

V. Biografie / Biographie

SAMUEL TILMAN

**«Les grands banquiers belges (1830-1935).
Portrait collectif d'une élite»**
[Mémoires de la Classe des lettres, coll. in-8°,
3^{ème} série, vol. XXXIX]
Bruxelles, Académie royale de Belgique, 2006, 441 p.]

Version remaniée d'une thèse de doctorat défendue à l'université libre de Bruxelles en 2004, récompensée du Prix du concours annuel de l'Académie royale des sciences, lettres et beaux-arts de Belgique en 2005, l'étude de Samuel Tilman s'inscrit dans une tradition historiographique illustrée par les travaux du Groupe d'histoire du patronat de l'ULB, qu'a longtemps dirigé Ginette Kurgan.

Le titre de l'ouvrage laisse deviner la difficulté de l'entreprise. Qu'est-ce qu'une

biographie collective ? Comment passe-t-on d'une collection d'informations biographiques à un portrait de groupe, dont la cohésion doit être évaluée ? Fort heureusement, l'auteur met un grand soin à définir les concepts utilisés et à rendre explicites les choix de méthode retenus.

Ayant fixé le cadre chronologique de l'étude – de l'Indépendance à 1935, quand une réforme met fin au régime de la banque mixte en séparant les activités de dépôt et de crédit au sein des banques –, l'auteur circonscrit d'abord un périmètre d'activité : les banques par action (n = 14) qui toutes, à deux exceptions près, sont des banques mixtes, et les banques privées (n = 13), liées à la haute banque internationale ou actives au seul niveau national. En découlent différents ensembles à étudier. L'échantillon complet compte 382 banquiers (administrateurs et présidents de banques par action et banquiers privés); il est élargi à 458 personnes par l'adjonction des commissaires pour l'étude de l'engagement politique des banquiers, mais est restreint à 320 personnes afin de maintenir la proportion entre les deux catégories de banquiers pour l'étude de différentes sous-périodes. La taille des échantillons se réduit parfois plus fortement, comme pour l'étude de l'exogamie (n = 154) ou de la natalité (n = 121). Notons qu'ainsi entendus, les banquiers de l'échantillon n'exercent pas tous à titre principal, loin s'en faut, le métier de banquier : seuls 17 % des personnes de l'échantillon le sont exclusivement. Comme le souligne l'auteur lui-même, il ne prend pas en considération les institutions financières flamandes nées dans la première moitié du XX^{ème} siècle. Les dossiers biographiques de ces banquiers ont à l'origine été établis par les étudiants

qui se sont succédé aux séminaires du professeur Kurgan; l'auteur, pour sa part, a vérifié ces données, les a complétées et harmonisées, en recourant à la presse régionale (en particulier aux notices nécrologiques, dont Nicole Caulier-Mathy a déjà montré tout l'intérêt), aux archives privées du professeur Chlepner, à certains fonds de personnes des Archives générales du Royaume, ainsi qu'à différents outils classiques comme le *Recueil financier*.

Pour traiter les questions qui forment la matière des chapitres au cœur du livre (II. Héritage familial et transmission; III. La formation des banquiers; IV. et V. La sociabilité), l'auteur recourt principalement à une approche sociographique, où le passage des biographies individuelles au groupe s'opère par additions et moyennes. Lorsque la littérature historique le permet, l'auteur compare ses données avec les résultats observés en Allemagne, en France et en Grande-Bretagne.

Le principal enseignement du deuxième chapitre est de montrer, par des approches convergentes, qu'à rebours de la mythologie du *self-made man* entretenue par une historiographie proche des milieux d'affaires (dont Fernand Baudhuin), la majorité des banquiers sont des héritiers : 54 % des banquiers sont des "héritiers-notables" [les individus dont en substance le père ou beau-père a un lien fort avec les affaires (propriétaire, administrateur, actionnaire ou ingénieur dirigeant d'une entreprise), un diplôme universitaire obtenu avant 1870, un mandat politique local ou national, une fonction dirigeante dans un groupement patronal ou une association de notables, ou est éligible au Sénat], et 32 % sont des

“héritiers-banquiers” (tous les individus qui ont un lien familial direct avec un administrateur des banques sélectionnées ou avec un dirigeant d’une banque privée). Seuls 5 % ne relèvent pas des catégories précédentes (ils pourraient au maximum représenter 9 % de la population si le nombre d’origines inconnues se réduisait) et peuvent être tenus pour des nouveaux venus. Jusqu’à la Seconde Guerre mondiale, malgré des prémisses de professionnalisation observables surtout à la Société générale, – qui à cet égard se distingue nettement de la banque de Bruxelles et des établissements liégeois –, la banque reste une histoire de famille. À l’examen des origines professionnelles familiales (père et beau-père), il apparaît que seuls 10 % des banquiers viennent de milieux totalement extérieurs au monde des affaires. En aval, la descendance est, dans une proportion croissante avec le temps, également active dans les affaires (65 % des fils pour l’ensemble de la période et 58 % des gendres). L’ascension sociale des banquiers se marque également par les alliances avec la noblesse ou l’anoblissement. Si 34 % des banquiers appartiennent à la noblesse (seuls 6 % toutefois viennent de la noblesse d’Ancien Régime), la proportion des filles de banquiers qui entrent par le mariage dans l’aristocratie passe de 35 % avant 1830 à 53 % après 1870.

Alors qu’ils sont majoritairement des héritiers-notables, les banquiers belges se distinguent par le fort pourcentage (66 %) des personnes de l’échantillon restreint qui ont poursuivi leurs études après les humanités, s’avérant ainsi plus proches de leurs homologues de la City que des banquiers allemands ou français. Pour la

période et la cohorte étudiées, l’université n’a guère été le levier d’une ascension sociale par le mérite, mais plutôt le moyen de consolider les positions dominantes héritées. Une disparité géographique doit être soulignée : des trois places bancaires étudiées, Anvers fait figure de parent plus pauvre, ne comptant que 40 % de banquiers détenteurs d’un diplôme de l’enseignement supérieur, contre près du double à Bruxelles et à Liège. Les filières de formation ont évolué dans le temps. La part des juristes (quelque 80 % avant 1880) a reculé au profit des ingénieurs civils (dont en particulier les diplômés de l’École des mines de l’université de Liège, puis de son institut Montefiore); les deux filières se partagent à parts égales (± 45 %) le recrutement des banquiers après 1918, les écoles de commerce n’exerçant qu’un attrait marginal.

L’analyse de la sociabilité des banquiers est déclinée en deux chapitres (IV et V), selon le critère de l’âge, entre la vie estudiantine et les réseaux extraprofessionnels fréquentés à l’âge adulte.

Dans le premier de ces chapitres, l’auteur reprend la question des choix d’établissement d’enseignement, non plus sous l’angle des formations suivies, mais comme facteur de cohésion sociale. Le choix des universités, lorsqu’il peut être connu, contredit les représentations courantes, trop marquées par l’idée de pilierisation. Ainsi, si l’université de Liège vient en tête (39 %), l’université de Louvain n’arrive qu’en troisième position (24 %), derrière l’université libre de Bruxelles (26 %), le solde (15 %) allant à Gand; nombre de familles catholiques bruxelloises préfèrent ainsi une formation

universitaire dans la capitale, où peut se construire un bon réseau de relations, plutôt qu'une formation répondant d'abord à leurs choix philosophiques. Sur une base moins quantitative, l'auteur situe dans la fréquentation d'une même université les liens forts qui ont uni certaines des personnalités marquantes de l'échantillon, comme Jules Malou, Walthère Frère-Orban et Victor Tesch, condisciples à l'université de Liège. La démonstration se fait moins convaincante lorsqu'il s'agit de montrer les voies suivies par certains membres de l'échantillon pour entrer dans la vie professionnelle, qu'ils soient juristes ou ingénieurs. On ne voit en effet pas bien en quoi ces voies sont propres au monde des banquiers, tel que défini, et non communes à l'ensemble des diplômés de ces filières qui entrent dans les affaires, industrie ou commerce.

Pour l'étude de la sociabilité à l'âge adulte, l'auteur introduit une périodisation particulière (avant 1850, 1850-1875, 1875-1914, de la Première Guerre à 1939) et élargit considérablement le champ de ses sources en étudiant les lieux de rencontre fréquentés par les banquiers (cercles d'agrément, espaces du divertissement mondain, institutions philanthropiques, lieux de culte, associations politiques, groupements d'intérêt économique). On peut d'emblée s'interroger à nouveau sur l'existence d'une sociabilité propre à ce groupe, significativement différente de celle des autres franges de l'élite de la notabilité. L'auteur précise d'ailleurs qu'il propose un tableau "des loisirs et des activités variées qui s'offrent à l'homme fortuné entre 1830 et 1935", en prenant appui sur les pratiques de son échantillon de banquiers. La périodisation retenue vise

à mettre en exergue les changements qui traversent le siècle étudié.

La vie sociale des élites dans la période antérieure à 1850 consiste pour l'essentiel dans la fréquentation de cercles, associations, clubs où les controverses politiques sont soigneusement évitées, et dans l'administration d'institutions de bienfaisance, comme le refuge des Ursulines ou la Société royale de philanthropie, activité qui réunit la frange supérieure de la *high-life*; une élite comparable se retrouve dans les conseils des fabriques d'église ou des consistoires. L'auteur montre aussi comment l'exercice de fonctions politiques (nationales ou locales) nourrit le tissu relationnel.

Le quart de siècle suivant, marqué par l'affirmation du clivage entre catholiques et libéraux, ne voit toutefois guère les banquiers en première ligne sur ce terrain; de même les cercles d'agrément échappent largement à l'exacerbation des tensions politiques et ne cessent de réunir la grande bourgeoisie libérale et catholique. On trouve toutefois alors des banquiers engagés dans des œuvres philanthropiques plus marquées philosophiquement, comme la société de Saint-Vincent de Paul ou la société Franklin.

De 1875 à 1914, les relations entre les membres des milieux d'affaires belges se structurent par l'effet de la substitution de groupements sectoriels (puis intersectoriels) aux chambres de commerce officielles, dissoutes en 1875. Si les banquiers ne sont guère les chevilles ouvrières de ces groupements, ils sont davantage présents à la Société belge des ingénieurs et des industriels (et au Cercle

royal africain, qui pour partie en émane); ils s'illustrent également dans l'organisation des expositions universelles de Liège et Bruxelles. Sur le terrain philanthropique, l'auteur relève que si les représentants de la haute banque y demeurent actifs, il en va moins de même des administrateurs de banques par action; il observe par ailleurs la part alors prise par les femmes de banquiers dans l'organisation des œuvres. À cette période où la conception des loisirs se renouvelle, la ferveur des élites belges se porte sur de nouveaux sports (tir aux pigeons, automobilisme, golf...) et des lieux de villégiature comme Spa ou Ostende.

La Première Guerre va donner aux banquiers l'opportunité de réaffirmer leur position sociale de philanthropes par le rôle pris dans l'administration du Comité national de secours et d'alimentation; s'y illustre tout particulièrement Émile Franqui, futur gouverneur de la Société générale de Belgique. Lorsqu'il aborde le développement des groupements d'intérêts économiques entre les deux guerres, l'auteur n'évoque que brièvement la création en 1936, certes légèrement hors du cadre chronologique retenu, de l'Association belge des banques; à défaut de connaître l'état des archives de l'Association, on peut regretter les informations qu'elles auraient pu apporter sur la distribution du pouvoir au sein du secteur, sur le rôle des personnalités dans la défense des intérêts bancaires, etc.

Abordant les rapports entre banque et politique, Samuel Tilman propose d'abord diverses évaluations de la présence des banquiers en politique, puis s'interroge sur leur champ d'intervention et pose enfin

la question de la frontière entre finance et politique.

En considérant l'échantillon complet et l'ensemble de la période, 28 % des banquiers ont détenu un mandat politique, tous niveaux de pouvoir confondus. Si la proportion de banquiers au Parlement demeure plus importante en Belgique que dans les autres pays voisins, on observe toutefois, en fin de période, un désinvestissement relatif des enceintes parlementaires au profit de l'exécutif. Étudiant l'origine des principales banques retenues, l'auteur voit dans les mandats et liens politiques des administrateurs des "circonstances de rapprochement", qui ont favorisé la constitution de ces sociétés. Relevant la grande réserve des banquiers parlementaires à propos des clivages politiques marqués – il rappelle au passage les mots prêtés à Malou "le clérical et le libéral, c'est bon pour les imbéciles" –, il montre, en s'appuyant sur des données relatives aux tendances politiques des banquiers parlementaires ou de la fraction de son échantillon pour laquelle ces tendances sont connues, que ces banquiers se distribuent à parts presque égales entre libéraux et catholiques, la légère avance des premiers se réduisant avec le temps. L'influence des banquiers se marque dans l'appui à la libéralisation de l'économie belge (l'anonymat des sociétés ne cesse d'être subordonné à une approbation ministérielle qu'en 1873), mais surtout dans la défense directe de leurs intérêts. Ce qui amène à la question de l'incompatibilité entre finance et politique, qui s'est posée d'une manière plus aiguë après la Première Guerre, quand des banquiers sont entrés au gouvernement sans même abandonner leurs mandats bancaires.

L'auteur achève son étude par une mise en parallèle de l'évolution du groupe social étudié et des grandes phases de l'histoire bancaire que donnent à connaître les synthèses publiées. Ce qui l'amène notamment à souligner le rôle des banquiers de Francfort et Mayence qui s'installent en Belgique et s'intègrent bien à la société belge, la permanence des solidarités régionales qui fait obstacle à la centralisation, dont témoigne la faible intégration des banquiers 'régionaux' dans la capitale avant le dernier quart du XIX^{ème} siècle, ou encore à relever la part croissante prise par les "héritiers-banquiers" dans les conseils d'administration des banques et le faible renouvellement corrélatif des élites bancaires.

d'écriture retenu, où les analyses forment le corps du texte et où les illustrations sont présentées en retrait, rend la lecture du texte agréable.

Eric Geerkens

L'approche retenue dans ce livre se démarque donc d'une historiographie belge qui a longtemps privilégié l'étude de la principale banque du pays, en rendant son poids relatif au tissu bancaire belge dans ses multiples composantes (banques régionales, haute banque juive et protestante, etc.) et en montrant combien ses comportements ont pu se démarquer de ceux de la Société générale. On pourra regretter le renvoi à la thèse de doctorat pour la consultation des notices des banquiers qui forment l'échantillon, alors que des livres récents ont proposé d'utiles annexes sous forme de CD-Rom⁹. Samuel Tilman écrit très naturellement à la première personne du singulier, de manière claire et nette; le système

⁹ Voyez à titre d'exemple : DANIELE FRABOULET, *Quand les patrons s'organisent : stratégies et pratiques de l'Union des industries métallurgiques et minières, 1901-1950*, Villeneuve d'Ascq, Presses universitaires du Septentrion, 2007.