

**Zeitschrift:** Revue économique franco-suisse  
**Herausgeber:** Chambre de commerce suisse en France  
**Band:** 30 (1950)  
**Heft:** 11

**Artikel:** Le rôle des banques dans le développement des exportations françaises  
**Autor:** Aymard, Philippe  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-888281>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 16.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# LE ROLE DES BANQUES

dans le développement

des exportations françaises

par

**Philippe Aymard**

Docteur en droit

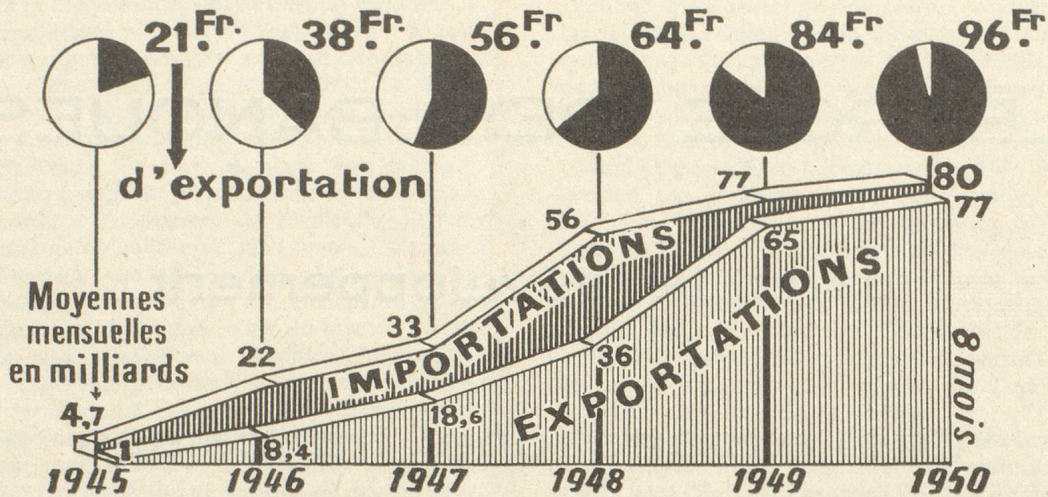
**D**EPUIS 1945, les exportations françaises ont connu un essor que chacun se plaît à célébrer : le tonnage brut est passé de 2,6 millions de tonnes à 26,9 millions en cinq ans, le montant en valeur absolue s'est élevé à 782 milliards de francs en 1949 contre 11 milliards en 1945, ce qui représente une hausse considérable même si l'on tient compte de la dépréciation de la monnaie au cours de ces cinq années. Et surtout le pourcentage de couverture de nos importations par nos exportations a atteint 84 p. 100 contre 20 p. 100, rendant moins chimériques les ambitions du Plan Monnet d'arriver, avant 1951, à équilibrer rigoureusement notre balance commerciale.

D'autres, plus qualifiés que nous, diront la somme d'efforts que cette progression de notre commerce extérieur a représentée de la part des industriels, des agriculteurs, des commerçants. Produire d'abord, alors que tout n'était que ruines. Vendre ensuite à l'étranger, alors que les produits français avaient disparu des marchés depuis des années. Sacrifier la consommation intérieure au besoin impérieux de devises. Renoncer à l'attrait d'une politique de facilité consistant en l'achat de biens de consommation pour réserver toutes les ressources à l'acquisition de biens de production portant leurs fruits à terme seulement.

Aujourd'hui, la situation semble sur le point d'être rétablie : les indices de production dépassent largement ceux de 1938, le rééquipement des usines et la motorisation de l'agriculture, grâce aux apports du Plan Marshall, ont été grandement accélérés, et nos ventes à l'étranger parviennent, sauf dans la zone dollar, à équilibrer nos achats. La partie est-elle gagnée pour autant ? Non, parce que, sur tous les marchés mondiaux la concurrence s'est faite plus âpre et la lutte plus serrée. Les mesures de libération des échanges ont certes favorisé l'essor du commerce international et les efforts de l'Organisation Européenne de Coopération Economique ont abouti à de précieux résultats. Mais, simultanément, la confrontation des différentes productions nationales a aiguisé la compétition entre les vendeurs tandis que les acheteurs, ayant plus de choix, se montrent plus difficiles avant de passer commande. Lutte de qualité, lutte de prix, lutte de délai de livraison certes. Mais aussi, et surtout depuis que le franc français tend à devenir devise rare, lutte de conditions de paiement.

C'est pourquoi le problème des exportations — qui demeure pour la France aussi vital en 1950 qu'il l'était en 1945 — glisse-t-il insensiblement du plan industriel et commercial au plan financier. L'exportateur, pour enlever une commande nouvelle — ou

## Pour 100F d'importation....



(Dessin « Vie française »)

|                        | AVEC LES PAYS ÉTRANGERS |                         |                    | AVEC L'UNION FRANÇAISE  |                         |                    | COMMERCE EXTÉRIEUR TOTAL |                         |                    |
|------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------|
|                        | Import.<br>en milliards | Export.<br>en milliards | % de<br>couverture | Import.<br>en milliards | Export.<br>en milliards | % de<br>couverture | Import.<br>en milliards  | Export.<br>en milliards | % de<br>couverture |
| 1945                   | 47                      | 5                       | 30                 | 9                       | 6                       | 66                 | 56                       | 11                      | 20                 |
| 1946                   | 162                     | 67                      | 37                 | 52                      | 34                      | 65                 | 234                      | 101                     | 42                 |
| 1947                   | 258                     | 126                     | 50                 | 88                      | 86                      | 98                 | 346                      | 212                     | 61                 |
| 1948                   | 482                     | 241                     | 50                 | 190                     | 193                     | 101                | 672                      | 434                     | 64                 |
| 1949                   | 682                     | 455                     | 66                 | 239                     | 327                     | 137                | 921                      | 782                     | 84                 |
| 1950 (8 prem.<br>mois) | 521                     | 401                     | 77                 | 181                     | 235                     | 130                | 702                      | 636                     | 90                 |

Le commerce extérieur français de 1945 à 1950

même pour conserver un client ancien —, va devoir accepter de vendre à terme. Il ne s'agit plus ici des trois mois d'usage dans le commerce intérieur ; devant les propositions d'exportateurs étrangers, c'est un an, deux ans, voire cinq ans, qu'il faudra parfois accorder. Comment l'industriel fera-t-il pour rester en course ? Il lui est impossible, sur sa seule trésorerie, de consentir d'aussi longs délais de paiement. S'il refuse, la commande lui échappe, et sur le plan national, une rentrée de devises disparaît. Il était donc indispensable de mettre sur pied une procédure de financement d'exportations. C'est chose faite depuis quelques mois à la suite d'accords intervenus à l'instigation du Conseil national du crédit, entre la Banque de France, le Crédit national, la Banque française du commerce extérieur et l'Association professionnelle des banques.

**E**N matière de commerce extérieur, les banques françaises ont toujours eu un rôle statique : lorsqu'un exportateur avait vendu une marchandise quelconque à un acheteur étranger, la

banque intervenait pour encaisser le produit de la transaction pour compte de son client, l'opération se faisant soit par règlement de traite documentaire, soit par l'ouverture à la requête du banquier de l'acheteur d'un crédit en faveur du vendeur. Parfois — c'était surtout le cas avant guerre — l'opération d'encaissement se doublait d'une opération de crédit lorsque la banque escomptait une traite documentaire et rendait ainsi immédiatement disponible, sous déduction des agios d'escompte, le produit de l'exportation pour son client.

Depuis la reprise des transactions commerciales entre les pays, au lendemain de la dernière guerre, la pratique des traites documentaires a presque disparu. Les circonstances instables, la rupture des relations pendant six ans, la création de nouvelles sociétés au passé trop récent, incitent les exportateurs à plus de prudence. Au lieu d'expédier la marchandise et de tirer traite ensuite sur leur acheteur, ils préfèrent se faire ouvrir un crédit documentaire irrévocable avant de procéder à l'expédition. Ils sont ainsi assurés que des difficultés n'interviendront pas au moment du règlement puisque la somme prévue

leur sera payée sur place sur présentation des documents d'expédition.

Si bien que le rôle des banques s'est trouvé réduit à sa plus simple expression : notifier un crédit, payer des documents pour compte d'un correspondant, assurer le change, domicilier les licences. Seules de puissantes sociétés, au crédit solidement assis, bénéficiaient pour le financement de leur campagne d'exportation, des crédits d'acceptation auprès de leurs banquiers. Mais c'était là une opération que rien ne distinguait du droit commun, et qui pouvait aussi bien se réaliser par découvert de caisse et crédit de campagne.

**L**A première intervention du Conseil national du crédit pour favoriser les exportations remonte à un an environ. Elle ne modifiait pas le caractère statique du concours bancaire ; seulement les conditions d'acceptation de traites croisées en matière de financement du commerce extérieur étaient abaissées, afin d'alléger le prix de revient — et par suite le prix de vente — des sociétés exportatrices. C'est ainsi que la commission d'acceptation fut ramenée de 2,40 p. 100 l'an à 1,50 p. 100, réduisant le coût du crédit à 5,10 p. 100 net.

Mais le rôle des banques dans le financement des exportations devait devenir beaucoup plus dynamique avec les réformes instituées en avril dernier. Il ne s'agit plus de prêter ses guichets à l'occasion de la phase de règlement d'une exportation réalisée. Il s'agit désormais de dire aux industriels : « Si vous devez, pour mettre en route une fabrication nouvelle destinée à l'étranger, engager des dépenses avant d'avoir une créance mobilisable sur votre acheteur, nous vous accorderons des crédits de démarrage ; si vous devez, pour enlever une commande, consentir des délais de paiement, nous vous assurerons pendant l'intervalle la trésorerie nécessaire ».

Fort de ses promesses, l'industriel peut se présenter devant l'administration ou la firme étrangère avec infiniment plus d'assurance et s'engager avec l'esprit en repos.

Seulement, il est bien évident qu'une banque, comptable des dépôts de ses clients à vue, ne saurait immobiliser ses fonds pendant le laps de temps nécessaire à la fabrication d'une machine ou durant un délai de plusieurs années consenti au débiteur pour se libérer de sa dette. C'est pourquoi le problème consistait à assurer pendant la période de financement envisagée la mobilisation des avances bancaires. Ce problème a été résolu grâce à l'intervention de deux établissements du secteur public et à l'effort de coopération de la Banque de France.

Il n'est pas dans nos intentions de donner par le détail le mécanisme souvent assez complexe de l'octroi de ces crédits de financement. Contentons-nous d'en résumer à grands traits les caractéristiques.

#### a) **Préfinancement de commandes fermes reçues de l'étranger** (durée maximum 2 ans) :

Sur justification de la commande qui lui a été passée, un industriel pourra obtenir un crédit de préfinancement lui permettant de s'approvisionner en matières premières, de payer ses ouvriers avant d'être en mesure de réclamer à son acheteur soit un acompte, soit le règlement total après livraison de la marchandise. Pour cela il souscrira des billets à trois mois, renouvelables, qui seront avalisés par la Banque française du commerce extérieur et escomptés par son banquier. Ces effets revêtus de trois signatures sont par conséquent bancables, c'est-à-dire réescomptables à l'institut d'émission dans la limite des plafonds assignés aux banques. Ils peuvent même — faveur spéciale — être admis hors plafond, à l'open market après autorisation de la Banque de France, auquel cas ils ne créent plus pour la banque escompteuse aucune charge de trésorerie supplémentaire.

#### b) **Mobilisation des créances nées sur l'étranger** (durée maximum 2 ans) :

Ici nous supposons que nous sommes à un stade plus avancé : l'industriel a fabriqué sa machine, l'a livrée à son acheteur étranger qui est débiteur du montant correspondant. Mais il a été convenu un délai de paiement de six mois, un an, deux ans. Pour pouvoir mobiliser dès maintenant cette somme, l'industriel remettra à la Banque française du commerce extérieur toutes preuves de sa créance (traite acceptée, contrat, garantie bancaire, etc.) et souscrira en représentation de cette créance des billets à trois mois qui seront, comme dans le cas précédent, escomptés par sa banque après aval de la Banque française du commerce extérieur.

Dans cette hypothèse, le risque de non paiement étant moins grand, les billets sont admis d'office à l'open market sans accord préalable de la Banque de France.

Notons que les deux opérations ci-dessus ne sont pas exclusives l'une de l'autre et peuvent parfaitement se succéder dans le temps. L'exportateur bénéficie donc, grâce au concours bancaire, de facilités de crédit d'une durée totale de quatre ans entre le moment où il prend une commande et celui où il est réglé.

#### c) **Mobilisation de certaines créances à moyen terme auprès du Crédit national** (durée maximum 5 ans) :

Depuis le 24 avril 1950 le Crédit national a été habilité, dans certains cas spécifiquement définis, à apporter son concours pour le financement d'exportations s'étendant sur cinq années au plus, indépendamment du crédit de préfinancement de deux ans rappelé plus haut. C'est donc d'un délai de sept ans que peut ainsi disposer l'exportateur.

Le domaine d'application de ces crédits à moyen terme est explicitement prévu, par le règlement n° 7.109 du Crédit national du 24 avril 1950 auquel nous renvoyons les lecteurs que la question intéresserait plus spécialement. Il doit s'agir de commandes de gros matériel, de produits industriels de fabrication courante, *bénéficiant de la garantie de l'Etat* (risque politique, risque monétaire de transfert, risque de change) s'étendant sur une durée supérieure à deux ans et inférieure à cinq ans à compter de la livraison de la marchandise.

Pratiquement, l'exportateur doit avoir obtenu l'accord :

— de la Compagnie française du commerce extérieur qui assure pour compte de l'Etat les risques définis plus haut,

— de la Banque française du commerce extérieur qui sera délégataire de la police d'assurance crédit et donnera son aval inconditionnel sur les effets de mobilisation,

— du banquier qui aura à escompter lesdits effets.

Le banquier, lui, devra obtenir l'accord de réescompte du Crédit National à qui seront remis en nantissement la police d'Assurance Crédit et les titres de créance sur l'acheteur étranger.

L'opération paraît donc assez longue à mettre sur pied. Elle est cependant parfaitement viable et une fois les accords conclus et les rouages mis en place, le mécanisme bancaire assure sans défaillance le relai de cinq ans souhaité par l'industriel.

**T**ELLES sont les principales modalités d'octroi des crédits nouvellement institués. Comme on le voit, il s'agit d'un effort résolument orienté vers le développement des industries exportatrices par l'octroi de facilités exceptionnelles de financement.

On a souvent déploré le manque d'imagination des pouvoirs publics et l'absence d'esprit d'entreprise des banques en France. Alors que, dans les pays voisins, les industriels étaient épaulés par l'administration et puissamment aidés par une organisation bancaire dynamique et agissante, on considérait volontiers qu'en France les banques restaient à la remorque des entrepreneurs, et que leur prudence légendaire, l'étendue des garanties réclamées, en faisaient des instruments lourds et généralement

inefficaces. Les mesures prises depuis six mois dans le domaine des exportations semblent prouver que l'on sait fort bien, quand il le faut, prendre conscience en haut lieu des nécessités de l'heure.

Ces mesures méritent d'ailleurs, à un autre égard, de retenir l'attention. Elles marquent en effet une nouvelle étape dans l'interférence grandissante du financement public et du financement privé. Déjà les opérations montées avec le concours de la Caisse nationale des marchés de l'Etat avaient amorcé cette dissociation du risque et du financement proprement dit, qui sont traditionnellement réunis dans la notion de « crédit ». L'aval de la B. F. C. E., en matière d'exportations, décharge pareillement du risque les banques qui se contentent de procurer, par l'escompte des effets, les fonds nécessaires à l'exportateur. Une des conséquences, non négligeable du point de vue général, est d'abaisser sensiblement le coût de l'opération puisque les risques en cas de non paiement sont couverts par la B. F. C. E. et que celle-ci ne prélève, pour l'octroi de son aval, que des commissions particulièrement modiques. De sorte que les crédits à l'exportation à deux ou cinq ans reviennent à peine à 5 p. 100 actuellement, tandis qu'un simple découvert de caisse à trois mois revient à près de 7 p. 100.

Les mesures que l'on vient d'évoquer sont encore trop récentes pour avoir pu produire tous leurs effets. Il est notamment difficile de donner, sur l'ampleur des crédits accordés de leur chef, des indications chiffrées. Mais il est permis d'ores et déjà de penser qu'elles influenceront considérablement l'évolution des exportations françaises vers l'étranger. Elles surviennent au moment précis où les besoins urgents de reconstruction d'après guerre étant satisfaits, les acheteurs ont plus de loisir pour étudier les prix et conditions proposés et pour mettre en concurrence les vendeurs des différents pays. Après une longue éclipse sur les marchés mondiaux, la France reparaît ainsi avec une armature financière apte à seconder efficacement les efforts des industriels et des commerçants.

*M. Aymon*