle se trouve constamment à la limite de ses possibilités, mobilisant tous ses moyens pour croître; son

1. Cette spécificité des diverses branches de l'économie explique pourquoi se sont constituées des banques spécialisées dont l'activité se limite en principe à un secteur donné : Unions meunières, Crédit cotonnier, établissements de crédit à la construction, etc. Mais les grandes banques de dépôt à vocation générale s'intéressent à tous les secteurs, sauf à s'associer parfois à des crédits consortiaux (voir page 62) consentis en liaison avec les établissements spécialisés. Parfois également, le désintérêt des grandes banques pour un secteur donné a suscité des initiatives publiques pour remédier à une situation qui devenait insupportable : ainsi sont nés le Crédit agricole et le Crédit hôtelier, ou, pour les petites entreprises, les Banques populaires... Ces banques d'un type spécial s'adressent à une clientèle de faible surface. Elles sont parfois subventionnées par les pouvoirs publics.

équilibre est précaire – ou paraît tel au banquier. Celui-ci préférera, parfois inconsciemment, à l'entreprise audacieuse, la firme « solide et ancienne » qui se développe, certes, mais sagement. Pour être plus juste, je devrais dire : cette préférence était manifeste, il y a dix ans encore; aujourd'hui, l'habitude de l'expansion aidant, elle recule. Mais tant qu'elle n'aura pas disparu, on pourra dire que les banques sont parfois un frein au développement de la capacité d'action et à l'amélioration de la productivité de leurs clients. Pas un frein, répondent les banquiers; mais un garde-fou contre les aventures. Je leur donnerai raison le jour où la croissance optimale de leurs clients sera devenue – comme il est déjà de règle pour les banquiers américains – leur critère principal de sélection des crédits¹, c'est-à-dire... dans quelques années.

Troisième élément, enfin : les fluctuations de la conjoncture². Selon les années, certains secteurs de l'économie subissent, dans l'ensemble de la France ou dans quelques régions seulement, un ralentissement. L'attitude du banquier à l'égard des firmes ainsi touchées est alors enfermée dans une contradiction difficile à surmonter : il faut, certes, aider l'entreprise à franchir cette mauvaise passe (et, le plus souvent, les pouvoirs publics s'efforcent d'utiliser alors le crédit comme moyen de relance); mais comment perdre de vue le fait que, précisément, les entreprises les plus fragiles périssent dans les passes dangereuses; ainsi, coïncé entre une volonté souvent réelle d'assister le client et un souci, toujours pressant, de veiller à la bonne fin du crédit, le banquier, à son tour, navigue au mieux. Dans la plupart des cas, il réussit à concilier correctement ces deux exigences (tant, du moins, que la récession demeure d'une acuité comparable à ce que nous avons connu, en France, depuis 1945; avec une crise grave, la conciliation serait beaucoup plus délicate). Mais, dans tous les cas, le banquier agit en gardant les yeux fixés sur la situation propre de chaque client; jamais il ne se soucie de régler ses interventions de façon telle que par leur effet

1. Sauf à tenir compte également des problèmes que pose la sélection des crédits en fonction du Plan. Voir chap. 5.

2. Voir *Comment va l'économie ?* par Éliane Mossé (Coll. Société n° 4).

cumulé, il vienne au secours de l'expansion. Autrement dit, le banquier vit dans un univers micro-économique, à la hauteur des entreprises. L'équilibre économique national ou régional lui échappe presque toujours. C'est pourquoi la politique conjoncturelle des pouvoirs publics doit, *pour autant qu'elle concerne le crédit*¹, jouer « à deux degrés » : elle doit (en modifiant les règles du réescompte, les taux du crédit, etc.) *faire en sorte que la banque ait intérêt à faire en sorte* que l'activité des entreprises soit soutenue si, par exemple, il s'agit de combattre une récession.

Le prix de l'argent.

Quand le banquier et le client se sont mis d'accord, le crédit peut être ouvert (plus fréquemment, le crédit pré-existant est renouvelé ou modifié, car les clients sont des habitués). Mis d'accord! La formule surprend toujours ceux qui voient dans la banque une puissance obscure et souveraine. Sans doute, la discussion entre banquier et client n'est-elle pas toujours un dialogue d'égaux... Mais de là à supposer que le volume du crédit, ses formes, les garanties qui l'accompagnent et le prix qu'il coûtera sont discrétionnairement imposés par le banquier, il y a loin.

Le choix du mécanisme s'opère dans une gamme assez vaste (dont le tableau p. 54 ne donne qu'une idée sommaire) et qui se diversifie rapidement : mais la course de vitesse entre les besoins nouveaux que l'expansion économique fait apparaître et l'imagination dont font preuve les banquiers demeurera longtemps encore d'une issue incertaine. Les banques ont, depuis trente ans, inventé ou importé bien des formules nouvelles qui brodent ingénieusement sur quelques thèmes classiques (l'escompte d'effets de commerce, le découvert, etc.) et rendent des services mieux adaptés.

1. La politique de relance d'une économie en récession met en œuvre une vaste série de moyens (fiscalité, prix, subventions, travaux publics, etc.). La politique du crédit n'est que l'un de ses aspects, comme l'a établi le rapport Radcliff, pour l'Angleterre. Sa conclusion vaut également pour la France — « Monetary policy can help. That's all » : la politique monétaire peut aider, c'est tout.

Mais la difficulté principale demeure, à la fois, d'allonger la durée du crédit et d'assurer à l'entreprise cliente un flux régulier de crédit. A cet égard, le système bancaire français qui, presque seul du monde, demeure obstinément attaché au mécanisme de l'escompte, ne présente pas une suffisante capacité d'adaptation. L'escompte est une forme de crédit qui s'attache à une opération commerciale isolée représentée par un effet de commerce (lettre de change, billet à ordre, etc.) que le banquier achète avant terme. Un crédit par escompte ne peut durer plus de 90 jours. Dans la banque anglo-saxonne, le crédit résulte en revanche, d'un découvert accordé au client et périodiquement confirmé. C'est un crédit à une entreprise et non à une opération commerciale isolée¹.

Que va coûter ce crédit? La réponse n'est pas commode car elle pourra varier dans des limites assez larges, non seulement en fonction du mécanisme retenu et du type d'utilisation qu'en fera l'emprunteur, mais aussi en fonction des « conditions » qui seront faites à chaque client, selon sa surface et selon le risque qu'il représente. Le seul repère quasi-certain est constitué par les divers *taux minima* définis par l'Association professionnelle des Banques².

Naguère, le taux de l'escompte (c'est-à-dire le taux auquel la Banque de France accepte de réescompter les effets que lui apportent les banques) servait de base à toute une architecture de taux « débiteurs » applicables aux divers types de crédits. Mais, depuis 1959 et surtout depuis 1963, le taux de base a été dissocié du taux de l'escompte afin de provoquer, si possible, une certaine baisse du coût du crédit (ou, en période de relèvement du taux de l'escompte, une moindre hausse de ce coût).

Les taux minima qu'indique le tableau ci-après ne donnent pas une vue très exacte de la réalité. D'abord, intervient ce que les clients appellent « la sauce ». Prenons l'exemple d'un découvert. Le client supporte en plus de l'intérêt proprement dit, une commission de découvert qui est égale à *un vingtième pour cent* (0,05 %) sur le plus fort découvert de chaque mois. J'ai un découvert de 100 000 F dont je

1. L'escompte a en outre pour effet de surcharger les banques d'un énorme volume de paperasses à classer et à conserver soigneusement, car ce sont des titres de créance : les traites, billets à ordre, etc.

2. Sur les minima, voir également p. 98.

LES TECHNIQUES

1. Crédits à court terme.

– *Avance en compte* (encore appelé crédit « en blanc » ou « crédit par caisse »).

Dans une limite donnée le client est autorisé à rendre son compte débiteur (par exemple en tirant des chèques qui, *autrement*, seraient sans provision). C'est une avance en *compte-courant* (le même compte enregistrant toutes les opérations courantes de rentrée et de sortie).

Exemples : la « facilité de caisse » pour couvrir une « pointe » lors d'une échéance (salaires en fin de mois, etc), le « crédit de campagne », consenti à une entreprise, dont l'activité est saisonnière; le « découvert » qui assure souvent les besoins permanents de trésorerie d'une entreprise bien qu'il ait, en principe, une durée limitée à un an.

Souvent le banquier substitue à « l'avance en compte » un « *crédit mobilisé* » : au lieu d'ouvrir à son client un découvert, il lui fait signer un billet à ordre et le lui escompte aussitôt. Le banquier peut ainsi, à son tour, réescompter c'est-à-dire cesser de « nourrir » le crédit.

– *Escompte* : Le client vend au banquier un effet de commerce avant que celui-ci arrive à échéance. Cet effet de commerce peut être une traite (ou lettre de change), un billet à ordre ou un warrant (billet à ordre assorti d'un gage sur marchandises).

– *Cautions et avals* : La banque s'engage à se substituer à son

n'utilise, en général, que 20 000 F, sauf le jour de la paye où j'ai régulièrement une « pointe » à 90 000 F. Si, bon client, je ne paie que 6 % d'intérêt, mon décompte trimestriel simplifié se présentera comme suit :

– Intérêts : 6 % sur 20 000 F pendant trois mois : 300 F

– commission de découvert : 0,05 % sur trois pointes à :

$$90\,000\text{ F} = 45\text{ F} \times 3 = 135\text{ F}$$

ce qui, on le voit, majore de 45 %, dans cet exemple, ma charge réelle¹. D'autres épices peuvent entrer dans « la

1. L'Association professionnelle des Banques précise d'ailleurs que le

DU CRÉDIT

client si celui-ci est défaillant pour une opération donnée, vis-à-vis de son propre créancier. L'aval est une caution donnée sur un effet de commerce.

– *Crédit par acceptation* : Le client tire une traite sur le banquier acceptant, puis la fait escompter chez un second banquier.

– *Crédit documentaire* : Le banquier s'engage vis-à-vis d'un fournisseur étranger (qui doit livrer des marchandises à son client) à le régler sur production de certains documents (facture, et « *connaissance* » justifiant que la marchandise a été embarquée, etc.).

– *Avance sur titres, sur marchandises* : Avances garanties par le nantissement de valeurs mobilières ou la remise en gage de marchandises.

2. Crédits à moyen terme.

– Crédits d'une durée en principe comprise entre 2 et 5 ans. En septembre 1965, la durée maximum a été portée à 7 ans.

– Généralement le client signe une chaîne d'effets correspondant aux échéances successives de remboursement. La banque « *représente* » ces effets par un effet financier global qu'elle peut réescompter.

– Diverses formules permettent d'adapter ce crédit aux besoins particuliers de la construction, de l'équipement professionnel, du commerce extérieur, etc.

sauce », la commission d'engagement (1 ou 2 % du total du crédit mis en place : « je te prête 100 et je ne te donne que 98 »¹), la commission d'endos (« je te vends pour 0,40 ou 0,50 % la troisième signature dont tu as besoin pour que ton effet soit bancable »), etc.

Après la « sauce », vient la « cote d'amour » : elle est grande pour les entreprises à la fois puissantes et solvables qui, lorsqu'elles ne possèdent pas elles-mêmes leur propre

montant de la commission perçue pour un trimestre ne peut dépasser 50 % des intérêts proprement dits.

1. Aux États-Unis, il est de règle d'obliger les clients à n'utiliser que 80 ou 90 % du crédit qu'on leur accorde. Le solde ne constitue cependant pas, comme ici, une commission perçue par la banque.

LE COÛT DU CRÉDIT

	avant le plan de stabilisation	de nov. 1963 à janv. 1965	depuis mai 1965 ¹
<i>Taux de l'escompte par la Banque de France</i>	3,50 %	4 %	3,50 %
<i>Taux minima fixés par l'Association professionnelle des Banques</i>			
- escompte d'effets commerciaux	3,90 %	4,15 %	3,75 %
- escompte d'effets à moyen terme « mobili-sables »	6 %	6,25 %	6 %
- découverts	5,50 %	5,75 %	5,35 %

1. Les taux pratiqués de janvier à mai 1965 ont été écartés, pour simplifier le tableau.

banque (voir chap. 4), obtiennent souvent des conditions très proches des minima ; elle est grande aussi pour les clients moins puissants, mais fidèles et solides ; ensuite, la gamme peut s'élargir très sensiblement, jusqu'à atteindre, dans certains cas limites, (qui correspondent généralement à des entreprises de solvabilité douteuse auxquelles des banques plutôt marginales accordent néanmoins leur concours) le double et jusqu'au triple des minima. Aucune statistique des coûts effectifs n'est publiée, bien que la Banque de France semble avoir parfois tenté d'en établir ; mais on peut néanmoins se risquer à situer comme suit les coûts moyens actuels (janvier 1966), impôts non compris ¹ :

court terme ²	6,5 % env.
moyen terme mobilisable	8 % env.
moyen terme non mobilisable	9 à 10 %.

1. A compter du 1^{er} janvier 1968, aucune taxe ne majorera plus les « agios » perçus par la banque (agios = intérêts + commissions). Aux États-Unis où les banquiers sont moins pudiques, des statistiques détaillées montrent que le coût du crédit, est en moyenne, de moitié plus cher, pour les crédits inférieurs à 250 \$ que pour les crédits supérieurs à 25 000 \$.

2. Ceci vaut pour le crédit aux entreprises. Le crédit aux particuliers est sensiblement plus cher.

Encore faut-il observer que, depuis dix ans, les taux pratiqués semblent avoir baissé assez sensiblement. L'exemple le plus manifeste est celui des cautions et avals dont le taux minimum est, par étapes, descendu de 2,40 à 1 %.

Le crédit est-il encore trop cher ? Oui, répond le client. Oui, répond également l'économiste qui observe qu'en France, la majeure partie du crédit à long terme et une part importante du moyen terme sont distribués par des organismes semi-publics à un taux souvent proche de celui du court terme... Non, répondent les banquiers qui, sans fermer l'espoir de baisses ultérieures, invoquent deux arguments d'inégale ancienneté. L'un, tout récent, est de constater que, pour le court terme, les taux français sont maintenant situés au voisinage des taux pratiqués dans les grands pays étrangers. La comparaison récemment établie par la First National City Bank (de New York) ¹ ne leur donne qu'à demi raison :

Taux des prêts à court terme ¹	juin 1957	juil. 1960	janv. 1965
France	6 à 7	6 à 6,5	6,35
États-Unis	4	5	4,5
Grande-Bretagne	5 à 5,5	6,5 à 7	7,5 à 8
Allemagne	9	8 à 8,5	6 à 6,5
Suisse	4,5	4,5 à 5	4,75
Italie	7,5	6,5 à 7,5	7,5

1. En pourcentages.

L'autre argument est vieux comme la banque : c'est celui du risque. Car ne l'oublions pas, le banquier n'a pas de clients, il ne connaît que des risques.

Le goût du risque.

Que risque le banquier en accordant un crédit à un industriel ou à un commerçant ? D'abord, de n'être pas remboursé : s'il est rare, en effet, qu'un crédit soit accordé à un emprun-

1. Lettre de février 1965.

teur insolvable, les affaires de ce dernier peuvent « mal tourner » et il peut *devenir* insolvable ou imparfaitement solvable. Ce, d'autant plus que le crédit est rarement une opération isolée et limitée dans le temps : en règle générale, le banquier suit son client pendant des années, c'est-à-dire qu'il adapte progressivement, sous des formes diverses, le crédit qu'il autorise à des besoins qui évoluent; le risque n'est donc pas que telle ouverture de crédit particulière ne soit pas remboursée, mais bien que le banquier, sollicité par la marche normale de l'entreprise ou par les difficultés apparemment accidentelles qu'elle rencontre, soit peu à peu conduit, de facilité en dépassement, à nourrir un encours croissant à mesure que la situation de l'entreprise se dégrade. Jusqu'au jour où, avec ou sans faillite, l'entreprise doit cesser ses paiements. Cet entraînement fatal est souvent difficile à rompre, car le banquier, s'il coupait brusquement son crédit quand il est temps encore de s'en tirer indemne, pourrait de ce fait précipiter une faillite qui eût pu être évitée : entre le sauvetage d'une entreprise qui traverse une passe difficile et l'enlèvement dans un crédit catastrophique, la distinction est bien difficile à opérer, dans le feu de l'action¹.

La situation peut se compliquer encore, si le client aux abois recourt à des expédients dangereux ou si le banquier insuffisamment attentif laisse s'opérer quelques pratiques douteuses. L'entreprise pourra, par exemple, laisser s'accumuler ses dettes à l'égard du fisc ou de la Sécurité sociale, lesquels au moment du règlement final seront remboursés en priorité, par privilège légal. Elle pourra également « faire de la cavalerie », c'est-à-dire tirer (sur une filiale ou sur un client complaisant) des traites qui ne correspondent pas à une transaction réelle et les escompter auprès de la banque,

1. Pour les banques d'affaires — ou pour les opérations réalisées par les banques de dépôts et qui ressemblent à celles des banques d'affaires — l'engrenage est souvent plus complexe encore, car la banque ou l'une de ses filiales en vient souvent à prendre une « participation » temporaire chez le client en difficultés, c'est-à-dire à s'associer à lui. Dès lors, de rallonge de crédit en augmentation de capital, le banquier s'engage de toutes parts. En revanche, il voit ses possibilités de contrôle de l'affaire singulièrement accrues. Mais pas assez pourtant pour être à l'abri de tout risque : la Banque de Paris et des Pays-Bas s'est trouvée de la sorte profondément engagée dans la crise de la Compagnie Bull, en 1963, avant que la General Electric n'en reprenne le contrôle.

quitte à se couvrir avant l'échéance par de nouvelles traites de complaisance : ce gonflement artificiel de l'activité et du crédit de l'entreprise relève de l'escroquerie; si elle est caractérisée, la faillite pourra se transformer en banqueroute (c'est-à-dire s'accompagner de poursuites pénales) et, pour faire valoir ses droits, le banquier escompteur devra justifier de sa bonne foi.

En outre, quand la faillite se dessine, le banquier ne peut manquer de la voir venir. Il tend donc à renforcer ses précautions pour récupérer sa mise. Mais le juge de la faillite doit sauvegarder équitablement les intérêts de tous les créanciers, banquiers ou non, et à cette fin, il lui appartient de fixer la date réelle à partir de laquelle l'entreprise faillie s'est trouvée en état de cessation de paiements : ce n'est pas nécessairement le moment où l'entreprise aura « déposé son bilan » (au tribunal de Commerce) qui sera retenu; la date peut être reportée bien avant et toutes les opérations accomplies pendant la « période suspecte » entre ces deux dates, seront passées au crible. Dès lors, le banquier risque de voir certaines au moins de ses précautions ultimes réduites à néant.

Tel est le risque essentiel¹, risque dont l'ampleur varie très sensiblement, selon la taille et le dynamisme de l'entreprise, selon l'évolution de la conjoncture, et même selon la situation financière des banques : en période de « hautes eaux », quand la monnaie est abondante et qu'aucune restriction de crédit n'est imposée par les pouvoirs publics, le banquier en quête d'emplois rémunérateurs peut être enclin à se montrer plus généreux ou plus « coulant »; les affaires vont bien, il suit avec ardeur, jusqu'au jour où il apparaît que cette « générosité » s'est, dans le cas des entreprises douteuses, révélée fort dommageable, en accroissant démesurément le risque.

Le banquier, cependant, sait en général se protéger. L'examen permanent de la situation du client, la prise de sûretés et la division des risques constituent ses principales défenses.

1. Le reste (vol, malversation d'employés, escroqueries diverses etc.) peut certes faire courir quelque risque à la banque, mais en définitive est commun à toutes les entreprises, bancaires ou non, et peut faire l'objet d'une assurance.

L'examen ne se limite évidemment pas au contact initial : le client est soumis à un contrôle continu. Ses bilans sont étudiés, des précisions complémentaires lui sont demandées. On visite son usine ou son chantier. Surtout, on lui fait établir et justifier prévisionnellement son échéancier : il doit, en somme, annoncer son besoin de crédit bien à l'avance. Et le mouvement effectif de son compte renseigne non seulement sur l'emploi qu'il fait du crédit, mais aussi sur la marche générale de son affaire. Bref, on le connaît, c'est la précaution élémentaire. Pour le mieux connaître d'ailleurs, on s'entraide de banque à banque : les mauvais payeurs, les tireurs de chèques sans provision sont répertoriés en « listes noires » que la Banque de France centralise et communique aux banquiers¹. Les banques, entre elles, se transmettent également maints renseignements : « Comment vont les affaires de M. Untel dans sa succursale de Toulouse? » demandera le banquier parisien à son confrère toulousain. Et celui-ci, suivant l'usage, répondra par une lettre sans en-tête et non signée, agrafée à une autre lettre officielle et impersonnelle : les banques se renseignent mutuellement, mais sans engager leur responsabilité². Dans les grands établissements à succursales multiples (Crédit Lyonnais, Société Générale, etc.) le contrôle interne qu'exerce le siège sur les agences portera tout spécialement sur ce point : les clients sont-ils bien « suivis »? Reste le cas, très fréquent, de l'entreprise qui recourt simultanément à plusieurs banquiers. Pour éviter qu'elle n'accumule de la sorte un encours excessif, un Service central des Risques, géré par la Banque de France, a été créé, en 1946. Cette Centrale des Risques est un pool d'informations : chaque banquier déclare, mensuellement (sauf pour certains types de crédits) le montant, détaillé par catégories, des crédits qu'il a autorisés au bénéfice d'une entreprise et des utilisations effectives par celle-ci; seules échappent à la déclaration, les petits crédits inférieurs à 50 ou 100 000 F

1. Fichier central des chèques impayés; des effets impayés; des cotisations arriérées de Sécurité sociale.

2. Le banquier toulousain peut répondre, par exemple, « bon petit crédit dans sa partie » pour signifier que M. Untel n'a guère de surface. Mais souvent les renseignements demeurent vagues et flous pour éviter tout risque d'erreur. Ils perdent alors tout intérêt.

selon les catégories. La Centrale qui est une sorte d'atelier mécanographique employant en permanence 80 agents, récapitule mécaniquement toutes les informations : elle totalise l'ensemble des concours reçus par une même entreprise et communique ce renseignement à chacun des banquiers intéressés¹. Au début de juillet, par exemple, le banquier recevra de la sorte, pour chacun de ses clients, une fiche décrivant le détail des crédits accordés par toutes les banques à la date du 1^{er} mai. Avec deux mois de retard, il sera ainsi informé, sans que le client puisse lui dissimuler quoi que ce soit.

Le banquier ne se contente pas d'être informé. Il prend des sûretés, c'est-à-dire qu'il fait assigner à la garantie de son crédit, divers éléments du patrimoine de son client ou de tierces personnes. Suivant le cas, il pourra demander le nantissement de marchés publics passés par l'entreprise (l'administration cliente de l'entreprise devra alors effectuer ses paiements au banquier), ou une hypothèque sur des immeubles appartenant à l'entreprise; souvent aussi, il s'efforcera d'obtenir du gérant ou des dirigeants d'une société qu'ils engagent leur fortune personnelle en donnant leur caution ou une hypothèque sur leurs biens propres pour garantir les engagements pris par cette société. Pourront également être nantis, les valeurs mobilières possédées par l'entreprise ou ses dirigeants, ou leur fonds de commerce ou leurs effets de commerce. Des marchandises ou des équipements pourront être donnés en gage; ou encore, s'il s'agit de financer une entreprise qui travaille pour une administration, un aval pourra être obtenu de la Caisse des Marchés de l'État. On n'en finirait pas de détailler toutes les garanties juridiques qui peuvent venir gager un crédit : l'imagination des banquiers et des clients s'exerce sans fin dans ce domaine et, très souvent, la création de nouveaux types de crédit s'accompagne de la prise de nouvelles sûretés².

1. Une part importante des statistiques sur le crédit est également établie par la Centrale.

2. L'un des tout derniers exemples est celui du leasing industriel : au lieu de prêter au client les fonds nécessaires pour acheter un équipement donné, les banques ont fondé, avec parfois le concours des fabricants, des filiales spécialisées qui achètent le matériel souhaité par le client et le lui louent ou le lui donnent en location-vente. La garantie de ce crédit original est, ici, la propriété même du matériel utilisé par le client.

Mais, du point de vue du risque, la sûreté vaut ce que valent les réponses à trois questions : la sûreté a-t-elle été prise à temps? pour un montant suffisant? et la banque garante n'est-elle pas primée par d'autres créanciers privilégiés?

Le risque s'atténue.

Reste la sécurité principale¹ : le partage des risques. Il s'opère de deux manières qui s'entrecroisent. La première, qui se développe très rapidement, ressemble à la pratique de la réassurance : l'assureur qui garantit une usine contre l'incendie réassure ce risque auprès de nombreux confrères, afin de limiter ses charges, en cas de sinistre; le banquier fait un peu de même lorsqu'il accorde un crédit consortial, c'est-à-dire un crédit souscrit conjointement par plusieurs banques, chacune prenant une part déterminée, et toutes confiant à l'une d'entre elles (le chef de file) le soin de « gouverner » ce crédit. Le crédit consortial partage ainsi les risques, soit entre les grandes banques qui, en l'espèce, renoncent à se concurrencer, soit entre elles et les établissements plus spécialisés, bons connaisseurs des entreprises de telle ou telle branche, mais insuffisamment puissants pour porter seuls le risque.

La seconde manière n'est pas à la portée des petites banques – mais aussi bien la part de celles-ci dans le total du risque, c'est-à-dire des crédits accordés à l'économie, est très minoritaire. Elle résulte tout naturellement de l'activité multiple des grands établissements : en accordant d'innombrables crédits à des milliers d'entreprises de toutes tailles et de tous les secteurs de l'activité sur toute l'étendue du territoire national et même à l'étranger, les grandes banques se protègent par là même, sinon contre les risques, du moins contre leurs conséquences; elles cassent peu d'œufs car elles les répartissent dans de multiples paniers.

Allons plus loin. Ce premier résultat dérive de la concentration bancaire : plus une banque est vaste, plus son domaine est divers, moins elle risque, globalement, de se trouver gênée

1. Les banques d'affaires recourent à une autre sécurité : le contrôle interne de l'entreprise, la participation à sa direction effective.

par un sinistre donné. Mais, dira-t-on, le nombre des risques et des sinistres n'augmente-t-il pas en proportion du nombre des crédits? Certainement pas, car la banque centralisée à vocation nationale, peut pousser beaucoup plus loin le mécanisme des protections : elle peut être mieux informée, armée de services spécialisés (études, contentieux, etc.), mieux avertie de la marche des affaires. Et, en outre, elle est à l'abri du « jeu de quilles » : quand le gros client d'une petite banque dépose son bilan, la banque elle-même est en péril; quand un gros crédit de la Société Générale « craque », la banque peut encaisser le coup. Soit! mais, à cette vaste échelle, n'y a-t-il pas un autre péril, celui qui résulterait d'une crise affectant bon nombre d'entreprises? Observons d'abord que la crise menace sans doute plus fortement la banque locale ou spécialisée, sauf si elle devait précisément épargner la localité ou la branche concernées. Mais surtout, observons que, depuis 1945, les crises majeures ont disparu de notre horizon : plusieurs récessions ont été enregistrées, mais elles n'ont jamais entraîné qu'un ralentissement temporaire de l'expansion. C'est de ce changement manifeste – et des conditions qui l'ont accompagné – que découle notre conclusion : le risque bancaire s'est atténué.

Pourquoi? Parce que la purge périodique des sociétés défaillantes qu'opéraient les crises cycliques, ne s'est plus opérée. Dès lors, les banques ne se sont plus trouvées en face d'échéances dramatiques secouant une majeure partie de leur clientèle. Les faillites ne sont plus qu'un accident individuel dans la vie d'une firme; elles ont perdu leur caractère épidémique¹. La règle générale pour les entreprises a été l'expansion qui, tout à la fois, leur a donné les moyens de rembourser leurs crédits et le besoin d'en contracter de nouveaux, d'un volume croissant. Si aucune grande banque n'a été agitée de tempêtes, si aucune faillite bancaire impor-

1. Il y a eu, en 1965, qui fut une année médiocre pour les affaires, 4 500 faillites dont un tiers à peine ont touché des sociétés. Parmi les faillites, 30 sociétés seulement avaient un capital supérieur à 500 000 F. Ces données justifient la prudence des banques à l'égard des petits risques : ce sont des entreprises individuelles (commerçants, artisans) et de petites sociétés qui ont péri. A noter également que, par branches, la statistique des faillites localise les risques : un cinquième des faillites a frappé des entreprises du bâtiment.