BIBLIOTHÈQUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

Fondée par
André MARCHAL †
Professeur à la Faculté de Droit
et des Sciences Economiques de Paris

Dirigée par
Pierre MORAN
Professeur à l'Université de Paris I
(Panthéon - Sorbonne)

TOME XIV

EFFICIENCE
et
DIMENSION DES BANQUES

par

Gérard-François DUMONT
Docteur ès Sciences Economiques
Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris
Diplômé de l'Institut d'Administration des Entreprises de Poitiers

Préface de
Daniel de BAECQUE
Secrétaire général de l'O.C.B.P.

PARIS
LIBRAIRIE GENERALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE
R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS
20 et 24, rue Soufflot - 75005 PARIS
1975

EFFICIENCE
ET
DIMENSION DES BANQUES

3764

4° R
10220
(14)

DL - 22 2 1975 - 03279 bis

OUVRAGES PARUS DANS LA MEME COLLECTION

Tome 1. — GRIVET (P.), docteur en droit, H.E.C. *La mobilisation des crédits bancaires en France.* 1962. Epuisé.

Tome 2. — TEILHAC (E.), professeur à la Faculté de droit et des sciences économiques de Beyrouth. *L'économie politique perdue et retrouvée.* Préface de A. MARCHAL. 1962.

Tome 3. — SARKIS (N.), docteur ès sciences éco. *Le pétrole et les économies arabes.* 1963. Epuisé.

Tome 4. — NGUYEN HUU CHAU, professeur agrégé des Facultés de droit, docteur ès sciences politiques. *Structures, institutions et développement économique dans les pays sous-développés.* Préface de Gaston LEDUC, professeur à la Faculté de droit et des sciences économiques de Paris. 1964. Epuisé.

Tome 5. — BILGER (F.), chargé de cours à la Faculté de droit et des sciences économiques de Strasbourg. *La pensée économique libérale dans l'Allemagne contemporaine.* Préface de Daniel VILLEY, professeur à la Faculté de droit de Paris. 1964. Epuisé.

Tome 6. — SARROUY (G.), docteur ès sciences économiques, ingénieur E.N. *Le perfectionnement du personnel dans les entreprises en France.* (Industrie et transports.) Avant-propos de André MARCHAL. 1965.

Tome 7. — SERREAU (J.), docteur ès sciences économiques. *Le développement à la base au Dahomey et au Sénégal.* Préface de A. PHILIP, professeur à la Faculté de droit de Paris. 1966.

Tome 8. — HIRIART (P.), docteur en droit, inspecteur des Douanes. *L'électronique au service de l'Administration des Douanes.* Portée économique, incidences sur les modes de gestion administratifs. Préface de Ph. de MONTREMY, inspecteur général des Finances, directeur général des douanes et droits indirects. 1966.

Tome 9. — TRONSON (J.), docteur en droit. *Le développement de la carrière des cadres dans la grande entreprise.* 1967. Nouveau tirage 1969.

Tome 10. — SALOMON (P.), docteur en droit. *Théorie économique et stratégie d'enseignement.* Préface de M. BARTOLI, professeur à la Faculté de droit de Paris. 1967.

Tome 11. — GUYOT (F.), chargé de cours à la Faculté de droit de Nancy. *Essai d'économie urbaine.* Préface de R. GENDARME, professeur à la Faculté de droit de Nancy. 1968. Epuisé.

Tome 12. — GERMIDIS (D.-A.), docteur ès sciences économiques. *Stratégie syndicale et inflation dans les sociétés modernes.* Préface de J. MARCHAL, professeur à la Faculté de droit et des sciences économiques de Paris. 1970.

Tome 13. — BUZELAY (A.) chargé de cours à la Faculté de droit et des sciences éco. de Nancy. *Vérité des prix et services publics.* Préf. de R. GENDARME, professeur à la Faculté de droit de Nancy. 1971.

BIBLIOTHÈQUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

Fondée par
André MARCHAL †
Professeur à la Faculté de Droit
et des Sciences Economiques de Paris

Dirigée par
Pierre MORAN
Professeur à l'Université de Paris I
(Panthéon - Sorbonne)

TOME XIV

EFFICIENCE et DIMENSION DES BANQUES

par

Gérard-François DUMONT
Docteur ès Sciences Economiques
Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris
Diplômé de l'Institut d'Administration des Entreprises de Poitiers

Préface de
Daniel de BAECQUE
Secrétaire général de l'O.C.B.P.

PARIS
LIBRAIRIE GENERALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE
R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS
20 et 24, rue Soufflot - 75005 PARIS
1975

1*

DU MÊME AUTEUR :

Essai sur la Démographie du Limousin.
Société d'Ethnographie du Limousin et de la Marche, 1968.

La Force de Vente de l'Entreprise.
Les Editions d'Organisation, 1973.



© 1974, by *Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.* Paris
ISBN 2-275-01346-6

A Danièle

REMERCIEMENTS

Nombreux sont ceux qui ont facilité la réalisation de cet ouvrage.

Je tiens à remercier plus particulièrement les personnes qui ont bien voulu mettre à ma disposition un certain nombre de documents et d'archives, ainsi que celles qui m'ont instruit de leur expérience.

Je tiens aussi à exprimer ma gratitude aux membres du jury de la thèse qui est à l'origine de cet ouvrage :

M. le professeur Pierre Moran, de l'Université de Paris I ;

M. le professeur Jean-Louis Guglielmi, de l'Université de Paris I ;

M. le professeur Luc Bourcier de Carbon, de l'Université de Paris II ;

M. André de Lattre, sous-gouverneur à la Banque de France ;

M. Daniel de Baecque, associé-gérant de la Banque De Baecque, Beau et Cie.

D'autre part, je dois beaucoup à ma femme, Danièle, qui m'a apporté une aide et un encouragement précieux.

Je ne saurais non plus oublier mes parents à qui je dois la plus grande reconnaissance.

G.-F. D.

Les terres produisent moins en raison de leur fertilité que de la liberté des habitants.

MONTESQUIEU.

NOTE PRELIMINAIRE

Cette préface ne devait être qu'un avant-propos. En effet, c'est M. le Professeur Pierre Moran qui devait ici même souligner l'importance de la parution de ce livre dans une collection qu'il dirige.

Le Professeur Pierre Moran comptait parler de l'apport de cet ouvrage à l'étude du secteur tertiaire, et plus généralement à la Science Economique.

Malheureusement, en raison d'une opération chirurgicale, les nécessités de la convalescence ne lui ont pas permis de rédiger en temps utile la préface qu'il souhaitait.

Daniel de BAECQUE.

PREFACE

Ce que je crois pouvoir affirmer sur l'intérêt que présente ce livre, ce que je sais de son auteur, voilà ce que cette préface a pour but de dire avec une franchise sans fard.

Au cours de l'année 1971, sur la recommandation de deux de mes nièces, nous accueillons à la Banque De Baecque, Beau et Cie, un garçon de vingt-trois ans, licencié ès Sciences Economiques et diplômé de l'I.A.E. de Poitiers, pour un stage d'un mois. C'est une chose courante en France, dans notre profession, que de prendre ainsi des stagiaires et je crois cela généralement bénéfique pour les deux parties.

Je n'avais guère prêté attention à ce jeune homme jusqu'au jour où, entendant frapper à la porte de mon bureau, je vois s'approcher un grand garçon l'air plutôt timide, un document d'une certaine épaisseur sous le bras, les cheveux frisés et la figure un peu penchée ; c'était Gérard-François Dumont qui ne voulait pas quitter la maison sans venir me saluer.

Je l'interroge sur ce qu'a été son activité pendant son stage et je dissimule mal mon agacement lorsqu'il me répond qu'ayant eu l'occasion de travailler sur des documents qui lui ont été montrés dans le service auquel il a été affecté, il avait rédigé une étude qui synthétisait l'activité de notre banque et indiquait selon le terme qu'on emploie aujourd'hui son « créneau ».

Dominant ma première réaction, je le remercie et le convie à revenir me voir quelques jours plus tard lorsque j'aurai lu son étude dont je constatai déjà que la présentation était soignée.

Intrigué, je ne suis pas long à parcourir son texte et une heure après, j'étais séduit : qu'en un mois, ce garçon ait pu acquérir une connaissance d'ensemble aussi exacte de notre banque (qui, pour être de dimension modeste bien sûr n'en est pas moins, comme toute banque, un organisme complexe), la situer dans notre profession et rédiger de façon claire en une centaine de pages le fruit de ses réflexions, cela me paraissait peu croyable mais c'était vrai.

Lorsqu'à quelque temps de là, j'ai revu Dumont pour le complimenter sur son travail et lui indiquer aussi de légères retouches

à y apporter, il me fait part d'une décision qu'il a prise : il s'agit de son sujet de thèse de doctorat ès Sciences Economiques ; jusqu'à présent, il hésitait, désormais son choix est fait : il veut se pencher sur le rôle des banques en France, en fonction de leur dimension et étudier les faiblesses et les forces des banques de dimension modeste, compte tenu des exigences de l'économie d'aujourd'hui et de demain, compte tenu également de l'évolution des techniques. Pour cela, il me demande de l'aider à se documenter plus à fond et, en particulier, de l'introduire à l'Office Commercial de Banques Privées.

Avant de le faire, je m'informe de son passé :

G.-F. Dumont, né à La Souterraine, chef de file de son année dans son collège, étudiant à Poitiers où il est élu par ses pairs président de l'Association des Etudiants en Sciences Economiques, est déjà l'auteur de deux ouvrages et d'un certain nombre d'articles de presse.

Pourquoi le cacher ? Ses propos m'ont causé une joie profonde. Rencontrer un diplômé de cette qualité, décidé à se consacrer à l'étude de questions analogues à celles que je tâchai d'approfondir moi-même voici un tiers de siècle, lorsque entre trente et trente-cinq ans, je me trouvais prisonnier de guerre à l'Oflag IV D aux confins de la Saxe et de la Silésie, m'a semblé providentiel.

C'est en captivité, entouré de compagnons venus des horizons les plus divers et qui ont tant contribué à m'ouvrir l'esprit, que j'ai eu beaucoup de loisir pour réfléchir sur ce que serait à mon retour en France l'avenir d'une banque privée dont les moyens seraient toujours restreints par rapport aux grands établissements.

Il n'était pas difficile, en effet, de se convaincre que l'ancienne conception individualiste des affaires avait fait partiellement naufrage ; il n'était pas difficile de pressentir que l'avenir appartiendrait à ceux qui sauraient faire équipe au sens plein du terme. Dans cette perspective, des concentrations d'entreprises me paraissaient inévitables ; dans la banque, pensais-je, on assistera à la croissance des grands établissements et à l'absorption de maisons locales ou régionales par des établissements de dimension nationale. Mais, me disais-je aussi, pour s'adapter, une autre formule restait probablement valable pour certains : elle consisterait à favoriser entre des entreprises indépendantes des rapprochements sans que pour autant chacun perde sa personnalité — c'est ce que l'on a baptisé par la suite « actions associées ».

La profession bancaire dans un pays comme la France doit répondre à des exigences très différentes et même, sinon divergentes, du moins difficilement conciliables au sein d'un même établissement ; ceci au moins pour deux des rôles essentiels de la banque :

— d'une part, l'obligation de rassembler des capitaux suffisamment importants pour aider les principales entreprises industrielles et commerciales de chaque branche à atteindre une dimension inter-

nationale et pour cela mettre à leur disposition également un réseau de guichets, d'agences et de correspondants très développé. C'est ce qu'offre un grand établissement bancaire moderne ;

— d'autre part, encourager l'homme à entreprendre, c'est-à-dire favoriser l'éclosion puis le développement de cellules de production ; or, ceci nécessite avant tout la connaissance de l'entrepreneur, de son équipe, de ses moyens, des conceptions qu'il a d'atteindre son but. Pour répondre à ce besoin, un circuit court entre celui qui demande du crédit et celui qui en mesure les risques d'échec et les conditions de réussite, est évidemment infiniment souhaitable. Ceci d'autant plus qu'une fois le crédit accordé, il faut suivre le déroulement des affaires, confronter les prévisions à la réalité, sentir le moment où plus de rigueur est nécessaire, la période au contraire où il faut plus de souplesse dans l'octroi des crédits. Prendre le temps d'écouter ; éviter l'écran de transmissions successives qui déforment. Dans ce domaine, c'est une banque sérieuse de dimension modeste dont les patrons et les principaux collaborateurs consacrent leur existence à leur maison qui possède les meilleurs atouts.

De ce fait beaucoup de banques de cette catégorie ont jusqu'à présent vécu et prospéré en jouant pleinement leur rôle.

Aujourd'hui et durant ce dernier quart du vingtième siècle, en raison de l'évolution du monde, du développement de l'informatique, du rôle grandissant du machinisme, de la complexité accrue des exigences administratives, les banques dont la dimension demeure à l'échelle de l'homme ont-elles encore la possibilité de préserver assez d'indépendance pour jouer le rôle que leurs clients attendent d'elles ?

En guise de réponse, l'auteur étudie dans les derniers chapitres de ce livre les efforts accomplis par les banquiers privés depuis 1946 pour établir entre eux un véritable esprit d'équipe et créer des organismes qui leur ont facilité à chacun l'adaptation de leur propre maison aux exigences de chaque jour. Ce sont des réalisations qui n'ont encore été explicitées dans aucun ouvrage et qui sont très peu connues. Or, ces réalisations méritent de retenir l'attention des représentants des pouvoirs publics, des dirigeants et des cadres des grands établissements et des responsables patronaux des différentes branches de l'industrie et du commerce, parce qu'elles témoignent de la volonté des banquiers privés de surmonter leurs anciennes habitudes dans ce qu'elles avaient d'individualisme trop étroit. Elles prouvent qu'ils ont foi dans leur vocation propre et qu'ils ont compris que pour poursuivre leur tâche il leur fallait s'épauler.

G.-F. Dumont ne cache pas que les obstacles à surmonter demain par les petites et moyennes banques seront différents et peut-être plus délicats encore à franchir. Ce qui a été déjà réalisé sera donc à compléter au fil des ans, mais ce livre est une précieuse source de réflexion pour ceux qui — comme moi-même — sont

persuadés que les banques privées jouissant d'une suffisante indépendance de décision restent et resteront un pilier protecteur des libertés, un facteur d'équilibre dans la vie économique et sociale et un levain de l'innovation et du dynamisme industriel.

A ceux qui sont extérieurs à notre profession, ce livre permettra de pénétrer pour ainsi dire à l'intérieur des services d'une banque afin de regarder par le dedans ce qu'ils ne peuvent percevoir de l'extérieur ; et ceci pour une raison très simple : le client d'une banque constate les services qu'on lui offre, soupèse ses avantages et ses inconvénients, ses commodités et ses insuffisances et bien entendu supporte ses coûts. Que lui importe le reste, direz-vous ? Une saine et utile curiosité que cet ouvrage satisfait lui permettrait de mieux connaître et de mieux comprendre l'optique du banquier.

En effet, l'auteur analyse les principaux services offerts par les banques à leurs clients, en partant de l'origine de leurs conceptions puis en les suivant dans leurs réalisations pour aboutir à leur commercialisation, un peu comme on étudie la création, la fabrication et la vente d'un produit. A chaque stade, il recherche les problèmes qui se posent aux banques pour que leurs services soient à la fois rentables pour elles et aussi conformes que possible aux besoins des usagers ; c'est ainsi qu'il constate combien les problèmes se posent différemment aux banques selon leur dimension.

Adepte de la science expérimentale, ayant bénéficié des conseils d'un professeur d'une exceptionnelle probité intellectuelle, qui exige de ses élèves que tous leurs travaux et recherches dans le domaine de la science économique soient confrontés au réel — M. Pierre Moran — G.-F. Dumont a choisi une méthode qui permet à ceux qui n'ont pas de pratique bancaire de le lire sans difficulté. Je suis donc persuadé qu'une telle lecture aidera ceux pour qui les banques. auxquelles par la force des choses ils ont si souvent affaire, sont des organismes un peu mystérieux, à rendre plus claires et plus sympathiques leurs relations avec elles.

Pour ma part, je dirai simplement que je rends grâce à la Providence d'avoir mis G.-F. Dumont sur mon chemin et souhaite à ceux qui se procureront ce livre d'en poursuivre page à page la lecture jusqu'au bout. Ils en retireront, j'en suis convaincu, un réel bénéfice.

Daniel de BAECQUE,

Secrétaire général de l'O.C.B.P.

INTRODUCTION

Il existe des banques depuis que l'homme éprouve le besoin du crédit. Certains n'hésitent pas à dire que « la banque serait le plus vieux métier du monde — si la place n'était déjà prise — ».

L'archéologie a révélé que, plus de 3 000 ans avant Jésus-Christ, le temple rouge d'Ourouk faisait déjà office de banque. Au cours des millénaires qui suivirent, à travers les vicissitudes des empires, les temples d'Our, de Larsa, de Babylone continuèrent cet office, recevant des dépôts, prêtant à intérêt, prenant des gages. De même en Grèce, le temple d'Apollon à Delphes, d'Héra à Samos, d'Aphrodite à Ephèse recevaient des dépôts et prêtaient à long terme aux cités, aux marchands, aux citoyens.

Il n'est donc pas faux de comparer les banques à des temples, puisqu'à l'origine, les temples étaient des banques. C'est ceci qui a valu aux banques tant de vicissitudes. Les historiens de la banque se plaisent à conter l'histoire de Diogène et de la Banque de Synope. Dans ces temps qui nous paraissent très lointains, le métier qui consiste à faciliter les échanges dans le temps et dans l'espace avait déjà une mauvaise réputation, ce qui incita le banquier Diogène à se retirer dans son tonneau.

Le manque de bienveillance de l'Eglise n'est pas pour rien dans ce que l'on appelle aujourd'hui la mauvaise image de marque des banques. L'Eglise s'est longtemps refusée à reconnaître à la monnaie son rôle d'instrument de la circulation des produits.

Homo mercator nunquam aut vix potest Deo placere — le marchand ne peut jamais plaire à Dieu ou difficilement.

L'évolution se fait avec saint Thomas d'Aquin et Gilbert de Lessines, au XIIIe siècle. L'Eglise, suivant l'Evangile à la lettre, maintient cependant sa condamnation du prêt à intérêt. « Prêtez sans rien espérer en retour et votre espérance sera grande », Luc VI.

Plus récemment, les caricatures d'un Balzac toujours à court d'argent montrèrent le banquier comme un homme égoïste et fort peu humaniste.

La phrase de Henri Germain, fondateur du Crédit lyonnais en 1863, « les banques, ce n'est pas de l'argent, mais des hommes », ne

suffit pas à changer l'image traditionnelle de la banque, ce « monde mystérieux », plus ou moins symbole de « la puissance de l'argent ».

Dans toute l'histoire de la banque, la notion de dimension n'apparaît pas ; seul est soulevé le problème moral.

Au xxe siècle, dans un monde devenu industriel et commercial, de nombreux articles de périodiques sur la banque relèvent encore d'un caractère quasi-pamphlétaire. La formule selon laquelle les banques n'ouvrent leur parapluie que par ciel clair pour le refermer à la première averse est encore assez souvent entendue.

La banque reste un temple plutôt craint : c'est un monde considéré comme austère, poussiéreux, compassé, prudent et compartimenté. L'argent apparaît d'une certaine manière comme la divinité du monde moderne. De nombreuses agences de banque semblent encore mystérieuses, derrière la solennité de la façade grillagée, la réserve des employés, la complexité des opérations et le secret des manipulations.

La notion de « banque » fait le plus souvent appel à des réactions épidermiques chez l'individu moyen. Le mot de « banque » soulève en lui-même un refus : c'est pourquoi de nombreuses banques n'ont pas le terme « banque » dans leur raison sociale.

L'abus de l'usage du mot banquier n'est pas pour rien dans ces réactions. Ce mot a en effet été appliqué sans discernement aux vrais banquiers et à des personnes comme Stavisky.

Cette mauvaise image de la banque rend difficile une approche scientifique qui est à priori fréquemment refusée. L'emprunteur potentiel surestime le plus souvent les possibilités des banques, qui sont pourtant liées à leurs charges, à leurs risques et à la réglementation bancaire.

On peut ainsi penser que la nationalisation totale du secteur bancaire désirée par le programme du Parti Socialiste relève plus de la recherche d'un impact psychologique que de celle d'une plus grande justice sociale ; en fait de nationalisations, les réformes bancaires proposées par le programme 1971 du Parti Socialiste demandent une désétatisation et une décentralisation de l'activité bancaire, désétatisation et décentralisation qui sont aussi désirées par des experts qui n'appartiennent pas tous au Parti Socialiste.

Le secteur bancaire a pâti également d'un manque de dynamisme, notamment entre les deux guerres ; l'éclipse de la banque française pendant cette période correspond, il est vrai, d'une part à la stagnation démographique et au vieillissement de notre population, d'autre part au moindre développement de l'industrie française.

Les banques n'ont cependant pas toujours compris les nécessités d'une certaine réalité sociologique et d'un monde en évolution.

Le particulier et l'entreprise vont à la banque plus par besoin que par plaisir, comme s'ils méconnaissaient le rôle économiquement et socialement indispensable du système bancaire.

La monnaie, ce bien dont l'usage est permanent pour chaque

personne quel que soit le régime économique dans lequel elle vit, provient en effet du système bancaire. La monnaie est un étalon des biens consommés et des services rendus. C'est un instrument d'échange dans l'espace et dans le temps : il permet de consommer des revenus à venir ou d'épargner pour des consommations futures.

La monnaie prend naissance dans les transactions commerciales qui font qu'une personne doit une certaine somme à une autre, représentative de la valeur d'une vente ou d'un service rendu. Elle est au service de l'amélioration des conditions matérielles, c'est-à-dire qu'elle doit assurer la régularité des paiements, mettre à la disposition des créanciers les sommes exigibles à terme correspondant à des opérations commerciales réelles et saines, assurer le financement des logements, des équipements productifs, des équipements collectifs.

Le système bancaire est « cette institution dont la principale fonction est d'émettre de la monnaie en contre-partie des créances sur les entreprises, les ménages, l'Etat, l'étranger », selon la définition de M. le professeur Jean Marchal.

Au XIXe siècle, la direction des entreprises était le plus souvent assurée par les propriétaires de capitaux. Ces derniers investissaient directement leur épargne dans des entreprises qui leur appartenaient. Ils étaient à la fois épargnant et investisseur. Lorsque les capitaux étaient nécessaires au développement ou à la création d'une usine, l'entrepreneur s'efforçait de les trouver dans le cercle étroit de ses relations. L'exemple de Ferdinand de Lesseps qui s'adressa à ses amis pour pouvoir creuser le canal de Suez est bien connu.

Mais très rapidement, l'industrialisation (sidérurgie, mines...) et le développement du chemin de fer nécessitèrent d'importants investissements en capitaux. La fonction bancaire consistant, d'une part à accorder des crédits aux entreprises, d'autre part à placer des émissions d'action ou d'obligation et de recueillir des dépôts va se développer.

Aujourd'hui, l'évolution rapide des structures sociales exige des besoins de financement accrus et donc augmente le rôle du système bancaire. La demande qui s'exerce sur les banques est de plus en plus pressante, les désirs d'acquisition sont plus grands ; pour les satisfaire, le système bancaire a développé les crédits pour l'achat de biens de consommation tandis que s'accélère le crédit à la production.

La pression démographique se fait de plus en plus forte ; concrétisée par le nombre croissant de lycéens et d'étudiants et par le désir d'un nombre croissant de familles de donner à leurs enfants un investissement intellectuel, elle a provoqué une poussée de besoins nouveaux.

Le rôle du système bancaire s'élargit donc au fur et à mesure que le développement exige des sources de financement de plus en plus étendues.

Le système bancaire apparaît au carrefour de toutes les activi-

tés : industrie, commerce, artisanat, agriculture, consommation, conduisent nécessairement aux guichets des banques.

En effet, en recueillant des capitaux qui proviennent de tous les canaux de l'économie et en prêtant à tous ceux qui ont besoin d'un financement sain, il fournit à l'économie les moyens et le stimulant pour procéder à de vastes créations ; il joue ainsi le rôle de pump-priming de l'innovation et du progrès.

Le système bancaire intervient pour faciliter la trésorerie des entreprises et des particuliers en accordant des crédits à court terme ; les concours bancaires prennent aussi la forme de prêts à long et moyen terme pour le financement d'installations, et ils facilitent le placement des émissions d'actions ou d'obligations.

Le système bancaire regroupe un certain nombre d'établissements de dimension différente. L'objectif collectif de ces établissements est de faire fonctionner un système monétaire sain et satisfaisant.

La dimension de ces établissements a-t-elle une importance dans la réalisation de cet objectif ? Les économistes ont souvent avancé des jugements de valeur sur la dimension optimum des entreprises dans une économie idéale.

Les classiques ont enseigné qu'un secteur économique concurrentiel — donc comprenant des entreprises de taille modérée selon le critère de l'atomisation — est plus dynamique qu'un secteur où règne une entreprise monopolistique.

Cette idée a été rejetée depuis par d'autres auteurs. Dans son livre *Capitalisme, socialisme et démocratie,* Joseph A. Schumpeter cherche à démontrer que les secteurs fortement concurrentiels n'ont pas de marge de profit pour financer les innovations. Selon cet auteur, la concurrence parfaite, se traduisant par une duplication immédiate des innovations par les autres, n'offre pas de superprofits pour justifier les risques inévitables. John K. Galbraith, bien que désespérant de voir une concurrence par les prix suffisante en régime d'oligopole, aboutit à la même conclusion ; une industrie — on peut parler aujourd'hui d'une industrie bancaire — avec quelques gros vendeurs a plus de chances d'être un facteur de progrès que n'importe quelle autre : elle a les fonds et la perspective de bénéfices élevés pour l'innovation.

Selon Galbraith et Schumpeter, la dimension des entreprises doit être grande, concentration et progrès sont deux termes complémentaires. Cette opinion a été largement acceptée dans la France des années 1960 : la concentration était alors considérée comme le remède à toutes les difficultés économiques, et la moyenne et petite dimension le mal à combattre. Les affirmations et les démonstrations se développaient : la dimension moyenne ou petite d'une entreprise constitue un élément de faiblesse dans une économie d'agrandissement, seule la grande entreprise est en mesure de prospérer à l'heure du marché commun ; c'est, de toute façon, la seule qui soit à même, par sa capacité, de se concentrer, d'effectuer des opérations d'adap-

tation de structures nécessaires... La thèse de la concentration inévitable de toutes les activités industrielles — dont la première formulation avait été faite par Marx — était de plus en plus honorée.

Puis les années ont passé ; après une décennie d'éloge de la concentration, certaines hésitations ont percé. *Le Monde* se demandait si « le mouvement de concentration n'était pas allé trop loin ». Octave Gélinier dénonçait « l'idôlatrie de la dimension ». Autrement dit, la pensée selon laquelle l'entreprise idéale n'était peut-être pas la plus grande commençait à prendre forme.

Peut-on connaître la meilleure dimension de l'entreprise ? La concentration à un certain niveau cesse sans doute d'être une bonne affaire pour engendrer plus d'inconvénients que d'avantages. Une entreprise devenue trop pesante, trop ramifiée n'oublie-t-elle pas l'esprit d'innovation ? Satisfait-elle à sa mission tant au point de vue économique que social ? Existe-t-il en définitive un nombre d'or de l'entreprise ?

L'évolution des idées concernant la dimension des entreprises montre qu'il ne signifie rien de partir d'un optimum dimensionnel à l'échelon global. Par contre, il est sans doute possible, si l'on isole un secteur économique donné, de situer les entreprises de ce secteur dans des zones de dispersion qui peuvent constituer des zones de plus grande optimalité selon tel ou tel critère défini à l'avance.

L'analyse du problème dimensionnel dans le secteur bancaire peut donc être réalisée puisque l'on peut isoler les entreprises de ce secteur ; elle est de plus fondamentale dans la mesure où le secteur bancaire apparaît en quelque sorte — comme nous l'avons vu — être la clef de voûte de l'édifice économique.

Il est nécessaire d'expliciter ce que recouvre l'expression de secteur bancaire. Le secteur bancaire participe en effet du système financier à travers un nombre précis d'entreprises. Ce nombre ne prend pas en compte certains organismes qui participent au système financier tout en n'étant pas des banques.

Le secteur bancaire français comprend toutes les entreprises inscrites sur la liste des banques inscrites (L.B.I.) tenue par le Conseil national du crédit ; ces entreprises font obligatoirement partie de l'Association professionnelle des banques chargée principalement de leur représentation syndicale.

La définition de banque ne retient d'abord que des institutions dotées du pouvoir d'émettre de la monnaie scripturale ; cela exclut déjà tous les organismes publics ou para-publics de collecte des capitaux, tels que les Comptes chèques postaux, les Caisses d'épargne et de prévoyance et la Caisse nationale d'épargne.

De plus, d'autres institutions financières ne comportent pas la caractéristique énoncée ; les fonctions de ces institutions et les techniques qu'elles mettent en œuvre pour les accomplir diffèrent sensiblement de celles des banques. Il s'agit en premier lieu de la Banque de France qui est dotée du privilège d'émission de monnaie légale. Le Trésor, personnification financière de l'Etat (agent d'exé-

cution du budget ; prêteur à long terme, au titre des opérations à caractère temporaire inscrites chaque année dans la loi de finances ; collecteur de liquidités : dépôts sur les comptes courants du Trésor) ne doit pas non plus être retenu dans le secteur bancaire. Un certain nombre d'organismes financiers spécialisés à caractère public ou sous tutelle publique (Crédit national, Caisse des dépôts et consignations, Crédit foncier de France...) qui ont pour fonction principale de consentir des crédits à moyen et à long terme et de financer des investissements sont dans le même cas. Quant aux établissements financiers et aux sociétés d'assurances, ils n'appartiennent pas non plus — comme leur nom l'indique — au secteur bancaire.

Enfin, le Conseil national du crédit ne comprend pas dans sa liste les banques à statut légal spécial ; celles-ci se regroupent autour de trois pôles. Le premier comprend les Caisses de Crédit agricole : une partie de leur activité se rapproche dans une certaine mesure de celle des banques, car elles reçoivent des dépôts à vue ayant le caractère de monnaie scripturale et font des prêts ; l'autre aspect de leur activité est analogue à celle des organismes financiers spécialisés qui font des prêts à long terme sur le produit d'émissions d'obligations. Le Conseil national du crédit scinde d'ailleurs les statistiques du Crédit agricole suivant les deux critères ci-dessus.

Les Banques populaires sont aussi des organismes à statut spécial régis pas la loi du 13 mars 1917 et celle du 5 août 1920 qui leur a donné une forme coopérative.

Enfin, le Crédit mutuel à vocation générale et le Crédit maritime participent de ce secteur mutualiste ou coopératif. Le Crédit agricole mutuel comprend des caisses du secteur libre et les caisses du secteur officiel : seulement ces dernières sont rattachées à la Caisse nationale de Crédit agricole ; elles ne sont pas soumises au contrôle du Conseil national du crédit dont les directives sont seulement transmises au Directeur de la C.N.C.A.

Tous ces organismes financiers à statut spécial, à l'instar des établissements étatiques ou quasi-étatiques à caractère public ou sous tutelle publique n'appartiennent pas au secteur bancaire proprement dit : ce dernier regroupe en effet toutes les entreprises de la liste des banques du Conseil national du crédit.

Ainsi, tant pour la dimension que pour le contenu du secteur bancaire, les conditions de notre recherche ont été précisées. L'analyse de la moyenne et petite dimension dans le secteur bancaire relève de deux méthodes différentes. On peut en premier lieu utiliser la méthode explicative qui nous fait pénétrer dans le monde de la description des faits ; on constaterait alors l'existence de grandes banques qui sont gérées de telle manière, et celle de petites banques qui ont telles activités en appliquant tels principes de gestion. Cette méthode contient en réalité un à priori implicite selon lequel la différence de dimension entraîne une différence d'activités et de gestion.

Ainsi, nécessairement, la description joue un tour à la raison en

l'obligeant à dresser une théorie, celle de la dimension dans le secteur bancaire ; elle se refuse le plus souvent à accepter le pluralisme ou simplement le dualisme dans la théorie d'un phénomène. Inconsciemment, le raisonnement devient antiscientifique car il contient un jugement de valeur sous-jacent selon lequel il doit exister « une » théorie de la dimension dans le secteur bancaire.

Au contraire, la démarche interrogative explore le réel ; elle refuse tout manichéisme, toute certitude à priori ; elle permet une recherche libre des phénomènes qui régissent l'économie, elle explore afin de parvenir à une connaissance qui ne soit pas faussée par un mode de démarche qui, étant trop rationnel, appellerait une solution rationelle.

Dans l'étude d'un phénomène, les conclusions peuvent être différentes selon l'ordre dans lequel sont étudiées les diverses phases du phénomène ; la méthode interrogative, en refusant tout ordre préétabli, doit donner à la recherche une plus grande valeur scientifique.

Son application est certes difficile dans cette science économique où l'on ne peut expérimenter comme dans la physique classique ; il faut alors se demander s'il existe ou non, dans ce domaine, des réalités stables et durables, s'il y a un lien jusqu'alors inaperçu entre certaines des réalités des phénomènes considérés.

La méthode interrogative nous conduira à aller du général au particulier, c'est-à-dire à définir d'abord le cadre dans lequel s'exerce l'activité des moyennes et petites banques.

Le titre I analysera l'économie du marché des produits bancaires ; il traitera la demande de produits bancaires (chap. I), l'offre de produits bancaires (chap. II), les caractères des différents produits (chap. III) puis le fonctionnement de ce marché (chap. IV).

Nous pourrons alors essayer de cerner la notion de moyenne et petite dimension (chap. VI) dans le secteur bancaire dans le titre II après avoir fait une approche des entreprises bancaires dans le chapitre V. Les variables dimensionnelles des moyennes et petites banques seront ensuite recherchées (chap. VII).

Les moyennes et petites banques alors définies, nous pourrons dégager les handicaps permanents de la moyenne et petite dimension, handicaps intrinsèques ou handicaps imputables à l'environnement. Le problème se posera alors d'étudier si ces handicaps sont ou non dirimants.

L'analyse des résultats quantitatifs au cours du chapitre IX nous permettra de répondre à cette question. Nous pourrons nous demander quelles interprétations et quels enseignements nous pouvons tirer de ces données mesurables. Cela fera l'objet de la deuxième partie de notre ouvrage.

Pour cela, nous intégrerons la notion de temps et les phénomènes évolutifs. Nous étudierons l'évolution de l'environnement de la moyenne et petite dimension dans le titre III : la transformation des variables institutionnelles (chap. X), la transformation des varia-

bles techniques (chap. XI), l'évolution de la structure des entreprises (chap. XII), et l'évolution du comportement des banques (chap. XIII).

Il sera alors possible de dégager les éléments favorables à la moyenne et petite dimension dans le secteur bancaire : cela fera l'objet du titre IV.

Ce titre IV comprendra deux chapitres : le premier (chap. XIV) concernera les facteurs intrinsèquement favorables à la moyenne et petite dimension dans le secteur bancaire ; le second (chap. XV) étudiera les facteurs favorables dus à une action sur l'environnement.

Il nous appartient tout d'abord de cerner cette économie du marché des produits bancaires dans laquelle s'exerce une moyenne et petite dimension.

PREMIERE PARTIE

L'ECONOMIE DU MARCHE DES PRODUITS BANCAIRES ET LA MOYENNE ET PETITE DIMENSION

Titre I

Le cadre économique de la moyenne et petite dimension dans le secteur bancaire :

L'économie du marché des produits bancaires

Nous avons au cours de l'introduction défini le secteur bancaire : à côté des producteurs qui se présentent sur le marché, les consommateurs qui participent à la demande se rattachent à quatre grandes catégories : les particuliers ont des besoins de services et de crédits ; les entreprises ont des problèmes de trésorerie et de financement. En troisième lieu, l'Etat et les collectivités publiques vont exprimer une demande sur le marché des produits bancaires. Enfin, l'extérieur fait aussi appel à ce marché. Le chapitre premier analysera les différents éléments de cette demande.

Face à cette dernière, les offreurs sont les banques. Elles se présentent sur le marché en supportant un certain nombre de contraintes, notamment réglementaires. Le chapitre II étudiera les contraintes de l'offre, avant de voir les méthodes de l'offre, en particulier pour ce qui a trait au mode de distribution des produits bancaires.

La rencontre de l'offre et de la demande se fait sur le marché au travers des produits bancaires : nous appelons produits l'ensemble des biens et services proposés par les banques ; l'emploi de cette terminologie que l'on rencontre dans l'analyse de tous les marchés est assez peu habituelle en ce qui concerne les banques ; elle répond d'une part au souci d'approcher sans à priori le marché bancaire qui doit être considéré comme tout autre marché ; d'autre part, le mot « produit » est d'utilisation courante dans le langage marketing qui est — qu'on l'approuve ou qu'on le déplore — le langage des entreprises d'aujourd'hui et de demain. Enfin, le mot « produit » doit logiquement s'appliquer à un secteur qui hier remplissait plus ou moins bureaucratiquement une fonction, mais qui aujourd'hui se

comporte — nous le verrons dans la seconde partie — comme une véritable industrie.

Les produits bancaires ont cependant des caractères spécifiques différents de ceux des produits des autres secteurs économiques ; ce sera l'objet du chaptre III. Le chapitre IV cherchera à analyser le fonctionnement du marché. Enfin, le chapitre V fera une approche des entreprises de ce marché.

CHAPITRE I

LA DEMANDE

Les banques doivent assurer le rôle indispensable qui est le leur : réaliser la fluidité des échanges, permettre le financement de l'expansion, aider à la constitution des équipements collectifs. Autrement dit, les banques doivent répondre à la demande qui s'exprime sur le marché des produits bancaires. Cette demande émane de différents agents économiques : particuliers, entreprises, Etat et collectivités publiques, extérieur.

Les particuliers expriment des besoins de services et de crédits ; les entreprises ont un recours essentiel au marché des produits bancaires qui leur permet de se créer, de produire, de se développer ou de se transformer. La demande de l'Etat et des collectivités publiques est croissante. Enfin, les relations des agents économiques avec l'étranger en créent un quatrième type.

Sans demande, il n'y aurait ni banques, ni banquiers. C'est pourquoi il est logique de commencer l'étude de l'économie du marché des produits bancaires par la demande.

§ 1. — La demande des particuliers

La demande des particuliers s'exprime de deux façons differentes : elle porte d'abord sur des services, elle concerne ensuite des crédits.

Sous le terme « particuliers », nous visons essentiellement des personnes physiques. L'expression employée par la Comptabilité nationale, celle de « ménage », cherche à mettre l'accent sur l'unité économique que représentent les personnes vivant ensemble et mettant leurs ressources en commun. Mais cette expression a l'inconvénient d'être très large, puisqu'elle recouvre les personnes groupées dans des institutions telles que les asiles ou encore les militaires, les

communautés religieuses, les touristes étrangers de passage et même les célibataires.

La notion de particulier, au contraire, est fonctionnelle ; elle évoque deux aspects de l'activité des individus : l'aspect privé et l'aspect professionnel. Le premier concerne essentiellement la consommation de biens ou de services, mais il touche aussi à l'épargne individuelle. Le second — l'aspect professionnel — représente l'apport de travail manuel ou intellectuel fourni aux entreprises par les individus. Ces derniers, en tant que particuliers, exercent une demande sur le marché des produits bancaires.

En premier lieu, les particuliers désirent certains services.

Demande de services.

Les particuliers font d'abord appel aux banques pour ouvrir un compte chèque et satisfaire ainsi à un besoin de sécurité. L'argent déposé sur un compte chèque est à l'abri de la perte, du vol ou de l'incendie : le titulaire du compte n'a plus à craindre les accidents, les pickpockets, les cambrioleurs.

Le compte chèque assure en plus la tranquillité dans les paiements : il permet de régler la plupart des dépenses sans avoir un sou sur soi ; il donne la possibilité de retirer facilement de l'argent liquide dans de nombreux guichets.

En troisième lieu, le compte chèque correspond à un besoin de facilité dans les paiements que le particulier fait ou qu'il reçoit. Le titulaire du compte chèque n'a plus à aller à la paie à la fin du mois chez son employeur, puis à transporter à ses risques et périls de l'argent liquide jusqu'à son domicile. Il peut faire virer directement son salaire, encaisser n'importe quel chèque postal ou bancaire. En ce qui concerne les règlements, le possesseur d'un compte peut faire régler automatiquement toutes ses dépenses régulières — loyer, eau, gaz, électricité, téléphone, traites, et même impôts.

Le compte chèque permet ainsi de recevoir plus vite les rentrées d'argent et de régler plus facilement ses dépenses.

Il répond aussi à un besoin plus ou moins grand selon les individus de noter les dépenses qu'ils effectuent, et donc de savoir où ils en sont. Le compte chèque joue un peu le rôle d'un comptable : il en possède la première qualité : la précision.

Il autorise la séparation des comptes de la femme et du mari ; la possibilité de connaître quels sont dans un ménage les dépenses et les recettes de la femme d'une part, du mari d'autre part clarifie les finances du couple de telle sorte que « les bons comptes font les bons maris ».

A côté du compte chèque, les particuliers ont besoin d'autres services : chacun a un certain désir d'épargne plus ou moins grand selon ses revenus, son âge, son tempérament ou selon d'autres critères. Un jeune couple doit se loger, s'équiper, aussi ses possibilités d'épargne seront-elles nulles ou plus précisément négatives ; au

contraire des personnes installées, possédant déjà un logement, un mobilier, pourront avoir des capacités plus grandes à épargner.

Ces dernières ne désireront pas utiliser tous les revenus dont elles disposent ; elles demanderont aux banques de leur indiquer dans la gamme des placements celui qui correspond le mieux à leur problème particulier.

Selon le montant de ses disponibilités, selon la durée de ces dernières, selon son caractère — préférence pour la sécurité ou envie de prendre des risques —, selon son goût pour l'anonymat, le particulier désirera placer son épargne de telle ou telle manière. Il fera pour cela appel au marché des produits bancaires.

Le désir d'épargner correspond incontestablement à celui de s'enrichir.

La célèbre phrase de Guizot « Enrichissez-vous » n'avait pas d'autre objectif que d'accroître le volume de l'épargne. Cette phrase se complétait d'ailleurs par les mots suivants : « par le travail et l'épargne » pour se terminer par cette incitation (le vote censitaire était de règle à cette époque) « et vous deviendrez électeur ».

La propension à épargner vient donc se présenter sur le marché pour différents motifs. Une enquête effectuée à la demande de l'Association professionnelle des banques sur un échantillon de 2 500 chefs de famille représentatif de l'ensemble de la population permet de dégager les principaux motifs de la demande d'épargner. L'enquête concluait en effet aux mobiles d'épargne suivants : souci de prévoyance, accession à la propriété, désir d'établir des enfants, d'accroître, et de vivre des revenus d'un capital. Cela n'est pas sans rappeler les raisons que Keynes prêtait à l'épargnant : prévision d'une réserve pour l'imprévisible, sentiment d'indépendance dans les dépenses sans détermination préalable, constitution d'un capital pour des opérations spéculatives, consommation différée après un placement productif d'intérêts...

En plus de ce désir d'épargner, les particuliers exercent d'autres demandes multiples et variées sur le marché des produits bancaires.

C'est à ces demandes que les banques doivent répondre pour satisfaire leur clientèle et ce, quelle que soit leur dimension.

Quand ils se rendent à l'étranger, les particuliers veulent des chèques de voyage ou des monnaies étrangères.

La sécurité de l'argent se retrouve aussi en ce qui concerne les valeurs mobilières. Le particulier demande aux banques de garder ses titres, pour être à l'abri de tout risque de perte, de vol, d'incendie ou de détérioration. Certains demandent une aide dans la gestion de leur portefeuille de valeurs mobilières. La plupart confient aux banques la gestion concernant les remboursements de titres amortis, lots, coupons de dividendes et d'intérêts. Ils veulent être informés en temps utile des augmentations de capital contre espèces ou par attribution d'actions gratuites, libérations, échanges, regroupements, assemblées.

Les moyennes et petites banques devront être capables de

répondre à ces demandes d'information à l'instar des grandes banques.

Les particuliers ne sont cependant pas seulement des clients qui apportent aux banques des dépôts et qui exigent des services, ce sont aussi des emprunteurs.

Demande de crédits.

Chacun désire profiter rapidement des possibilités offertes par les techniques modernes de production : obtenir un logement décent, s'équiper dans un nouveau mobilier, acheter des appareils ménagers... L'homme d'aujourd'hui ne veut plus attendre l'âge de la retraite pour avoir son appartement ou son pavillon.

La tendance traditionnelle « travailler d'abord pour épargner et acheter ensuite » s'est en partie renversée : on préfère acheter, profiter de ses biens tout de suite et consacrer ensuite une part de son salaire, c'est-à-dire de son travail, pour rembourser le prix de ses biens.

Ce changement fondamental dans l'attitude des Français vis-à-vis de l'épargne et de la consommation provoque une demande croissante de crédits de la part des particuliers.

Ces derniers connaissent des besoins de financement divers : payer une reprise pour se loger, refaire, aménager ou meubler un appartement, améliorer l'installation du chauffage, installer une salle d'eau, prévoir le trousseau d'un futur enfant, améliorer son confort... L'étudiant, quant à lui, peut aussi avoir besoin d'argent pour financer sa dernière année d'étude.

Ces besoins de crédits entraînent une demande sur le marché des produits bancaires. Celle-ci correspond au désir de devancer la perception des revenus pour acquérir des biens durables.

Un second type de clientèle s'exprime sur le marché des produits bancaires : les entreprises, c'est-à-dire « toutes les cellules économiques constituées en vue de produire des biens et des services destinés à la vente » selon la définition large de la Comptabilité nationale.

§ 2. — Les entreprises

Les entreprises ont besoin de capitaux pour se créer, pour se développer ou pour se transformer. Toute entreprise doit d'abord s'assurer les moyens de son activité ; il lui faut posséder ce qu'on appelle des capitaux fixes, c'est-à-dire des terrains, du matériel, des machines, des installations diverses selon le type d'exploitation de l'entreprise.

D'autres capitaux sont nécessaires à son fonctionnement : ce sont les capitaux circulants qui permettent de financer le cycle de production et le cycle de commercialisation.

Lorsqu'une entreprise veut se développer, créer une nouvelle unité de production, il lui faudra augmenter ses capitaux permanents ; encore une fois, elle exprimera une demande de capitaux.

Dans nos économies évoluées qui se caractérisent par le recours à des équipements de plus en plus importants, donc par des détours productifs impliquant des délais entre la mise en œuvre des facteurs de production et l'encaissement des prix de vente des produits, les entreprises ont besoin de sommes considérables, qui excèdent les facultés d'épargne d'un individu, voire d'une société, et ne peuvent être obtenues que par l'intermédiaire d'une demande de crédit. Mais la moyenne et petite dimension dans le secteur bancaire sera handicapée par l'importance de la demande de crédit des grandes entreprises.

Une entreprise ne peut vivre en circuit fermé dans le phénomène d'interpénétration des économies ; ne serait-ce que pour maintenir sa part du marché, se défendre contre la concurrence et à fortiori pour progresser, une entreprise a besoin d'augmenter son capital, ses équipements, son volume d'offres. C'est pour cela qu'elle a recours au marché des produits bancaires.

Pour certaines entreprises, le rythme de la production est imposé par les saisons. C'est le cas d'activités liées à l'agriculture, à l'habillement, aux jouets... Ces entreprises, pendant une première période, engagent plus de frais de production ou d'achats qu'elles n'encaissent de recettes. Dans une seconde période, l'excédent des ventes leur permet de récupérer les sommes engagées. Une demande de financement de la phase de production ou de stockage va s'exprimer sur le marché.

De plus, certaines taxes (T.V.A., droits de douanes...) qui pèsent sur les entreprises et dont elles sont redevables dès la vente ou l'importation de marchandises, ne seront récupérées auprès de la clientèle qu'ultérieurement au moment de leur paiement. Pour obtenir un règlement différé de certaines taxes dues, les entreprises demandent aux banques de cautionner leur paiement.

L'entreprise aujourd'hui est placée devant la nécessité de se moderniser : il lui faut disposer d'équipements plus perfectionnés, d'un matériel nouveau permettant de fabriquer des produits plus élaborés, ou encore aménager ses locaux de façon à les adapter à de meilleures conditions de travail.

Des entreprises de nature un peu différente — les commerçants — viennent ajouter d'autres vecteurs à la demande sur le marché des produits bancaires. Les quartiers se rénovent, les modes changent, et le commerçant éprouve le besoin de modifier son magasin pour lutter contre les concurrents, et attirer de nouveaux clients avec une vitrine plus agréable, des étalages plus attrayants, des installations plus modernes. Il va faire appel à des crédits.

Il en est de même dans d'autres cas, lorsque, par exemple, quelques années après avoir acquis un fonds de commerce ou simple-

ment un droit au bail, un commerçant désire acheter les murs à leur propriétaire.

Mais les demandes de crédits ne sont pas les seules demandes exprimées par les entreprises sur le marché des produits bancaires ; ces dernières font aussi appel aux multiples services des banques.

Elles désirent des services de caisse un peu plus complets que ceux destinés aux particuliers ; elles ont par ailleurs besoin de services plus spécifiques.

Pour l'entreprise qui importe ou qui exporte, la banque est un intermédiaire indispensable dans ses relations avec l'étranger. Elle doit lui assurer le paiement des importations, autoriser l'encaissement des recettes des exportations, permettre de mobiliser des créances à l'exportation ou de financer des crédits à l'importation.

La moyenne et petite banque qui peut répondre à ces problèmes doit non seulement être agréée par l'Office des changes, mais aussi entretenir des relations avec des correspondants étrangers.

Les entreprises ont aussi recours au marché des produits bancaires pour leurs services financiers et en particulier pour leurs opérations financières — émission d'obligations, augmentation de capital...

Une entreprise qui fait assurer de façon permanente son service financier demande la tenue du registre des transferts pour les actions nominatives, la domiciliation pour le paiement des coupons...

Enfin, l'évolution économique provoque de nouvelles demandes : ce sont celles des entreprises multinationales. Ces dernières recherchent une aide en matière de gestion de trésorerie, car elles ont des problèmes financiers très complexes, étant donné qu'elles effectuent leurs règlements dans différentes monnaies. Elles ont besoin des banques pour accélérer leurs transferts de fonds et réduire au maximum leurs encaisses improductives.

En second lieu, les entreprises multinationales demandent un appui financier, comprenant des crédits utilisables dans les différentes monnaies des pays où elles sont implantées.

Elles ont besoin en troisième lieu d'une assistance financière permettant d'émettre des emprunts obligataires en plusieurs monnaies pour faire face à leurs investissements.

Les entreprises expriment donc, à l'instar des particuliers, une demande très large et très variée sur le marché des produits bancaires. Un troisième agent économique intervient sur ce marché : l'Etat et les collectivités publiques.

§ 3. — L'Etat et les collectivités publiques

La croissance économique est de plus en plus exigeante en capital. L'amélioration de l'environnement, l'urbanisation accélérée et le remodelage des villes, des aspirations sociales plus étendues obligent à l'extension des équipements collectifs les plus onéreux : auto-