

LES ENTREPRISES FINANCIÈRES EN MUTATION FACE AU COMMERCE DE L'ÉPARGNE

par

Roger COSTE (1)

L'objet de cet article est de décrire l'évolution des entreprises financières qui participent à la collecte de l'épargne et cela plus particulièrement depuis 25 ans.

Chaque époque a été le théâtre de mutations plus ou moins profondes et rapides qui témoignent de la vitalité de la société toute entière. Œuvre des hommes, les systèmes se modifient sans cesse pour s'adapter à de nouveaux besoins mais tout le problème est de savoir si, dans ce perpétuel achèvement, l'Homme est mieux servi ?

(1) Directeur d'Études au Centre de Recherche Économique sur l'Épargne (C.R.E.P.).

SOMMAIRE

Introduction	39
I. Historique du commerce de l'épargne	40
II. Morphologie du système financier en mutation	42
III. Activité et dynamisme des institutions	47
III.1. La réforme de 1966-1967	47
III.2. L'extension du réseau de collecte	48
III.3. Les nouvelles formes de placement	50
IV. Explications et conséquences des mutations	52
IV.1. Explications	53
IV.2. Conséquences et avenir du système	55
Conclusion	57

L'Histoire du système financier illustre assez bien le mouvement qui tend à placer les entreprises de la finance au service d'une société qu'il convient d'aider, en fonction certes des idéologies, mais aussi en relation avec l'évolution des modes de vie, des comportements de la population et du développement de l'activité économique.

Les récentes décennies, caractérisées, en bien des domaines, par des mutations très difficiles à supporter, ont vu se transformer également nos structures financières et il n'est peut-être pas exagéré d'affirmer que les entreprises financières qui effectuent la collecte de l'épargne ont vécu, dans le silence, une véritable « révolution tranquille ».

La fonction **permanente** et **essentielle** de l'entreprise financière est le **prêt à intérêt**. Suivant les types de société et les régimes, cet intérêt est monétaire ou non :

— L'intérêt est monétaire lorsqu'il se présente sous forme de revenu monétaire pour le prêteur et se calcule en fonction du capital prêté dont il représente un pourcentage annuel ; il a été longtemps prohibé par l'Église (1) et il reste sous la surveillance des autorités qui entendent réprimer les abus.

— L'intérêt est non monétaire lorsqu'il est payé en nature comme ce fut le cas au Moyen Age dans la pratique du « mort gage » ou crédit hypothécaire pour lequel le prêteur (souvent un monastère) prenait une garantie sur l'immeuble de l'emprunteur et exigeait d'en percevoir les fruits. Il est non monétaire également lorsque le prêt correspond aux besoins d'une politique économique. La notion d'intérêt s'élargit. Le système des bonifications d'intérêt servies par l'État pour atténuer la charge de l'emprunt, se rapproche quelque peu de cette notion d'intérêt général...

L'entreprise financière prête soit des fonds qui lui sont propres, soit des fonds qu'elle a empruntés elle-même ou reçus en dépôt, soit encore (c'est le cas des banques) de la monnaie créée spécialement à cet effet. Dans ce dernier cas, l'entreprise financière est créatrice de monnaie.

Si l'on observe comment, au cours des siècles, l'activité des entreprises collectrices d'épargne et distributrices de prêt a évolué, on doit admettre que la **fonction** de ces entreprises est **unique** et véritablement **permanente**. Seules les modalités des opérations ont subi des transformations et se diversifient sous la pression de forces mises en mouvement par l'activité économique et par la concurrence qui s'établit entre les entreprises financières. Il s'agit toujours pour elles d'être l'intermédiaire entre la capacité de placement des épargnants et les besoins de financement des emprunteurs. Quelles que soient les techniques plus ou moins ingénieuses de l'intervention, quelle que soit également la personnalité de ceux qui apportent leur épargne ou de ceux qui empruntent, l'acte est identique et seule sa présentation permet une diversification de ce qu'on nomme aujourd'hui « produit bancaire » ou « produit financier ».

Un bref historique des institutions financières permettra de décrire des mutations qui peuvent se résumer en deux termes : déspecialisation des organismes et diversification des opérations. Ces mutations seront exposées ensuite en trois sections :

- Morphologie du système financier.
- Activité et dynamisme des institutions.
- Explications et conséquences des phénomènes.

(1) Surtout lorsqu'il accompagnait les prêts à la consommation.

I. HISTORIQUE DU COMMERCE DE L'ÉPARGNE

Le commerce de l'épargne, c'est-à-dire cette activité qui consiste, pour une institution ou un intermédiaire, à gérer l'épargne d'autrui, remonte à la plus haute antiquité, comme s'il était la conséquence de la vie en société.

Dans Babylone, 2 000 ans avant Jésus-Christ, l'entreprise de banque s'exerçait dans les temples: grâce aux **dépôts** de grains effectués par les fidèles, il était possible de consentir des **avances** sur les récoltes. Chez les Grecs, l'activité bancaire était prospère dans les temples de Delphes et d'Éphèse ; à partir du VI^e siècle avant Jésus-Christ, apparurent les premiers banquiers laïcs qui consentaient des prêts sur la base d'une épargne placée en dépôt.

Mais c'est avec les Romains qu'apparaît le concept de **service bancaire**. Les prêts étaient accordés avec stipulation d'intérêt alors que les déposants ne percevaient aucune rémunération : ils bénéficiaient seulement de nombreux services tels que la tenue de leur comptabilité, la gestion de leur trésorerie, le recouvrement des créances...

Ne s'agit-il pas ici d'intérêt non monétaire ? De même, aujourd'hui, la gratuité de nombreux services bancaires ne compense-t-elle pas la gratuité des dépôts en comptes courants et en comptes chèques ?

Au Moyen Age, la fonction d'entreprise financière est assumée par les banquiers juifs et lombards ainsi que par l'Ordre des Templiers qui collectent deux types de dépôts, les premiers sont détenus en **coffre-fort**, les seconds en **compte courant**. Au nombre des déposants figuraient le Vatican, mais aussi les plus riches seigneurs d'Europe et notamment le Roi de France dont le compte est appelé « Trésor », l'ancêtre du Trésor public ! Le Temple faisait aussi fonction de banque du Royaume et la répartition de ses « Commanderies » dans toute la Chrétienté lui permettait de disposer de nombreuses succursales. Juifs, Lombards et Templiers collectaient les fonds, assuraient les paiements d'une place à l'autre grâce à la « lettre de paiement » (le chèque de jadis) et effectuaient des prêts soit à intérêt, soit assortis « d'avantages en nature ».

Avec la Renaissance, s'opèrent de véritables mutations. Le dépôt en compte courant se généralise dans la bourgeoisie et la noblesse, qui conservent volontairement une partie importante du patrimoine sous forme **d'avoirs liquides**. Un tel comportement fera la richesse de la banque calviniste ou luthérienne qui, après la Réforme, rejette l'interdiction de l'intérêt et contribue à l'essor économique. Le déposant est alors attiré par la productivité de la monnaie scripturale. De plus, les prêts aux personnes modestes se développent grâce aux premiers « Monts-de-Piété » soutenus par l'Église catholique et par les municipalités. Ces organismes deviennent les premiers établissements bancaires publics. Ils reçoivent des dépôts, assurent le service de Caisse et accordent des prêts à des taux très bas dans le but de concurrencer les banquiers juifs. Autre nouveauté, les entreprises de banque qui se multiplient se **spécialisent** en fonction de leur clientèle : il y a celle des modestes et celle des puissants. Enfin, l'emploi de la lettre de change, instrument de paiement au Moyen Age, devient instrument de crédit par l'escompte dont elle fait l'objet de plus en plus.

Au XVII^e et au XVIII^e siècle, très lentement, les collecteurs d'épargne prennent l'habitude, à partir des fonds déposés (monnaie métallique),

de faire des prêts représentés par des **billets à échéance** destinés à circuler : c'est le billet de banque à échéance ! Puis, compte tenu de la stabilité des dépôts et surtout de **leur accroissement**, ils estiment possible de consentir des prêts qui ne sont plus liés à l'échéance des dépôts : ils délivrent alors des billets à vue ou des certificats de dépôts transférables, donnant ainsi naissance au véritable billet de banque. Plus tard encore, l'émission de ces **billets à vue** fut liée à l'**escompte** des lettres de change. Ainsi, l'entreprise financière se donnait-elle, grâce à la collecte des dépôts, le moyen de créer de la monnaie par le crédit. Il faut reconnaître, cependant, que le développement des institutions et des techniques fut assez lent, en France, à cette époque, en raison de l'expérience malheureuse de Law et aussi des troubles de la Révolution et du souvenir laissé par les Assignats.

A partir du XIX^e siècle, le système financier français est en formation. Il se constitue autour de la Banque de France dont le billet de banque est, en 1875, définitivement consacré « monnaie légale » au même titre que l'or. Il est animé par les grands banquiers de l'époque ⁽¹⁾ : Laffitte, Péreire, Perregaux, Périer, Hottinguer, Odier, Vernes, Mallet et, plus tard, la famille Rothschild, etc... Mais, bien que ce système jouisse du plus grand libéralisme, il ne se développe que difficilement.

Il faut dire que le patrimoine des Français est à l'époque essentiellement immobilier et mobilier : selon une estimation du Sénateur Hubert Delisle, (Sénat 30 mai 1864), il se divise en trois parties :

Les biens immobiliers	120 milliards
Les valeurs, titres, marchandises, meubles, bijoux, argenterie, etc.	130 milliards
Les monnaies	5 milliards
Total	255 milliards

Ainsi, l'épargne liquide est nulle et la monnaie (l'or, à l'époque), ne représente pas 2 % du patrimoine, alors qu'aujourd'hui la monnaie et l'épargne liquide (non compris l'or) constituent près de 18 % du seul patrimoine des ménages ⁽²⁾. Dans ces conditions, l'intervention du système financier ne pouvait qu'être assez réduite. En réalité, les banques se tournent entièrement vers l'entreprise dont elles favorisent l'exploitation plus que le développement, en utilisant leur trésorerie. C'est d'ailleurs pour cette raison que le marché monétaire, très peu actif jusqu'à la dernière guerre, pouvait se situer « hors banque ».

Ainsi, en se spécialisant en fonction des clientèles et quelquefois même des secteurs d'activité, les banques, jusqu'en 1960, se contentaient de maintenir l'activité économique au niveau où les crédits de l'État avaient réussi à l'élever. La gestion des trésoreries d'entreprise leur assurait une liquidité à court terme qui leur permettait, avec l'aide du réescompte de la Banque de France, à partir de la fin de la guerre, de financer les besoins à court terme de la production et du commerce. Mais elles semblaient dédaigner la petite entreprise, surtout artisanale, qui se réfugiait auprès du Crédit Populaire. Elles négligeaient le particulier modeste qui s'orientait alors vers les Caisses d'Épargne. En revanche, elles servaient d'intermédiaires entre l'épargnant plus fortuné et le marché financier, collecteur important de capitaux à long terme.

(1) La plupart de ces banquiers, les frères Péreire notamment, sont de redoutables adversaires de la Banque de France (P. Gosset, auteur d'une pétition au Sénat contre la Banque de France, 1864).

(2) Nouvelle évaluation de la fortune des ménages, Nicole CAMPION, *Consommation*, 1971, n° 1.

Les mutations, dans la structure de l'épargne et le comportement des consommateurs, devaient fatalement, à partir de 1960, obliger le système à se transformer.

II. MORPHOLOGIE DU SYSTÈME FINANCIER EN MUTATION

L'organisation structurelle du système financier moderne est le résultat à la fois des théories des frères Péreire et des principes longtemps souverains d'Henri Germain, Directeur du Crédit Lyonnais.

La thèse des frères Péreire reposait sur la *spécialisation des établissements en fonction de la nature de leurs ressources*. Les principes d'Henri Germain affirment la nécessaire *spécialisation des établissements en fonction des clientèles*; les uns sont tournés vers l'entreprise (banque d'affaires), les autres sont axés sur la collecte des dépôts du public (banque de dépôts).

À partir de 1854, les banques organisées en société se sont progressivement substituées aux banquiers. Et cela explique peut-être en partie la disparition, à notre époque, des « grands banquiers ». Cette date est celle de l'apparition du Comptoir d'Escompte qui, devenu plus tard national, devait fusionner, en 1966, avec la Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie (B.N.C.I.), pour donner naissance à la Banque Nationale de Paris (B.N.P.). Quelques années après, c'est la création du Crédit Industriel et Commercial (C.I.C.) en 1859, du Crédit Lyonnais en 1863, de la Société Générale en 1864.

Ces établissements purent se développer en partie grâce à la loi sur les sociétés anonymes (1867), qui permettait de drainer une masse plus importante de capitaux. On remarquera qu'aucun d'eux ne portait le nom de banque. Ce nom dont on se méfiait encore depuis l'expérience de Law était réservé, à l'époque, aux seules banques d'émission⁽¹⁾. Il est réservé aujourd'hui aux seules entreprises qui font profession habituelle de recevoir du public des fonds qu'elles emploient pour leur propre compte en opérations de crédit ou en opérations financières.

Suivant la recommandation des financiers Péreire, le système financier était organisé autour de trois structures :

1° Celle qui recevait des dépôts à vue, qui servait des crédits à court terme (Comptoir d'Escompte, par exemple) ;

2° Le Crédit Mobilier (1852) qui émettait des emprunts obligataires et utilisait les fonds d'épargne ainsi collectés pour souscrire des actions, prendre des participations dans l'industrie ou accorder des avances aux entreprises ;

3° Le Crédit Foncier (1852) qui émettait également des emprunts obligataires dont le montant était employé en prêts hypothécaires pour l'agriculture et la construction.

Ce système, qui faisait surtout appel à l'épargne mobilière, fonctionna jusqu'en 1867, date de la faillite du Crédit Mobilier, précisément dirigé par les frères Péreire. Cet organisme, qui recevait également des dépôts à vue, avait commis la faute de les engager à long terme. L'échec était ainsi motivé par la non observation du principe de base !

(1) De là, viennent les expressions « hors banque » ou « en banque » ou encore « bancable » et « non bancable ».

Ici banque = Banque de France.

A la suite de la disparition du **Crédit Mobilier**, Henri Germain fit adopter son point de vue qui empêcha longtemps les banques de dépôts de se livrer à la « transformation » des dépôts à vue en crédit à moyen et long terme et freine encore de nos jours une action dans ce sens. Le principe souverain d'Henri Germain était le suivant :

— Les établissements qui reçoivent des dépôts à vue du public ne peuvent les employer à consentir des crédits qu'à court terme et à condition d'observer un coefficient de liquidité permettant d'assurer à tous les déposants l'exécution, à concurrence des fonds déposés, de tout ordre de retrait ;

— Seuls, les établissements qui reçoivent des dépôts à moyen et long terme ou disposant de **fonds propres**, peuvent prendre des participations dans les entreprises.

Ainsi prenait naissance la division entre banques de dépôts et banques d'affaires. Les premières en contact avec un large public, recevant une épargne très liquide, ne pourront pas financer les **investissements** des entreprises, mais seulement leur besoin de trésorerie. Elles pratiqueront le crédit à court terme et participeront au **cycle de production**, mais ne pourront pas aller plus loin et participer directement au **développement** et à la **croissance** des entreprises. Si elles disposent d'excédents, elles orienteront leur clientèle d'épargnants vers le marché financier. Et c'est précisément ce qu'elles firent en démarchant une clientèle fortunée. Au contraire, les banques d'affaires pouvant prendre plus de risques, sans compromettre l'épargne du public qu'elles ne reçoivent pas, s'orienteront vers l'innovation et le financement des grandes entreprises industrielles et commerciales.

Ainsi, cette division du système, cette spécialisation, cette répartition des clientèles et des opérations, étaient loin de couvrir tout le champ de l'activité. Du moins, correspondaient-elles alors à une structure de l'épargne qui ne reflétait pas comme aujourd'hui une grande préférence pour la liquidité de la part des titulaires de revenus, mais manifestait un intérêt réel pour les valeurs mobilières. Le circuit épargne-investissements était cependant fermé grâce au marché financier.

Quant au domaine non couvert par le système bancaire naissant, il était pris en charge, en ce qui concerne la collecte de l'épargne, par les Caisses d'Épargne reliées à la Caisse des Dépôts et Consignations, par le Trésor avec ses Bons, mais aussi par les Caisses de Crédit Mutuel pour les particuliers, par les Banques Populaires pour les artisans et petits commerçants, par le Crédit Mutuel Agricole pour le monde rural. Il est aisé de constater comment la défaillance des banques capitalistes, à l'égard d'une très grande fraction de la population, a donné naissance à ces institutions d'inspiration mutualiste, qui, depuis quelques années, ont conquis une part importante du marché de l'épargne.

Enfin, le Crédit Foncier de France s'est spécialisé dans l'aide à la construction, le Crédit National dans l'équipement des entreprises, après avoir été institué pour rembourser les dommages de guerre, et la Caisse des Dépôts et Consignations, devenue une véritable banque d'affaires de l'État, dans l'aide aux collectivités locales et la gestion des fonds consignés.

Il est facile de présenter le schéma du système financier tel qu'il résulte des lois du 13 juin 1941 et du 2 décembre 1945 et qui tend à se transformer depuis les décrets des 25 janvier 1966, 23 décembre 1966 et 1^{er} septembre 1967.

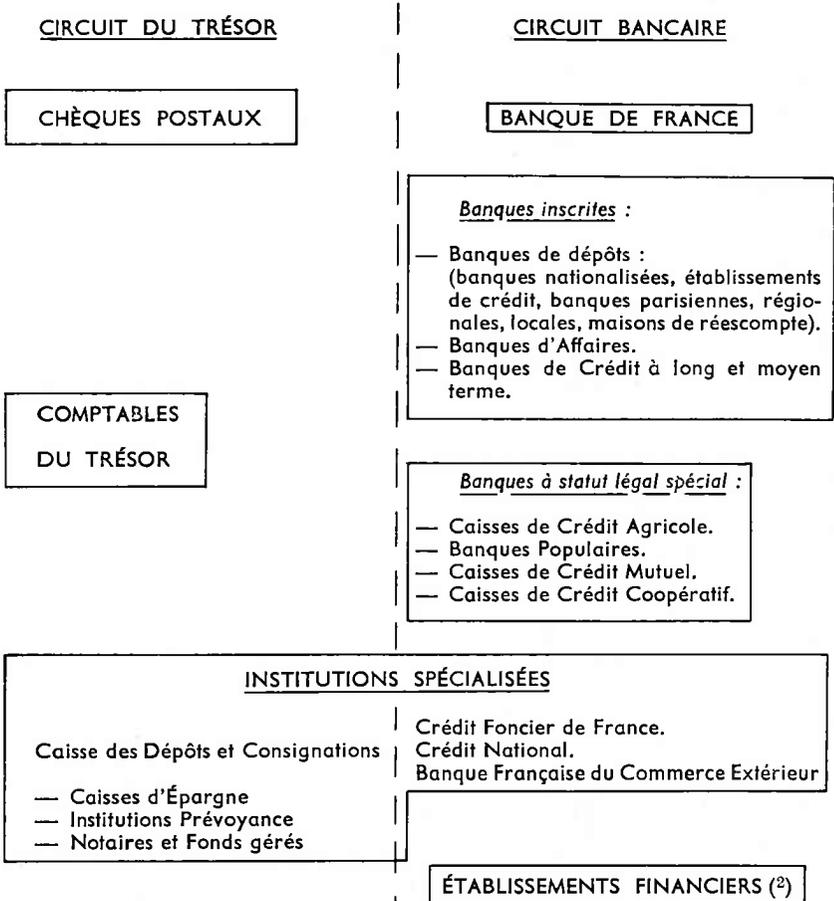
Jusqu'à la réforme de 1966-1967, chaque groupe d'institutions possède sa spécialité :

— La Banque de France, clé de voûte du système financier, surveille la création de monnaie et assure l'émission de billets ;

TABEAU 1

STRUCTURE DU SYSTÈME FINANCIER FRANÇAIS (1)

I. MARCHÉ MONÉTAIRE



II. MARCHÉ FINANCIER

AGENTS DE CHANGE (transactions)
 — émissions de valeurs mobilières au profit des institutions ci-dessus;
 — émissions de valeurs mobilières au profit des entreprises

III. MARCHÉ DES ASSURANCES

COMPAGNIES D'ASSURANCES-VIE

(1) Les cadres sont à l'échelle approximative des ressources collectées par les divers établissements.
 (2) Ne reçoit pas de fonds du public.

— Les banques de dépôts distribuent le crédit à court terme surtout aux entreprises de bonne « surface » ;

— Les banques populaires se consacrent aux artisans ;

— Le Crédit Agricole est au service des agriculteurs qui bénéficient largement de l'aide de l'État ;

— Les Caisses d'Épargne, le Crédit Mutuel Libre et les Compagnies d'Assurances-vie sont orientés vers les particuliers (ménages) alors que les Agents de Change ont le monopole des transactions sur valeurs mobilières.

Les tableaux 1 et 2 font apparaître l'articulation du système et ses déformations face à l'épargne.

En 1965, les banques inscrites représentaient par leurs ressources environ 18 % de l'épargne collectée par le système; en 1970, elles réunissent 33 % et en 1971, presque 35 % de cette épargne, alors que la Banque de France, qui n'était plus qu'à 10 % en 1965, en incluant dans ses ressources l'émission de billets de banque, est maintenant au niveau de 1 %. On mesure déjà l'évolution : il y a plus d'un siècle, les institutions bancaires jouaient à peu près toutes le même rôle et effectuaient les mêmes opérations, y compris l'émission des billets; à partir de 1852, la spécialisation

TABLEAU 2

**STRUCTURE DES RESSOURCES MONÉTAIRES ET D'ÉPARGNE
DU SYSTÈME FINANCIER FRANÇAIS**

Évolution des parts des établissements dans le total

(En pourcentage du total annuel)	Ressources monétaires			Ressources d'Épargne			Total		
	1965	1970	1971	1965	1970	1971	1965	1970	1971
Banque de France	30,0	19,9	5,3				10,0	4,4	1,2
Banques inscrites	37,0	54,6	54,8	8,9	27,3	28,5	18,6	33,5	34,8
Banques à statut légal spécial :									
Banques Populaires	4,5	3,0	4,1	0,6	2,3	2,1	1,9	2,4	2,6
Crédit Agricole	13,9	15,2	25,8	12,8	9,8	10,2	13,2	11,2	13,8
Crédit Mutuel Libre	0,3	0,8	0,8	0,9	2,8	2,9	0,7	2,4	2,5
Crédit Coopératif				1,9	0,5	0,3	1,3	0,3	0,2
Chèques Postaux	11,9	6,8	6,7				3,9	1,5	1,5
Trésor Public	2,2	-0,8	2,5	11,9	1,2	2,9	8,8	0,6	2,9
Institutions spécialisées ...									
Crédit Foncier				6,1	4,2	3,4	3,9	3,3	2,6
Crédit National				2,6	1,8	1,7	1,9	1,4	1,3
Banque Française du Commerce Extérieur	0,2	0,5	—	—	0,1	—	—	0,2	—
Caisses d'Épargne				23,5	24,1	22,4	15,4	18,7	17,1
Assurances-vie				4,9	5,8	5,9	3,3	4,5	4,5
Émissions de valeurs mobilières (au profit des entreprises)				25,9	20,1	19,7	17,1	15,6	15,0
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

s'est introduite dans le système, mais aujourd'hui les banques commerciales (dites de dépôts et d'affaires) participent à la création monétaire davantage que la Banque d'Émission, en même temps qu'elles deviennent des « banques à tout faire » !

Il est intéressant de connaître les origines de cette évolution qui place désormais le système bancaire en tête des circuits collecteurs, devant les Caisses d'Épargne et le marché financier, alors que ceux-ci le précédaient autrefois. Les bilans des banques renseignent rapidement sur ce point.

Le développement a pour origine les banques de dépôts : elles augmentent considérablement leur part au détriment des banques d'affaires qui tendent à se transformer en banques de dépôts et dont le nombre est tombé de 46 à 22 entre 1965 et 1970. De plus, si l'on calcule le montant moyen par banque d'affaires pour les ressources de dépôts, on constate qu'il est descendu de 257 millions de francs à 234 millions de 1967 à 1970. Il est évident que, seules, les banques d'affaires qui disposaient d'une clientèle importante de dépôts ont pu effectuer leur passage dans la catégorie des banques de dépôts. Quant aux banques nationalisées, leur part dans la collecte de l'épargne reste très stable par rapport aux autres banques, mais le montant moyen des dépôts par établissement passe de 354 millions en 1965 à 535 millions en 1967 et 770 millions en 1970, ce qui traduit une progression de 44 % de 1967 à 1970.

De plus, il s'est opéré un mouvement de concentration très net dans les banques de dépôts françaises dont le nombre est tombé de 221 en 1965 à 194 en 1970 et cela, malgré le changement de catégorie de nombreuses banques d'affaires. En ce qui concerne les banques locales, 26 ont disparu de 1965 à 1970 mais, si leur part dans la collecte des dépôts est en baisse de 2,05 % à 1,79 %, le montant moyen des dépôts gérés par chacune d'elles a doublé, en passant de 19 millions à 41 millions suivant en cela le mouvement général.

Enfin, il faut remarquer que les banques de crédit à long et moyen terme dont le nombre a augmenté de 50 % (24 en 1965, 35 en 1970), ont triplé leur montant moyen de ressources d'épargne (21 millions de francs en 1965 à 63 millions en 1970).

TABLEAU 3

STRUCTURE DES BANQUES INSCRITES SELON LEURS DÉPÔTS

(En pourcentage)

Groupes de Banques	1965	1967	1970
Banques de dépôts	90,11	91,53	95,48
dont :			
Banques nationalisées	57,7	57,4	57,7
Banques parisiennes	4,1	4,9	8,7
Banques d'affaires	9,31	7,78	3,17
Banques de crédit à long et moyen terme	0,58	0,69	1,35
Ensemble des banques inscrites	100,00	100,00	100,00

En conclusion, on peut affirmer que :

1° Le circuit des banques et des institutions d'inspiration mutualiste s'est considérablement développé, prenant 53,6 % en 1970, du marché de l'épargne, contre 34,4 % en 1965.

Contrairement à ce que l'on peut penser, la progression du Crédit Agricole n'est pas la plus forte, du moins dans la collecte des ressources d'épargne; c'est dans le domaine des comptes chèques et comptes courants que le développement de l'organisme est le plus frappant : en effet, il recueillait, en 1971, plus de 25 % des dépôts nouveaux contre 14 %, 6 ans avant, alors que les banques inscrites ont réalisé, en 1971, 55 % de la collecte.

2° Le circuit des assurances-vie est également en expansion depuis de nombreuses années. Parti de très bas, il a progressé notablement depuis 1965 en augmentant de 36 % sa part dans la collecte de l'épargne qui passe ainsi de 3,3 % à 4,5 %.

3° En revanche, le circuit du Trésor est en déclin. Sa part globale comprenant celle des Caisses d'Épargne tombe de 28 % à 21 %. Si les Caisses d'Épargne maintiennent à peu près leur position, c'est surtout la part des chèques postaux et celle du Trésor Public proprement dit qui diminuent de 12,7 % à 4,4 %.

De même, est en régression le circuit du marché financier auquel on rattache ici la collecte réalisée en grande partie sur ce marché par les institutions spécialisées (Crédit Foncier, Crédit National). La part dans la conquête de l'épargne nouvelle qui était en 1965 de 23 %, est tombée, en 1971, à 19 %.

Il convient maintenant d'observer comment le dynamisme des institutions financières, qui se manifeste déjà dans les transformations de structure, s'est accompagné de profondes mutations dans les rapports entre épargnants et établissements collecteurs de l'épargne.

III. ACTIVITÉ ET DYNAMISME DES INSTITUTIONS

Les modifications intervenues dans la répartition de la collecte de l'épargne sont certainement la conséquence des **réformes** de la réglementation de 1966-1967, mais elles sont surtout le résultat du dynamisme déployé depuis cette époque par toutes les institutions y compris les plus traditionnelles : ce dynamisme nouveau qu'il conviendra d'expliquer plus loin (§ IV. p. 52) s'est exercé dans deux domaines :

— Le rapprochement, par la création de nouveaux guichets, avec un public d'épargnants devenu plus exigeant quant à la gestion d'avoirs liquides toujours plus abondants.

— L'offre de modalités plus attrayantes de placement.

III.1. LA RÉFORME DE 1966-1967

La spécialisation des institutions entre divers réseaux de collecte et à l'intérieur du réseau bancaire entre les banques de dépôts, les banques d'affaires et les banques de crédit à long et moyen terme, devenait de moins en moins satisfaisante, alors qu'il était évident que les épargnants conservaient leur patrimoine, autre qu'immobilier, sous une forme de plus en plus liquide et alimentaient surtout les banques de dépôts. Il fallait donner à ces dernières les moyens de transformer cette liquidité en prêts à moyen

et long terme indispensables au financement des investissements, alors que le marché financier n'était plus suffisamment alimenté pour faire face à cet impératif. Mais, avant d'envisager des techniques de transformation des dépôts à vue, il convenait de lancer une politique dont le but était de **transformer d'abord l'épargne à vue en une épargne à terme** ou du moins en une épargne plus **stable** et de permettre aux banques de dépôts de recevoir des fonds assortis d'un terme supérieur à 2 ans.

a) C'est ainsi que, dans une première partie de la réforme, le décret n° 66-81 du 25 janvier 1966 supprime la limitation à deux ans du terme des dépôts reçus par les banques de dépôts et abolit, en contrepartie, les limites apportées à la liberté des banques d'affaires de recevoir des dépôts à vue. De plus, le décret n° 67-757 du 1^{er} septembre 1967 autorisait les banques de dépôts et les banques de crédit à long et moyen terme à utiliser en participations la totalité de leurs fonds propres. La seule différence qui sépare encore ces dernières des banques d'affaires, est que ces participations ne peuvent pas dépasser 20 % du capital des entreprises, alors que la limitation n'existe pas pour les banques d'affaires (1).

b) Une seconde partie de la réforme consiste à interdire les intérêts créditeurs pour les comptes chèques et les comptes courants (décret du 28 juin 1967) et à relever les intérêts créditeurs (dans les limites d'un plafond) sur les comptes à terme et d'épargne tout en supprimant pour les banques la limite du montant existant sur les dépôts d'épargne. Cette mesure a eu pour effet immédiat un transfert massif de l'épargne vers les livrets d'épargne, dès le second semestre 1967. Ce résultat, bien connu maintenant, souligne une fois de plus l'incidence des taux de rémunération sur les placements en période de relative stabilité des prix... ou de moindre hausse!

Dans le même temps, les compagnies d'assurances et les caisses de retraites admises au marché monétaire pouvaient discuter librement avec les banques de la rémunération de leur **dépôt à vue**.

c) Enfin, un troisième dispositif de la réforme rétablissait la liberté totale, pour les institutions, d'ouvrir de nouveaux guichets (10 janvier 1967).

L'ensemble de ces mesures intervenait à temps pour donner aux institutions des chances plus égales dans la compétition qui devait s'engager entre elles à partir de 1967. A partir de cette époque, en effet, il devenait évident que les ressources de l'épargne liquide ne pouvaient continuer d'affluer qu'au prix d'une concurrence acharnée entre les collecteurs. Du moins, fallait-il que les conditions soient moins inégales pour chacune.

III.2 L'EXTENSION DU RÉSEAU DE COLLECTE

Lorsque l'épargnant a le choix du service dépositaire, il s'adresse pour la gestion de ses avoirs **liquides** à celui qui est le plus proche de son domicile ou de son lieu de travail. L'accès rapide au guichet a fait le succès des chèques postaux et des Caisses d'Épargne dont le réseau de guichet est très dense sur le territoire. Il a contribué plus récemment à l'essor du Crédit Agricole, et dans certaines régions, à renforcer l'attraction du Crédit Mutuel (2).

(1) Notons que ce mouvement de déspecialisation se poursuit encore en Europe : la Banque d'Italie ne vient-elle pas récemment d'autoriser les Banques de crédit à court terme et les banques populaires à consentir des concours à moyen terme (18 mois à 5 ans) dans la limite de 8 % de leurs dépôts ?

(2) L'Alsace notamment qui, grâce au Crédit Mutuel, possède le réseau le plus dense d'institutions, se classe au premier rang des provinces dans la collecte de l'épargne liquide.

Or, pendant de longues années, de 1946 à 1959, la France a été sous-équipée sur le plan des réseaux de collecte. La loi de nationalisation prévoyait en effet la concentration bancaire et, selon les thèses de l'époque, cette concentration, certes nécessaire, devait s'accompagner d'une compression du nombre des guichets. Le but était de réaliser des « économies de gestion ». De 1946 à 1948, 280 guichets (sur 3 549 à la libération), furent fermés. En 1959, le nombre des guichets bancaires était tombé à 3 322. Les banques, qui avaient accepté assez facilement la mesure, commencèrent à réagir en 1950, faisant observer que l'économie française n'était pas concentrée, que cette compression d'établissements ne visait pas les fonds de commerce et enfin que les autres collecteurs, le Crédit Agricole notamment, était autorisé à étendre ses implantations. En 1954, le Rapport du Conseil National du Crédit constatait qu'il y avait en France un guichet bancaire pour 12 000 habitants sur 160 km², alors qu'en Grande-Bretagne, un guichet existait pour 4 500 habitants sur 15 km².

A partir de cette date, la **politique d'autorisation** d'ouverture de nouveaux guichets s'assouplit un peu sous la poussée des besoins de l'économie et du développement des quartiers nouveaux dans les villes. C'est ainsi que la création de guichets périodiques put être réalisée sans autorisation et que l'on nota l'apparition de « camion-guichets ». De 1950 à 1958, le nombre des guichets bancaires permanents passa de 3 322 à 3 499, soit 22 guichets supplémentaires environ par an.

De 1959 à 1966, la politique des guichets devint plus libérale et le rythme d'accroissement (1) fut le suivant :

1959.....	97	1963.....	148
1960.....	105	1964.....	126
1961.....	130	1965.....	131
1962.....	120	1966.....	264

Après la décision du Conseil National du Crédit (10 janvier 1967) de rendre la liberté totale dans ce domaine, la progression fut de plus en plus forte et l'implantation devint un objectif essentiel de la politique des institutions. Les épargnants ne pouvaient qu'être mieux servis au fur et à mesure que les collecteurs se rapprochaient d'un public qui n'était pas uniquement celui des entreprises mais de la grande masse de la population. Les chiffres suivants révèlent l'intensité du dynamisme des divers réseaux d'épargne :

	Banques inscrites			Banques populaires		
	Nombre de guichets	Variations	% de progression	Nombre de guichets	Variations	% de progression
1967	4 849	+ 366	+ 8,2	697	+ 71	+ 11,0
1968	5 217	+ 368	+ 7,3	764	+ 67	+ 9,6
1969	5 765	+ 548	+ 10,5	824	+ 60	+ 7,8
1970	6 426	+ 661	+ 11,5	928	+ 104	+ 12,5
1971	7 169	+ 743	+ 11,5	1 034	+ 106	+ 11,0

(1) Moyenne annuelle de l'accroissement : 138.

Du 1^{er} janvier 1967 au 31 décembre 1971, la croissance des points de collecte s'établit ainsi :

Banques populaires	+ 65 %	avec 1 034 guichets
Banques inscrites	+ 59 %	avec 7 169 guichets
Crédit Agricole	+ 16 %	avec 8 319 guichets
Caisse d'Épargne	+ 4 %	avec 5 350 guichets

Il convient d'ailleurs d'observer que les nouveaux guichets ne sont souvent que des unités d'exploitation légères ne comprenant que très peu de personnel.

Ce développement inégal du réseau n'explique pas entièrement la croissance inégale des ressources collectées mais il est intéressant de comparer les taux de croissance des deux phénomènes et de constater que les Banques populaires arrivent en tête des deux côtés.

1966-1971	Taux de croissance	
	des guichets	des ressources
Banques populaires.....	65 %	121 %
Banques inscrites (A.P.B.)	59 %	113 %
Caisse d'Épargne.....	4 %	94 %
Chèques Postaux	—	45 %

En ce qui concerne le Crédit Agricole et le Crédit Mutuel qui avaient multiplié leurs implantations depuis plus longtemps, le taux de progression des ressources d'épargne se situe à un niveau encore plus élevé :

Crédit Mutuel	+ 140 %
Crédit Agricole	+ 123 %

Ces indications donnent une mesure de l'activité des circuits d'épargne mais, dans le climat de concurrence qui a suivi la réforme de 1966-1967, l'offre de modalités de placements plus attrayantes est significative des mutations opérées jusque dans les techniques d'intervention.

III.3. LES NOUVELLES FORMES DE PLACEMENT

Si les institutions financières se sont transformées en abandonnant leur **spécialisation**, elles ont évolué également vers la diversification des formes de placements. M. D. Chatillon, directeur de la Caisse des Dépôts et Consignations, écrivait récemment (1) : « le Banquier se fait assureur, la Caisse d'Épargne, parfois même l'Assureur, banquier. Les législations, là où elles imposent un compartimentage des fonctions, doivent, tôt ou tard, s'adapter sous la pression des faits ». Ceci est vrai encore pour le Receveur des PTT qui intervient dans le placement non seulement des bons du Trésor et des emprunts PTT, mais aussi des assurances-vie, des livrets d'assurance... Ainsi, banques d'affaires, banques de dépôts, Crédit Agricole, Crédit Mutuel sont sur le point de devenir des banques à « service complet », des « banques à tout faire » ou des « **banques universelles** ». Et ce mouvement s'accompagne d'un renou-

(1) « Le Marketing financier au service de la clientèle », *Journal des Caisses d'Épargne*, juin 1972.

vement des techniques en même temps que des personnels. On rencontre de moins en moins, en effet, des personnalités du type de ces « grands banquiers » d'autrefois qui étaient davantage des financiers de talent. L'image du banquier évolue elle aussi. Les grands serviteurs des institutions financières dont la raison demeure le prêt, sont d'habiles techniciens à l'imagination sans cesse en éveil, qui découvre des formules nouvelles plus attrayantes les unes que les autres pour des épargnants ou des emprunteurs que l'on s'efforce de mieux servir.

L'approche du marché de l'épargne se fait alors suivant les techniques du marketing dont le but est, pour adopter un langage à la mode, de rechercher des « segments » de clientèle susceptibles d'être concernés et attirés par un produit **spécifique**, par un « nouveau produit financier ». Ici, cependant, le risque est grand de voir les spécialistes du marketing déborder la fonction des institutions qui est de servir d'intermédiaires entre l'épargne et l'investissement. Ces institutions ont un rôle de premier plan à jouer dans la réalisation de l'équilibre et de la croissance de l'économie toute entière. Il faut bien comprendre que le vendeur de « produits financiers » est certes en concurrence avec les autres « vendeurs » des autres institutions, mais aussi avec les vendeurs de biens et services qui s'écoulent sur le marché de la consommation. De plus, le produit financier n'est pas un « produit comme les autres ». Ce que vend et achète l'intermédiaire financier, ce sont des **créances**, c'est de la monnaie, ce bien qui permet d'acquérir tous les autres biens. L'activité fondamentale de l'institution financière et de la banque (universelle ou non) est le commerce de la monnaie ou le prêt à intérêt. La monnaie est le produit, l'article unique, sur lequel porte la négociation. La présentation de ce produit, son emballage, le « gadget » qui l'accompagne ne sont que des **modalités** diversifiées tendant à spécifier une opération à une clientèle. C'est en ce sens que l'intermédiaire « qui ne peut offrir n'importe quoi de n'importe quelle manière »⁽¹⁾ recherche les formules nouvelles susceptibles non pas de séduire plus, mais de mieux satisfaire les besoins de l'épargnant qui, eux, restent fondamentaux :

— besoin de conservation du capital malgré l'inflation,

— besoin de revenu (net d'impôt et d'érosion monétaire) mis en balance avec la liquidité qui permet tous les retours vers la consommation.

Les « formules » que les institutions peuvent proposer sont alors destinées à adapter le **placement** ou l'**emprunt** à des besoins spécifiques que la démarche marketing s'efforce de définir avec objectivité. L'intermédiaire financier, qui est à la fois emprunteur et prêteur de monnaie, ne sollicite plus comme autrefois la clientèle parce qu'elle dispose d'une capacité de placement ou d'une capacité de remboursement, mais parce qu'elle a un besoin déterminé : besoin de logement, besoin de consommer, besoin de préparer financièrement une retraite, besoin de doter, besoin de se couvrir d'un risque ou plus simplement besoin de trésorerie, besoin de service de caisse, et que la masse de ces besoins doit être couverte, en partie, par des prêts.

Et le catalogue des nouvelles formules de placement ou de prêt s'allonge tous les jours : chaque institution veut avoir sa propre gamme de « produits » auquel on donne un nom comme on le fait pour une nouvelle voiture ! C'est le « Trente » du Crédit Populaire ou le « Carré Vert » du Crédit Agricole. On n'a pas l'intention de parcourir en détail tout le catalogue mais on veut simplement observer le chemin parcouru depuis

(1) « Le Service complet, objectif des banques françaises », M. SCHLOGEL, *Banque*, juillet-août 1971.

cinq ans avec les SICAV, les plans d'épargne d'abord à 10 ans, puis à 5 ans, les livrets d'épargne-logement devenus des placements financiers intéressants et qui donnent un véritable **droit** au crédit, les assurances à indexation, le crédit-bail et le prêt personnel qui se développent dans un système bancaire qui, il y a quelques années seulement, défendait encore le principe du crédit objectif. Lorsque les opérations proposées au public ne sont pas trop sophistiquées, lorsqu'elles ont le génie de la simplicité, elles apportent aux institutions de grands succès. De même, les services offerts gratuitement, non plus aux seules entreprises comme il y a 10 ans, mais à la **multitude** des particuliers, apportent une masse de liquidité supplémentaire qui est elle aussi gratuite, les comptes chèques et les comptes courants n'étant plus rémunérés depuis 1967. Ces « services » qui contribuent souvent à la fidélité de la clientèle sont tout compte fait des **intérêts payés en nature**. Ils constituent une charge que l'institution supporte quelquefois avec regret mais qui, proportionnée à son dynamisme, lui permet de mieux servir et peut-être d'être mieux aimée. Les domicilia-tions de quittances, les retraits de billets dans toutes les succursales, les cartes de crédit et de paiement d'usage encore peu répandu rendent l'inter-médiaire financier plus utile, au même titre que les implantations de gui-chets, l'accueil des locaux, l'allongement de la durée d'ouverture le rendent plus attrayant.

Si la distribution des billets par des appareils automatiques l'oblige à détenir une encaisse stérile plus importante, notamment pendant le week-end et les jours fériés, du moins le dispositif est-il de nature à lui attirer un nombre plus grand de déposants non rémunérés.

Finalement, cette « créatique » financière et bancaire qui place l'imagi-nation au service du public est un des signes les plus heureux de l'évolution de nos entreprises de crédit et d'épargne. Encore faut-il observer qu'elle est un instrument des plus efficaces dans un régime qui s'apparente fort à celui de la concurrence monopolistique : les vendeurs ne luttent pas entre eux sur les prix, ici sur le taux de l'argent. Ce dernier en effet est, sauf pour les dépôts à terme de plus de 100 000 F, établi généralement à la limite supérieure autorisée par les autorités monétaires et, en ce qui concerne les taux débiteurs qui ont été « libérés », une entente semble bien exister entre les établissements. Dans ces conditions, ces derniers s'efforcent, pour un produit spécifique, de se réserver le plus longtemps possible, quelques mois bien souvent, une situation privilégiée de monopole. Ce jeu de la concurrence monopolistique pourrait expliquer, à lui seul, le dévelop-pement des nouvelles formes de placements et les transformations de l'activité des institutions en rapport avec une clientèle qui s'est élargie. Ces transformations ont cependant des causes plus profondes.

IV. EXPLICATIONS ET CONSÉQUENCES DES MUTATIONS

L'évolution du comportement des épargnants, dont les **revenus** et les **besoins** n'ont pas cessé de croître depuis plus de 20 ans, explique les muta-tions que les entreprises financières ont été obligées de subir plus parti-culièrement depuis 1967. En effet, le public a tout d'abord profondément modifié son attitude à l'égard du billet de banque puis à l'égard de l'orien-tation de ses placements, alors que le développement de la consommation et la transformation des structures de celle-ci, dans un climat trop souvent inflationniste, lui donnaient le goût profond d'une épargne liquide, difficile-ment apte à servir au financement des accroissements de la capacité de

production des entreprises. Diminution de la part des billets dans la masse monétaire, préférence pour la liquidité, développement de la consommation et inflation semblent être les raisons profondes des mutations financières dont il faudra envisager les conséquences.

IV.1. EXPLICATIONS

Les réformes introduites à partir de 1966 dans le système bancaire ne sont pas suffisantes pour expliquer le mouvement constaté. Dans la plupart des cas, le législateur a cédé sous la pression des faits. Au nombre de ceux-ci figure la croissance, d'ailleurs recherchée, de la monnaie scripturale.

IV.1.1. La part décroissante des billets dans la masse monétaire

L'examen de quelques rapports permet de mesurer le phénomène de scripturalisation de la monnaie :

PART DES BILLETS DANS LA MASSE MONÉTAIRE

Année	% Billets + Monnaie divisionnaire dans l'ensemble des disponibilités
31 décembre 1950	50,0
31 décembre 1960	38,6
31 décembre 1965	33,6
31 décembre 1966	29,9
31 décembre 1968	25,5
31 décembre 1971	19,3

Au lendemain de la guerre, tout a été fait pour développer l'usage du chèque et les dépôts ont progressivement remplacé la monnaie fiduciaire. De 1950 à 1960, le pourcentage des billets dans l'ensemble des moyens de paiement a diminué au rythme de 1 point par an environ. De 1961 à 1966, le rythme de diminution s'accroissait (2 points environ par an). Il devenait évident, pour les techniciens avertis, que ce mouvement qui se précipitait devrait cependant prendre fin assez rapidement et que le système bancaire qui avait trouvé jusqu'ici un apport de ressources important (et cela sans effort particulier) ne pourrait plus bénéficier longtemps de cet accroissement de pouvoir monétaire que lui avait donné jusqu'ici la dématérialisation de la monnaie. En 1966, de plus, l'obligation qui était faite aux banques d'entretenir un dépôt bloqué non rémunéré auprès de la Banque de France, marquait la volonté des autorités de réduire le pouvoir créateur des banques en compensant, par le coefficient de trésorerie (a), le coefficient de « détention » de billets (b) qui dans la formule du « multiplicateur » $\left(\frac{1}{a+b}\right)$ limite ce pouvoir.

Il en résultait logiquement que de nouveaux dépôts devraient sans cesse être recherchés et qu'il ne fallait plus compter uniquement sur une politique générale qui avait pour but de développer l'usage du chèque.

En 1959, au nombre des arguments donnés pour libéraliser la politique d'ouverture de nouveaux guichets de banques, figurait déjà la nécessité

de ne plus « mettre un frein au développement de la monnaie scripturale » (rapport du Conseil National du Crédit, 1959).

Ainsi, la crainte de voir s'atténuer la force du mouvement qui conduisait la monnaie vers les institutions bancaires eut-elle pour effet la recherche d'une action très vive tendant à ouvrir davantage ces banques aux ménages épargnants. C'est en effet à partir de 1967 qu'est né en France le marketing financier et que les banques se sont tournées vers les particuliers qui n'étaient pas forcément porteurs de valeurs mobilières.

On doit constater d'ailleurs que cet effort a eu pour effet de maintenir le mouvement, puisqu'en 1971 le pourcentage des billets est tombé à 19 % alors qu'aux U.S.A. il s'établit aux environs de 10 %.

IV.1.2. La préférence pour la liquidité

Il s'agit là d'un phénomène bien connu maintenant qui a pour conséquence le maintien d'une épargne liquide importante peu désireuse de s'engager dans les investissements.

Cette préférence a pour effet de privilégier l'activité des collecteurs de **dépôts** au détriment des marchés financiers et de l'assurance. Le secteur de l'assurance-vie doit alors réagir contre cette propension par un supplément de dynamisme et en offrant comme il le fait, par exemple, des formules permettant de disposer du montant des primes antérieurement versées (livret d'assurances).

L'attitude de l'épargnant consiste alors à arbitrer sans cesse son désir de rémunération contre sa préférence pour les avoirs liquides. Ce n'est que dans la mesure où le taux de l'intérêt est assez attrayant et que des possibilités de sortir de l'immobilisation lui sont offertes, qu'il accepte alors le blocage provisoire de ses dépôts. Cette attitude explique le développement considérable des bons de caisse et des dépôts à terme et le moindre succès des « Engagements d'Épargne » ou des plans, dont la limite a dû être ramenée de 10 à 5 ans.

IV.1.3. Le développement de la consommation

L'accroissement de l'épargne liquide est la conséquence des déformations subies par la structure de la consommation (1). C'est en raison de la part de plus en plus importante, dans les budgets de consommateurs, des achats de biens dits durables que des dépôts sont entretenus dans les institutions pendant une durée assez longue : le temps de l'accumulation du pouvoir d'achat. En raison de la relève qui s'opère entre les projets de dépenses, le montant global de ces dépôts est de plus en plus élevé et malgré leur fort coefficient de rotation, ils sont considérés comme très stables. Mais ces dépôts correspondent à une monnaie déjà engagée dans les transactions : elle n'est pas apte à être transformée sans précaution en prêts pour le financement d'investissements.

Enfin, si les vendeurs de biens et services sont des concurrents sérieux pour les collecteurs d'épargne, ces derniers en revanche sont les meilleurs alliés du commerce et de l'industrie dans la mesure où, par leurs prêts, ils contribuent à avancer la date de la dépense. Ainsi, la banque qui autrefois réservait ses concours aux entreprises est-elle aujourd'hui orientée de plus en plus vers des prêts à court terme aux consommateurs. Là encore, la mutation dans les circuits de financement est sensible.

(1) Ce rythme de paiement des salaires n'est pas non plus étranger à cette croissance. La mensualisation conduit à une conservation d'encaisse plus longue. De même, la domiciliation des paiements, qui a eu pour conséquence l'ouverture de comptes bancaires, a été à l'origine du développement de cette épargne liquide.

IV.1.4. L'attrait du placement immobilier

Né de la crise du logement qui sévit encore, l'attrait du placement immobilier résulte des nombreuses expériences faites par les épargnants qui ont trouvé leur avantage à s'endetter, souvent à des taux intéressants, et à rembourser au rythme de la dévalorisation de la monnaie. En s'efforçant d'intervenir par des prêts hypothécaires, les institutions bancaires se sont faites à leur tour les collectrices d'une épargne contractuelle qui, à chaque échéance de remboursement des prêts, se transforme pour elles en ressources propres. Ceci revient à orienter, indirectement par l'intermédiaire des ménages, l'épargne et les capitaux de financement qu'elle constitue vers les secteurs du bâtiment. Là aussi, on mesure les changements alors qu'au cours des générations antérieures cette épargne, accumulée préalablement pendant de nombreuses années du cycle de vie, aurait transité par le marché financier et contribué au développement des entreprises de tous les secteurs.

IV.1.5. L'inflation

La hausse à peu près continue des prix explique à son tour les mutations des entreprises financières face au marché de l'épargne. L'inflation qui renforce la « dépréciation du futur » écarte fatalement les épargnants des circuits de placement à long terme. Il est possible d'affirmer que les grandes victimes de l'inflation ont été les acquéreurs de créances « assurances-vie » et d'obligations. Seule, l'indexation aurait été une mesure de nature à éviter le « désintéressement » de l'épargnant dans ces domaines. L'épargne disponible s'oriente alors vers les circuits collecteurs d'épargne liquide. Il a fallu des incitations fiscales peu ordinaires pour relancer le marché des obligations. Ceci n'a pas empêché la part des émissions des entreprises, dans la collecte de l'épargne, de tomber de 17 % à 15 % de 1965 à 1971 (tableau 2, p. 45). De même, la possibilité de déduire une partie des primes d'assurances-vie du revenu imposable, a permis aux compagnies d'assurances d'accroître leur propre part de 3,3 % à 4,5 %, alors que les seules institutions bancaires augmentaient la leur de 35 % à 54 %.

Enfin, la position d'emprunteur étant dans une conjoncture inflationniste plus confortable que celle de prêteur, il ne faut pas s'étonner du rapide développement des prêts personnels et du désir que les institutions peuvent avoir de prendre place sur un tel marché. Le Directeur Général de la Caisse des Dépôts et Consignations déclarait récemment : « Les banques de dépôts devenant de véritables banques à tout faire, au meilleur sens du terme, il était indispensable que les Caisses d'Épargne cherchent de nouvelles voies, s'engageant en particulier dans celle des prêts personnels qui deviendra peut-être la plus féconde (1). »

IV.2. CONSÉQUENCES ET AVENIR DU SYSTÈME

Il n'est pas possible, dans le cadre de cet article, de rechercher toutes les conséquences des mutations et de les examiner en détail. Tout au plus peut-on citer :

IV.2.1. Le maintien des taux d'intérêt à un niveau élevé ; aussi longtemps que nos sociétés industrielles n'auront pas réussi à éliminer le mal inflationniste, il n'est pas pensable que les épargnants acceptent de se priver de leur liquidité à un taux qui serait inférieur au taux de l'érosion

(1) Cité par le Télégramme Économique du 19 septembre 1972.

monétaire. Le taux de l'inflation constitue la limite inférieure de tout placement stable. De plus, l'accentuation de la concurrence entre les circuits collecteurs empêchera longtemps toute baisse des taux d'intérêt servis aux épargnants. Les banques, qui escomptent une progression de l'ordre de 8 à 15 % par an d'ici 1980 du nombre de leurs comptes de clients, pourront difficilement envisager de réduire les avantages qu'elles acceptent aujourd'hui de consentir.

IV.2.2. L'obligation **d'assurer la transformation de l'épargne à court terme au financement à moyen et long terme** se fera de plus en plus sentir ; faute d'obtenir une « **solidification** » de l'épargne, des techniques de « transformation » devront se développer allant jusqu'à l'octroi de garanties officielles ou privées aux établissements qui s'avanceront davantage encore dans le financement du développement économique.

IV.2.3. La possibilité d'un **développement du crédit inter-entreprises** est un risque qui ne doit pas être sous-estimé par les institutions. Dans la mesure où les entreprises éprouvent des difficultés à financer leur développement, en raison de la défaillance du marché financier ou de l'insuffisance de l'épargne solide, elles seront de plus en plus tentées de faire appel à des procédures extra-bancaires. Ces procédures sont : les crédits « face à face » (1), les crédits de sous-traitance, les bons de Caisse, les prêts consentis par des caisses d'assurances-maladie, etc... ou encore les apports de trésorerie ou les capacités de financement d'investissement que donnent les dispositions relatives à l'intéressement des salariés aux fruits de l'expansion.

S'il en était ainsi, la mutation des institutions financières serait complète : la banque des entreprises deviendrait presque totalement celle des ménages ou des entrepreneurs individuels... la spécialisation aurait changé de côté !

IV.2.4. L'internationalisation du système financier semble être la conséquence logique à la fois de l'élargissement du marché commun et de la libre circulation des capitaux. On a prêté beaucoup d'attention, ces dernières années, aux implantations de banques étrangères en France (3 banques américaines, 1 israélienne, 1 brésilienne en 1970). Mais un mouvement inverse apparaît. Les banques françaises à leur tour prennent des participations dans les banques étrangères et passent des accords de coopération avec les banques européennes (2). Ainsi, à la concentration qui avait été plus ou moins imposée après la nationalisation du crédit, succède un mouvement de concentration internationale (3) qui fournit un cadre nouveau aux mutations toujours en cours qui caractérisent des structures pleines de vitalité.

*
* *
*

(1) Opération dans laquelle le banquier devient courtier et se contente de mettre en présence prêteur et emprunteur.

(2) Le facteur qui incite les banques à se regrouper en consortiums est le besoin urgent de satisfaire leur clientèle en leur offrant la gamme des services internationaux. C'est dans ce domaine, en effet, que la communauté bancaire internationale a unanimement décelé les meilleures perspectives d'expansion au cours de la prochaine décennie (*The Financial Times*, M. BLAUDEN, 25 octobre 1972).

(3) Ne va-t-on pas jusqu'à parler de « fusion » dans certains cas ? (Crédit Lyonnais, Commerz bank, Banco di Roma).

CONCLUSION

Concentration des forces d'intervention, universalisme et désécialisation, recherche du meilleur service dans un climat de concurrence acharnée, raffinement des formules, tels sont les maîtres-mots qui caractérisent l'évolution d'un système financier dans lequel les intérêts privés s'estompent quelque peu devant les impératifs généraux de la croissance économique.

Tentative réussie de « banque sociale » avec le Crédit Mutuel qui s'inscrit lui aussi dans un vaste mouvement international de coopération, présence d'un Crédit Agricole dont l'ardeur a stimulé un monde en pleine activité, modernisation du Crédit Populaire, ouverture des banques de dépôts à toutes les catégories de la population, réveil de l'assurance et volonté des Caisses d'Épargne de se rajeunir, voilà les constatations qu'il est possible de faire après avoir regardé évoluer les institutions dans lesquelles il reste certes encore beaucoup à faire pour assurer une croissance harmonieuse des activités.

Une chose est certaine : depuis dix ans, les entreprises financières face à l'épargne ont pris une forme plus humaine.