

# LES BANQUES ALLEMANDES

ET LE

## COMMERCE D'EXPORTATION

---

Tous ceux qui ont étudié les transformations économiques de l'Allemagne contemporaine, et surtout le développement de son commerce extérieur, ont été frappés de l'importance prise par les banques allemandes, tous ont constaté qu'elles ont puissamment aidé nos ennemis à conquérir de fortes situations à l'étranger.

Il n'est pas inutile de rechercher en ce moment les causes du succès de ces banques, et de montrer à quelle tactique les financiers de l'Allemagne ont eu recours. La question offre d'autant plus d'intérêt que les banques allemandes sont arrivées sur le marché international plus tard que les banques anglaises ou françaises. Et ce n'est qu'après une série d'expériences parfois malheureuses qu'elles sont parvenues au résultat actuel.

C'est d'abord contre les maisons anglaises qu'elles ont eu principalement à lutter. Londres était devenu, suivant l'expression bien connue de Goschen, le *Clearing house* du monde entier. Non seulement les traites tirées sur Londres étaient universellement recherchées, mais les commerçants des autres nations se

servaient des banques anglaises dans toutes leurs relations commerciales internationales. Les commerçants allemands, au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, passaient eux aussi par l'intermédiaire de ces banques.

La première idée à laquelle se sont attachés les maisons allemandes désireuses de se faire représenter à l'étranger fut celle de la commandite, elles ont ensuite créé des succursales, puis elles se sont décidées à fonder des banques spéciales plus ou moins indépendantes, spécialement destinées au commerce extérieur de banque.

Le système de la commandite a été presque uniquement pratiqué pendant la période de 1850 à 1870. Les banques allemandes ne disposaient pas alors de capitaux importants, leur organisation intérieure laissait à désirer. Voulant éviter les frais qu'eût entraîné une organisation bancaire spéciale à l'étranger, elles préférèrent se servir des établissements déjà existants et déjà familiarisés avec les conditions économiques et financières des marchés avec lesquels il s'agissait de faire des affaires. Ceux-ci, en échange des commandites qui leur étaient concédées, facilitaient plus ou moins le commerce de banque extérieur de l'Allemagne.

On ne tarda pas à trouver que le système de la commandite n'était pas suffisamment avantageux. Les maisons étrangères auxquelles on s'adressait, avaient parfois des intérêts contraires à celui des banques qu'elles devaient favoriser.

On essaya de recourir à une représentation directe, obtenue à l'aide d'organes propres créés par les banques allemandes elles-mêmes et soumis à leur action. De là le second système, le système des suc-

curiales. La première maison qui l'inaugura fut la *Deutsche Bank*. Jugeant que le développement économique de l'Extrême-Orient pouvait être un vaste champ d'action pour l'Allemagne, elle créa au mois de décembre 1871 deux succursales à Yokohama et à Schanghai. (Ces succursales furent organisées par des employés allemands que le Comptoir d'escompte de Paris avaient congédiés au lendemain de la guerre de 1870.) Elles donnèrent la première année (1872) des résultats satisfaisants. Mais la situation fut moins bonne dès 1873, par suite de la baisse du change qui se produisit à cette époque et des spéculations qui eurent lieu sur les deux principaux articles du commerce de ces régions, c'est-à-dire sur le thé et sur la soie. L'exportation de ces articles fut trop forte. Les succursales de Yokohama et de Schanghai ne purent réaliser les traites émises. La *Deutsche Bank* se décida en 1875 à les fermer. L'idée des succursales n'a pas été complètement abandonnée. Mais c'est surtout dans les grandes villes, spécialement à Londres, pour des raisons spéciales, que les grandes banques comme la *Deutsche Bank*, la *Dresdener Bank*, la *Disconto-gesellschaft* ont tenu à être représentées de cette façon.

Les économistes allemands déclarent aujourd'hui que la création de succursales proprement dites a plus d'inconvénients que d'avantages, quand il s'agit de l'expansion dans des pays éloignés imparfaitement organisés; ils sont unanimes à déclarer qu'il faut laisser plus de liberté, plus d'initiative, aux organismes qui veulent faire le commerce de banque dans ces pays.

Les idées des établissements allemands diffèrent de celles de nos grandes maisons françaises qui cherchent

à créer un grand nombre de succursales dans les principaux pays du monde. On dit que les banques françaises se félicitent du système auquel elles restent fidèles. Mais il est certain que les Allemands se félicitent bien davantage encore du mode d'expansion auquel ils ont donné la préférence. Ils s'attachent de plus en plus à l'idée d'une représentation au moyen de banques spéciales.

Ces banques ne sont pas des banques tout à fait indépendantes, elles sont étroitement liées aux grands établissements qui ont eu l'initiative de leur création; on a pu dire d'elles, qu'elles sont des *Tochtergesellschaften* des grandes banques allemandes.

Que voyons-nous à l'origine de ces créations? Le capital a été en général fourni par une grande maison allemande qui a joué le rôle de maison-mère, mais qui n'a pas conservé toutes les actions de la banque créée à son instigation. Elle en a placé une grande partie dans sa clientèle et garde seulement une certaine part déterminée, correspondant au capital qu'elle est décidée à engager d'une façon constante dans cette banque. C'est par là qu'elle exerce une grande influence sur la marche des affaires du nouvel établissement. Elle réduit ainsi considérablement les risques auxquels elle peut être exposée. Les grandes banques berlinoises trouvent ce système plus sûr que celui des succursales qui peut, disent-elles, compromettre leur crédit et leur sécurité. Les pertes éprouvées par les *Tochtergesellschaften* touchent moins directement la maison-mère, celle-ci ne se trouvant engagée que pour le nombre d'actions qu'elle possède en propre.

Le système auquel les Allemands se sont attachés paraît avoir un autre avantage. Il permet d'arriver à

ce qu'on appelle la diffusion des risques. Il suffit pour comprendre ce fait de prendre un exemple :

Les intérêts bancaires allemands sont actuellement représentés dans l'Extrême-Orient par la *Deutsche Asiatische Bank*, créée à l'instigation de la *Discontogesellschaft* en 1886. Or, le capital de cette banque a été souscrit par toutes les grandes banques allemandes. Si une catastrophe venait à se produire, les pertes retomberaient sur ces diverses banques et seraient par là moins lourdes à supporter. On peut remarquer à ce propos que le sens de la solidarité est très développé en Allemagne ; malgré la concurrence qui règne entre les grands établissements financiers, ceux-ci s'entendent habituellement très bien quand il s'agit de la fondation de banques à l'étranger. C'est ainsi qu'ont été créées, à la suite d'accords qui ont été très féconds, la *Deutsche Ostafrikanische Bank* et la *Deutsche Orient Bank*, qui sont l'œuvre d'un *Consortium*.

Il est intéressant de remarquer, que pour accroître la diffusion des risques on a fait intervenir des capitaux étrangers. C'est le cas pour la banque commerciale italienne et pour la banque d'Orient qui a son siège à Athènes.

Le système qui a abouti à la création de banques spéciales est celui qui a le mieux permis aux Allemands de s'adapter aux conditions économiques et financières des pays dont ils désiraient faire leur champ d'action. Tout en subissant dans l'exercice de leur activité l'influence des grandes maisons allemandes, les banques spéciales sont devenues des organismes distincts des banques qui les ont créées. Leur initiative personnelle est très grande ; elle est d'autant plus féconde qu'ordi-

nairement elles se spécialisent et limitent leur action à un pays déterminé.

On peut citer comme exemple la *Bank für Chile*, la *Brasilianische Bank für Deutschland*, la *Deutsche ueberseeische Bank* et la *Deutsche Asiatische Bank*. Chacune de ces maisons a organisé, à son siège principal, un bureau de renseignements où on procède à l'étude des conditions locales et des meilleures méthodes à suivre pour atteindre le but désiré.

Ces banques créent à leur tour des succursales dans les petites villes de la région où elles exercent leur action. Elles ne tardent pas à avoir à leur disposition quelques hommes qui connaissent à fond les conditions économiques et financières des pays où elles déploient leur activité.

Il est intéressant de noter qu'on a pris des précautions pour qu'elles ne deviennent pas trop indépendantes, et ne perdent pas leur caractère de banques allemandes. Pour qu'elles ne cessent pas d'entretenir le contact avec les banques de la mère patrie, les financiers allemands conservent dans ces banques ce qu'on appelle des participations de longue durée, *dauernde Beteiligungen*. Les banques de l'Allemagne exigent en outre que des personnes qui sont à leur service fassent partie des conseils d'administration ou de la direction de ces banques. On arrive ainsi à entretenir une unité d'action constante entre les banques allemandes proprement dites et les banques créées spécialement pour servir à l'expansion du pays.

Et celles-ci ont apporté un concours considérable aux industries qu'on cherchait à créer dans les pays où elles avaient été fondées. Elles leur ont fourni les moyens de se constituer en sociétés par actions, et de

porter leurs titres sur le marché public, elles ont opéré très souvent au moyen de participations à longue durée.

Une partie de l'industrie des pays lointains est ainsi passée sous la tutelle de l'Allemagne.

Il y aurait beaucoup à dire sur le rôle joué par quelques-unes de ces banques, telles que la banque générale Roumaine créée en 1897, la banque internationale de Bruxelles, la banque de Crédit de Bulgarie, la Deutsche Ostafrikanische Bank, la Deutsche Westafrikanische Bank, la banque Maromorosch, la Central Amerika Bank, etc.

La plus importante des banques allemandes à l'étranger est la *Deutsche ueberseeische Bank*, qui est un élargissement de la *Deutsche Belgische La Plata Bank*. Ses débuts, de 1887 à 1895, furent assez pénibles. Sa prospérité ne date que de 1897. Le capital fut alors porté à 12.800.000 marks. Elle a souffert à plusieurs reprises, surtout en 1901, de crises très graves. Mais elle a pris le dessus et a fondé peu à peu une vingtaine de succursales, laissant à chacune d'elles une certaine indépendance. Elle s'est efforcée de procurer aux commerçants de l'Allemagne les crédits nécessaires, escomptant leurs lettres de change, faisant le commerce des connaissements, s'occupant des paiements internationaux. Elle est arrivée à introduire la monnaie allemande sur les marchés de l'Amérique du Sud. Et ce fait que les commerçants allemands ont pu établir leurs comptes avec leur monnaie nationale a eu un avantage considérable pour les affaires.

En considérant le rôle de ces banques dans leur ensemble, on peut dire que leur activité est double. Elles contribuent d'abord, au point de vue proprement

financier, à placer en Allemagne les emprunts étrangers, ce qui dans l'ordre politique a une grande utilité; au point de vue économique, elles facilitent l'expansion de l'industrie allemande dans des contrées où l'action de l'Allemagne avait été longtemps insignifiante. Elles ont ainsi multiplié le nombre des entreprises allemandes et procuré aux commerçants les moyens d'obtenir un crédit conformément aux habitudes des pays dans lesquels elles s'étaient établies.

Voici comment elles interviennent dans les paiements. Elles se font expédier les marchandises et les documents, tels que polices d'assurances, connaissements, factures et traites égales au montant de la valeur. Elles s'abouchent ensuite avec les destinataires et, suivant le mandat reçu de l'expéditeur allemand, lui remettent les documents, soit contre paiement comptant, soit contre acceptation de la traite. Si le destinataire refuse de payer la facture ou d'accepter la traite, la banque conserve les marchandises et les garde en attendant qu'il soit statué sur leur sort, dans des magasins qui presque toujours sont sa propriété.

Il y a aujourd'hui en Allemagne pour les traites tirées sur l'étranger un véritable marché, donnant lieu à l'établissement d'une cote. Les prix sont déterminés par trois facteurs : le cours du change, la distance du pays de destination et le délai de vue inscrit sur la traite. La banque allemande paie ordinairement la traite de 75 à 80 % comptant, le surplus est payé ultérieurement, après liquidation de l'opération. Ce système a pour le vendeur allemand deux avantages : grande sécurité et possibilité d'appliquer le capital provenant de l'avance, à une nouvelle opération.

Cette faculté de disposer de la presque totalité du



capital engagé dans l'affaire, permet au vendeur de se contenter d'un bénéfice moindre que s'il avait dû attendre le retour des fonds après l'échéance (1).

\* \*

C'est en somme par la création de Banques spéciales que la finance allemande a soutenu et soutient encore aujourd'hui les industriels et les commerçants désireux de faire des affaires dans les pays lointains. Ces banques ont été, depuis une vingtaine d'années surtout, d'un puissant secours pour les commerçants allemands qui voulaient accroître leur clientèle et acheter des matières premières dans des pays éloignés.

Elles ont fait aussi beaucoup d'affaires sur la place de Paris, acceptant de nos maisons françaises du papier qui par suite du court délai de trois mois entre le jour de la présentation et celui de l'échéance ne pouvait être réalisé en France.

Et les commerçants français qui ont eu recours à elles ont rendu hommage à la souplesse de leurs procédés, à l'adresse avec laquelle elles sont arrivées à la mobilisation des ouvertures de crédit, à l'empressement avec lequel elles ont consenti des avances sur des titres de toutes sortes.

Nous avons sans doute aujourd'hui quelques banques régionales qui essayent de suivre cet exemple. Mais ces essais sont récents. Et ils ne semblent pas vus de bon œil par la haute banque française.

---

(1) On trouvera d'utiles renseignements dans deux articles de M. Richard Rosendorff (avocat à Berlin) : *Le développement des banques allemandes à l'étranger*. Revue économique internationale, septembre et octobre 1906, p. 467 et p. 45.

Les Allemands ont certainement compris le rôle des banques d'une autre façon que nous.

Nous estimons, écrivait, il y a peu d'années, le rapporteur de la *Darmstädter Bank*, que le rôle essentiel des banques est de favoriser de toutes leurs forces, le développement de l'industrie allemande et d'aider l'esprit d'entreprise. Les banques doivent, tant à l'intérieur du pays qu'à l'étranger, favoriser l'exportation des produits allemands et faciliter les relations de l'industrie nationale avec le marché financier. Elles ont le devoir de fournir les capitaux disponibles à ceux qui dans les diverses branches de l'industrie peuvent en avoir besoin, elles doivent avant tout accroître l'activité industrielle du pays.

C'est du banquier allemand, écrivait le professeur W. Scharling (1), plus que de tout autre qu'il est vrai de dire qu'il n'est pas resté un caissier doublé d'un teneur de livres, mais qu'il est devenu un véritable marchand de crédit.

Le banquier allemand est vraiment un commerçant. C'est un intermédiaire entre les capitalistes désireux de placer leurs fonds et les entrepreneurs, commerçants ou industriels qui cherchent à s'en procurer. Il est le trait d'union entre l'offre et la demande des capitaux. Son champ d'action le plus important, ce sont les opérations de crédit; et il est en même temps une sorte d'avertisseur du mouvement des affaires et de leurs fluctuations. Les banquiers allemands ont rendu aux capitalistes de leurs pays d'immenses services.

La grosse affaire, me disait un jour un commerçant

---

(1) *Bankpolitik*. Iena (Fischer), 1900, XII, 364 p. in-8.

au cours de mes enquêtes, c'est l'acheteur. Oui, l'essentiel, c'est de connaître l'acheteur et de pouvoir le suivre. C'est de savoir ce qu'il est comme probité et comme moyens financiers. Pour atteindre ce but, il faut recourir à un intermédiaire. Il n'y a que les maisons très puissantes qui puissent organiser elles-mêmes des agences de renseignements. Ce sont les banques que nous avons créées à l'étranger qui font office d'agences de renseignements pour des dizaines, pour des centaines de commerçants allemands désireux d'exporter. Leur rôle se combine avec celui des commis-voyageurs qui connaissent plus à fond qu'elles les affaires des maisons qu'ils représentent, la nature et la qualité des produits qu'elles cherchent à vendre. De cet effort combiné, notre pays a recueilli en somme d'excellents résultats.

L'une des questions que les Allemands se sont posées au moment de la création de ces Banques d'exportation a été de savoir si des banques corporatives — je veux dire s'occupant spécialement de telle ou telle branche de l'industrie — ne seraient pas désirables. On s'est orienté franchement vers la solution « géographique ». C'est celle qui paraît offrir le plus d'avantages.

L'étude de la vie financière de l'Allemagne est en définitive très instructive et très propre à nous montrer ce que les Allemands ont fait pour développer leurs exportations, accroître l'activité industrielle du pays, et faire de leurs banques les pionniers de l'influence germanique.

Sans doute les procédés auxquels on a eu recours ont eu parfois cette conséquence que la situation monétaire a été un peu tendue, que la Banque d'Em-

pire a dû élever plus d'une fois le taux de son escompte. Mais le système adopté a eu finalement plus d'avantages que d'inconvénients. Il a permis à des maisons d'importance secondaire d'étendre leurs affaires même à des pays d'outre-mer.

Il a eu aussi cette conséquence que le public allemand s'est intéressé, plus que ne s'intéresse le public français, aux entreprises industrielles. Sur les 4 ou 5 milliards de marks que l'Allemagne depuis un quart de siècle a épargnés chaque année, il y en a le quart au moins qui a été placé à l'étranger, non pas en fonds d'Etat, mais en valeurs industrielles qui ont rapporté en général de gros intérêts. Et c'est ce qui a permis d'équilibrer aisément la balance du commerce, les importations, à cause des achats de matières premières et de denrées alimentaires, ayant toujours été supérieures aux exportations.

Il faut qu'en matière financière comme en matière commerciale nous renoncions à un individualisme qui a entravé l'essor de notre pays. La période qui va s'ouvrir fixera sans doute pour longtemps les positions que les différents peuples occuperont dans le monde. Il importe que nous rattrapions le temps perdu et que sur le terrain des luttes économiques comme sur les champs de bataille, nous rendions à notre pays la situation à laquelle il est en droit de prétendre.

GEORGES BLONDEL.

---

Extraits de la  
*Fédération des Industriels et des Commerçants français.*

---

Paris. — Imprimerie LEVÉ, 17, rue Cassette.

*Octobre 1915*