

Zeitschrift: Revue vaudoise de généalogie et d'histoire des familles
Herausgeber: Cercle vaudois de généalogie
Band: 30 (2017)

Artikel: La banque familiale en Europe et en Suisse depuis deux siècles
Autor: Cassis, Youssef
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1085139>

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: 15.11.2025

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

La banque familiale en Europe et en Suisse depuis deux siècles¹

Youssef Cassis

Une entreprise familiale est une entreprise dont la propriété et la gestion sont entre les mains d'une famille ou quelquefois d'un groupe de familles, le plus souvent liées entre elles par des liens de parenté. La banque familiale peut donc être définie comme une entreprise familiale engagée dans des activités bancaires. Cette définition, à bien des égards évidente, nécessite cependant quelques précisions. La banque familiale a en effet longtemps été désignée par le terme « banque privée » – une banque dont les propriétaires en sont également les gestionnaires. Ce n'est qu'à partir des années 1980 que la notion de banque privée (*private banking* en anglais) s'est déplacée, pour définir non plus un mode de gouvernance, pour employer la terminologie actuelle, mais une activité bancaire – la gestion de fortune. Il y a là un risque de confusion, surtout en Suisse, où la gestion de fortune est particulièrement développée.

La banque privée a connu son âge d'or il y a deux siècles, dans la première moitié du XIX^e siècle, à l'abri de la concurrence des banques par actions alors quasi inexistantes, à l'exception des banques centrales. Dans les principaux centres financiers où elle s'est développée, l'activité bancaire reste encore très liée au commerce international, qu'il s'agisse des *merchant banks* de Londres, de la haute banque parisienne ou de la banque privée genevoise. À

Genève, par exemple, De Candolle, Mallet & C^{ie} (l'actuelle maison Pictet & C^{ie}) se concentre dans les opérations de change, l'escrocompte d'effets de commerce et l'achat et vente titres, pour son compte et celui de sa clientèle. À Londres, N.M. Rothschild & Sons et Baring Brothers & Co sont alors les « maîtres de l'univers » et dominent la plus prestigieuse des activités bancaires et financières : l'émission d'emprunts pour le compte de gouvernements étrangers.

Les dépôts ne constituent qu'une petite partie du passif de ces maisons et appartiennent pour l'essentiel aux associés de la banque et aux membres des familles parentes et amies. Un compte en banque reste le privilège des classes bourgeoises, même si les caisses d'épargne naissantes sont ouvertes à la petite bourgeoisie et aux franges supérieures des classes populaires. La banque privée de dépôts, née en Angleterre au XVIII^e siècle, commence néanmoins à s'implanter dans les régions industrielles et rurales d'Europe occidentale. Elle recueille les dépôts des clients (aisés) et consent des prêts à des particuliers et à des (petites) entreprises.

La « révolution bancaire » du XIX^e siècle voit l'apparition, dans les années 1830-1840 en Angleterre, une vingtaine d'années plus tard en Europe continentale, d'une « banque nouvelle ». Ces banques nouvelles sont des banques par actions. La plupart d'entre elles sont des banques de dépôts (plus précisément des banques qui collectent systématiquement les dépôts à travers un réseau d'agences, d'abord régional, ensuite national) ; c'est

¹ Le texte qui suit s'inspire largement de mon livre récent sur le sujet : CASSIS, Y. et COTTRELL, P.L., *Private Banking in Europe. Rise, Retreat, and Resurgence*, Oxford : Oxford University Press, 2015.

le cas des grandes banques anglaises (Lloyds, Midland, Westminster) et françaises (Crédit Lyonnais, Société Générale). Certaines d'entre elles (comme Paribas en France) sont des banques d'affaires (des banques engagées dans les activités de marché, comme les émissions de titres et les prises de participations). D'autres encore, connues sous le nom de banques universelles ou banques mixtes, combinent les activités de banque commerciale et de banque d'affaires; c'est notamment le cas des grandes banques allemandes (Deutsche Bank), suisses (Crédit Suisse, Société de Banque Suisse), ou belges (Société Générale de Belgique).

La banque familiale s'adaptera inégalement, mais dans l'ensemble assez mal, à ces mutations. Progressivement, mais inexorablement, elle sera éliminée de la scène par la concurrence des grandes banques.

Les premières à disparaître seront les banques privées de dépôts durant la deuxième moitié du XIX^e siècle – en Angleterre d'abord et surtout, mais également aux Pays-Bas, en Belgique ou en Suisse. Ce sont pour la plupart de petites banques locales et régionales, rachetées par les grandes banques commerciales. Les banques locales et régionales résistent mieux en France et en Allemagne, où le mouvement de concentration est moins fort, mais elles ne survivent pas à l'«aryanisation» menée par le régime nazi en Allemagne (une forte proportion de banques familiales appartenaient à des familles juives) ni à la défaite, ni à l'occupation et à la rationalisation du secteur bancaire (fortement marquées d'antisémitisme) entreprise dans la France de Vichy. Au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, la banque privée de dépôts a pour l'essentiel disparu en Europe, même si des banques familiales perdurent dans la plupart des pays, dont la Suisse.

Contrairement à plusieurs grandes entreprises industrielles (Krupp, Siemens, de Wendel, Peugeot, Fiat et bien d'autres), aucune grande banque n'est restée une entreprise familiale au-delà de la Première Guerre mondiale, et rares sont celles qui le sont restées jusque-là. L'exception qui confirme la règle est Barclays Bank, la banque anglaise fondée en 1896

par la fusion simultanée de vingt banques privées, toutes liées entre elles par des liens familiaux et l'appartenance ou l'ancienne appartenance à la secte quaker. La banque nouvelle devient d'entrée de jeu l'une des plus grandes du pays et les anciens associés des maisons constituantes y conservent la majorité du capital et en assurent la direction. L'expansion de la banque va cependant rapidement diluer leur part du capital et nécessiter le recrutement de dirigeants salariés. Quelques banques familiales réussissent à garder le contrôle de grandes banques qu'elles ont spécialement créées pour étendre leur domaine d'activité. C'est le cas des six banques privées bâloises² qui fondent en 1872, conjointement avec un groupe de banques par actions allemandes et autrichiennes, la Société de Banque Suisse. C'est aussi le cas des six maisons de haute banque parisienne³ qui fondent en 1904, conjointement avec la Société Générale de Belgique, la Banque de l'Union Parisienne. Là aussi, le pouvoir managérial finira par s'imposer.

Les banques familiales les plus riches et les plus prestigieuses, présentes sur les grandes places financières internationales, connaissent une autre destinée. Spécialisées dans les grandes affaires financières internationales, elles résistent mieux, encore que très inégalement selon les pays, à la concurrence des grandes banques. Les banques d'affaires privées de la City, les *merchant banks*, réussissent, du début du XIX^e à la fin du XX^e siècle, à garder la haute main sur les deux activités sur lesquelles repose la position de Londres comme centre financier du monde : le financement du commerce international et l'émission d'emprunts étrangers. Avec le déclin des transactions financières internationales après 1945, elles se reconvertisSENT dans une autre activité prestigieuse, le conseil aux entreprises (*corporate finance*). Restées en mains familiales jusqu'aux années 1960, elles constituent une véritable

² Bischoff zu St. Alban, Ehinger & C^{ie}, J. Merian-Forcart, Passavant & C^{ie}, J. Riggenbach et von Speyr & C^{ie}.

³ Heine, Hottinguer, Mallet, Mirabaud, Neuflize et Vernes.

aristocratie de la City, avec des noms comme Rothschild, Baring, Hambro, Schröder, Kleinwort et autres. Leur transformation en sociétés anonymes par actions, principalement due à leur taille grandissante, leur fait quitter le rang des banques familiales. Et elles seront finalement presque toutes (l'exception majeure est N.M. Rothschild) rachetées par de grandes banques à la fin des années 1990.

Les *investment banks* de Wall Street (JP Morgan puis Morgan Stanley, Dillon Read, Goldman Sachs, Lehman Brothers et d'autres) suivent à peu près la même trajectoire que les *merchant banks* de la City. À Paris, en revanche, les maisons de haute banque – y compris De Rothschild Frères, qui reste une véritable puissance financière jusqu'à la Première Guerre mondiale – doivent céder le contrôle des grandes affaires financières internationales aux grandes banques dès les années 1870, même si elles conservent prestige, pouvoir et richesse jusqu'aux années 1930 voire bien au-delà (en particulier pour des maisons comme Rothschild ou Lazard), grâce notamment à leur présence dans la vie des affaires et à leurs réseaux de relations en France et à l'étranger. Les grandes banques privées allemandes de Berlin, Francfort, Cologne ou Hambourg (Bleichröder, Mendelsohn, Oppenheim, Warburg et autres), qui n'ont jamais eu le même rayonnement que les maisons de haute banque parisiennes, cèdent elles aussi le devant la scène aux grandes banques universelles à la fin du XIX^e siècle.

Avec la disparition des grandes banques d'affaires anglo-saxonnes du monde des banques familiales, un seul groupe de banques d'envergure internationale a conservé ce statut: les banques privées genevoises, spécialisées, elles, dans la gestion de fortune, avec Pictet et Lombard Odier en tête, auxquelles il faut ajouter l'Union Bancaire Privée et la banque privée Edmond de Rothschild⁴. Mais

avec leur taille grandissante et leur ouverture croissante à des intérêts extérieurs à celui des familles fondatrices, elles semblent s'engager sur la voie qu'avaient suivie les banques d'affaires de Wall Street et de la City dans les années 1960, avec le risque de perdre, à terme, leur caractère de banque familiale. Au début du XXI^e siècle, les firmes d'une certaine importance dirigées par leur fondateur se trouvent dans le monde de la finance plutôt que de la banque, dans des sociétés d'investissements (*hedge funds, private equity*) capables de lever des fonds énormes et où les managers risquent une partie de leur propre capital.

Il serait erroné d'interpréter l'histoire de la banque familiale en Europe et en Suisse en termes de «déclin et chute». À dire vrai, la banque privée s'est toujours cantonnée dans des activités spécialisées, libres de la concurrence des grandes banques – y compris à son apogée, dans la première moitié du XIX^e siècle, lorsque l'activité bancaire était encore restreinte. L'essor de la banque et de la finance modernes correspond à la naissance et à l'expansion des grandes banques. La clientèle des banques privées a en général été assez select, par exemple des personnes très fortunées ou des gouvernements étrangers, malgré la persistance de petites banques locales. Le volume de leurs affaires a tendu à être plutôt modeste (si on le mesure en termes du nombre de clients ou d'agences et non pas en termes de transactions financières, qui peuvent porter sur de très grosses sommes), leurs marges de profit beaucoup plus élevées.

Le passage de la banque familiale aux activités bancaires «haut de gamme» s'explique, en partie au moins, par la fortune et le statut social des banquiers privés, intégrés aux classes supérieures dès le milieu du XIX^e siècle et proches du pouvoir politique. D'autre part, de nombreuses familles bancaires, et pas seulement les dynasties les plus illustres, ont longtemps survécu à la disparition de la banque familiale: beaucoup de banquiers privés ou de descendants de banquiers privés ont siégé dans les conseils d'administration de grandes banques. Quant à la gestion

⁴ Il existe bien sûr de nombreuses autres banques familiales en Suisse, notamment dans la gestion de fortune, mais leur taille est beaucoup plus modeste.

de fortune, à laquelle est aujourd’hui associée la notion de *private banking*/banque privée, elle emprunte plus d’un trait à cette dernière. Que l’on songe à la clientèle fortunée ; aux noms d’anciennes banques privées familiales

souvent conservés pour mener à bien cette activité ; ou à la visibilité de descendants d’anciennes familles bancaires dans la profession.

Youssef Cassis

Youssef Cassis est professeur d’histoire économique à l’Institut universitaire européen de Florence depuis 2011. Il était préalablement professeur d’histoire économique et sociale à l’Université de Genève. Ses travaux portent principalement sur l’histoire bancaire et financière, l’histoire des entreprises et l’histoire du monde des affaires. Ses publications les plus récentes sur le sujet comprennent notamment *Les Capitales du capital. Histoire des places financières internationales*, Genève, 2006 (traduit en six langues), *Crises and Opportunities. The Shaping of Modern Finance*, Oxford, 2011, et (avec Philip Cottrell), *Private Banking in Europe. Rise, Retreat, and Resurgence*, Oxford, 2015. Il a également coédité (avec Richard Grossman et Catherine Schenk), le *Oxford Handbook of Banking and Financial History*, Oxford, 2016. Cofondateur en 1994 de *Financial History Review*, publiée par Cambridge University Press, il en a assuré la coédition jusqu’en 2005. Il a en outre longtemps été membre du conseil scientifique de l’European Association for Banking and Financial History et président (2006-2007) de l’European Business History Association.