

La mobilisation des maisons de Haute Banque pour leur survie compétitive (dans les années 1870-1930)

Hubert Bonin, professeur d'histoire économique à l'Institut d'études politiques de Bordeaux et à l'UMR GRETHA-Université Montesquieu Bordeaux 4 [www.hubertbonin.com]

L'historien Nicolas Stoskopf, dans le sillage de Bertrand Gille¹, Jean Bouvier² et Alain Plessis³, notamment, a bien reconstitué la cristallisation des maisons de Haute Banque⁴, à l'apogée de la « première révolution bancaire »⁵, qui avait décollé au milieu du XVIII^e siècle et s'était épanouie jusque dans les années 1850-1860. Mais la « deuxième révolution bancaire », qui prend corps dans ces années 1850-1860, souvent d'ailleurs avec le concours de plusieurs maisons de Haute Banque, remet en cause le « modèle d'entreprise » (*business model*) de la banque désormais « vieille » au profit de la « banque nouvelle » (David Landes⁶). Un nouveau « système bancaire » s'esquisse, qui comprend notamment grande entreprise, organisation de firme, actionnariat de société anonyme, collecte massive de dépôts, large portefeuille d'escompte et de découverts – et les modèles en sont d'abord le Crédit lyonnais et la Société générale⁷. L'on pourrait ainsi penser que, au tournant du XX^e siècle, la Belle Époque des grandes banques de dépôts et d'affaires ait provoqué une crise existentielle de la Haute Banque, son déclin, l'effritement de son modèle économique – tout comme, en parallèle, nombre de maisons familiales de banque locale ont été emportées par les récessions, les crises de défiance ou achetées par les grands établissements de crédit parisiens ou plurirégionaux, dans une vague qui se prolonge jusqu'aux années 1920-1950 pour ces dernières⁸.

Notre chapitre s'interrogera par conséquent sur le « déclin » supposé de la Haute Banque face à la « banque moderne » dans les années 1880-1930, sur sa capacité de résistance, voire d'innovation et donc de « modernisation », et surtout sur « l'héritage » qu'elle a pu léguer au système bancaire français de ces décennies, en particulier par son association aux partenariats noués par les banques d'affaires. Tandis que, dans la *City*, les *merchant banks* se métamorphosent durablement en actrices de la banque de marchés et de financements internationaux⁹, que New York abrite des *investment banks* qui reproduisent le mode de

¹ Bertrand Gille, *Histoire de la maison Rothschild (1817-1870)*, Genève, Droz, 1965 & 1967.

² Jean Bouvier, *Les Rothschild*, Paris, Fayard, 1967 ; seconde édition, Bruxelles, Complexe, 1985. Cf. aussi Louis Bergeron, *Les Rothschild et les autres... La gloire des banquiers*, Paris, Perrin, 1991.

³ Alain Plessis, *Régents et Gouverneurs de la Banque de France sous le Second Empire*, Genève, Droz, 1985.

⁴ Nicolas Stoskopf, *Les patrons du Second Empire. Banquiers et financiers parisiens*, Paris, Picard, 2002. Nicolas Stoskopf, « La fondation du Comptoir national d'escompte de Paris, banque révolutionnaire (1848) », revue *Histoire, Économie, Sociétés*, III-2002, pp. 395-411.

⁵ Hubert Bonin, « Peut-on parler de révolution bancaire (XIX^e-XX^e siècles) ? », in Éric Bonhomme (dir.), *Les révolutions industrielles et scientifiques à l'époque contemporaine*, Bordeaux, SCEREN-CRDP Aquitaine, 2007, pp. 13-29.

⁶ David Landes, « Vieille banque et banque nouvelle : la révolution financière du dix-neuvième siècle », *Revue d'histoire moderne*, III, juillet-septembre 1956, pp. 204-222.

⁷ Jean Bouvier, *Le Crédit lyonnais (1863-1882). Naissance d'une grande banque*, Paris, SEVPEN, 1961 ; Flammarion, 1968 ; EHESS, 1999. Bernard Desjardins, Michel Lescure, Roger Nougaret, Alain Plessis & André Straus (dir.), *Le Crédit lyonnais, 1863-1986. Études historiques*, Genève, Droz, 2002. Hubert Bonin, *Histoire de la Société générale. I. 1864-1890. Naissance d'une banque*, Genève, Droz, 2006.

⁸ Alain Plessis, « Les banques locales, de l'essor du Second Empire à la 'crise' de la Belle Époque », in Michel Lescure & Alain Plessis (dir.), *Banques locales et banques régionales en France au XIX^e siècle*, Paris, Albin Michel, 1999. Michel Lescure & Alain Plessis (dir.), *Banques locales et banques régionales en Europe au XX^e siècle*, Paris, Albin Michel, 2004.

⁹ Stanley Chapman, *The Rise of Merchant Banking*, London, 1984. Réédition, Londres, Routledge, 2005. Kathleen Burk, *Morgan Grenfell, 1838-1888. The Biography of a Merchant Bank*, Oxford University Press, 1989-1990. Richard Robert, *Schroders. Merchant and Bankers*, London, McMillan, 1992. Jehanne Wake, *Kleinwort Benson. The History of Two Families in Banking*, Oxford University Press, 1997.

fonctionnement de la Haute Banque¹⁰, et que des *Privatbanken* et « banques privées » fleurissent dans l'aire germanique et suisse, peut-on encore prétendre que le modèle des maisons de Haute Banque est condamné par la deuxième révolution bancaire ? que le modèle des banques d'affaires le supplante irrémédiablement ? Ou doit-on admettre au contraire qu'un processus de « différenciation » et de « complémentarité » tout à la fois se dessine, qui permettrait à la Haute Banque de préserver une robuste capacité d'influence sur la place parisienne malgré le mouvement de « spécialisation »¹¹ ?

Notre réflexion s'inscrit dans un vaste projet visant à déterminer les contours des banques d'affaires françaises sur deux siècles, en comparaison avec leurs consœurs d'autres pays européens, afin de préciser leur spécificité, leur réactivité et leur compétitivité par rapport aux maisons pratiquant la banque d'affaires (*investment banking*) à l'échelle internationale. L'osmose relative qui s'est intensifiée dans les années 1860-1930 entre Haute Banque et banque d'affaires française constitue ainsi un sujet d'étude pertinent pour nourrir une réflexion sur le long terme sur la « nécessité » de pôles de savoir-faire particuliers dans la relation aux investisseurs financiers, institutionnels ou bancaires, et aux gros gestionnaires de fonds patrimoniaux : au-delà des structures et des stratégies d'entreprise, un capital relationnel et un enracinement dans les communautés d'intérêts disposant d'argent à mettre en valeur justifient la pluralité des parties prenantes, et donc la « nécessité » historique de « petites » maisons ou « boutiques », aptes à entretenir des pôles de connexions de confiance¹² au sein des bourgeoisies et divisions de gestion de trésorerie au sein des sociétés qui seraient désireuses de diversifier leurs placements.

1. Une ultime poussée de la Haute Banque : une ruée vers la banque d'affaires

Contrairement à une perception souvent prégnante, selon laquelle les maisons de Haute Banque appartiendraient de plus en plus à un monde passé au tournant de la seconde moitié du XIX^e siècle, de nouvelles injections de force entrepreneuriale et financière ragaillardissent sans cesse la place bancaire parisienne – bien qu'une étude exhaustive manque encore pour prendre la suite des ouvrages de B. Gille et A. Plessis notamment, quelles que soient les récentes ouvertures brillantes mais fragmentaires (A. Plessis sur Mirabaud, N. Stoskopf dans son dictionnaire des banquiers¹³) sur les années 1850-1870. L'on est ainsi surpris de constater que plusieurs maisons impliquées dans la « crise de Panama » des années 1880-1890 ont rejoint la place plutôt tardivement, depuis les années 1860 ; l'on peut considérer qu'une nouvelle « génération » de maisons de Haute Banque a émergé en plein cœur du démarrage de la deuxième révolution bancaire et que la première révolution bancaire n'absorbe pas par conséquent la totalité de l'histoire forte de ces sociétés bancaires, comme le souligne J.-Y. Mollier : « La Haute Banque parisienne s'est profondément renouvelée à partir du Second Empire dans notre pays, mais des phénomènes identiques apparaissent dans les nations voisines. »¹⁴

¹⁰ Cf. Robert Sobel, *The Life and Times of Dillon Read*, New York, Dutton, 1991. Vincent Carosso, *More than a Century of Investment Banking: The Kidder, Peabody & Co Story*, New York, McGraw-Hill, 1979. Vincent Carosso, *Investment Banking in America. A History*, Cambridge, Harvard University Press, 1970. Lisa Endlich, *Goldman Sachs. The Culture of Success*, New York, Touchstone, 1999, seconde édition 2000.

¹¹ Maurice Lévy-Leboyer, « La spécialisation des établissements bancaires », in Fernand Braudel & Ernest Labrousse (dir.), *Histoire économique et sociale de la France*, Paris, PUF, III, premier volume, 1976.

¹² Cf. Mark Casson, *Studies in the Economics of Trust*, Aldershot, Hants; Brookfield, Elgar, 1995. Mark Casson, *Information and Organisation*, Oxford, Oxford University Press, 1997. Mark Casson, « Entrepreneurial networks: A theoretical perspective », in Michael Moss, Anthony Slaven & Clara Eugenia Nunez (dir.), *Entrepreneurial Networks and Business Culture*, Séville, Fundacion Fomento de la historia economica, Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 1998, pp. 13-28. Matthew Jackson, *Social and Economic Networks*, Princeton, Princeton University Press, 2008.

¹³ Nicolas Stoskopf, *Les patrons du Second Empire. Banquiers et financiers parisiens, passim*.

¹⁴ Jean-Yves Mollier, *Le scandale de Panama*, Paris, Fayard, 1991, p. 211.

Peut-être la place parisienne a-t-elle bénéficié du décalage entre la conjoncture européenne plutôt dépressive à partir du krach de 1873 (et des banqueroutes ottomane et égyptienne) et son propre rebond qui, après le repli de 1866-1871, voit l'économie française redémarrer grosso modo jusqu'au krach de 1881-1882, ce qui a pu attirer vers elle des capitaux européens quelque peu désœuvrés ou inquiets. Par ailleurs, la mise en place du nouveau régime républicain ouvre la voie à la cristallisation de nouveaux réseaux reliant le monde de la politique, de l'administration et des affaires, par le biais de nouveaux groupes ou cercles de représentation d'intérêts, de nouvelles occasions de contrats et de « faveurs » publiques, puisque les représentants des réseaux « réactionnaires » sont contraints à un repli, avant de se repositionner dans la nouvelle architecture du pouvoir qui s'esquisse dans le sillage de la majorité « opportuniste/radicale » (centre-gauche) puis « progressiste » (centre-droit). Une troisième explication pourrait être trouvée dans les multiples occasions d'affaires procurées par nombre d'initiatives ayant fleuri dans les années 1860-1880 : percement du canal de Suez, programme de construction des deuxièmes et troisièmes réseaux ferroviaires, chantiers portuaires à travers le monde par des firmes françaises, affaires grecques et espagnoles financées depuis Paris, etc. L'éclosion de la seconde colonisation a pu aussi stimuler certaines perspectives d'affaires, notamment en Algérie et en Cochinchine, puis en Indochine et en Tunisie, avant les percées en Afrique subsahariennes et en Nouvelle-Calédonie. Tous ces marchés ont créé un appel à des syndicats bancaires, pour des crédits ou des émissions.

Enfin, les maisons de Haute Banque ont pu contribuer au courant de fond qui vise à remodeler la structure des actifs des fortunes de l'aristocratie, en voie de diversification des investissements fonciers et forestiers ruraux vers les valeurs mobilières, les placements miniers ou les investissements immobiliers urbains, d'autant plus que le fort tassement des cours des denrées agricoles dans les années 1870-1890 sape la rentabilité des domaines ruraux. Or les réseaux relationnels des maisons de Haute Banque se sont enracinés dans cette cohorte de noblesse tentée par cette recomposition financière, d'où la présence de nombreux nobles (de haute stature ou non, fortunés ou non) dans les conseils d'administration, afin de servir de caution aux initiatives entrepreneuriales des banquiers-financiers.

A. Un foisonnement de banquiers d'affaires affairistes

Il conviendrait de leur ajouter l'émergence forte des affaires nord-américaines, quand la conclusion de la guerre civile sonne le départ à d'énormes investissements, ferroviaires, industriels ou portuaires, d'où le placement de valeurs mobilières américaines en Europe, généralement par le relais de la *City*. La maison Lazard est bel et bien née aux États-Unis, dans le négoce de gros et la banque, et elle a été rejointe outre-Atlantique par plusieurs maisons françaises, telles Heine (Armand et Michel Heine, avec une succursale en Louisiane et des réseaux dans tout le Nord-Est) et Reinach¹⁵. Les contacts établis lors du chantier du chemin de fer du Panama ont facilité l'insertion dans le milieu des compagnies ferroviaires américaines dans les années 1880. L'achat des *Panama Railways* en 1881 est conçu par les maisons de banque américaines Seligman, Lasnier, Drexel-Morgan, ce qui a facilité les connexions entre les places de New York et Paris, d'autant plus qu'une filiale familiale de Seligman est montée sur Paris même.

¹⁵ Jean-Yves Mollier, *op.cit.*, pp. 70-71.

Des élans de fièvre spéculative ont pris corps malgré les aléas politiques¹⁶ et conjoncturels, dans les années 1860-1880, qui ont requis la mobilisation des épargnes des riches investisseurs individuels et familiaux et des trésoreries dormantes par les banques, vieilles ou nouvelles. Une telle bataille a peut-être été accentuée par la ponction effectuée par le paiement de l'indemnité de la défaite à l'Allemagne (5 milliards de francs, réglés par la vente de stocks d'effets de commerce et de lettres de change, transférés de Paris sur Londres puis Berlin/Francfort), qui a pu un temps assécher la place. Heureusement, cette période se situe à l'apogée de la première révolution industrielle, c'est-à-dire que les entrepreneurs ayant construit leur fortune pendant les révolutions successives qui ont marqué les étapes du progrès techniques depuis le début du siècle peuvent nourrir de leur accumulation de capital patrimonial le marché mobilier et la collecte de dépôts bancaires, malgré la concurrence des placements fonciers, immobiliers et luxueux. Les maisons de Haute Banque peuvent donc étendre leurs réseaux de courtage de valeurs, accentuer leur fonction d'interface entre le monde des investisseurs et les circuits de financement de l'économie.

Un tel foisonnement d'affaires et d'argent, maintenu vivace, par conséquent, malgré les prodromes de la « grande dépression » ici et là en Europe, a ouvert la voie à des initiatives entrepreneuriales bancaires et les vannes à des injections de capitaux frais sur la place parisienne. Des maisons existantes ont lancé de nouvelles sociétés, tandis que de nouveaux intervenants s'implantaient sur le marché. J.-Y. Mollier et Samir Saul ont ainsi relaté comment Raphaël Bischoffsheim et Léopold Goldschmidt (de la maison Bischoffsheim-Goldschmidt), Marc et Gustave Lévy-Crémieux (de la maison Lévy-Crémieux), la maison Hentsch-Lütscher (avec Raphaël Lütscher), Gustave Halphen et Louis Koenigswarter, notamment, ont participé à la création de la Banque franco-égyptienne en 1870, afin de relayer les maisons françaises (André) et allemandes (Oppenheim) déjà actives sur place et de participer elles aussi à cette « ruée » sur les affaires égyptiennes, qui semblent alors encore prometteuses, en « queue de boum » ou de cycle¹⁷. J.-Y. Mollier et Bouvier ont montré à propos du « scandale de Panama » comment les maisons de Haute Banque ont été impliquées dans le processus d'accompagnement bancaire et financier de la seconde grande firme des Lesseps, d'autant plus que de grandes banques ont refusé d'y participer. La maison Kohn-Reinach (créée en 1863 dans le sillage d'une première maison lancée en 1858) devient la principale banque du groupe qui conçoit les schémas financiers du Panama. Joseph de Reinach et Édouard Kohn développent une maison qui est tout à la fois une banque – qui attire des investisseurs aisés, qui place des actions et des obligations, qui procure des conseils financiers aux entreprises clientes – et un intervenant en Bourse par des opérations d'arbitrage pour compte propre et pour compte de tiers – tout en passant par les agents de change, en position de monopole, ou par des maisons de la Coulisse. Kohn-Reinach figure parmi les créateurs et les premiers membres du conseil d'administration du Panama en 1879, mais d'autres maisons y sont aussi présentes, telle Camondo. Tous ces banquiers « occupent de fortes positions en France et constituent [la] “nouvelle” Haute Banque parisienne »¹⁸ : Kohn-Reinach, Erlanger¹⁹, Heine, Bamberger, Betzold, Greniger ou Goldschmidt sont emblématiques d'une nouvelle génération de

¹⁶ Cf. Jean Bouvier, « Aux origines de la III^e République. Les réflexes sociaux des milieux d'affaires », *Revue historique*, octobre-décembre 1953, pp. 271-301 ; republié in Jean Bouvier, *Histoire économique et histoire sociale*, Genève, Droz, 1968, pp. 59-89.

¹⁷ David Landes, *Banquiers et pachas. Finance internationale et impérialisme économique en Égypte*, Paris, Albin Michel, 1993. Christopher Clay, *Gold for the Sultan: Western Bankers and Ottoman Finance, 1856-1881. A Contribution to Ottoman and to International Financial History*, London, Tauris, 2000.

¹⁸ Jean-Yves Mollier, *op.cit.*, p. 87.

¹⁹ « Émile d'Erlanger », in Nicolas Stoskopf, *op.cit.*, pp. 162-165.

maisons de Haute Banque dans les années 1870-1880, qui a été en particulier le fruit d'un courant de diasporas²⁰ issu de plusieurs aires européennes et convergeant sur Paris.

La force de ces maisons est leur « modernité » financière car elles savent remarquablement mobiliser les ressources d'un marché financier qui est devenu robuste et structuré²¹. Même si nous manquons de données statistiques, les activités de courtage (et d'arbitrage pour compte de tiers) s'affirment comme essentielles au coeur du portefeuille d'activités stratégiques de la Haute Banque. Démarcher de riches investisseurs, garantir des émissions de titres, les revendre rapidement, favoriser cette circulation grâce à des interventions en direct sur les marchés primaire et secondaire pour compte propre (*proprietary trading*) – et plusieurs exemples sont évoqués par les historiens à propos d'opérations financières précises²² –, pratique courante d'une collecte d'informations privilégiée (grâce aux délits d'initié), interventions actives en Bourse, notamment dans les périodes haussières, voire spéculatives d'un marché à terme en plein essor, sont autant de leviers de l'influence de ces banquiers-financiers. Ils ont dû sans aucun doute nouer des partenariats intimes avec les maisons de la Coulisse, qui émettaient et cotaient des valeurs hors de la Cote officielle (légalement mais plus souplement quant à la qualité des émetteurs. La maison de William Seligman utilise ainsi son propre coulissier, Max Hellmann. Chaque mouvement boursier a bénéficié des réseaux structurés autour de projets spéculatifs, et la Coulisse a contribué à les élargir.

B. De la Société générale à la Banque de Paris et des Pays-Bas : la maturation d'un modèle de banque d'affaires

Dès le milieu des années 1850, les Rothschild, qui animent alors la première maison de banque française, tentent de fédérer divers banquiers pour créer une grande banque au statut de société anonyme ; B. Gille, dans un article pionnier²³, a scruté les circonstances de ces négociations qui associent notamment des maisons issues des diasporas, telles B. Paccard, Dufour & Cie (la future Mirabaud), Mathieu Hentsch & Cie, E. Blount & Cie ou F. Vernes & Cie ; ils sont tout prêts d'aboutir en 1856/1857, avec un projet de « Comptoir impérial des travaux publics, du commerce & de l'industrie », mais leur demande officielle au ministère des Finances est rejetée car les autorités rechignent à libéraliser plus encore le marché de la banque "moderne" par peur d'un risque de déstabilisation du marché de l'épargne. Ce mélange de révérence et de rivalité qui anime les banquiers de la place vis-à-vis des Rothschild pousse à constituer des coalitions sans la maison de la rue Saint-

²⁰ Hubert Bonin, « Des banquiers cosmopolites? Le monde de la banque et les diasporas (des années 1730 aux années 1930) », *Diasporas. Histoire et sociétés*, n°9, *Chercher fortune*, mars 2007, pp. 11-31.

²¹ Pierre-Cyrille Hautcoeur, « Vue d'ensemble; diversité et décentralisation des institutions du système financier », in Pierre-Cyrille Hautcoeur (dir.), *Le marché financier au XIX^e siècle*, Volume 1. *Récit*, Paris, Presses de la Sorbonne, 2007, pp. 25-46. Pierre-Cyrille Hautcoeur, « Chapitre 7. De nouvelles institutions bancaires », *Ibidem*, pp. 251-272. Georges Gallais-Hamonno (dir.), *Le marché financier français au XIX^e siècle*. Volume 2. *Aspects quantitatifs des acteurs et des instruments à la Bourse de Paris*, Paris, Publications de la Sorbonne, 2007.

²² Quand le *Crédit foncier* émet 600 000 obligations en janvier 1883, Heine en prend un paquet de 20,000; acquis à un coût de 400 000 francs, il est revenu à 600 000 francs seulement neuf jours plus tard (J.-Y. Mollier, *op.cit.*, pp. 156-157). Une opération semblable est réalisée lors de deux émissions effectuées pour le compte des *Chemins de fer de l'Est algérien* en 1884. Ces deux opérations prennent place après le krach de 1882, ce qui prouve que toutes les occasions d'affaires n'ont pas été balayées par la crise, pour peu que les réseaux idoines soient mobilisés et que le portefeuille de savoir-faire du banquier soit bien revitalisé et affûté.

²³ Bertrand Gille, « La fondation de la Société générale », *Histoire des entreprises*, n°8, 1961, pp. 5-64. Cet article a été republié dans le recueil : B. Gille, *La banque en France au XIX^e siècle*, *op.cit.*, 1970, pp. 144-206. Cf. B. Gille, « Procès-verbaux de la Réunion financière, 1858-1860 », *Histoire des entreprises*, n°9, mai 1965. Cf. aussi « À propos du centenaire de la Société générale », numéro spécial de *Les Documents politiques, diplomatiques et financiers*, mai 1964, où cette revue multigraphiée évoque fort précisément, et en s'inspirant explicitement de Gille, les circonstances de la création de la Société générale.

Florentin puis de la rue Laffitte, avec des constellations instables car ces maisons balancent sans cesse entre la préservation de leur autonomie et la conscience de la nécessité d'une fédération de leurs intérêts, d'où les tentatives successives autour du CNEP, du Crédit mobilier, du Crédit lyonnais, de la Société générale et de Paribas ; l'institutionnalisation des banquiers issus des diasporas (mais les autres aussi) supposerait leur dissolution dans une "organisation d'entreprise", qui serait en contradiction avec leur mode de travail fondé sur l'animation de réseaux de relations et une addition d'affaires (voire de coups financiers) et non seulement sur des structures de gestion d'opérations massives et récurrentes.

Comme l'a bien analysé N. Stoskopf, Alphonse-Louis Pinard²⁴ a mobilisé autour de son CNEP des maisons de banque dont certaines appartiennent à notre cohorte des diasporas. Lui-même et ses successeurs réussissent même à asseoir cette banque "moderne" dans le monde si ancien des diasporas hellènes ; en effet, la place marseillaise et son foisonnement de négociants lui fournissent un Vlasto qui siège à son Conseil, tandis que, dans son déploiement en Méditerranée orientale (en Égypte), le CNEP s'immisce dans la communauté du négoce (si puissante à Marseille²⁵ avec les Zarifi et les Zafiropoulos) hellène qui lie Alexandrie, Athènes, Istanbul et Smyrne et Marseille (et même Londres).

Dans une seconde étape, autour de Pinard et de quelques banquiers issu de la Haute Banque franco-européenne se constitue un pôle d'intérêts qui est désireux d'établir une grande banque tournée vers l'industrie et l'international, sans les limites statutaires du CNEP et devient est partie prenante au groupe qui contribue à promouvoir le projet de la **Société générale**. Celui-ci n'est aucunement en effet l'œuvre des seuls Talabot ou même des Schneider ; et plusieurs personnalités du monde des banquiers issus des diasporas sont à l'origine de la création de la Société générale en 1864 ; elles engagent leurs réseaux relationnels et leur renommée dans le projet. C'est le cas d'(Isaac-) Édouard Hentsch qui est le représentant de la troisième génération des banquiers suisses Hentsch, de Genève ; il s'était établi à Londres en 1852 pour y pratiquer le négoce et la banque, puis avait rejoint Paris afin de prendre la suite d'un banquier au sein d'une petite maison devenue en janvier 1854 la banque Mathieu, Hentsch & Cie transformée en 1857 en Hentsch, Lütscher & Cie²⁶ ; après que son cousin germain, Charles Hentsch, de la maison Hentsch de Genève, a participé à la création du Crédit lyonnais et y est devenu administrateur (en 1863-1868), lui-même décide d'accompagner Pinard dans le projet de la Société générale, et il acquiert 11 600 titres (7 300 pour Hentsch lui-même, 4 000 pour sa banque parisienne Hentsch-Lütscher, 300 pour la banque Hentsch genevoise) soit 4,8 %. Il y retrouve un autre banquier paneuropéen, Louis-Raphaël Bischoffsheim, qui, d'origine allemande, avait fondé une maison de banque à Amsterdam dans les années 1820, puis s'était aussi implanté à Londres (en 1846) et enfin à Paris en 1848, par le biais de la maison Bischoffsheim & Goldschmidt²⁷. Les banquiers transfrontières mobilisés par Pinard complètent le bloc de banques françaises qu'il rassemble pour épauler la jeune Société générale – avant leur éloignement au tournant des années 1870, et ils lui procurent 10,4 % du capital : 6 500 pour Bischoffsheim (5 500 pour leur maison de Paris, 1 000 pour leur maison de Bruxelles), 6 450 pour Koenigswarter (4 500 pour la maison Koenigswarter et 1 950 pour

²⁴ Nicolas Stoskopf, « Alphonse Pinard et la révolution bancaire du Second Empire », *Revue Histoire, économie et société*, SEDES, 1998, n°2, pp. 299-317.

²⁵ « Étienne Zafiropoulos », in Roland Caty, Éliane Richard & Pierre Échinard, *Les patrons du Second Empire. Marseille*, Paris, Picard-Cenomane, 1999, pp. 310-312.

²⁶ Cf. Robert Hentsch, *Hentsch. Banquiers à Genève et à Paris au XIX^e siècle*, publication de R. Hentsch, Neuilly, 1996. R. Hentsch, *De mère en fille. Histoire des familles Hoskier, Appert, Girod, Hentsch*, publication de R. Hentsch, Neuilly, 1997. Nous remercions R. Hentsch pour ces livres et nos échanges épistolaires.

²⁷ « Louis R. Bischoffsheim », in Nicolas Stoskopf, *op.cit.*, pp. 94-99.

Louis Koenigswarter), 200 pour Trivutzi-Hollander²⁸, une maison parisienne et "cosmopolite", 3 800 pour le banquier Cahen d'Anvers et 3 000 pour la jeune Banque des Pays-Bas, ce qui confirme le degré d'ouverture de la place parisienne, largement insérée dans les flux d'argent transfrontaliers.

L'influence d'Edward Blount a été décisive pour fédérer des investisseurs de la *City* venus épauler la jeune Société générale car ce banquier vit et travaille des deux côtés de la Manche depuis un quart de siècle. Il participe en effet aux affaires françaises depuis la Monarchie de juillet ; comme beaucoup de Britanniques, il s'est intéressé aux activités ferroviaires et bancaires et a multiplié ses relations avec le monde de l'argent des deux côtés de la Manche. Issu d'une bonne famille catholique et francophile de grands propriétaires fonciers britanniques, il avait choisi d'abord une carrière diplomatique et était devenu attaché d'ambassade à Paris puis à Rome. C'est à Paris qu'il se convertit à la carrière de banquier en travaillant en 1831 chez le correspondant d'une banque anglaise, Callaghan, avant de s'installer rapidement à son compte à un apport d'argent de son père, commanditaire d'Edward Blount père & fils ; puis il s'était associé entre 1834 et 1848 à un banquier dynamique, Charles Laffitte, neveu de Jacques Laffitte, le grand banquier de l'époque, sans cesse en train de lancer des maisons de banque dotées d'une assise de plus en plus large et de participer à des projets industriels ou ferroviaires. Blount devient ainsi le partenaire de ce Laffitte d'une envergure plus modeste que son oncle, au sein de Charles Laffitte, Blount & Cie, qui est destinée à servir de truchement entre les capitaux britanniques et la France : elle a obtenu la concession de lignes ferroviaires dont le Paris-Rouen en 1840 – avant sa fusion en 1854/1855 dans la Compagnie de l'Ouest, que Blount préside d'ailleurs jusqu'en 1894. La banque de Blount aurait fini par mobiliser 49 millions de francs de capitaux pour les investir dans le capital de diverses compagnies ferroviaires, ce qui la place au troisième rang des investisseurs bancaires, derrière les Rothschild (avec 92 millions de francs) et Hottinguer (48,9 millions). Comme sa première maison de banque disparaît au début de la Seconde République, Blount a dû monter en 1851 une seconde maison, après une période d'apurement de ses comptes ; il s'associe aussi à la création de la Compagnie générale des eaux en 1853 et en devient administrateur en 1854 et même le président (de 1862 à 1901). C'est ainsi un banquier et un financier de haute volée, situé au cœur des réseaux d'affaires parisiens, mais avec des liens étroits avec la *City*, ce qui lui procure une aura particulière sur la place²⁹. Et cela explique qu'il siège au Conseil de la Société générale, en devienne vice-président puis même président en 1886, et ce jusqu'en 1901 ; ce banquier de la « vieille banque » est ainsi associé durablement à la poussée de la « nouvelle banque », même si, dans ses vieux jours, il la supervise de fort loin depuis sa résidence britannique.

Cependant, l'aventure de l'osmose entre Haute Banque paneuropéenne et « banque moderne » se poursuit à travers un nouvel épisode, lui aussi bien connu (grâce à N. Stoskopf et É. Bussière), celui de la création de la **Banque de Paris et des Pays-Bas**. L'un des banquiers partenaires de la Société générale participe à plusieurs projets successifs et prend position en intermédiaire entre les places belges et hollandaises et la place parisienne, en symbole de ce flux d'affaires qui se renforce durant toute la seconde moitié du siècle, avec un trapèze relationnel Paris-Bruxelles-Anvers-Amsterdam. Louis-

²⁸ Si Trivulzi semble originaire d'Italie, Hollander vient d'Altona (près de Hambourg) et les deux hommes ont créé une banque à Paris en 1859 (nous remercions N. Stoskopf pour ces précisions).

²⁹ Nous nous inspirons de plusieurs études de l'un des spécialistes de l'histoire des chemins de fer français au XIX^e siècle, Georges Ribeill, ainsi que de : Toshihiro Tanaka, « Note on the relationship between the English interests and the French interests in French railways companies of 1840s », *working paper* obligeamment offert par l'auteur à H. Bonin lors d'un colloque, 1996. Cf. aussi Stuart J. Reid, *Memoirs of Sir Edward Blount*, Longmans, Green & Co, Londres, 1902 (Bibliothèque nationale Nx 2913), avec fort peu de lignes sur les activités bancaires, en fait. « Edward Blount », in Nicolas Stoskopf, *op.cit.*, pp. 100-104.

Raphaël Bischoffsheim est en effet d'abord la cheville ouvrière de la création à Amsterdam en février 1863 de la Banque des Pays-Bas, l'une des deux ancêtres de la Banque de Paris & des Pays-Bas, créée plus tard en 1872. En fait, cette banque hollandaise n'est qu'un paravent destiné à faciliter la création d'une banque à statut de société anonyme dès lors qu'une loi française de 1857, qu'un décret de 1863 rend applicable à la Hollande, permet à l'État de reconnaître l'existence légale de sociétés anonymes étrangères et donc leur activité en France même. Bischoffsheim semble avoir voulu entretenir deux fers au feu, avec sa participation dans la Société générale et en développant en France la succursale de la Banque des Pays-Bas, qui est dirigée par Henri Bamberger, fils d'Auguste Bamberger et d'Amélie Bischoffsheim. Les Bischoffsheim, de Mayence (Louis et Jonathan-Raphaël, mais avec des mariages sur Francfort avec des filles Goldschmidt), ont essaimé sur Anvers et Amsterdam (Louis), puis à Paris (Jonathan-Raphaël, dans Bischoffsheim-Goldschmidt) et à Londres ; ils participent à la création de la Banque nationale de Belgique et de la Deutsche Bank, tandis que la branche parisienne (conduite par un membre de la famille établi à Paris, Henri Bamberger, est actrice (avec les Hentsch) de la naissance de la Banque de crédit et de dépôt des Pays-Bas en 1863 (qui reprend Bruxelles et Anvers), dont la fusion avec la Banque de Paris (créée en 1869 par des banquiers rivaux des Rothschild, dont l'Italien Henri Cernuschi) suscite la naissance de Paribas en 1872. « *Replacée dans son contexte historique, lointain et immédiat, l'association de la Banque de Paris avec le groupe Bischoffsheim prend tout son sens : il s'agit pour elle de se doter, par-delà les frontières, des alliances qui lui font défaut pour rivaliser avec les Rothschild dans les futures opérations internationales, de ne pas subir, en un mot, le sort des Pereire.* »³⁰

On les retrouve d'ailleurs, on l'a vu plus haut, dans l'expérience de la Banque franco-égyptienne en 1870-1889, avec Hentsch & Lütcher, Goldschmidt et Koenigswarter, quand ces maisons s'essayent à résister à la progression anglaise sur la place d'Alexandrie en s'associant à sa communauté israélite. Ces banquiers issus de diverses diasporas ne présentent nulle originalité par rapport à leurs confrères autochtones ; eux-mêmes deviennent des Parisiens de souche, disposent d'une large fortune foncière rurale et de leur château et manoir, constituent parfois de belles unions matrimoniales dans la grande bourgeoisie française et ouvrent même leur entreprise à d'autres partenaires et investisseurs. Cependant, ces maisons conservent quelque héritage de leur histoire : leurs réseaux de correspondants européens, essentiels pour la gestion quotidienne des affaires de lettres de change et de change, mais surtout pour collecter les informations utiles à l'anticipation sur l'évolution des marchés et des projets d'affaires. Souvent, aussi, ils tissent des réseaux matrimoniaux qui renforcent encore plus l'architecture relationnelle des diasporas : « *Jonathan Raphaël, frère cadet de Louis Bischoffsheim [...] épousa Jetta, une autre fille de H.S. Goldschmidt et de Gelchen Gans. Leur sœur Amélie, femme d'Auguste Bamberger [...], fut la mère de Louis [...] et d'Henri [...], lequel épousa Amélie de Hirsch, sœur de Maurice de Hirsch. Celui-ci devint le gendre de Jonathan. Quant à la cadette de la famille Bischoffsheim, Clara, elle se maria avec Meyer Joseph Cahen d'Anvers, banquier à Paris. Louis eut trois enfants [...]. Raphaël épousa une fille d'Émile d'Erlanger, banquier à Paris, tandis que son cadet Henry, en se mariant avec Clarissa Biedermann, fille du joaillier de la cour à Vienne, devient le beau-frère de James Stern, banquier à Londres, où il s'était installé lui-même en 1849.* »³¹

2. La Haute Banque ébranlée par les crises financières et les krachs ?

Malgré cette vitalité et ce regain d'initiatives entrepreneuriales, bancaires et financières, le monde de la Haute Banque parisienne est secoué par les crises conjoncturelles et par une

³⁰ Nicolas Stoskopf, *ibidem*, p. 28.

³¹ « Louis R. Bischoffsheim », in Nicolas Stoskopf, *op.cit.* p. 95.

relative crise du « modèle économique et stratégique » de ces maisons. Cette ultime « belle époque » de la Haute Banque se serait effritée dans la crise générale et dans des crises internes particulières : le capitalisme bancaire familial aurait-il « fait son temps » et cet ultime avatar de la première révolution bancaire au cœur même de la deuxième révolution bancaire n'aurait-il été qu'un feu de paille ?

L'explication la plus courante à l'affaiblissement structurel des maisons de Haute Banque est attribuée à leurs lacunes de gestion et à des prises de risque excessives. Dans un premier temps, celles qui avaient été engagées aux côtés des Pereire dans l'aventure du Crédit mobilier³² semblent avoir résisté au choc de 1867, peut-être parce que, en direct, elles n'avaient pas mobilisé beaucoup de lignes de crédit en faveur de la nébuleuse de la banque d'affaires, ou aussi parce que la poursuite des activités de nombre des entreprises issues du sillage de cette dernière ont résisté à sa chute et maintenu leur capacité à nourrir des affaires intéressantes (construction navale, transport maritime, transport ferroviaire, etc.). Toutefois, une quinzaine d'années plus tard, l'intensité du krach qui ébranle la place parisienne au début des années 1880 bouleverse le jeune équilibre obtenu entre « vieilles » et « jeunes » maisons de Haute Banque et les banques de dépôts et d'affaires. La chute du « groupe Donon », en particulier, constitué autour de la Société de dépôts et de comptes courants (créée en 1863) et de la Société financière de Paris (créée en 1868) n'a pu manquer de ronger les actifs et l'activité des quelques maisons (Erlanger, Koenigswarter, Goldschmidt ; puis, à partir de 1879, Reinach) qui étaient devenues ses partenaires dans les syndicats qu'il avait constitués ; de même, les mésaventures de la Banque d'escompte de Paris (montée en 1879 par Soubeyran) ont dû secouer ses compagnons de route Camondo, Demachy-Seillière³³ ou Hentsch-Lütscher).

Cependant, le grand tournant aura été l'effondrement du grand Comptoir d'escompte de Paris ; en effet, cette institution symbolique de la deuxième révolution bancaire aura exercé une force de levier pour déployer les nouvelles pratiques de la banque de dépôts et d'escompte et de la banque de financement et d'investissement, et c'est sur ce dernier registre qu'elle relayait notamment les maisons de Haute Banque partenaires, telles Heine, Günzburg, Cahen d'Anvers ou Ephrussi. N. Stoskopf³⁴ a bien déterminé comment elles bénéficiaient de la redistribution des titres que le Comptoir émettait, au profit de leurs réseaux de clients ou pour leur compte propre. Mais la principale maison impliquée dans ce nœud d'affaires est alors Hentsch-Lütscher, d'autant plus qu'Édouard Hentsch³⁵ était le président du Comptoir d'escompte de Paris. L'enjeu ne réside pas seulement dans le récit des faits, mais dans l'impact dramatique que constitue la chute du Comptoir car c'est bel et bien un tournant décisif dans l'histoire des maisons de Haute Banque. Quand il s'affaisse en 1889, asphyxié par la spéculation sur le marché du cuivre qu'il a conçu et co-financé – pour réaliser un accaparement (*speculative corner*) du stock de cuivre constituant la

³² Jean Autin, *Les frères Pereire*, Paris, 1984. Elisabeth Paulet, *The Role of Banks in Monitoring Firms. The Case of the Crédit Mobilier*, London, Routledge, 1999. Elisabeth Paulet, « Financing industry: The Crédit mobilier in France, 1860-1875 », *Journal of European Economic History*, 2002, volume 31, n°1, pp. 89-112.

³³ Cf. Raymond Dartevelle (dir.), *La banque Seillière-Demachy. Une dynastie familiale au centre du négoce, de la finance et des arts, 1798-1998*, Paris, Perrin-Fondation pour l'histoire de la Haute Banque, 1999. Christian Grand, *Trois siècles de banque. De Neuflyze, Schlumberger, Mallet, de 1667 à nos jours*, Paris, E/P/A éditions, 1991.

³⁴ Nicolas Stoskopf, « Alphonse Pinard et la révolution bancaire du Second Empire », *Revue Histoire, économie et société*, SEDES, 1998, n°2, pp. 299-317. Nicolas Stoskopf, « La fondation du Comptoir national d'escompte de Paris, banque révolutionnaire (1848) », *Histoire, économie & société*, SEDES, 2002, n°3, pp. 395-411.

³⁵ See Robert Hentsch, *Hentsch. Banquiers à Genève et à Paris au XIX^e siècle*, édité by R. Hentsch, Neuilly, 1996. R. Hentsch, *De mère en fille. Histoire des familles Hoskier, Appert, Girod, Hentsch*, édité par R. Hentsch, Neuilly, 1997.

réserve courante du marché mondial de ce matériau³⁶, les maisons qui l'ont accompagné dans cette campagne finissent étran­glées. Parmi elles, Hentsch est la victime principale car elle y engloutit tous les actifs des familles propriétaires et dirigeantes, et elle doit clore ses portes, alors qu'elle s'était érigée en une puissante animatrice de la place parisienne depuis la fin de l'Empire.

Close à Londres par la crise de Barings³⁷ provoquée par la défaillance des valeurs argentines, la décennie de krachs (1881-1890) est couronnée par la chute de la maison Kohn-Reinach en décembre 1890, dans le sillage de la crise de la Compagnie du canal de Panama³⁸, dont elle était un intime compagnon de route. Certes, une fraction de ses actifs est transmise à une nouvelle maison (durant jusqu'en 1940), Siegfried Propper & Cie, Propper servant d'homme de paille aux partenaires. Mais le destin des deux maisons Hentsch-Lütscher et Kohn-Reinach a provoqué un sérieux contrecoup aux maisons de Haute Banque, qui ont perdu en fait tout à la fois leur dynamisme entrepreneurial et leur surface financière, et donc leur capacité d'influence sur la Place et leur rôle de pionniers ou de défricheurs d'affaires, en actrices clés de la banque d'affaires.

De plus, la nouvelle banque qui est montée sur les ruines du défunt Comptoir, le Comptoir national d'escompte de Paris, est construite sur des bases complètement différentes, reliant en direct le marché financier (fournissant le capital) et bancaire (fournissant les dépôts et les effets de commerce) et un « management » salarié (et diplômé), loin de l'osmose entre banque moderne et « vieilles » banques qui avait caractérisé son prédécesseur. Comme le Crédit lyonnais, la Société générale ou la Banque de l'Indochine, il fonctionne en autonomie par rapport aux maisons de Haute Banque, marquant le triomphe final de la « société anonyme » bancaire. Ce repli, voire ce « déclin », a été aggravé par le fait que plusieurs autres maisons ont subi de grosses pertes pendant ces années 1880, par exemple Mirabaud ou Seillière-Demachy ; cette dernière doit même être liquidée puis refondée sur de nouvelles bases en 1888. C'est donc bel et bien une sorte de « big bang » qui se produit ainsi pendant la décennie des années 1880 au sein de la communauté des maisons de Haute Banque – si l'on reprend le terme utilisé à propos de la City pour la décennie précédente³⁹.

3. La perte de compétitivité de la Haute Banque face aux grandes banques

Au-delà de ces causes provoquées par des événements conjoncturels et des prises de risque téméraires, le mouvement d'ensemble qui touche l'Europe bancaire et financière conduit à une érosion des positions compétitives des maisons de Haute Banque face aux grandes entreprises bancaires qui se structurent dans les années 1860-1910. Le cas de la Banque franco-égyptienne lui-même est révélateur de cette tendance puisque, dans sa conduite, de plus en plus, le poids du « management », de la direction salariée, devient décisif tandis que l'influence des banquiers familiaux s'effrite. Si des dynasties de managers salariés apparaissent et parfois rejoignent la grande bourgeoisie par leur fortune et leur stature, elles ne se rattachent aucunement aux familles de la Haute Banque. Ainsi, cette Banque franco-égyptienne – dont il ne faut pas ignorer l'importance transméditerranéenne – doit accueillir dans son tour de table stratégique et capitalistique les grandes banques (Paribas, Crédit industriel et commercial), notamment pour assurer le refinancement de ses

³⁶ Bertrand Gille, « Un épisode de l'histoire des métaux : le krach des cuivres », *Revue d'histoire de la sidérurgie*, volume 9, n°1, 1968.

³⁷ Peter Austin, *Baring Brothers and the Birth of Modern Finance*, Londres, Pickering & Chatto, 2007.

³⁸ Cf. Jean Bouvier, *Les deux scandales de Panama*, Paris, Julliard, 1964. Jean-Yves Mollier, *Le scandale de Panama*, Paris, Fayard, 1991.

³⁹ Philip Cottrell, « London's first 'Big Bang'? Institutional change in the City, 1855-1883 », in Youssef Cassis & Philip Cottrell (dir.), *The World of Private Banking*, Londres, Ashgate, 2010, pp. 31-98.

opérations ultramarines et mettre à sa disposition leurs réseaux de courtage européens. Finalement, en 1899, elle doit se dissoudre au sein de la Banque internationale de Paris, diversifier ses opérations internationales, laisser plus de place en son sein à Paribas, avant que, en 1901, cette Banque internationale de Paris fusionne avec la Banque française pour l'Afrique du Sud pour devenir la Banque française pour le commerce et l'industrie (BFCI), elle-même transformée en Banque nationale de crédit⁴⁰ en 1920, au terme d'un processus qui voit disparaître toute influence des maisons de Haute Banque au profit de managers conduisant ce qui est devenu la quatrième banque commerciale du pays. Ce processus de « normalisation » est représentatif d'une tendance « lourde » : malgré leur rôle dans la fondation et le développement de la banque, les maisons ont dû peu à peu laisser place aux dirigeants salariés et à un capital « anonyme » et dispersé, au point même de ne plus figurer au conseil d'administration.

Une telle tendance est confirmée à la Société générale, où plusieurs membres des maisons de Haute Banque siégeaient au Conseil (Louis-Raphaël Bischoffsheim, Edward Blount, Meyer-Joseph Cahen d'Anvers, Henry Davillier), pour un cinquième de ses membres. Mais la capacité d'influence de ces « parrains » originels s'est rapidement effacée face au pouvoir réel des dirigeants salariés et à l'émergence des fonctions de directeur ou directeur général et de directeurs adjoints : la banque « moderne » ne reposait plus sur un « partenariat » d'associés-gérants, mais sur l'ancêtre d'une « technostructure », symbolisée par les fonctions du « comité de direction ». Certes, Blount⁴¹ reste administrateur de 1864 à 1901, vice-président puis même président en 1886-1901 ; mais il se comporte plus en président non exécutif, en « parrain », en « symbole » de l'ancrage trans-Manche de la banque parisienne, un levier pour faciliter l'accès dans les cercles de la City⁴², et sa présidence (1862-1901) de la Compagnie générale des eaux adopte un profil identique. Le même constat peut être dressé à propos du Crédit lyonnais, où la crise de 1881-1882 a imposé une prise en main vigoureuse de la gestion par l'équipe de dirigeants salariés et à l'amenuisement des relations quotidiennes avec les représentants de la Haute Banque⁴³, qui avaient patronné les premières années de la firme.

Par ailleurs, les maisons de Haute Banque deviennent moins essentielles aux activités financières des grandes banques car celles-ci se dotent peu à peu de leurs propres circuits de courtage de titres, soit par le biais de leurs réseaux d'agences, dotées d'un service des titres charpenté, soit par l'intermédiaire de leur clientèle d'affaires, patrons de sociétés, grands et moyens bourgeois, séduits par le savoir-faire en gestion de fortune du service Bourse et du service Titres de ces organisations de firmes en maturation. Enfin, elles pénètrent elles aussi le monde des investisseurs institutionnels, en particulier les compagnies d'assurance, et parviennent à y réduire quelque peu l'influence de la Haute Banque qui les animaient depuis les années 1820-1860. L'on doit ajouter que plusieurs banques, surtout les banques d'affaires, sont devenues les correspondantes sur Paris de banques locales et régionales, familiales ou non, et ont pu ainsi drainer une partie de leurs affaires financières, en court-circuitant les maisons de Haute Banque et en gonflant indirectement leur portefeuille de clients aisés au détriment des banquiers traditionnels.

⁴⁰ Hubert Bonin, *La Banque nationale de crédit. Histoire de la quatrième banque de dépôts française en 1913-1932*, Paris, PLAGE, 2002.

⁴¹ Stuart J. Reid, *Memoirs of Sir Edward Blount*, Longmans, Green & Co, London, 1902. « Edward Blount », in Nicolas Stoskopf, *Les patrons du Second Empire*, op.cit., pp. 100-104.

⁴² Hubert Bonin, *La Société générale au Royaume-Uni (1871-1996)*, Paris, Mission Histoire, Société générale, 1996. Youssef Cassis, *La City de Londres, 1870-1914*, Paris, Belin, 1987.

⁴³ Cf. Jean Bouvier, *Le Crédit lyonnais (1863-1882). Naissance d'une grande banque*, Paris, SEVPEN, 1961; Flammarion, 1968; EHESS, 1999. Bernard Desjardins, Michel Lescure, Roger Nougaret, Alain Plessis & André Straus (dir.), *Le Crédit lyonnais, 1863-1986. Études historiques*, Geneva, Droz, 2002.

Les grandes banques ont réussi également à « copier » le modèle relationnel de la Haute Banque, à se doter d'entités fonctionnant peu ou prou comme des « maisons de Haute Banque », avec des conseillers spécialisés, de haut niveau, stables, qui, au Siège, pouvaient accueillir les clients aisés et orienter leurs placements. Le Crédit lyonnais a même structuré un « département de la Haute Banque », affecté aux relations avec les banques étrangères correspondantes et aux activités internationales, pour des refinancements spécifiques et surtout pour des opérations de titres. Paribas⁴⁴ s'est parallèlement affirmée comme une super-maison de Haute Banque, avec l'émergence d'une cohorte de « banquiers d'affaires », banquiers-financiers et banquiers conseils (*senior bankers*, dirait-on aujourd'hui) tout à la fois, aptes à susciter une « osmose » entre la banque et les cercles de clientèle attachés à « la banque sur-mesure », que ce soit sur Paris ou sur Bruxelles, où la succursale de Paribas a dupliqué la maison mère et concurrencé les maisons de Haute Banque belges, autour de Raphaël de Bauer, son directeur de 1872 à 1916, en banquier d'affaires agissant quasiment comme un partenaire d'une maison de Haute Banque. Les banques de dépôts elles aussi ont été pénétrées ici et là par « la banque cosmopolite » dont les maisons de Haute Banque avaient le monopole grâce à leurs réseaux de diasporas. Le Suisse James Rosselli a ainsi dirigé la succursale de Londres du Crédit lyonnais, puis le département des relations internationales à Paris (en 1895-1929), un temps avec l'aide d'un autre Suisse, Auguste Célérier à la fin du XIX^e siècle. Le cas de l'Autrichien (mais naturalisé Français) Émile Ullman est lui aussi un « marqueur » de cette osmose entre Paris et l'Europe, puisqu'il est devenu directeur général adjoint du Comptoir national d'escompte de Paris. Un bloc de traditions, de coutumes, de savoir-faire, de pratiques relationnelles, d'ouverture européenne, a été ainsi transmis en héritage par les maisons de Haute Banque aux firmes bancaires, mais progressivement à leur détriment.

Plusieurs exemples révèlent cet amenuisement de l'influence financière. Ainsi, Rothschild perd pied dans les affaires italiennes, qu'elle avait dominé au milieu du siècle, puis dans les affaires russes. Elle est devenue la cible privilégiée des banques nouvelles⁴⁵, que ce soit le Crédit mobilier des Pereire, les grandes banques plus stables – en particulier lors de la bagarre autour de l'émission des « emprunts de libération » en 1871-1873, où la part et le leadership de Rothschild sont sérieusement entamés –, ou la Banque de l'union générale au tournant des années 1880. Ainsi, quand Paris prend la suite des Allemands pour les emprunts russes, Rothschild, qui avait partagé avec Baring la conduite d'une toute première vague d'émissions en 1862-1875, joue d'abord un rôle conducteur pour les nouvelles émissions en 1887 ; puis, pour les opérations suivantes (avec une première vague entre 1889 et 1901), les Rothschild doivent partager le rôle de chef de file avec leurs concurrents, les grandes banques « modernes », car le temps de leur hégémonie est passé : « Les Rothschild eurent leur part, certes, mais le temps du monopole était passé pour eux. »⁴⁶ L'un des objectifs stratégiques d'Henri Germain, le président du Crédit lyonnais, a précisément été de bousculer la toute-puissance de la maison de Haute Banque, et cela explique d'ailleurs la création de la succursale de Saint-Petersbourg en 1878, afin de réduire l'asymétrie d'information qui désavantageait la firme par rapport aux réseaux de correspondants et de relations des Rothschild sur place⁴⁷.

L'on peut suggérer par conséquent que la marge de manœuvre des maisons de Haute Banque s'est considérablement réduite au fil des lustres, car elles ont perdu du terrain face aux banques d'affaires comme Paribas ou la Banque française pour le commerce et l'industrie et face aux divisions ou départements spécialisés dans les opérations financières

⁴⁴ Éric Bussière, *Paribas, l'Europe et le monde, 1872-1992*, Anvers, Fonds Mercator, 1992.

⁴⁵ « Chapitre 9. La coalition bancaire contre Alphonse de Rothschild dans les premières années de la Troisième République », in Jean Bouvier, *Rothschild, op.cit.*, p. 205.

⁴⁶ *Ibidem*, p. 273.

⁴⁷ *Ibidem*, pp. 270-272.

et boursières au sein des banques commerciales ; elles ont dû se replier sur le noyau dur de leurs réseaux relationnels au sein de la grande bourgeoisie et des investisseurs institutionnels. Une solution de rechange aurait pu consister dans un effort de rapprochement entre ces maisons ; mais peu de cas sont constatés, telle l'absorption de D'Eichthal par Mirabaud en 1896.

Le « patriotisme de clocher » et la volonté d'indépendance familiale ont prévalu, au prix d'une fragmentation peut-être cause d'une moindre compétitivité. L'on peut croire aussi tout simplement que les familles et co-gérants ont préféré conserver leur « modèle économique » de société « personnelle » fondée sur « la banque relationnelle » sans vouloir glisser vers « la banque transactionnelle » ; et qu'ils ont pensé que leur surface financière et leur envergure managériale étaient suffisantes pour assumer la constance des fonctions stratégiques historiques (gestion de fortune pour compte propre et compte de tiers, participation à la vie financière de la place parisienne, accompagnement de certaines initiatives entrepreneuriales et financières, en France, en Europe ou outre-mer. Seule Seillière-Demachy a adopté une démarche originale, consistant à devenir quasiment une « banque de groupe »⁴⁸ ; quand elle renouvelle sa société en 1888, elle se transforme insensiblement en banquier du groupe métallurgique Schneider dans les années 1880-1900, quand, affaiblie par l'éclatement de son groupe d'associés-gérants au milieu des années 1900, elle finit par être rachetée par la famille De Wendel en 1911 (pour 45 % environ) tandis que la famille Demachy n'en conserve que 38,5 %.

4. La capacité de résistance de la Haute Banque

Est-ce à dire que le temps du « déclin » est venu ? que le temps est désormais compté pour les maisons de Haute Banque ? Apporter une réponse structurée et précise à une telle question reste délicat dans la mesure où l'histoire des maisons de Haute Banque manque de « chair » pour la première moitié du xx^e siècle, faute d'historiens, et les études restent fragmentaires ou spécialisées dans l'histoire de telle ou telle maison, donc sans synthèse ni vue d'ensemble, contrairement à la bonne connaissance accessible à propos de Londres⁴⁹ et de New York⁵⁰, voire de Bruxelles⁵¹. Aussi nous contenterons-nous d'analyses superficielles...

A. La plasticité des maisons de Haute Banque

Le grand risque encouru par de telles sociétés familiales et personnelles résidait dans les solutions de continuité lors des relèves générationnelles, des décès ou des départs (à la retraite ou dans d'autres entreprises). Certes, l'affaire Demachy évoquée plus haut indique que, parfois, une « crise capitaliste » a pu éclater. Mais, dans l'énorme majorité des cas, les maisons se sont avérées capables de restructurer leur capital et leur équipe de gestion sans briser leur unicité partenariale et stratégique. Plusieurs exemples sont révélateurs à ce sujet : si la maison Fould disparaît, mettant fin à une belle histoire (avec l'apogée d'un Fould ministre des Finances sous l'Empire), elle laisse place à la maison Heine⁵² en 1875.

⁴⁸ Cf. Jean-François Belhoste & Henri Rouquette, *La maison Seillière-Demachy*, op.cit. Raymond Dartevelle (dir.), *La banque Seillière-Demachy*, op.cit.

⁴⁹ Cf. David Kynaston, *City of London: Illusions of Gold, 1914-1945*, London, Chatto & Windus, 1999. David Kynaston, *City of London: A Club no More, 1945-2000*, London, Chatto & Windus, 2001.

⁵⁰ Cf. Vincent Carosso, *Investment Banking in America. A History*, Cambridge, Harvard University Press, 1970. Vincent Carosso, *More than a Century of Investment Banking: The Kidder, Peabody & C^o Story*, New York, McGraw-Hill, 1979. Lisa Endlich, *Goldman Sachs. The Culture of Success*, New York, Touchstone, 1999, 2nd édition, 2000.

⁵¹ Pierre Lebrun, « La Haute Banque et la révolution industrielle en Belgique », *La Banque en Belgique, 1830-1980, Revue de la banque-Centre d'études financières*, 1980, n°8/9.

⁵² Frédéric Barbier, *Finance et politique. La dynastie des Fould, XVIII^e-XX^e siècles*, Paris, Armand Colin, 1991.

Sa consoeur Mirabaud-Paccard est quant à elle refondée à plusieurs reprises ; et la maison André a résisté à l'accaparement de l'un des héritiers par ses activités artistiques et philanthropiques au sein du couple Jacquemart-André... Une reconstruction récurrente des bases financières et humaines a préservé l'élasticité des maisons. L'entretien des liens familiaux ou leur renouvellement par le biais des unions matrimoniales a pu également cimenter le monde de la Haute Banque au sein des élites grand-bourgeoises parisiennes, tout comme à Anvers, Bruxelles ou Londres⁵³, sinon dans le cadre des futures « 200 familles »⁵⁴, du moins dans le cadre de la « bonne société » à la fois ouverte, plastique et stable. L'expression « banque familiale » suppose tout à la fois la préservation de l'entreprise bancaire (réactivité stratégique, bonne gestion) et une perpétuelle régénération du dynamisme entrepreneurial et relationnel des familles, ce qui est la clé de la réussite et de la pérennité de l'ensemble du capitalisme familial (*family business*)⁵⁵, y compris dans la sphère des merchant banks⁵⁶.

Or une majorité des maisons ont pu traverser les décennies parce que, par ailleurs, elles ont su ne pas consumer leurs fonds propres dans de mauvaises affaires – contrairement à Hentsch-Lütscher et à Kohn-Reinach, notamment ! Peut-être parce qu'ils se sont refusés à ouvrir leur capital comme les banques d'affaires cotées en Bourse et parce qu'ils ont voulu protéger leurs actifs personnels, ces banquiers ont veillé apparemment à ne pas multiplier les prises de risques, à brider leur rayon d'action, à la mesure de leurs leviers d'action, c'est-à-dire de leur capital, qui atteint seulement 50 millions de francs chez leur leader Rothschild, loin tout de même des grandes sociétés anonymes bancaires. De plus, J.-Y. Mollier⁵⁷ a insisté sur la prudence dont ils ont fait preuve ; à propos de Heine, il note ainsi qu'ils ont su refuser nombre de propositions d'affaires qui leur ont été formulées : « De nombreux cartons de la société Heine sont de ce fait remplis de dossiers d'affaires dits “non réalisés”. On les a étudiées, examinées, parfois engagées, mais, très vite, on les a arrêtées ou on s'en est retiré. Certaines ont pourtant prouvé leur efficacité et, dans ce cas, le financier a été mal avisé en refusant son concours ; en général, toutefois, le risque était démesuré, les garanties de succès insuffisantes, et on a préféré s'abstenir. »⁵⁸ Il faudrait couvrir plus d'archives pour systématiser de telles analyses, mais c'est en tout cas une explication plausible à creuser.

B. Le maintien d'une capacité d'action en propre

Malgré les aléas de l'historiographie, plusieurs historiens ont suivi des pistes qui indiquent la vitalité et même la capacité d'initiative et de diversification de plusieurs maisons, qui ont su accompagner la course aux eldorados qui est ouverte au tournant du xx^e siècle sur plusieurs champs sectoriels et géographiques (régions françaises, Europe et outre-mers),

⁵³ Cf. Michael Lisle Williams, « Merchant banking dynasties in the English class structure: Ownership, solidarity and kinship in the City of London, 1950-1960 », in John Scott (dir.), *The Sociology of Elites*, volume 1, *The Study of Elites*, Aldershot, Elgar, 1990. Michael Lisle Williams, « Merchant banking dynasties in the English class structure: Ownership, solidarity and kinship in the City of London, 1950-1960 », *British Journal of Sociology*, septembre 1984, volume 36, n°3, pp. 333-362. Michael Lisle Williams, *A Sociological Analysis of Changing Social Organisation and Market Conduct in the English Merchant Banks*, Oxford, University of Oxford, 1982.

⁵⁴ Cf. « Famille Mirabaud », dans le livre-pamphlet d'Henri Coston, *Le retour des "200 familles"*, Paris, La librairie française, 1960.

⁵⁵ Mark Casson, « The economics of the family firm », *Scandinavian Economic History Review*, 1999, XLVII, pp. 10-23. Andrea Colli & Mary Rose, « Family Business », chapitre 9, in Geoffrey Jones & Jonathan Zeitlin (dir.), *The Oxford Handbook of Business History*, New York, 2007; Oxford, Oxford University Press, 2008, pp. 194-218.

⁵⁶ Cf. Michael Lisle Williams, « Beyond the market. The survival of family capitalism in the English merchant banks », *British Journal of Sociology*, juin 1984, volume 35, n°2, pp. 241-271.

⁵⁷ Pierre-Yves Mollier, *op.cit.*, pp. 157-158.

⁵⁸ Pierre-Yves Mollier, *op.cit.*, p. 157.

avec réactivité et sens du redéploiement ou de la diversification stratégique. De plus, l'entretien d'une certaine flamme « spéculative » les pousse à « parier » des fonds sur des projets dont les perspectives semblent prometteuses : ils n'en laissent pas le monopole aux banques d'affaires.

a. Les affaires françaises de la Haute Banque, un puzzle fragmentaire

Sur Paris, les initiatives restent difficiles à préciser, que ce soient les maisons bien assises, issues de la première révolution bancaire, ou que ce soient les maisons « parvenues », qui percent dans la seconde moitié du XIX^e siècle. Il faudrait par exemple apprécier leurs ramifications dans les activités de la promotion et de l'investissement mobiliers en région parisienne, car elles ont à coup sûr placé des fonds ou ceux de leurs réseaux d'investisseurs dans des opérations immobilières dans les quartiers vivant la seconde révolution haussmannienne dans les années 1880-1920) ; mais aucune donnée n'est pour le moment disponible. Parfois, telle ou telle maison surgit dans tel ou tel secteur : c'est le cas de la maison Ellissen qui joue un rôle clé pendant quelques années dans la vie du Grand Hôtel⁵⁹ à Paris, quand Albert Ellissen, qui investit dans le Grand Hôtel (vers 1890) et contrôle la Société d'exploitation et de la rente foncière (créée en 1896) qui prend la suite. L'on sait aussi que Hottinguer reste longtemps engagé dans les affaires de financement du négoce du coton sur la place du Havre. Plus tard, vers 1926-1929, l'on voit Lazard s'implanter dans le monde de l'automobile et devenir le partenaire financier et bancaire d'un Citroën alors en difficulté⁶⁰. Les maisons Spitzer (chez Citroën) ou Lehideux (chez Renault) doivent avoir bénéficié d'une relation spéciale avec les dirigeants familiaux des firmes automobiles. La présence de Lazard dans le secteur du BTP (Grands Travaux de Marseille, Société nationale de travaux publics, firme successeur d'Hersent) mériterait une analyse. Mais ces petites touches ne constituent en rien une histoire cohérente et donnent une impression de « dispersion ». Dans les années 1900-1920, des maisons comme Spitzer, Bardac, Thalmann ou Lazard (outre ses affaires de change, son point fort) paraissent actives dans tel ou tel dossier d'archives gardé par une grande banque ; l'on discerne ainsi Sauerbach-Thalmann conduire des négociations pour une fusion entre les firmes métallurgiques Fives-Lille et Cail en octobre 1904-mai 1905, dans la pure logique des métiers de la « banque conseil » alors en émergence. Cependant, apprécier leur capacité d'action et leur stratégie globales reste impossible.

b. Une apparente mobilité internationale

C'est à l'échelle internationale que, au gré des recherches sur l'internationalisation de l'économie, l'on peut le mieux, finalement, identifier les « points forts » des maisons de Haute Banque. Si l'on a pu indiquer que, au sein de la Banque internationale de Paris, les grandes banques et le « capitalisme anonyme » avaient progressé sensiblement depuis l'époque de sa prédécesseur la Banque franco-égyptienne, l'on peut à l'inverse relever que plusieurs maisons de Haute Banque sont restées à ses côtés en « compagnons de route », telle que la successeur de Kohn-Reinach, Siegfried Propper, ou quelques institutions ou personnalités issues de l'ancien cercle des Pereire (Germain Halphen, *Crédit mobilier italien*), tous agissant en intermédiaires ou représentants de groupes d'intérêts informels, gérant des actifs patrimoniaux en mal de débouchés nouveaux – dans ce cas, les **mines d'or d'Afrique du Sud**, surtout, puisque cette Banque internationale de Paris a pu leur repasser nombre de lignes de titres de firmes britanniques actives sur ce marché des

⁵⁹ Alexandre Tessier, *Le Grand Hôtel, 110 ans d'hôtellerie parisienne, 1862-1972*, thèse de l'Université de Tours, 2009.

⁶⁰ Hubert Bonin, « Les banques face au cas Citroën (1919-1930). Essai d'appréciation de la puissance bancaire », *Revue d'histoire moderne & contemporaine*, janvier-mars 1985, pp. 75-98.

métaux précieux africains, pendant le boum des années 1890. L'on peut retracer par exemple l'engagement de plusieurs maisons dans les affaires d'Amérique latine, dans le sillage des groupes d'investisseurs agissant autour de la Banque nationale du Mexique ou des chemins de fer brésiliens (*Brazilian Railway Company*, etc.).

Les occasions d'affaires procurées par l'intégration croissante de **l'Europe centrale et orientale** au mouvement de croissance modernisatrice et d'intensification de l'équipement en capital productif et marchand ont permis aux maisons de Haute Banque de participer à cet élan financier, dans l'aire danubienne – et dans l'aire russo-ukrainienne. Quelques maisons s'avèrent avoir joué un rôle clé de truchement relationnel entre la Russie et Paris, malgré la force de feu des grandes banques parisiennes et de plusieurs maisons anglaises et allemandes. À partir des années 1880-1890, les deux maisons Hoskier et Günzburg acquièrent un fort rayonnement à Saint-Petersbourg. Harald Hoskier, d'origine danoise, émerge comme un acteur important ou tout au moins utile en Russie, aux côtés de Jacques de Günzburg. Celui-ci y représente la maison Günzburg, créée à Paris en 1867 par ses frères Horace et Joseph, rejoints en 1887 par le fils d'Horace, Salomon. Les deux maisons brassent des volumes d'informations sur les marchés en cours de maturation, les futures commandes publiques, les leviers d'influence, les « gens bien en cour » à la cour tsariste, etc. Elles densifient leurs réseaux sur Paris, Bruxelles, Londres et Saint-Petersbourg, et on les rencontre dans de nombreux dossiers d'archives (Société générale et Banque russo-asiatique, par exemple) concernant la négociation et le montage d'affaires financières concernant la Russie, ce qui explique qu'elles soient associées peu ou prou aux schémas d'action des grandes banques orientées vers la Russie⁶¹. Hoskier affirme ainsi sa capacité d'intervention sur le marché de l'émission et du placement d'actions de la Société générale des chemins de fer russes en 1884 par le biais d'un syndicat, avant leur rachat par l'État russe en 1888. « Le 15 janvier 1907, quelques banquiers, le baron Hottinguer et Jacques de Günzburg ont lancé des négociations importantes »⁶² pour un gros emprunt russe en France. Et Günzburg est admis au Conseil de quelques banques « modernes », le Crédit mobilier français et la Banque française pour le commerce et l'industrie, toutes deux des banques d'affaires engagées dans un intense projet d'internationaliser plus encore la place de Paris à la Belle Époque. Dans l'entre-deux-guerres, l'effondrement des affaires russes a affaibli le monde de la Haute Banque, mais il semble que certaines maisons ont pu prospecter des affaires polonaises, par exemple dans les chemins de fer ou la banque – et un Spitzer est directeur général de la Banque franco-polonaise à la fin des années 1920.

Malgré l'hégémonie de la Banque impériale ottomane dans les affaires de **l'empire ottoman**, et Hottinguer reste associée humainement et certainement financièrement à ses opérations, des « niches » y sont obtenues par une maison de Haute Banque « régénérée », la banque Perier, qui a repris le nom de l'ancienne maison⁶³ de la Monarchie de Juillet mais est menée par des banquiers-financiers ambitieux. Jacques Thobie évoque ainsi plusieurs offensives de son groupe de sociétés de travaux publics, autour d'une holding, l'Omnium d'entreprises, pour tisser des connexions efficaces au cœur de la Cour impériale, et pour rafler plusieurs concessions : chemin de fer Smyrne-Dardanelles (Izmir-Çanakale), Gaz de Constantinople et Tramways de Kadiköy (Kadiköy) sur la rive asiatique de la

⁶¹ Cf. Hubert Bonin, *La Société générale en Russie*, Paris, La collection historique de la Société générale, 1994; 2^e édition en 2003. Roger Nougaret, *Le Crédit lyonnais en Russie, 1878-1920*, Paris, Crédit lyonnais, 1992.

⁶² Cité par René Girault, « Pour un portrait nouveau de l'homme d'affaires français vers 1914 », republié dans René Girault, *Être historien des relations internationales*, Paris, Publications de la Sorbonne, 1998, p.59. Cf. René Girault, *Emprunts russes et investissements français en Russie (1887-1914)*, Paris, Publications de la Sorbonne-Colin, 1973.

⁶³ Cf. Jacques Wolff, *Les Perier. La fortune et les pouvoirs*, Paris, Economica, 1993.

capitale, puis Tramways, Éclairage électrique & Eaux de Jérusalem⁶⁴ en 1914, ce qui sape le « diptyque banque-diplomatie »⁶⁵ (BIO-Affaires étrangères et ambassadeur de France) dominant les relations entre Paris et la Porte.

Dans l'**aire germanique et danubienne**, où a pu jouer le relais de la maison sœur des Rothschild à Vienne⁶⁶, voire à Francfort⁶⁷, les Camondo apparaissent comme un levier d'action décisif. Trois générations de Camondo ont entretenu une nébuleuse de relations entre Istanbul, Vienne et Paris. La première génération s'était implantée à Paris en 1869, avec les frères Abram et Nissim de Camondo. Mais la seconde (autour d'Isaac) et la troisième (avec son fils Moïse) générations résistent aux grandes banques : symboles du rayonnement de la place parisienne en Europe du Centre-Est, elles brassent apparemment un volume d'affaires abondant portant sur du papier commercial et des titres⁶⁸.

Un quatrième faisceau de « banque relationnelle » a pris encore plus de densité dans la seconde moitié du XIX^e siècle, mais les grandes banques « modernes » n'ont pas absorbé tous les flux d'affaires et de relations reliant Paris et **Bruxelles** (et aussi Anvers), autour de Paribas et du Crédit mobilier français, puis aussi de la Banque de l'union parisienne. Une « filière » franco-belge de plus en plus épaisse a pris corps. L'implication de certaines maisons dans les affaires commerciales du port d'Anvers, de la grosse maison de négoce Bunge & Born (et donc dans leurs affaires euro-argentines, notamment), d'une part, et dans celles des mines ou de la métallurgie belges (de part et d'autre de la frontière entre France et Wallonie)⁶⁹ leur a permis de traiter une tranche de cet eldorado tout proche. L'insertion des banquiers français à la vie bruxelloises s'explique aussi parce qu'une part des activités financières et bancaires allemandes, qui ne pouvaient guère se traiter en direct sur Paris, à cause du « nationalisme économique », passait par Bruxelles, place « neutre », apte à recouvrir d'un voile discret les relations entre des banques françaises et leurs consœurs d'outre-Rhin⁷⁰. Aussi les maisons Bischoffsheim⁷¹ et Cahen d'Anvers⁷² gardent-elles des liens étroits avec leurs correspondantes parisiennes, par exemple pour des émissions de titres ou le refinancement à court terme de banques belges ou allemandes.

⁶⁴ Jacques Thobie, « Intermédiaires et associés d'entreprises françaises dans l'empire ottoman finissant, 1880-1914 », in Abdelhellil Temimi (dir.), *Mélanges Charles-Robert Ageron*, Zaghouan, Tunisie, 1996, tome II, pp. 133-152 ; republié dans Jacques Thobie, *La France, l'Europe et l'Est méditerranéen depuis deux siècles. Économie, finance, diplomatie*, Istanbul, Isis, 2007, pp. 81-103, ici, pp. 84-85 puis p. 93.

⁶⁵ Cf. Jacques Thobie, *Intérêts et impérialisme français dans l'Empire ottoman (1895-1914)*, Publications de la Sorbonne-Imprimerie nationale, 1977. Jacques Thobie, « French investments in public and private funds in the Ottoman empire on the eve of the Great War », in Philip Cottrell, Iain Fraser & Monika Pohle-Fraser (eds.), *East Meets West-Banking, Commerce and Investment in the Ottoman Empire*, Aldershot, Ashgate, 2008, pp. 123-142.

⁶⁶ Bernard Michel, *Banques et banquiers en Autriche au début du XX^e siècle*, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1976.

⁶⁷ Cf. David Landes, « Bleichröders and Rothschilds » in Charles Rosenberg (dir.), *The Family in History*, Philadelphia, University of Philadelphia Press, 1975.

⁶⁸ Nora Seni & Sophie Le Tarnec, *Les Camondo ou l'éclipse d'une fortune*, Paris, Actes Sud, 1997. Nora Seni, « The Camondos and their imprint on 19th century Istanbul », *International Journal of Middle East Studies*, 26, 1994, pp. 663-675. Nadine Gasc & Gérard Mabilie, *Le Musée Nissim de Camondo*, catalogue, Paris, Musées & monuments de France & Albin Michel, 1991.

⁶⁹ Cf. Éric Bussière, *La France, la Belgique et l'organisation économique de l'Europe, 1918-1935*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1992.

⁷⁰ Cf. Hubert Bonin, « Les relations bancaires franco-allemandes (1900-1970) : admiration, guerre économique et coopération de voisinage », in Jean-François Eck, Stefan Martens & Sylvain Schirmann (dir.), *Les relations franco-allemandes de 1871, à nos jours*, Paris, Publications du CHEFF, 2009, pp. 357-383.

⁷¹ Cf. « Louis R. Bischoffsheim », in Nicolas Stoskopf, *op.cit.*, p. 95.

⁷² Cf. « Meyer Cahen d'Anvers », in Nicolas Stoskopf, *op.cit.*, pp. 109-111.

Enfin, il faudrait disposer d'une étude sur les initiatives prises par la maison De Neuflyze dans les années 1900-1920 à propos des affaires sud-américaines : participation à des sociétés et voyages d'étude pour dénicher des occasions d'affaires, engagement dans des partenariats pour le montage de firmes (notamment dans les chemins de fer et les mines), enfin implication dans les syndicats de garantie et d'émission des titres ainsi émis, mais les allusions des archives des grandes banques, en particulier la Banque de l'union parisienne, ne permettent pas encore une synthèse à ce sujet.

C. Mirabaud et Rothschild en symboles de la réactivité stratégique

Les cas d'étude de deux maisons importantes permettent de mieux comprendre comment la Haute Banque a traversé les années de la Grande Dépression (1880-1890) pour mieux rebondir au démarrage de la seconde révolution industrielle (1890-1920). Pour les décennies 1870-1940, nous manquons d'une étude exhaustive de la maison Rothschild, sur le modèle de l'oeuvre magnifique de N. Ferguson⁷³, ce qui rend notre analyse maigrichonne. Toutefois, même si la stratégie et les performances de cette maison ne peuvent être précisées, parler de « déclin » à son propos serait abusif ; quelles que soient les effets négatifs d'une comparaison entre l'entrepreneur pionnier James et les générations suivantes, ces dernières n'ont tout de même pas sombré dans la misère entrepreneuriale pour se cantonner dans les bonnes oeuvres philanthropiques⁷⁴... Devenues des « fortunes établies »⁷⁵, certainement soucieuses de préserver leur capital familial et déterminées à une « sagesse » de bon aloi, comme l'a entrevu Bouvier⁷⁶, les branches familiales n'en ont pas moins relevé le flambeau. Le fils de James, Alphonse de Rothschild (1827-1905) dirige la banque de 1868 à 1899; puis sont propre fils Édouard (1868-1949) et ses deux frères Gustave (1829-1911) et Edmond (1845-1934), les trois gérants devenant les seuls partenaires en 1905, ont entremêlé les deuxièmes et troisièmes générations de la dynastie parisienne – avant que les fils de Gustave et d'Edmond, Robert et James Armand, de la quatrième génération, rejoignent eux aussi l'association en 1909. Tout en restant en liaison d'affaires et de famille avec les Rothschild de Vienne, Francfort et Londres (par exemple, par le biais de correspondances et de mariages), ils ont réussi à consolider l'assise de la maison de Paris, en renouvelant et élargissant l'encadrement bancaire et en définissant une stratégie autonome et renouvelée. Ils ont ainsi inséré des dirigeants familiaux (un gendre, Maurice Ephrussi ; un neveu, Emmanuel Léonino), des ingénieurs (Jules Aron) ou des juristes (Ernest Tambour, président de la filiale *Le Nickel* en 1902-1922), ainsi qu'un petit cercle de managers délégués dans telle ou telle firme où la maison était influente – et la capacité d'attraction⁷⁷ de la banque est donc confirmée puisqu'elle leur offre des perspectives de carrière alléchantes malgré la montée en puissance de la grande entreprise à ce tournant entre deux révolutions industrielles. Certes, le capital nominal ne s'élève qu'à 50 millions de francs, mais les actifs déclarés lors d'une succession familiale en 1905 atteignent 251 millions, ce qui explique la relative marge de manoeuvre du mini-groupe, sa capacité d'action sur la Place, dès lors que ces actifs « personnels » servent de gage et de crédit aux opérations bancaires et financières et inspirent la « confiance » nécessaire.

⁷³ Niall Ferguson, *The World's Banker. The History of the House of Rothschild*, London, Weidenfeld & Nicolson, 1998. Bertrand Gille, *Histoire de la maison Rothschild*, Genève, Droz, 1965 et 1967 (deux volumes).

⁷⁴ Cf. Pauline Prévost-Marcilhacy, *Les Rothschild bâtisseurs et mécènes*, Paris, Flammarion, 1995.

⁷⁵ Cf. Michel Pinçon & Monique Pinçon-Charlot, *Les Rothschild. Une famille bien ordonnée*, Paris, La Dispute, 1998.

⁷⁶ Troisième partie, « Les fortunes acquises », Jean Bouvier, *Les Rothschild*, Paris, Fayard, 1967; deuxième édition, Bruxelles, Complexe, 1985, p. 197.

⁷⁷ John McKay, « The house of Rothschild (Paris) as a multinational industrial enterprise, 1875-1914 », in Maurice Lévy-Leboyer (et alii, dir.), *Multinational Enterprise in Historical Enterprise*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986, pp. 74-86. Bernard Michel, *Banques et banquiers en Autriche, op.cit.*

De son côté, la maison Mirabaud, dotée d'une surface financière bien moindre (avec un capital de 5 millions de francs en 1882-1907, puis de 7 millions) a elle aussi constamment renouvelé et élargi sa base familiale et capitalistique, au fur et à mesure des transformations statutaires et partenariales⁷⁸ (Mirabaud-Paccard en 1858, puis Mirabaud-Paccard-Puerari en 1878, ensuite Mirabaud-Puerari en 1896, enfin Mirabaud en 1906) – d'autant plus que Mirabaud absorbe la maison D'Eichthal⁷⁹ en 1896. Henri Mirabaud (1821-1893), Adolphe d'Eichthal (1805-1895), Paul Mirabaud (1848-1908), Eugène Puerari (1840-1909), Gustave Mirabaud (1854-1918) Albert Mirabaud (1851-1930), William d'Eichthal (1867-1934), Henri Puerari (1874-1937) et Pierre Mirabaud (1887-1944) ont enchevêtré les troisièmes et quatrièmes générations de la dynastie parisienne – en parallèle à la dynastie genevoise. Ce renouvellement des hommes a facilité celui du dynamisme, des initiatives et *in fine* des profits (25 millions de francs accumulés entre 1903 et 1913, par exemple)⁸⁰. Les deux maisons ont par conséquent pu mobiliser efficacement leurs réseaux de connections européennes, Mirabaud à Paris et Genève, Rothschild au coeur d'un « carré magique » Paris-Londres-Francfort-Vienne.

Mis à part le parrainage procuré par Mirabaud à la firme d'armement maritime Chargeurs réunis de 1880 aux années 1920, les deux banques n'ont plus investi directement dans les transports, bien que Rothschild ait gardé son bloc de contrôle de la première société ferroviaire française, les Chemins de fer du Nord⁸¹, jusqu'en 1936 – où Vernes et Hottinguer ont elles aussi conservé leur présence traditionnelle au conseil d'administration – et quelques intérêts dans des chemins de fer espagnols : l'héritage est ainsi solide, comme l'indique l'évolution des profits d'exploitation nets de la Compagnie du Nord, de 56 millions en 1896 à 129 millions en 1913 (à une époque sans inflation), ce qui a pu nourrir quelques opérations de banque et de gestion de trésorerie pour la maison.

Cela dit, une autre orientation stratégique a pris corps au tournant du siècle : financer et parfois contrôler – en tant que principal actionnaire ou que chef de file du syndicat des principaux investisseurs – des compagnies minières devient en effet un choix commun aux deux maisons de Haute Banque, qui ont saisi l'occasion du remodelage capitalistique ou de la fondation de plusieurs sociétés. L'on peut penser qu'elles ont compris l'émergence des besoins de la deuxième révolution industrielle, qui ouvre des débouchés massifs aux matières premières nécessaires à la nouvelle sidérurgie de l'acier (Thomas-Gilchrist, Martin) et des aciers spéciaux (nickel) et à la métallurgie non ferreuse (cuivre pour les télécommunications, plomb pour les réseaux aquifères). L'on peut suggérer aussi qu'investir dans le secteur minier constitue une forme d'investissement « noble », conforme aux schémas socio-mentaux qui prévalaient depuis des générations en faveur des « biens tangibles », des investissements fonciers, viticoles, immobiliers et donc miniers, dans le cadre d'une économie des représentations propre à un groupe social se percevant comme une « aristocratie de l'argent » face aux « parvenus de la finance », voire aux « spéculateurs » à la Pereire, Mirès, Bontoux ou Denfert-Rochereau.

⁷⁸ Cf. Isabelle Chancelier, *op.cit.* ; « Henri Mirabaud », in N. Stoskopf, *op.cit.*, pp. 254-257.

⁷⁹ « Adolphe d'Eichthal », in Nicolas Stoskopf, *op.cit.*, pp. 158-162. La mort d'Adolphe d'Eichthal en 1895 explique apparemment cette fusion en faveur des Mirabaud – mais ses fils (Louis et Adolphe II) et petits-fils (William et Robert) obtiennent des positions influentes au sein de la maison Mirabaud.

⁸⁰ Alain Plessis, « Une maison de la Haute Banque parisienne : les Mirabaud et le financement des entreprises de la fin du XIX^e siècle à la Seconde Guerre mondiale », in Philippe Marguerat, Laurent Tissot & Yves Froidevaux (dir.), *Banques et entreprises industrielles en Europe de l'Ouest, XIX^e-XX^e siècles*, Genève, Droz, 2000, pp. 239-250 (ici, p. 242).

⁸¹ François Caron, *Histoire de l'exploitation d'un grand réseau : la Compagnie des chemins de fer du Nord, des origines à la nationalisation*, Paris, Mouton, 1973. F. Caron (dir.), *Les grandes compagnies de chemins de fer en France, 1823-1937*, Genève, Droz, 2005.

Tout en participant à divers groupes d'investisseurs dans des affaires menées par les Rothschild, Mirabaud a conduit le groupe qui a pris le contrôle des mines de cuivre de Bor, en Serbie, en 1904 (et jusqu'à la fin des années 1930). C'est surtout le groupe Rothschild qui réalise une stratégie de croissance vigoureuse. La maison devient ainsi un banquier clé de firmes minières en Espagne (Rio Tinto, Almaden), au Mexique (mines de cuivre du Boleo) ou sur plusieurs continents, autour de Penarroya, créée en 1881 (charbon, étain, plomb). Rothschild s'affirme surtout en 1883 comme la principale partie prenante de la Société Le Nickel qui, en Nouvelle-Calédonie, développe des mines de ce métal en pleine ascension pour les aciers au ferro-nickel. Mirabaud, à la fois son concurrent et son associé, figure elle aussi dans le groupe des banquiers du Nickel (par exemple pour les augmentations de capital de 1899 et 1902), accompagnée par Odier, Vernes, Cambefort et Dollfus. « Le Nickel est donc l'une des nombreuses entreprises contrôlées par ce réseau de la haute finance parisienne articulé autour du groupe Rothschild. Mirabaud, par exemple, est aussi l'un des principaux actionnaires de Penarroya, autre fleuron de l'industrie des non-ferreux contrôlé par la maison Rothschild. »⁸² Rothschild, fort de 38 % du capital de Penarroya, partage en effet avec Mirabaud (16,4 %) le contrôle de la firme minière et métallurgique.

La stratégie minière de Rothschild mobilise les capitaux de la maison, mais surtout ceux de réseaux d'investisseurs financiers ou individuels, et le contrôle d'un bloc de titres suffit à assurer la mainmise sur la conduite stratégique de firmes agissant moins en filiales qu'en partenaires au sein d'une « nébuleuse » financière, propre au concept « moderne » de banque d'affaires dotée d'un « groupe financier »⁸³ ; c'est le cas en particulier pour les antennes d'Afrique du Nord (mines de fer de Mokta en Algérie, mines de phosphates de Gafsa en Tunisie) et pour Penarroya. En parallèle, et par le biais d'un contrôle beaucoup plus marqué, Rothschild s'est placée au cœur de la révolution pétrolière qui marque elle aussi le démarrage de la deuxième révolution industrielle, grâce à une participation décisive dans la société animant de gros gisements de l'Azerbaïdjan russe, à Bakou (BNITO) et Groznyï développée depuis 1883-1886 (avec environ 6 à 10 % de la production de Bakou dans les années 1900), puis en sus le contrôle d'une société de distribution (Mazout)⁸⁴. Mais l'on sait que la famille choisit de céder ces intérêts au groupe anglo-hollandais Royal Dutch Shell en 1912 pour des raisons géopolitiques (entre autres, par hostilité aux poussées antisémites russes) et économiques, en raison de la masse de capitaux requis par le développement des hydrocarbures et de l'intensification de la concurrence entre les grandes firmes Royal Dutch Shell⁸⁵ et Standard Oil. Avant cette vente, les sommes investies dans ces actifs pétroliers russes ont atteint en 1900 une valeur de 58 millions de francs (35 sous forme d'investissements, 19 en tant que prêts), soit une valeur significative si on la rapproche du capital réel de la banque (625 millions) ou de la part d'Alphonse,

⁸² Yann Bencivengo, « Les réseaux d'influence de la banque Rothschild : l'exemple de la société Le Nickel en Nouvelle-Calédonie (1880-1914) », in Hubert Bonin, Catherine Hodeir & Jean-François Klein (dir.), *L'esprit économique impérial (1830-1970). Groupes de pression & réseaux du patronat colonial en France & dans l'empire*, Paris, Publications de la SFHOM, 2007, pp 429-445, ici, p. 432. Cf. aussi Jean Bouvier, *Rothschild, op.cit.*, pp. 256-258.

⁸³ Cf. Hubert Bonin, *Les groupes financiers français*, Paris, collection Que sais-je?, Presses universitaires de France, 1995.

⁸⁴ Bertrand Gille, « Capitaux français et pétroles russes (1884-1894) », *Histoire des entreprises*, 12, novembre 1963. Cf. A. Fursenko, *The Battle for Oil: The Economics and Politics of International Corporate Conflict over Petroleum, 1860-1930*, Greenwich (Conn.), Jai Press, 1990. A. Fursenko, « The oil industry », in Rondo Cameron & Valeri Bovykin (dir.), *International Banking, 1870-1914*, Oxford, Oxford University Press, 1991, pp. 443-467. Boris Ananich & Valeri Bovykine, « Foreign banks and foreign investment in Russia », in Rondo Cameron & Valeri Bovykin (dir.), *International Banking, 1870-1914*, Oxford, Oxford University Press, 1991, pp. 253-290. Steve LeVine, *The Oil and the Glory: The Pursuit of Empire and Fortune on the Caspian Sea*, New York, Random House, 2007.

⁸⁵ Jan Luiten van Zanden, Joost Jonker, Stephen Howarth & Keetie Sluyterman, *A History of Royal Dutch Shell*, Oxford University Press/Boom Uitgeverij, 2007.

Gustave et Edmond de Rothschild dans ce dernier (375 millions)⁸⁶. Leur vente a été acquise pour un montant de 58 millions de francs pour les seuls intérêts Rothschild, ce qui confirme l'intensité de l'engagement de la famille, en signe supplémentaire de sa mobilité stratégique et financière.

De même, le rôle de Mirabaud dans les affaires de la métallurgie (accompagnement de l'essor de Renault⁸⁷ et de l'industrie des tubes d'acier, autour de puis finalement en 1928 de Vallourec)⁸⁸ devrait être soupesé finement. Quoi qu'il en soit, ces maisons de Haute Banque gardent apparemment une réactivité certaine, parfois en « cheveu-légers » défrichant et animant certaines affaires ; elles réussissent à rebondir au-delà de leurs activités classiques, héritées des deux premiers tiers du XIX^e siècle, pour défricher des secteurs promis à une belle expansion tout au long de la deuxième révolution industrielle, ce qui explique certainement leur aptitude à renouveler leur fonds de commerce et leur capacité d'autofinancement, et donc, *in fine*, leur « puissance », d'où découle leur position institutionnelle.

5. La position institutionnelle des maisons de Haute Banque sur la place parisienne

Faute d'études systématiques et synthétiques, il reste délicat d'estimer la capacité d'influence des maisons de Haute Banque sur la place parisienne au tournant du XX^e siècle, que ce soit sur la Place bancaire et financière, et surtout au coeur des réseaux d'influence sur la vie politique et parlementaire, en particulier quand la gauche y joue un rôle dominant, de temps à autre (Bloc des gauches, majorité radicale, Cartel des gauches). L'on suppose que ces banquiers constituaient des blocs de sociabilité importants au sein des réseaux de la grande bourgeoisie en voie de renouvellement⁸⁹. Quelques considérations fragmentaires permettront de débattre du rôle joué par la Haute Banque dans la vie économique du pays, soit indirectement et discrètement, par le biais des circuits de représentation des intérêts économiques, soit directement grâce à une sorte de coopérative bancaire qu'elle a co-fondée, la Banque de l'union parisienne.

A. Des moyens d'influence discrets

Une étude complète des réseaux d'influence et d'action des maisons de Haute Banque n'est disponible que pour les années 1922-1928, quand la Banque de France a été confrontée à la crise du franc et à la crise du Budget⁹⁰. Cela soulève la question des causes de la pérennité de leur présence au sein des institutions bancaires collectives. De façon étonnante, la grande surface des grandes banques modernes ne se reflète pas au sein du Conseil de régence de la Banque de France, à la fois une sorte de conseil d'administration de la banque centrale et le comité de direction qui gère chaque semaine la banque d'émission auprès du gouverneur, nommé quant à lui par l'État. Comme la Banque de France reste une société anonyme privée et que ses statuts donnent un poids déterminant aux deux cents plus gros actionnaires lors de l'assemblée générale, qui nomme les Régents, ceux-ci

⁸⁶ John McKay, « The house of Rothschild (Paris) as a multinational industrial enterprise, 1875-1913 », in Alice Teichova, Maurice Lévy-Leboyer & Helga Nussbaum (dir.), *Multinational Enterprise in Historical Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986, pp. 74 et 82.

⁸⁷ Cf. Patrick Fridenson, *Histoire des usines Renault, 1898-1939*, Paris, Seuil, 1972 (seconde édition, 1998).

⁸⁸ Catherine Omnès, *De l'atelier au groupe industriel : Vallourec, 1882-1939*, Paris, Éditions de la Maison des sciences de l'homme-Presses universitaires de Lille, 1980.

⁸⁹ Cf. Herbert Lottman, *La dynastie Rothschild*, Paris, Seuil, 1994. Louis Bergeron, *Les Rothschild et les autres... La gloire des banquiers*, Paris, Perrin, 1991.

⁹⁰ Cf. Bertrand Blancheton, *Le Pape et l'Empereur. La Banque de France, la direction du Trésor et la politique monétaire de la France (1914-1928)*, Paris, Albin Michel, 2001. Jean-Noël Jeanneney, *L'Argent caché. Milieux d'affaires et pouvoirs politiques dans la France du XX^e siècle*, Seuil, seconde édition, 1984.

disposent d'une légitimité et d'une assise particulières, et, surtout, ils ont accès à un corpus d'information décisif pour la vie de la communauté d'intérêts bancaire et donc pour leurs maisons elles-mêmes, par exemple sur la situation de trésorerie de l'État, sur la monnaie, sur les besoins de certaines banques en mal de refinancement, etc., surtout à une époque où le fonctionnement pragmatique de la Banque de France et de son réescompte jouent un rôle clé parce que les lois et instances de régulation de la profession sont encore inexistantes⁹¹. Aussi la tradition est-elle respectée en faveur d'une présence constante de la Haute Banque au Conseil de Régence⁹², avec comme représentants : Davillier, Heine, Hottinguer, Mallet, Neuflyze, Rothschild, soit six des quinze Régents, les autres étant des industriels ou des négociants, et un petit noyau de hauts fonctionnaires. Mirabaud est aussi représentée par le biais de Paul Mirabaud en 1907-1908, puis par William d'Eichthal en 1929-1935. Ces banquiers peuvent donc exercer une influence récurrente, discrète, tout simplement parce qu'ils peuvent y exprimer leur opinion en tant que représentants de leur profession. Mais les relations entre maisons de Haute Banque et grandes banques au sein de la communauté d'intérêts bancaire n'a pas vraiment été étudiée, tant pour que la Belle Époque que pour l'entre-deux-guerres.

Le même flou règne à propos des « positions » des maisons de Haute Banque au sein des instances bancaires collectives qui expriment la politique d'expansion de la place parisienne. Un premier cas d'étude est fourni par la Banque impériale ottomane, à la fois banque d'émission et banque commerciale dans l'immense empire ottoman, et au sein de laquelle l'influence française était aussi importante que la britannique, voire supérieure – grâce au « comité de Paris » gérant les affaires occidentales de la BIO. À la Belle Époque, Paribas n'est pas encore devenu le leader stratégique au sein de la BIO, qui agit en tant qu'« établissement de place » au nom des intérêts français⁹³. Ainsi, le rôle joué dès l'origine (1863) par une petite maison de Haute Banque, Hottinguer, y est surprenant, puisqu'un Hottinguer assume la fonction informelle de garant de ces intérêts français au Conseil de la BIO, en tant que vice-président et surtout en tant qu'animateur du comité de Paris. Cela peut refléter l'implication des maisons de Haute Banque dans les réseaux de relations tissés dans l'aire danubienne, balkanique et ottomane, par le biais des diasporas ou des correspondants, ou ceux qui ont été hérités des activités de courtage de titres ottomans depuis la réorganisation des finances ottomanes après leur krach de 1875. Le poids de l'héritage semble déterminant, et le cas d'étude de la Banque de l'Indochine⁹⁴ pourrait en constituer une confirmation a contrario puisque les maisons de Haute Banque n'y jouent aucun rôle, ni représentatif, ni institutionnel, ni partenarial, comme si elles n'avaient guère d'activités ou d'influence dans les affaires de l'Extrême-Orient, de la Chine, et comme si les grandes banques avaient dès le départ (en 1875) accaparé les activités de refinancement de cet établissement de place.

Parce que peu d'études historiques sont disponibles sur la vie des maisons de Haute Banque dans les années 1890-1920, contrairement aux analyses en profondeur d'A. Plessis et N. Stoskopf sur les années 1820-1880, seuls quelques indices permettent de suggérer qu'elles ont préservé quelques leviers d'influence sur la place parisienne. Les banquiers de la Haute Banque siègent ainsi au conseil d'administration de firmes importantes, en

⁹¹ Cf. Hubert Bonin, *Les banques françaises de l'entre-deux-guerres*, Paris, PLAGE, 2000.

⁹² Alain Plessis, *Régents et Gouverneurs de la Banque de France sous le Second Empire*, Genève, Droz, 1985. Alain Plessis, *La Banque de France et ses 200 actionnaires sous la Second Empire*, Genève, Droz, 1982.

⁹³ Jacques Thobie, *Intérêts et impérialisme français dans l'empire ottoman (1895-1914)*, Paris, Publications de la Sorbonne-Imprimerie nationale, 1977. André Autheman, *La Banque impériale ottomane, 1863-1924*, Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 1996.

⁹⁴ Marc Meuleau, *Des pionniers en Extrême-Orient. La Banque de l'Indochine, 1875-1975*, Paris, Fayard, 1990. Hubert Bonin, « The French banks in the Pacific area (1860-1945) », in Olive Checkland, Shizuya Nishimura & Norio Tamaki (dir.), *Pacific Banking (1859-1959). East Meets West*, London, MacMillan, & New York, St. Martin's Press, 1994, pp. 61-74.

particulier dans les services collectifs et les assurances, certainement parce qu'ils ont parrainé leur naissance et contribué au courtage de leurs titres, voire à leur refinancement. Les liens avec les compagnies d'assurances leur assurent des réseaux de courtage de titres ou de parts d'opérations de promotion immobilière au cœur de ce monde d'investisseurs institutionnels. Ainsi Hottinguer siège-t-il au PLM, à la Compagnie du Nord, à la Compagnie de l'Est, à la Compagnie générale des eaux et dans plusieurs compagnies d'assurances (La Nationale, L'Union, les Assurances générales). La maison (conduite alors par la troisième génération familiale⁹⁵) représente là la communauté générale des (riches) actionnaires, des investisseurs institutionnels. L'on peut suggérer que les maisons jouent un rôle empirique d'autorité de contrôle sur des sociétés cotées pour cimenter la confiance des investisseurs. C'est aussi le cas à la Caisse d'épargne de Paris, où des membres de la Haute Banque sont présents depuis des décennies, par exemple Robert d'Eichthal comme président dans l'entre-deux-guerres : patronage philanthropique et parrainage bancaire convergent au bénéfice de l'institution de bienfaisance.

B. La Haute Banque partenaire de la Banque de l'union parisienne

Cette capacité d'influence discrète mais efficace est couronnée par le rôle joué par les maisons de Haute Banque dans la création et le développement de la Banque de l'union parisienne⁹⁶ (BUP). Une demi-douzaine d'entre elles (Demachy, Hottinguer, Mallet, Mirabaud, Neuflyze, Vernes) deviennent peu ou prou conscientes qu'elles ne peuvent plus à elles seules, chacune de leur côté, résister durablement à l'hégémonie croissante de la banque d'affaires Paribas, aux affaires financières animées par les grandes banques de dépôts qui diversifient leur modèle stratégique (en particulier à Londres et en Russie, où le Crédit lyonnais et la Société générale deviennent solides), et, désormais aussi, à la poussée de « banques mixtes », tels la Banque française pour le commerce et l'industrie (plus tard la BNC) et le Crédit mobilier français, qui s'appuient sur un capital relationnel dans le monde de la grande entreprise pour en capter les opérations bancaires et financières. Elles ne peuvent non plus bénéficier de l'assise et des réseaux internationaux de leurs consœurs Rothschild. Les affaires russes attirent avant tout leur attention stratégique : elles ne peuvent que relever qu'accéder aux syndicats constitués par les grandes banques modernes pour alimenter les opérations russes ou pour prendre pied dans les affaires des filiales en Russie même des firmes d'Europe occidentale (refinancement, change, crédits au négoce international) devient de plus en plus délicat. La Haute Banque risquerait d'être balayée des affaires internationales en expansion, que ce soit en Russie, en Europe centrale ou en Amérique latine, quels que soient les liens qu'elle peut y obtenir, comme Neuflyze outre-Atlantique.

Cela explique leur contribution à la création de la Banque de l'union parisienne en 1904. Elles apportent des capitaux frais à une banque déjà existante, la Banque parisienne (créée en 1874 par des financiers, et rejointe en 1890 par la Société générale de Belgique, désireuse de prendre pied sur la place parisienne). Un capital de 40 millions de francs est alors assemblé, soit moins que celui de Rothschild, mais sept fois celui de Mirabaud. Les maisons de Haute Banque souscrivent un bloc de titres de 46,125 % (7,6875 % chacune), mais elles redistribuent ensuite ces actions au sein de leurs réseaux d'investisseurs institutionnels ou aisés. Puis, en novembre 1905, une première augmentation des fonds propres procure 30 millions (20 en capital, dix en prime d'émission), avant une deuxième en juin 1913 (20 millions en capital, 20 millions en prime d'émission) ; le capital de la BUP

⁹⁵ Cette troisième génération Hottinguer comprend Rodolphe (1835-1920), François (1846-1908), Jean (1848-1928), Joseph (1849-1910) et Paul (1855-1939).

⁹⁶ Hubert Bonin, *La Banque de l'union parisienne. Histoire de la deuxième banque d'affaires française (1874/1904-1974)*, Paris, PLAGE, 2001.

atteint alors 80 millions de francs, pas si loin derrière Paribas (100 million), mais encore loin derrière les banques de dépôt (200 millions au CNEP, 250 millions au Crédit lyonnais en 1900-1926 (complétés par 100 millions de réserves, à la date de 1900) ou 500 millions à la Société générale.

Ainsi, soudainement, Paribas doit se heurter à une nouvelle rivale, à la fois banque « nouvelle et moderne » et issue du monde de la « vieille » banque ; le choc est d'autant plus fort que le premier président de la BUP est Lucien Villars, qui a dirigé les opérations de Paribas en Espagne dans les années 1870-1890 avant de rejoindre le siège parisien pour y gérer des affaires financières. Le désir de compétition avec les banques de dépôts est aussi montré par le recrutement d'Alfred Bonzon en 1913, qui a été un manager de haut rang au Crédit lyonnais en 1902-1912.

L'influence des maisons de Haute Banque est révélée par le *modus operandi* établi pour les opérations financières. Un groupe informel, appelé « la Table », rassemble les membres du Conseil et surtout, parmi eux, les représentants des maisons ; ces partenaires privilégiés reçoivent régulièrement une bonne part des émissions de garantie et de placement de titres, pour leur propre compte mais surtout pour le compte de leur maison. Traitant ces blocs ou d'autres, les maisons de Haute Banque relayent la banque d'affaires par leurs réseaux de courtage auprès des investisseurs institutionnels (compagnies d'assurance plaçant leur trésorerie) et aisés, ou en assument une partie en direct, pour gestion en compte propre. La moitié des profits des émissions revient à la banque elle-même, l'autre moitié est partagée entre les membres de la Table : 70 % pour les représentants des maisons, 15 % pour les autres administrateurs, et 15 % pour le président, le secrétaire du Conseil et les hauts dirigeants salariés de la BUP.

La BUP devient ainsi une sorte d'institution originale, quasiment une « coopérative capitaliste », un cartel formalisé en société anonyme, qui agit en filiale commune à six maisons de Haute Banque qui la parrainent sur la place et lui apportent les occasions d'affaires que leur procurent leurs réseaux relationnels. Certes, la BUP évolue peu à peu vers une « organisation de firme » bancaire où le poids du management devient déterminant et où l'influence de la Haute Banque s'effrite insensiblement. Pourtant, les maisons y maintiennent leur influence par le biais du Conseil et de relations au jour le jour tout au long de l'entre-deux-guerres – et la preuve en est donnée quand la crise de gestion que subit la banque d'affaires en 1932-1936 conduit deux vice-présidents successifs, Frédéric Mallet, puis (à cause de la santé défaillante de Mallet) entre mai 1933 et décembre 1934 Pierre Mirabaud à assumer *de facto* la conduite des opérations⁹⁷, pour rétablir la confiance de la Place et des déposants, assainir les actifs malsains et redéfinir le modèle stratégique. D'ailleurs, le comité des risques, présidé par Jules Exbrayat (de la maison Demachy), décide qu'il se réunirait « désormais chaque jeudi, avec les représentants de toutes les maisons de Haute Banque »⁹⁸ au lieu d'une fois toutes les deux semaines...

Certes, la BUP absorbe Mirabaud en 1953 et récupère ses réseaux relationnels (en particulier ceux de la famille Boissonnas), ce qui pourrait indiquer un « déclin » des maisons de Haute Banque face aux grandes banques. Mais l'on peut prétendre inversement que leur influence au sein de la banque d'affaires, renouvelée après la Seconde Guerre mondiale, leur a permis de consolider leur pérennité, de retarder le moment historique des restructurations (fusion de Neuflyze et de Schlumberger-Mallet en 1966, intégration de Vernes dans le groupe Dassault puis le groupe Suez dans les années 1960) et remises en cause. En effet, la BUP a alimenté leur fonds de commerce en titres, par l'accès à des

⁹⁷ Hubert Bonin, *La Banque de l'union parisienne, op.cit.*, pp. 302-304.

⁹⁸ Procès-verbal du conseil d'administration de la BUP, 7 décembre 1934.

tranches des syndicats de garantie, de placement, de crédits structurés, pour affirmer leur présence au sein des cartels bancaires informels qui contrôlent certaines émissions (compagnies ferroviaires, énergie, emprunts publics), et en occasions d'affaires, en agissant en force de levier pour renouveler leur portefeuille de savoir-faire commun pour pénétrer au coeur des affaires européennes, en Belgique (grâce aux relations avec la SGB), en Europe centrale et orientale (d'abord en Russie, puis dans l'aire danubienne et balkanique), en Amérique latine (à la Belle Époque), et, de plus en plus, dans les affaires impériales, puisque la BUP est devenue l'une des forces d'initiative dans l'accompagnement des firmes engagées dans « la mise en valeur » de l'empire colonial⁹⁹. Ce partenariat de deux tiers de siècle entre la BUP et les maisons de Haute Banque les a irriguées de sang neuf, et c'est bel et bien le repli de la BUP (intégration dans le groupe de la Compagnie financière de Suez, puis éclatement entre Suez et Paribas, entre 1964 et 1974) qui a sapé les bases de la pérennité des maisons, puisqu'elles ne pouvaient plus bénéficier de ce bouclier puissant et devenaient livrées à elles-mêmes.

Conclusion

Un bilan d'ensemble supposerait des comparaisons internationales et une étude différenciée pouvant traiter de l'ensemble des maisons de Haute Banque. Nous nous contenterons de transcrire une réflexion de Jean Bouvier à propos des Rothschild : « Dans l'organisation de plus en plus complexe et étendue des rapports capitalistes internationaux, ils tenaient leur rang. Ils s'étaient maintenus. Ils s'étaient adaptés. »¹⁰⁰ À coup sûr, les maisons familiales ont perdu pied devant la montée en puissance des grandes banques commerciales et des grandes banques d'affaires ; mais la banque familiale préserve son modèle économique dans les années 1900-1930, au niveau de la place parisienne ou au niveau des banques locales ou régionales ; par ailleurs, nombre de maisons de Haute Banque ont participé à la création de ces grandes firmes bancaires « modernes » et continuent à les accompagner dans leur évolution et leur stratégie de diversification sectorielle et internationale. Elles sont autant de « chapelles » ou de « nefs latérales » de ces cathédrales bancaires, où se recueillent les investisseurs institutionnels et les gestionnaires de patrimoines privés pour qu'elles leur fournissent du « grain à moulin » dans les tranches des grandes émissions de titres ; mais aussi où se pressent des gestionnaires d'entreprises en mal de crédits « sur-mesure », accordés dans un entremêlement entre banque transactionnelle et banque relationnelle, au cas par cas. Chaque dossier reste une « aventure » particulière, loin de la « banque de gros » (*wholesale banking*) des grands établissements de crédit et de leurs « syndicats » bancaires. Cependant, une « différenciation » prend corps au sein du monde de la Haute Banque, entre des maisons plus réactives et robustes (Rothschild, Mirabaud, puis, dans l'entre-deux-guerres, Lazard), des maisons solides et classiques mais d'envergure moyenne (Mallet, Hottinguer, etc.), des maisons au destin capitalistique incertain (Demachy, D'Eichthal, Camondo) ou plongées dans la chute (Hentsch, Kohn-Reinach, puis Kahn), et enfin des « boutiques » aux contours flous car engagées dans des affaires transeuropéennes (Günzbourg, Spitzer, Hoskier, Sauerbach, Thalmann, etc.) ou transatlantiques (Seligman) encore peu étudiées. Autant dire que, faute d'investisseurs académiques, le chantier de l'histoire de la Haute Banque en est encore aux fouilles archéologiques préventives pour les années 1890-1930 !

⁹⁹ Cf. Hubert Bonin, « Les réseaux bancaires parisiens et l'empire : comment mesurer la capacité d'influence des "banquiers impériaux" ? », in Hubert Bonin, Jean-François Klein & Catherine Hodeir (dir.), *L'esprit économique impérial (1830-1970). Groupes de pression & réseaux du patronat colonial en France & dans l'empire*, Paris, Publications de la SFHOM, 2008, pp. 447-472.

¹⁰⁰ Jean Bouvier, *Rothschild, op.cit.*, p. 273.