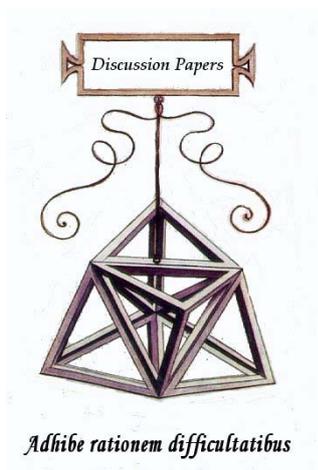




Discussion Papers

Collana di

E-papers del Dipartimento di Scienze Economiche – Università di Pisa



Giuseppe Conti

**Institutions locales et banques
dans la formation et le
développement des districts
industriels en Italie**

Discussion Paper n. 6

2003

Discussion Paper n. 6, presentato: **luglio 2003**

Indirizzi dell'Autore:

Dipartimento di scienze economiche, via Ridolfi 10, 56100 PISA

tel. (39 +) 050 2216 202

fax: (39 +) 050 598040

Email: gconti@ec.unipi.it

web site: <http://www-dse.ec.unipi.it/conti/index.html>

© Giuseppe Conti

La presente pubblicazione ottempera agli obblighi previsti dall'art. 1 del decreto legislativo luogotenenziale 31 agosto 1945, n. 660.

Ringraziamenti dell'autore

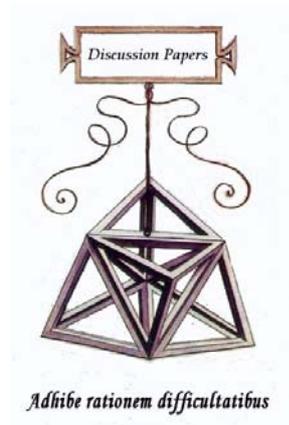
Il 26 novembre 1999 l'amico e collega Jean-Claude Daumas, che all'epoca insegnava a Besançon, organizzò una "journée d'études" multidisciplinare sul tema « Distretti industriali in Europa » alla quale parteciparono economisti, sociologi, geografi e storici dell'economia. Il presente lavoro non è che la relazione presentata in quell'occasione. Per questo i riferimenti bibliografici si fermano al XX secolo e non sono stati aggiornati, anche se in questi ultimi anni siano usciti molti contributi sull'argomento. Ringrazio tutti coloro che presero parte al dibattito di Besançon ed in particolare Jean-Claude Daumas e Michèle Merger che hanno letto più volte il lavoro fornendomi suggerimenti di forma e di contenuto. Il debito intellettuale maggiore è con Giovanni Ferri col quale, già da qualche anno, avevo iniziato a collaborare alla ricerca ampiamente citata nel corso del lavoro. Ovviamente nessuno di loro è responsabile del presente lavoro.

Si prega di citare così:

Giuseppe Conti (2003), "Institutions locales et banques dans la formation et le développement des districts industriels en Italie", Discussion Papers del Dipartimento di Scienze Economiche – Università di Pisa, n. 6 (<http://www-dse.ec.unipi.it/ricerca/discussion-papers.htm>).

Discussion Paper

n. 6



Giuseppe Conti

Institutions locales et banques dans la formation et le développement des districts industriels en Italie

Abstract

Local institutions and banking in the formation and development of Italian industrial districts

This paper argues that the historical origins and formation of small firms and decentralized industrial systems in some Italian regions depend on the original institutional framework of local economies. In the analysis on industrial districts this historical perspective is often relegated to a short introduction and the question of continuity or break-through character of economic processes is put off in favor of the hypothesis of spontaneous generation. The paper evaluates the role of local capital markets and of government support in the successful development of small business and flexible organizations.

Classificazione JEL: N94, N24, O16 e R51

Keywords: Local banks, Industrial districts, Local economies in XX century Italy

Table des matières

Institutions locales et banques dans la formation et le développement des districts industriels en Italie.....	1
1. Introduction	3
2. A la recherche de districts industriels.....	6
3. Systèmes locaux et banques à l'époque de la première industrialisation	11
3.1. Le mythe des PME sans dettes	11
3.2. Banques et confiance dans les milieux locaux	15
4. Institutions bancaires et soutien aux PME dans l'Italie républicaine...	22
4.1. Une « voie suisse » pour l'essor des PME	22
4.2. Circuits financiers et nouvelles trajectoires de développement : la « troisième Italie »	29
Annexes	37
Bibliographie	43

1. *Introduction*

Depuis une dizaine d'années s'est épanouie en Italie une vaste littérature sur les districts industriels (DI)¹. Certaines études historiques commencent à paraître, mais, dans la plupart des cas, les tentatives de mise en perspective historique des économies locales sont un sous produit (parfois de très bonne qualité) des analyses économiques, ou sociologiques, avec la conséquence que les questions concernant les origines de ce processus de changement profond, ses dynamiques, ses agents et ressources matérielles et immatérielles demeurent mal connues. Il y a une incertitude de fond et un balancement dans les analyses, certaines soulignant les éléments de continuité alors que d'autres préfèrent faire ressortir la discontinuité. D'une part, l'origine de certaines économies locales, vertueuses à l'époque actuelle, risque de se perdre dans le temps indéfini d'une sorte de protoindustrie permanente. De l'autre, le parti de la discontinuité considère le DI comme une nouvelle organisation de la production (tel que le *factory system*, ou la grande industrie). Mais, le défaut de perspective historique n'est pas moins frappant.

¹ Economistes et sociologues ont appelé ce phénomène : « industrialisation diffuse » ou « par en bas », « développement local », « croissance sans ruptures », « économie du NEC » (Nord - Est - Centre, c'est-à-dire : les régions des Trois Vénéties, Emilie Romagne, Toscane, Ombrie, Marches), « troisième Italie », ou encore « made in Italy », et enfin « systèmes économiques locaux », ou finalement « districts industriels ». La nomenclature ne s'arrête pas ici. D'autres termes ont été inventés, par exemple, « économies diffuses », « spécialisées », « décentralisées », « îles industrielles ». La terminologie est loin de rendre compte des mélanges entre les positions existantes dans les études sur les PME. Les *distrettualisti* (« districtualistes ») les plus convaincus ont soigneusement évité de remarquer cette pluralité d'orientations qui toutefois existe (cf. Maccabelli, 1997, p. 7). Cf. Bagnasco, 1977 ; Fuà et Zacchia 1983 ; Becattini 1987 ; Brusco 1989.

L'avancement des études et la difficulté à définir en termes plus précis le DI ont été à l'origine de la proposition de nouveaux concepts d'analyse, souvent avec un objectif polémique. Par exemple, on a parlé de « réseaux d'entreprises » (Antonelli 1987), de « toile d'araignée », et - les métaphores sont toujours surprenantes - « d'économie du bourdon » (Saba 1995). La réalité dépasse toujours les imaginations les plus fécondes, et celles-ci doivent suivre et s'adapter à la complexité des situations concrètes. Mais la pluralité des langages, ou mieux des termes employés, dénote une pagaille conceptuelle qui n'est pas près de s'estomper.

Un pas qui pourrait permettre de délaissier les oppositions stériles, c'est un recueil, qui manque encore, de typologies des développements locaux, pour éviter les vieux vices d'histoires locales qui s'efforcent d'exalter les singularités comme un signe (et une justification) d'incomparabilité, sans efforts pour atteindre la moindre généralisation.

Ce qui gêne la recherche historique, outre la proximité temporelle (ce qui peut aussi être une cause de la faible mise en perspective), c'est une sorte de soumission à certaines notions a-historiques des « distrettualisti » (que les auteurs soient économistes ou sociologues). C'est à dire les notions ou les demi-théories² qui souffrent d'une suffisante explication en ce qui concerne les mécanismes de changement. C'est là la tâche de l'histoire économique. Mais l'adoption pure et simple des concepts de DI, ou de systèmes productifs localisés, peut entraîner le risque d'identifier des origines nébuleuses où on trouve, à discrétion dans le passé, des activités manufacturières diffusées sur le territoire (ce qui n'est point difficile), jusqu'à confondre la notion de DI avec celle de protoindustrie. Le décentrement productif semble, apparemment, très proche des expériences de *verlag-system* et, de l'autre côté, il y a le risque de considérer ces dernières comme des phases préparatoires des DI³.

La contamination de différents concepts résulte souvent l'oubli de toutes les dimensions institutionnelles des phénomènes de développement local dans les diverses époques historiques⁴. Tout

² Dans un entretien, Becattini, un de ceux qui ont acheminé l'analyse et la théorisation des DI, a récemment admis que « avant de parvenir à une théorie, dans le sens vrai du terme, du district industriel, si toutefois on y parvient, il faudra beaucoup de temps encore » (Becattini 1997, p. 259).

³ Pour des exemples, voir l'ouvrage, en tous cas remarquable, Fontana 1997 ; et aussi Acocella et al. 1987.

⁴ La difficulté de donner une définition précise de l'objet d'analyse diminue la capacité d'étendre le concept à d'autres cas, hors de ceux pour lesquels la notion de DI semblait appropriée. Il s'agit d'un problème d'identification. Peut-on parler de DI dans tous les cas de diffusion de PME, hors des cas « classiques » - pour rester en Italie - de Prato, Sassuolo, Vigevano, etc. ? ou bien le DI est-il un phénomène très singulier, difficile à « exporter » et à implanter dans d'autres territoires ? Des progrès on étaient faits en saisissant le problème d'un point de vue statistique suivant la « cluster analysis » ; cf. Sforzi 1987, pp. 143-167 ; et Istat-Irpet 1989. A propos de la formation de DI au Sud de l'Italie pour y faire démarrer une économie arriérée, Graziani a soulevé beaucoup de réserves ; cf. Graziani 1997, pp. 160-161, 167, 171-176. Sur la question voir Cafferata et Romagnoli 1990 ; Leon 1998.

d'abord, la notion même de PME est trompeuse. La petite entreprise, ainsi reconnue d'un point de vue synchronique, peut ne plus l'être dans une perspective diachronique. Ce qui est petit par rapport à l'unité de production à un certain moment (selon une définition de la taille qui tient compte de la main-d'œuvre employée, de la part de production et de marché, du pouvoir effectif dans la détermination des prix) peut cesser de l'être dans d'autres conditions historiques. Il est donc nécessaire de restituer dans le temps historique des concepts comme ceux d'« atmosphère » sociale, de règles et habitudes, de territoire, d'entrepreneur, etc. Ceci pour dire que toute analyse historique n'a pas moins de *caveat* que les autres sciences sociales et, surtout, tous les concepts et les outillages économiques doivent passer au crible de la relativisation historique pour ne pas établir des filiations biaisées sans explications véritables des évolutions (Biagioli 1989, pp. 113-122).

En premier lieu j'insisterai sur l'importance des institutions locales, au sens le plus large du terme, et en particulier sur le rôle des petites banques et sur la formation de marchés locaux du crédit. De ce point de vue, la spontanéité de l'essor du DI est moins évidente et la notion moins suspendue dans un univers sans origines. Le milieu social dans lequel les DI et les systèmes productifs locaux se sont formés reste ainsi moins indéterminé. L'interaction agents - institutions permet de signaler certaines évolutions et involutions qui ont intéressé des régions et des provinces italiennes.

Dans le processus d'industrialisation, dès les dernières années du XIX siècle, les économies périphériques, situées hors du « triangle industriel » ou dans certains interstices, n'ont pas eu un rôle secondaire - bien qu'encore à définir - dans la mesure où l'essor industriel a entraîné les activités artisanales des villes et des villages situés dans les provinces agricoles (Avagliano 1988). Celles-ci profitent donc de la nouvelle opportunité due à l'expansion de la demande intérieure et à la reprise des exportations du troisième cycle schumpeterien.

Il s'agit d'une croissance parfois moins spectaculaire et en demi-teinte, sans transformations profondes du point de vue des techniques, de l'organisation, de la forme juridique et de la taille des entreprises surtout celles des secteurs traditionnels, mais avec un effet d'extension surtout sur la globalité des productions de

plusieurs provinces qui se sont trouvées à côté des pôles de développement « modernes »⁵.

La démarche choisie considère à la fois qu'il y a une évidence à expliquer : celle des origines et de la formation des DI, considérés comme des espaces géographiques à forte cohésion sociale, dans lesquels se sont développés des systèmes de PME où la division du travail est cohérente et réalisée entre des entreprises formellement indépendantes mais liées l'une à l'autre par des rapports étroits et continus de fournitures, d'ordres, de financements, etc. Il y a d'autres évidences qui peuvent aider à détecter les origines de ces DI. A l'état actuel de la recherche, il s'agit plutôt d'hypothèses, mais en tous cas on peut suggérer que la géographie des DI (et des concentrations de PME) est semblable à la diffusion de banques petites et moyennes. En outre, si les racines des DI ne se perdent pas dans des caractères dont leur épanouissement a dû attendre des siècles (des décennies) pour éclater et s'ils sont un produit de l'histoire récente, on peut alors noter une autre évidence : les banques mineures ont été établies avant l'industrialisation en Italie et donc avant l'essor des DI. La « troisième Italie » est donc à la fois l'identification d'une altérité socio-géographique et d'un processus qui s'est propagé depuis la première industrialisation, concentrée dans le « triangle industriel » et depuis l'élargissement des décalages, comme phénomène de rattrapage des provinces du NEC (nord est centre).

2. *A la recherche de districts industriels*

Dès la seconde moitié des années 1970 a eu lieu une croissance assez rapide des systèmes locaux, avec une structure industrielle où la PME était prédominante. Ces agglomérations sont localisées dans des régions qui n'étaient pas au cœur du premier essor économique du début du XX siècle (1897-1914), ou de celui plus massif du second après guerre, sinon sous forme d'effets d'entraînement provenant des régions plus avancées, celles du « triangle industriel » (Gênes, Turin et Milan), ou de la demande

⁵ L'économie italienne a gardé depuis son démarrage industriel une structure à forte présence de PME et, aussi au niveau de sociétés anonymes, une taille moyenne plus faible que celle qui prédomine dans d'autres pays industriels ; cf. Giannetti, Federico et Toninelli 1994.

internationale⁶. Il s'agit aussi de régions qui n'étaient pas englouties dans la trappe du sous-développement du *Mezzogiorno*.

Des économistes ont cru qu'il fallait créer une nouvelle approche théorique. Selon eux, la spécificité de ces développements locaux nécessitait une analyse interdisciplinaire et un outillage hors de toutes les traditions de l'économie théorique dominante⁷. La croissance locale est la conséquence de la crise du fordisme et de formes nouvelles d'intégration entre PME, qui ne dépendent plus des grandes entreprises, qui se positionnent sur des créneaux marginaux, subordonnés ou interstitiels, mais qui tirent avantage de leur flexibilité vis-à-vis des grandes organisations industrielles (rapidité d'adaptation, taux de chômage très bas, réabsorption de la main d'œuvre en surnombre et son utilisation à différents niveaux d'emploi en fonction des exigences nouvelles). Surtout, à partir de la moitié des années 1970, la concentration verticale ne donnait plus d'économies d'échelle ; les PME n'étaient plus un résidu du passé, nécessairement dévouées aux secteurs arriérés, à faible intensité capitaliste, reposant sur une grande quantité de travail peu

⁶ Des études récentes ont décalé un certain essor relatif des PME dans les provinces du NEC à partir des années 1950 ; cf. Brusco et Paba 1997, pp. 265-333 ; Bellandi 1999, pp. 841-891.

⁷ L'état insatisfaisant des prédictions économiques en matière de progrès technique et persistante cohabitation entre les grandes entreprises et PME, les défauts du paradigme structure - comportement - performance, l'élection de l'organisation fordiste comme point de repère, avaient laissé les analyses empiriques à la déroute. Brusco et Becattini ont souligné que toute analyse de ces économies locales mettaient en évidence des liens inextricables entre territoire, économie, société et traditions historiques, ce qui imposait - à leur avis - une approche nouvelle (Becattini 1991). La situation économique italienne des années 1970 montrait que la croissance des PME avait établi des nouveaux rapports avec le territoire, les autres entreprises, le marché et le milieu social. Le changement concernait à la fois les relations avec les grandes entreprises, l'usage des techniques et l'organisation générale de la production, de la matière première au produit fini, ce qui imposait un déplacement de l'analyse de l'entreprise au système d'entreprises (le marché et l'économie locale).

L'appel à l'interdisciplinarité, très important s'il est adressé aux économistes, est plutôt une recette de sens commun chez des historiens. Etant donné que la croissance des économies locales ne se pouvait expliquer qu'à l'aide d'une approche multidisciplinaire, la nécessité d'une révision de la microéconomie théorique (néoclassique) n'a pas encore abouti à une nouvelle formulation d'un marché ou d'une organisation de DI auto-génératrice et autosuffisante par rapport aux formes de marché conventionnelles de la théorie économique.

qualifié, à coût bas, sans usage de machines coûteuses et haut degré d'immobilisation de capitaux. Enfin, l'approche traditionnelle structure - comportement - performance, présupposant une causalité entre l'optimum technique, la taille d'entreprise et la rentabilité économique, n'était plus à l'ordre du jour du fait que les entreprises de petites dimensions étaient plus performantes que celle de grande taille, du point de vue de la capacité d'innovation (surtout en terme de style du produit, d'originalité de design), de la résistance vis-à-vis des changements des marchés finaux, du volume d'exportations (ce qui permit, à certains moments, de redresser la balance commerciale italienne).

Les caractéristiques soulignées par plusieurs études touchent une large gamme de situations concrètes où les systèmes d'entreprises se sont développés dans des conditions économiques et sociales différentes, mais leur complexité peut avoir des traits communs à tous les DI. Les contributions majeures à l'analyse des DI sont dues aux économistes industriels ou bien aux sociologues économiques, mais tous ceux qui ont souligné l'originalité des expériences des développements locaux récents ont persévéré dans une idée de développement local « par en bas », autonome, très proche d'une sorte de « génération spontanée » des DI. Cette vision se raccroche au fait que toutes les entreprises et micro-unités de production prises isolément ne sont qu'un petit engrenage d'un système local articulé, dédié dans son ensemble à la production et à la commercialisation des produits. Il s'agit d'un segment industriel dans lequel la coopération des agents intègre les phases morcelées sans aucune institutionnalisation hiérarchique. Selon les « distrettualisti », l'évolution des PME appartenant à des DI n'a eu qu'un avantage limité en se cachant dans l'économie « souterraine »⁸. Les PME établissent entre elles une dense trame de rapports commerciaux et, seulement dans leur ensemble, embrassent toute la filière de la production concernant, dans la plupart des cas, un seul bien, qui caractérise la vocation du DI,

⁸ Pour une vision de ce genre, voir un des derniers articles de mise en perspective historique: Brusco et Paba 1997. Les micro-entreprises à direction familiale utilisaient massivement le travail de tous les composants adultes de la famille, sans limites horaires et conditions de travail établis par accord syndical, sans les contraintes imposées par la législation du travail, par la réglementation fiscale, mais aussi hors de toute régularisation de l'activité commerciale de l'entreprise (Arrighetti et Seravalli 1997, pp. 335-388 ont souligné l'aide aux PME provenant des procédures moins complexes par rapport à celles ordinaires).

et qui, quelque fois, peut aller du produit de base (traitements des matières premières) à l'offre de produits capitaux spécifiques aux entreprises de la zone, au produit final, prêt à la consommation⁹. La vocation productive dans les PME d'un DI n'est vue que comme un faible legs des époques précédentes d'artisanat peu concurrentiel. La coopération du DI exalte la capacité d'innover, de renouveler les produits, de pénétrer les marchés internationaux.

Même cette coopération dans le DI n'est que le fruit d'une main invisible. Le lien de l'entreprise avec le milieu économique passe par le moyen des capacités individuelles, les métiers répandus au niveau local, les attitudes et les traditions artisanales, mais aussi l'esprit d'entreprise, au sens le plus large du terme. Il ne s'agissait plus simplement d'une main d'œuvre peu qualifiée, mais la diffusion d'un savoir faire dans les couches ouvrières, artisanales et paysannes, donnait des opportunités de mobilité sociale surtout après l'abandon des terres à partir de la moitié des années 1950. Dans les régions de l'Italie centrale où il y avait une tradition de métayage et de petite exploitation directe, ces compétences permettent l'entrée d'entreprises nouvelles et un renouvellement des entrepreneurs¹⁰. Le milieu social a l'avantage de conjuguer la concurrence à la coopération¹¹. La communauté locale est le lieu de la sociabilité et de la diffusion du savoir et de l'information. La

⁹ La décomposition en phases du processus de production permet le décentrement productif. Après le choc pétrolier, la rupture du modèle économique à bas salaires et la montée des impôts sur les entreprises du début des années 1970, des grandes industries qui étaient organisées sous forme de concentrations d'équipements et d'outillage s'étaient « déverticalisées », c'est-à-dire avaient réduit leur degré de concentration verticale. Dans certains cas, il s'agissait un phénomène de désindustrialisation, mais, surtout dans les productions plus « légères », des établissements nouveaux et des micro-entreprises, formellement indépendants se constituèrent, maintenant pourtant dans l'ensemble les (mêmes) processus techniques complémentaires. Ces changements dans la morphologie industrielle se confondaient avec l'essor, dans les régions où il y avait un tissu bien établi de PME, de systèmes d'entreprise qui venaient à remplacer les espaces laissés vides par les grandes et moyennes entreprises.

¹⁰ Anselmi 1987, pp. 241-297 ; Becattini 1986, pp. 902-924 ; Becattini 1999 ; Lungonelli 1996 ; Dei Ottati *, pp. 91-105.

¹¹ Becattini 1998, pp. 49-50. Des études sociologiques ont montré des formes de socialisation du savoir faire et des informations, en d'autres termes de l'esprit d'entreprise (Bamford 1987, pp. 12-25). Ce qui permet l'adaptation à des marchés très sensibles aux variations des goûts comme dans la production de vêtements à la mode.

communauté et la sociabilité sont soutenues par l'adhésion aux sous-cultures politiques¹², ce qui permet d'expliquer le réseau de rapports fiduciaires localement établi, le passage d'information, la dureté des relations commerciales, la facilité de succession dans les affaires et, en d'autres termes, la coexistence de concurrence et de coopération comme source du succès des économies locales. Certaines tentatives pour donner une explication historique à la formation des DI en tenant compte de l'esprit communautaire ont abouti à des hypothèses hasardeuses lorsque on a cherché à retrouver leurs origines dans un temps historique primordial, ou trop lointain par rapport aux événements qu'on devait analyser¹³.

La littérature sur les DI a eu, sans aucun doute, le mérite d'avoir réévalué l'originalité des caractéristiques des économies locales sur le plan de l'organisation des transactions économiques, des liens établis entre les entreprises et, du côté social, des relations communautaires qui soutiennent la confiance et la réputation des agents (Bagnasco 1999 ; Mutti 1998). Mais la perspective historique dans laquelle on les a situées a constitué souvent le point faible de l'analyse¹⁴. D'une part, ce qui a contribué à la rendre moins convainquante – il faut se répéter – est un concept de DI trop vague, qui a affaibli la perspective évolutive et diachronique faute de prendre en considération les facteurs institutionnels¹⁵. La plupart des modèles de développement local a estompé tous les aspects qui pouvaient assouplir les soutiens externes, soit de la part de l'État, soit de la part des institutions locales. L'intégration productive du système ne s'établit que spontanément, à l'aide d'une main invisible qui organise les PME du DI, ce qui vient d'être expliqué avec la sociabilité de l'économie locale. Cet aspect reste inexpliqué au niveau d'analyse économique et sociologique, et la sociabilité est acquise tel qu'un donné de la tradition et de l'histoire précédente.

¹² Trigilia 1986 ; Bagnasco et Trigilia 1985 ; Roverato 1984, pp. 163-230.

¹³ Putnam a expliqué la sociabilité existante dans certaines régions du centre et nord d'Italie à l'époque contemporaine avec l'héritage de l'esprit municipal du Moyen Age ; cf. Putnam 1993. A cet égard il faut se repérer aux critiques de Lupo 1993, pp. 151-168.

¹⁴ Les « distrettualisti » ont représenté, presque toujours, le DI d'une manière statique, donnant les ingrédients matériels et sociaux nécessaire à la génération spontanée d'un DI, mais sans répondre aux questions suivantes : comment naissent les DI ? quelles sont leurs évolutions ? et existe-t-il des causes de décadence ?

¹⁵ D'un point de vue plus général cf. Musu 1996. Des études sur le changement dans les DI ont été entreprises, voir Bellandi et Russo 1994.

Ce n'est pas la conséquence de la formation même du DI. Cependant certaines études montrent que l'organisation de la production dans le DI est gérée par des donneurs d'ordres, qui se chargent de la commercialisation, restent en contact avec les marchés de débouché, sont donc en mesure de commander toute modification du produit, du design, et de changer la campagne de marketing suivant les goûts des consommateurs¹⁶. Cet aspect montre – comme on verra – que l'organisation économique dans les DI est plus hiérarchisée que ce qu'il paraît en regardant l'organisation de la production, mais le contrôle indirect, hors de l'usine, des diverses phases décentralisées de la production ne peut-être efficacement géré qu'avec des institutions sociales et financières qui rendent contraignantes toutes les transactions de marché.

3. Systèmes locaux et banques à l'époque de la première industrialisation

3.1. Le mythe des PME sans dettes

Bien que les « distrettualisti » aient toujours défendu la nouveauté des DI et de leur approche qui soulignait les aspects sociaux, sans se borner à l'analyse économique (reconnue insuffisante en elle-même), ils ont toujours remarqué la spontanéité du processus de formation du DI sans prendre suffisamment en considération le côté institutionnel de la croissance locale (Arrighetti et Seravalli 1997). Même lorsqu'ils sont allés à la recherche des origines du développement des DI, ils ont souligné surtout l'héritage de certaines dotations sociales ou de capital humain qui entraînaient l'essor du DI. Formes de vie collective et les fréquentations dans le temps libre auraient facilité les opportunités de travail à façon et les possibilités de se mettre à son compte pour commencer à entreprendre une activité de travail

¹⁶ C'est le cas, par exemple, de Prato, des « impannatori » (donneurs d'ordres) qui sont les chefs de file d'une longue chaîne d'ordres de production pour les petits entrepreneurs qui récoltent et sélectionnent des chiffons (« stracci »), à la régénération des laines, aux couleurs des tissus, etc. De ce point de vue le processus des transactions du DI est moins spontané et moins inorganisé que dans la représentation qu'on en donne souvent. L'information même suit des parcours précis, moins tortueux et déguisés, qui ne nécessitent préalablement ni des formes de sous-culture, ni des lieux d'agrégation sociale spéciaux. Cf. surtout Dei Ottati 1995, mais aussi Fanti et Pacini 1994.

indépendante, avec des capitaux qui, au début, étaient relativement bas et pouvaient être fournis par les épargnes familiales ou les avances des fournisseurs.

Il y a pas mal de mythologie quand on soutient que la croissance décentralisée n'aurait pas eu d'aides de l'État, ni des banques. Généralement, on part de la présomption que les PME ont des besoins de financement très modestes et, une fois dépassée la phase initiale de la constitution, la petite entreprise est en mesure d'autofinancer son besoin de capital circulant. L'appel au crédit bancaire n'atteint qu'un faible montant par rapport à la production annuelle et l'endettement demeure négligeable¹⁷.

Du point de vue de la structure financière, on a toujours cru que, depuis la croissance industrielle de l'époque précédant la grande guerre, il s'est établi un clivage entre les grandes entreprises qui avaient accès aux capitaux des tiers (par le moyen d'actions, obligations, crédits bancaires et commerciaux, etc.), et les PME dont on présume qu'elles n'avaient d'autres moyens que l'autofinancement, les apports tirés du patrimoine familial, ou de celui des associés.

La conviction prédominante est que les PME ont plus de difficultés à obtenir les ressources financières et à un coût plus élevé en raison 1) de leurs risques ; 2) de l'asymétrie d'information à leur détriment ; 3) du rationnement du crédit qui s'ensuit ; 4) des coûts de transaction. Les PME ont d'abord des risques plus élevés à cause d'une mortalité relativement haute, une vie moyenne plus courte. Pour ceux qui détiennent des actifs ou ont des crédits, les PME leur donnent des garanties et des perspectives économiques plus incertaines à cause de leur faible pouvoir relatif sur le marché du produit, de leur capacité à influencer le milieu économique, de leur probabilité de faillite. Les PME sont ensuite limitées par les effets négatifs de l'asymétrie d'informations. Leur forme juridique de sociétés de personnes ou en commandite, parfois sans statut ou inscription légale, ne permet aux prêteurs de fonds d'obtenir des informations convenables qu'à des coûts croissants. La conséquence est que sur le marché du crédit les PME peuvent être rationnées. Les prêteurs prudents évitent de faire des avances ; ceux

¹⁷ Sur ce point l'historiographie semble concorder : cf. Bonelli 1968 ; Colli 1999, p. 820. En tous cas, en l'état actuel des recherches on ne peut pas parvenir à des conclusions incontestables. Le manque de chiffres sur l'endettement des PME, surtout avant la Seconde Guerre mondiale, ne permet de formuler que des hypothèses.

qui sont plus audacieux exigent des garanties supplémentaires par rapport à la norme, ou bien des taux d'intérêt plus élevés voire usuriers. En outre, les PME n'ont pas la possibilité d'émettre des titres négociables sur les marchés boursiers ; leur structure familiale de propriété et de contrôle entrave le repérage de fonds et surtout de capitaux de risque externes sans affaiblir le contrôle de l'entrepreneur. Enfin, les coûts de transaction demeurent plus élevés du fait qu'ils se répartissent sur un montant unitaire d'opération de financement plus bas.

En général, ces considérations ont des fondements théoriques. Dans le cas italien, dès la fin du XIX siècle jusqu'à la fin des années 1930 - c'est-à-dire avant le développement des systèmes locaux -, ces facteurs, qui pouvaient se révéler contraignants pour le financement des PME, avaient des contrepois. La situation changeait beaucoup en fonction de la présence de relations communautaires étroites, de la densité, sur le plan local, d'instituts de crédit de taille petite et moyenne, gérés par des banquiers ou des notables qui avaient des intérêts bien établis dans les économies locales et n'avaient pas l'ambition de se lancer dans des opérations spéculatives, des placements de fonds hors des confins locaux et, surtout, sur une échelle plus large par rapport aux moyens qu'ils pouvaient recueillir à ce niveau¹⁸. Des instruments de crédit et de paiement, comme le papier commercial, permettaient aux firmes individuelles et aux petits opérateurs de se débrouiller pour obtenir des fonds auprès des banques locales et d'autres commerçants et industriels, en leur offrant des garanties conventionnelles et fiduciaires.

Les développements récents de la théorie du crédit ont confirmé que les PME ne sont pas nécessairement rationnées et contraintes dans leurs besoins de financement. Les nouvelles approches se sont détachées de la thèse de la neutralité des choix financiers par rapport aux niveaux de production et d'investissement (Ferri 1997). On a, au contraire, insisté sur l'aspect, tout à fait réaliste, qu'il y a des différences entre agents économiques ayant un avantage, ou un désavantage, informationnel. Les informations incomplètes amènent les marchés du crédit à des effets de rationnement ou à des risques de financement croissants. Les nouvelles entreprises, ou les PME, peuvent être rationnées par les banques, ou bien obligées de supporter des coûts du crédit plus élevés. Ainsi banquiers et créanciers cherchent à éviter des risques

¹⁸ Des exemples de ce genre sont analysés dans Conti 1999a.

s'ils n'ont que des connaissances superficielles et insuffisantes sur l'entreprise emprunteuse, et s'ils ont des difficultés à juger correctement la situation objective de l'entreprise, ses perspectives économiques, la réputation de l'entrepreneur, la validité de ses projets d'investissement. En effet, les PME ont eu un accès très limité en bourse, voire presque inexistant, et elles ont été obligées de s'adresser au crédit bancaire lorsque leurs profits n'arrivaient pas à autofinancer les plans d'investissement et le capital circulant.

La constitution de systèmes intégrés de PME ou des milieux à forte cohésion sociale ont contribué à réduire ces coûts d'information, et même les entreprises ont eu la possibilité de mobiliser les capitaux. Avec les effets de commerce, le crédit commercial a joué jusqu'aux années récentes un rôle très important dans le système de financement des PME. Mais, même dans ce cas, les banques locales soutenaient l'architecture de ces relations. Les petites banques ont eu la tâche de recueillir les informations cachées sur les emprunteurs pour limiter le risque de crédit de l'entreprise. Au fur et à mesure que ces banques s'enracinaient sur le territoire, elles pouvaient faire ce *screening* soigneux de la clientèle et ont établi une fréquentation assidue et une continuité de rapports avec les commerçants et les entrepreneurs. Au niveau des petites communes et des villes de province ces connaissances étaient intimes et approfondies. Seulement dans cette perspective les petites banques gagnaient un avantage. D'abord, elles se dotaient de formes de contrôle plus incisives en ce qui concerne l'utilisation des fonds prêtés ; elles établissaient, ensuite, un certain monitoring sur les PME afin d'éviter des comportements opportunistes ; enfin, grâce aux sentiments d'appartenance à la même communauté et à la même vie civique, les petites banques avaient l'opportunité d'appliquer des moyens plus efficaces que ceux donnés par la glaive des lois pour obtenir des débiteurs l'engagement moral à rembourser au terme établi. Les habitudes communautaires de la plupart des villes de province dans l'Italie du centre et du nord exigeaient (on dirait aujourd'hui qu'il s'agissait d'un *enforcement*) des comportements loyaux et pas opportunistes. Dans ces régions, la pluralité d'institutions locales et de petites banques parmi elles engendrait un effet de contrôles réciproques dans les choix et dans la gestion des affaires et des politiques locales. Ceci semble être un élément important dans la formation des économies locales du centre nord et spécialement des provinces dans lesquelles, dès le second après guerre, des DI ou des systèmes de PME se sont

développés avec succès. Au contraire, dans certaines provinces du sud, les conditions institutionnelles avaient connu une évolution très différente : la débâcle du système bancaire locale après 1926 et la grande crise ont créé un vide institutionnel et une perte qui n'a pas eu de remplacement. Dans plusieurs économies locales méridionales, de grandes banques (surtout le *Banco di Napoli*) ont remplacé les petites banques qui avaient échoué ou elles les ont absorbées. Dans le centre nord, les banques locales, d'abord bien plus solides que celles du sud, ont gardé leur tradition d'attachement aux petites affaires de leur territoire, ce qui a permis de sauvegarder la confiance et le tissu de sociabilité affaibli par ailleurs par le concours des comportements opportunistes.

La conservation d'un certain climat de confiance et de liens sociaux plus étroits et solidaires a été un grand support à l'essor des économies locales à la fin de la guerre lorsqu'elles ont commencé à servir à des PME qui étaient en train d'entrelacer leurs rapports d'affaires. Les transactions étaient alors bien plus nombreuses qu'au début du siècle. La confiance que les banques locales pouvaient avoir auprès des particuliers et des entreprises est un patrimoine social (Mutti 1998) dont l'importance peut s'évaluer par rapport aux provinces qui l'avaient gaspillé au cours de l'entre-deux-guerres. Sa perte est une des conditions communes des provinces qui n'ont pas eu d'expériences de DI.

3.2. Banques et confiance dans les milieux locaux

Avant la Seconde Guerre mondiale, lorsque il y avait une grande diffusion des instruments de crédit commercial surtout dans le milieu des PME, les banques locales ont gagné cet avantage en terme d'informations et de possibilités de contrôle contraignantes vis-à-vis des entreprises de taille pareille. Mais tout dépendait des comportements effectifs des banquiers et de la pression exercée sur eux par l'appartenance au même milieu social des entrepreneurs et par le contrôle réciproque entre les institutions locales, par le fait que presque les mêmes personnes siégeaient dans leurs organes de direction. Les comportements les moins confiants et les plus opportunistes étaient, dans une certaine mesure, bannis. Le banquier était en condition de suivre de près toutes les activités des entreprises endettées. A long terme, ce qui protégeait ces milieux locaux de la dégradation c'était le maintien d'une tradition bancaire, fondée sur une clientèle locale vis-à-vis de laquelle la banque maintenait une certaine division du travail, sans partager avec les

industries une gestion commune des mêmes risques directs. L'articulation et la pluralité institutionnelles garantissaient une certaine indépendance des banques locales et les préservaient d'une domination par des entreprises plus influentes.

Avant la Seconde Guerre mondiale dans la plupart des provinces, dans celles du nord et du centre, également un robuste système d'entreprises n'était pas encore enraciné¹⁹. Les différentes économies locales étaient brisées et découpées, l'une par rapport à l'autre. La spécialisation productive n'était pas encore bien établie. Là où on avait une certaine vocation productive, celle-ci était loin d'intéresser la globalité des activités organisées sous forme de PME. L'artisanat, dans la plupart des cas, offrait ses produits aux villes et villages de la province ; les PME géraient leurs affaires indépendamment l'une de l'autre et leur production s'adressait souvent à des marchés hors de la province et de la région. Des industries à domicile avaient commencé à se répandre à partir des années 1930 (Blim 1987). Les entrepreneurs mêmes préféraient répartir les risques industriels sur plusieurs activités à la fois. Par exemple, certains avaient des moulins mais aussi des briqueteries et des moulinages ; d'autres géraient des activités de commerce telles que la production et la vente de viandes, de fromages, de bois, activités liées à leur propriété agricole ou à leur petite exploitation en fermage. Dans d'autres cas encore, l'occupation principale ou collatérale était la gestion de services de commerce, comme, par exemple, des petits magasins ou boutiques de denrées alimentaires, d'articles de luxe, mais aussi des services publics, des agences pour la perception des impôts, la distribution d'énergie électrique, etc. Cette parcellisation, sur le plan financier, désorientait même les banques locales, qui n'avaient pas la possibilité de percevoir tous les cycles des affaires, les liens qui venaient à se nouer d'un bout à l'autre de la chaîne des transactions. Lorsqu'ils accordaient du crédit un client, les petits banquiers et les directeurs de banques populaires, des petites caisses d'épargne, ou des caisses rurales, le faisaient sur des bases de connaissance personnelle, de patrimoine

¹⁹ Ce type de relations pouvait se rencontrer dans certaines provinces agricoles, ou surtout dans des régions, comme par exemple à Côme et sa province, où le développement de l'industrie de la soie, dans presque toutes les phases de production, donnait aux entreprises de la zone un flux continu de transactions entre elles et une abondance d'effets « réels » endossés par des maisons étrangères de commerce acheteuses des produits locaux. Cf. Galli 1995.

et de signatures de ceux qui avaient endossé les effets. Des bonnes signatures rendaient les effets mobilisables auprès la Banque d'Italie, ou d'autres banques régionales. La Banque d'Italie soutenait les petites banques bien avant que son directeur général, Bonaldo Stringher, en 1912 ne fasse connaître son jugement favorable à l'égard des banques mineures²⁰. La Banque d'Italie réescomptait surtout à ces instituts²¹. Sans eux, son volume d'activité aurait baissé et elle aurait dû se tourner à son deuxième choix en matière d'emplois pour s'attacher aux prêts « directs » à la clientèle privée ou aux banques privées et mixtes, assumant ainsi des risques industriels beaucoup plus élevés, ce que la Banque préférait toujours éviter.

Les procédures d'escompte n'aboutissaient pas à des dossiers riches d'informations sur les risques vis-à-vis de chaque client. La Banque d'Italie utilisait elle aussi des critères analogues à ceux des instituts réescompteurs : l'analyse des signatures donnait inductivement les informations sur le réseau d'affaires, la fidélité des rapports de clientèle, la ponctualité de remboursement, l'honnêteté et, enfin, des données cadastrales ; le plus souvent, la connaissance personnelle de la part des commissaires d'escompte de la Banque qui fournissait des éclaircissements sur le patrimoine des obligés par le moyen de leur connaissance directe ou des rumeurs de la place. Ces pratiques ne poussaient pas ces banques locales ou régionales, régulièrement refinancées, à agir plus soigneusement avant de prêter à leur clientèle.

Il faudrait réviser l'idée que les PME forment un ensemble compact et ont une structure financière caractérisée par des taux d'endettement bas. Les hommes d'affaires relativement endettés étaient nombreux si on considère le volume de prêts des banques

²⁰ Cf. des extraits du rapport annuel de la Banque d'Italie de 1912 repris et commentés par Bonelli 1991, pp. 38-40.

²¹ Le volume des escomptes est difficile à estimer, mais il faut considérer que la plupart des banques locales jouaient un rôle très important sur le marché de l'escompte. Ce marché était un créneau dominé par les banques populaires et les caisses d'épargne. Les banques commerciales privées, ou les banques mixtes ou d'affaires, recouraient à d'autres formes techniques de financement (pour des données cf. De Mattia 1967 et Cotula et al. 1996). Il faut retenir que par le moyen de ces instituts de crédit se maintenait le réseau des rapports commerciaux des économies de la périphérie. Trop souvent – comme on a déjà remarqué – on considère que les PME de ces régions s'appuient, même pour leurs besoins de capital circulant, sur l'autofinancement, et très peu sur le crédit commercial et bancaire via escompte.

locales et régionales et de la clientèle même de la Banque d'Italie. A cette époque-là, les entrepreneurs étaient à la tête de micro-entreprises. Ils n'étaient que des personnages de province qui géraient plusieurs activités à la fois, souvent sans aucune cohérence du point de vue de la spécialisation productive ou d'organisation. Leurs préoccupations étaient d'abord celles de réduire les risques : ils s'engageaient dans plusieurs affaires et détenaient un portefeuille assez mobile, ce qui avait pour conséquence de ne pas obtenir les bénéfices de la spécialisation. D'après une remarque quasi constante des inspecteurs de la Banque d'Italie les fonds propres investis dans ces firmes étaient très bas et la mise en réserve des profits modestes. La gestion nécessitait des ressources et l'endettement n'avait pas de contraintes. Ces gens là avaient mis à l'abri le patrimoine familial et lorsqu'ils signaient du papier commercial, ils n'offraient que des garanties fort limitées. La plus grande partie de leur patrimoine était cachée et l'enchevêtrement des affaires et des intérêts offrait des échappatoires en cas de recouvrement d'une créance. Créditeurs et banques ne devaient que confier leur argent suivant un *intuitum personæ*. Situations de garanties cachées et d'endettement excessif étaient à l'ordre du jour, grâce à l'imbrication des crédits privés et des crédits de commerce de toute une série de financements entre les entreprises ou les particuliers à l'aide de papier commercial de complaisance.

Le papier commercial (et d'autres moyens semblables) était l'instrument principal du crédit bancaire à court terme ; il permettait aux PME de garder une certaine indépendance vis-à-vis des banques, évitant ainsi d'être rationnées dans leurs besoins de financement. Les PME pouvaient recourir à l'escompte auprès des banques concurrentes, et aussi escompter des effets de complaisance pour emprunter au-delà du niveau de solvabilité et de la capacité de remboursement qui auraient été jugés prudents par la banque si celle-ci avait connu la situation réelle de l'entreprise et surtout la totalité des emprunts auprès d'autres banques. La pratique d'escomptes auprès de banques différentes était très répandue non seulement au niveau des entreprises qui avaient réussi et qui étaient les plus connues, mais aussi au niveau des micro-entrepreneurs aux fortunes modestes et échappant à toute enquête. La parcellisation des emprunts auprès d'une multiplicité de banques donnait la possibilité d'accroître *ad libitum* les fonds tirés des banques et aussi de la Banque d'Italie même.

Certaines banques locales cherchaient à garder leur avantage par rapport aux filiales des grandes banques et elles continuaient à tirer profit des informations qu'elles pouvaient obtenir des petites entreprises débitrices. Les banques locales obtenaient les informations surtout du fait d'être partie de la même communauté d'affaires qui exerçait un contrôle réciproque entre les membres du même groupe social (*peer monitoring*) à travers des mécanismes de persuasion d'un même intérêt et de menaces de sanctions pour ceux qui transgresseraient les conventions sociales. Il s'agissait aussi de la présence d'un certain nombre d'institutions de crédit, de la hiérarchie qui, au niveau local, s'était établie par exemple entre la caisse d'épargne et les banques populaires. Il y avait donc une attitude favorable à la coopération et à la défense de leur zone d'action contre tous les assauts des grandes banques. La pénétration des filiales de grandes banques mixtes dans des régions du centre et du nord (hors du « triangle ») a été plus difficile qu'ailleurs et la concurrence sur le marché local du crédit moins acharnée (Polsi 2000).

Au fond, l'avantage existait surtout si les petites banques étaient capables de s'enraciner dans l'économie locale, sans renoncer à une distribution correcte des créances, autrement dit, si la transmission des informations était favorisée par les liens qui s'établissaient entre la banque et les PME pour l'intermédiaire de personnages qui avaient, en même temps, des intérêts dans des entreprises et qui étaient administrateurs de la banque, celle-ci ne renonçait jamais à son autonomie et à son indépendance. Plusieurs cas, surtout dans les années vingt, ont montré que l'augmentation des phénomènes de collusion, d'une part, ou de perte de fidélisation de la clientèle des PME, d'autre part était une des causes de la faillite des banques locales et de la régression de certaines économies locales en voie de formation.

Au cours des premières décennies du XXe siècle, toutes les zones à large diffusion d'artisanat et de métiers, ou de PME, n'avaient pas les mêmes opportunités de formation d'un esprit d'entreprise robuste et diffus. Mais l'extension de caisses d'épargne régionales, de banques populaires et de caisses rurales s'était produite dans la plupart des provinces de l'actuel NEC²². Dans le

²² Les petites maisons bancaires privées jouaient rarement un rôle important dans le financement des principales activités économiques de leur zone. Elles restaient plutôt attachées à des opérations mineures, plus risquées, gérées parfois avec des entrepreneurs ou affairistes du lieu.

« triangle industriel » et dans le sud - comme on verra plus loin - la dimension bancaire était majeure et se confrontait, dans le premier cas, avec un tissu industriel en formation, avec des sociétés anonymes assez importantes, tandis que dans le sud la grande taille des banques et la rareté d'instituts locaux de crédit était fort démesurée par rapport à la situation de retard économique croissant et à l'émiettement des activités. De plus, cette situation s'était détériorée au cours de l'entre-deux-guerres.

Dans la plupart des cas, la combinaison de ces trois catégories bancaires assuraient aux mêmes instituts un certain degré d'autonomie administrative par rapport aux intérêts de quelque industriel ou financier ambitieux et dénué de scrupules. Leur statut d'instituts à but non lucratif (surtout dans le cas des caisses d'épargne et des caisses rurales) protégeait les conseils d'administration contre tout assaut externe. Les postes de la direction étaient souvent confiés à des praticiens ou à des quasi professionnels. Le recrutement était fait sur la base de la cooptation de ceux qui, localement, s'étaient signalés dans leur carrière. Les caisses d'épargne étaient gérées par des représentants de la noblesse terrienne ou par des notables locaux qui étaient proches d'elle et de ses habitudes de distinction sociale. Seuls des éléments issus des rangs de la bourgeoisie, moyenne et haute, trouvaient facilité d'accès dans les banques populaires.

Mais le statut de coopérative de crédit ou un certain contrôle *ex post* de la part de l'État (sur les caisses d'épargne) ne pouvait pas garantir autonomie et bonne administration si les élites locales ne respectaient pas une sorte de mandat communautaire au profit des groupes représentés et de l'ensemble de l'articulation institutionnelle de la commune, de la province et de la région. Là où cette articulation institutionnelle, formée par plusieurs instituts de crédit locaux, par d'autres institutions économiques et sociales, était solide et ramifiée, les élites locales parvenaient à maintenir des formes d'autocontrôle qui renforçaient leur esprit de coopération et apaisaient les contrastes et les tendances opportunistes.

Dans le sud et dans d'autres provinces où les luttes politiques étaient particulièrement âpres, les banques locales étaient, plus qu'ailleurs, l'objet d'incursion de nouveaux sujets en pleine ascension sociale grâce aux médiations politiques et à l'arrivée aux postes clef de l'administration du pouvoir économique. Dans le Latium, pour prendre une région à la limite du centre, mais aussi dans d'autres provinces dans lesquelles le *Banco di Roma* avait son

réseau de filiales qui s'était développé bien avant ceux des autres banques et surtout aux dépens des banques locales, il y a eu des phénomènes d'ascension de banquiers improvisés et aventuriers durant et après la guerre²³. Il y a eu des cas de crises bancaires et d'effacement d'une tradition bancaire locale dus non seulement au manque d'opportunités d'investissement et de placement des fonds dans des économies arriérées, mais aussi au détournement vers des emplois impropres ou plus risqués hors de la région d'appartenance (placements de fonds en bourse, en spéculations sur des terrains dans d'autres régions, sans compter les cas de fraude bancaire [Conti 1999a]).

Des petites banques qui, au début du siècle, commençaient à étendre leur réseau d'activités dans le milieu local, à servir la clientèle des petites villes de province, après la guerre, ont été entraînées par les dépenses publiques et attirées par des opportunités de gains rapides. Pour des petites banques, sortir de leur propre rayon d'action c'était un hasard pour lequel l'expérience accumulée ne pouvait leur donner aucune aide. Le fait que dans des provinces méridionales ou plus arriérées sur le plan du développement économique, une certaine tradition bancaire était en train de se former à un rythme lent, prouve que la réalité des régions en retard était bien plus complexe et que n'était pas inéluctable. A la fin des années 1930, cette tradition était dissipée et des dizaines d'institutions bancaires que les provinces avaient au début du siècle, bien peu avaient survécu, certaines ayant disparu bien avant la grande crise par suite de l'expansion incontrôlée du crédit au cours de la guerre et de l'après-guerre. Au centre et nord du pays, la diffusion d'institutions locales différentes n'était qu'un des aspects de la pluralité de centres de pouvoir qui s'équilibraient entre eux et qui renforçaient le sens de responsabilité des élites de province, en les soumettant à un contrôle réciproque. La densité bancaire même repoussait les banques, petites et moyennes, dans leurs créneaux d'affaires, pour garder la dureté de rapports avec les entreprises locales. Toute leur crainte naissait de la pression exercée par les grandes banques lorsqu'elles établissaient des correspondants sur la place marchande ou ouvraient des agences²⁴. Dans ces conditions,

²³ Le *Banco di Roma* était une grande banque qui conduisait des politiques agressives et sans gêne. Son organisation des filiales était souvent hors de tout contrôle et les directeurs prenaient leur autonomie en soutenant des affairistes et en se mêlant avec eux dans des spéculations (cf. De Rosa 1983).

²⁴ Sur l'expansion des filiales bancaires se reporter à Polsi 1995 et 2000.

pour une banque de province, il était plus difficile de sortir de son rayon d'action. Leur vertu n'était pas un fait accompli mais le résultat de la dure nécessité de se défendre.

La facilité d'accès au refinancement donnait à ces économies de la périphérie une certaine autonomie financière. Les études réalisées jusqu'ici montrent aussi qu'au centre et au nord de l'Italie, la collecte de dépôts dans les provinces agricoles afin de les investir dans les zones plus riches et industrialisées n'était qu'un phénomène marginal²⁵. Dans le sud, les caisses postales (gérées par la Cassa dei Depositi e Prestiti, l'équivalent de la Caisse de Dépôts et Consignations) exercent cette intermédiation à l'envers : elles ramassent l'argent des zones marginales pour le placer en titres de l'État²⁶. Ainsi l'implantation d'une tradition d'instituts de crédit locaux y a été plus difficile.

4. Institutions bancaires et soutien aux PME dans l'Italie républicaine

4.1. Une « voie suisse » pour l'essor des PME

Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, la partie initiale du rapport final de la Commission économique pour l'Assemblée constituante fait appel aux ressources du génie italien et de l'esprit d'initiative pour mener à bien les politiques industrielles à adopter : « Ceux qui considèrent d'un point de vue historique l'activité industrielle italienne avant la première guerre mondiale doivent conclure qu'elle fut, dans la plupart des cas et pendant de longues années, une activité *uti singuli*, c'est-à-dire individualiste, matérialiste et citoyenne »²⁷. Le rapport synthétisait la position prédominante par rapport aux politiques économiques précédentes

²⁵ La puissante Cassa di Risparmio delle Province Lombarde transfère des fonds vers Milan, mais sans épuiser des provinces relativement riches, qui ne souffrent d'aucun problème de « manque de capitaux » (cf. Cova et Galli 1991).

²⁶ Cf. Vita 1914. Un cas bien traité est analysé par Moricola 1992.

²⁷ La traduction est libre, voici le texte original : « Chi guardi con occhio storico all'attività industriale italiana avanti la prima guerra mondiale non può non concludere che essa per la massima parte fu per lungo periodo di tempo un'attività *uti singuli* e perciò individualistica, materialistica e cittadina » ; cfr. Ministero per la Costituente 1947, vol. I, p. 3. C'était une reproduction de ce que le président de la Commission, Giovanni Demaria, avait écrit dans un article courageux en 1941 (p. 516).

qui étaient accusées d'avoir favorisé les grands groupes industriels. La grande industrie avaient vécu sous un régime de protections, de commandes de la part de l'État, de subventions de toute sorte. Ceci avait contribué à la formation de positions d'oligopole surtout dans les secteurs industriels « lourds », dans lesquels l'économie italienne n'avait aucun avantage en termes comparatifs. Ce sont ces mêmes industries que l'État avait dû sauver au cours des années 1930. Sous le fascisme, la politique autarcique avait produit des effets négatifs sur le plan économique : la perte de compétitivité sur les marchés internationaux, avec un désavantage global pour la part italienne dans le commerce international et un ralentissement de la croissance économique.

Le consensus sur une politique libérale obéissait à plusieurs motivations mais celle-ci semblait le choix le plus opportun pour relancer l'économie, rééquilibrer la structure industrielle avec la croissance des secteurs « légers » et des PME, dans une période de paix et de reprise de la consommation. Le modèle de développement américain devait remplacer le modèle allemand qui avait déjà joué son rôle dans la phase de démarrage économique du pays, à l'aide de la banque mixte et des secteurs industriels « lourds »²⁸.

Ces idées, sur le plan économique, n'étaient partagées ou acceptées que comme un choix de second ordre, par effet de la composition d'intérêts qui n'étaient pas assez proches. Mais un « voie suisse » axée sur les PME, les secteurs « légers » et les économies locales trouvait une issue importante pour le soutien sur le plan politique et social : le développement et l'élargissement des bases économiques des classes moyennes (Conti et Ferri 1997). La décentralisation économique et le soutien aux initiatives de faible envergure était le moyen pour la formation d'une petite et moyenne bourgeoisie, base électorale de la nouvelle démocratie. Il s'établit donc une sorte d'accord sans négociations par effet de la convergence sur le même terrain. Des économistes libéraux influents (Luigi Einaudi, Gustavo Del Vecchio, Giovanni Demaria, etc.) eurent des postes de responsabilité et exercèrent toute leur influence. La Démocratie chrétienne de Alcide De Gasperi reconnaissait son objectif politique dans le soutien aux

²⁸ C'était, peut-être, celle-ci une des raisons qui avait orienté Alberto Beneduce, fondateur de l'IRI, avant même la crise des années 1930 ; cf. de Cecco 1997. Une reconstruction de ces influences idéales n'a pas été encore faite.

classes moyennes, pour faire face au monde ouvrier partageant les idées maxistes et pour contrebalancer les pouvoirs des grands industriels. Des grands commis d'État, formés à l'IRI d'Alberto Beneduce, tels que Donato Menichella, gouverneur de la Banque d'Italie et très influent sur le Premier ministre, partageaient cette position libérale très bien tempérée : ils considéraient que la faiblesse du capitalisme italien laissait à l'État la tâche d'intervenir avec les instruments de la politique économique et le soutien des industries sous le contrôle de l'État. Dans l'équilibre entre les grandes entreprises privées et publiques, il restait de la place pour les PME. Dans la pensée de Menichella, l'objectif de soutenir les PME était encore plus net. Son action à la tête de la Banque d'Italie visa à décentraliser l'intermédiation du crédit pour accroître les possibilités de développement des zones plus en retard²⁹. Il conduisit une politique très favorable aux banques mineures, continuant ainsi la tradition des autres gouverneurs de la Banque d'Italie.

Du point de vue du système bancaire et de son rôle dans le développement économique, ces choix étaient justifiés par le fait qu'il ne fallait pas répéter l'expérience des faillites bancaires des années 1920 et 1930, mais défendre la stabilité monétaire et financière. Les banques mixtes - selon Menichella et d'autres - avaient été à l'origine de la crise bancaire des années 1930 et de l'instabilité financière précédente. La loi bancaire de 1936-1938 conférait à la Banque d'Italie une mission précise : poursuivre l'objectif de la stabilité du système de crédit. Il fallait donc apaiser la concurrence bancaire en maintenant la séparation entre le crédit à court, moyen et long terme : chaque banque ne pouvait opérer que dans un seul segment d'activité ; il fallait soutenir l'ouverture de nouveaux guichets à autorisation, imposer un contrôle sur l'activité bancaire et, enfin, réaliser la centralisation de toutes les opérations

²⁹ « Les capitaux pourront être aussi distribués par des grandes organisations et par des instituts spécialisés, mais surtout ils devront être distribués par des petits instituts, périphériques qui vivent tout près des petits propriétaires, partagent avec eux la même vie, les mêmes inquiétudes, la même confiance et les mêmes certitudes [...] Les instituts de crédit plus forts, plus grands, plus modernes dans leur organisation, sont en définitive gérés par des bureaucrates [tandis que les petites banques locales] sont, par contre, gérées par des personnes qui vivent la même vie du cercle étroit de ceux qui épargnent et de ceux qui utilisent cette épargne. » (Discours de D. Menichella au congrès national des caisses rurales et artisanes en octobre de 1950 dans Cotula, Gelsomino et Gigliobianco 1997, pp. 318-319).

interbancaires³⁰. Ce qui explique la défense acharnée des principes de la loi bancaire, interprétée de la manière la plus littérale par la banque centrale.

En raison de la diversité des positions politiques ainsi que des intérêts économiques et sociaux, on aboutit à une résultante de pressions et de résistances, parfois alternatives, mais gérées de manière souple par la Démocratie chrétienne, avec des interventions qui n'étaient pas finalement systématiques mais qui étaient souvent incohérentes et toujours massives et persévérantes³¹. Ces choix défendaient des intérêts constitués. Au lendemain de la guerre, du point de vue de la distribution géographique des PME et des petites et moyennes banques, l'Italie est déjà partagée en trois aires multi-régionales bien avant le développement de la « troisième Italie » (graph. 1). En effet, la politique économique ne chercha pas seulement à rééquilibrer le nord et le sud. La Banque d'Italie entrava la croissance des grandes banques en s'opposant à toutes les tentatives de contourner la loi bancaire et la spécialisation du crédit (de Cecco 1968 ; Conti 1999b). Le moyen fut celui de ne pas donner l'autorisation aux grandes banques à ouvrir des nouveaux guichets au cours de 50 ans et éviter leur expansion au détriment des autres institutions de crédit.

A partir des années 1950, le gouvernement fit en sorte que le rôle intermédiaire de la *Cassa Depositi e Prestiti* disparaisse : il favorisa ainsi l'afflux des petites épargnes vers les petites banques,

³⁰ La Banque d'Italie avait été chargée de surveiller les instituts de crédit. Son « droit de regard » était utilisé comme une forte menace très efficace en terme de persuasion. En outre, la loi avait sanctionné un marché du crédit fortement cloisonné : banques d'intérêt national (c'était la dénomination des trois grandes banques, ex-mixtes, et maintenant sous contrôle de l'État) ; instituts de droit public (4-5 instituts d'origine plus ou moins ancienne, nés sous forme de fondations). Ces grandes banques avaient une possibilité d'expansion très limitée et dépendante de la volonté de la Banque d'Italie. Les autres banques faisaient partie d'une catégorie d'instituts de crédits semi-publics ou de forme coopérative (caisses d'épargne, banques populaires, etc.). Certains instituts avaient atteint une position prééminente au niveau national en terme de dépôts recueillis, mais leur base opérationnelle était tout au plus régionale : la plupart était formée d'instituts de taille moyenne. Leur statut de banques semi-publics soumettait la nomination du président, du vice-président et du directeur au contrôle de la banque centrale.

³¹ Barca (1997, pp. 12-23) a appelé la résultante de ces forces « compromis extraordinaire », pour souligner l'aspect non volontaire et non programmé qu'il y avait dans la politique économique ; Amato (1972) avait parlé de « protectionnisme libéral ».

et notamment vers les caisses d'épargne. On établit un circuit public de financements et de soutien aux économies locales avec la constitution des *Mediocrediti*, des instituts de crédit à base régionale pour le financement à moyen terme et pour l'emploi des fonds publics destinés aux PME, à l'industrie, à l'artisanat, aux programmes de développement local.

Les banques ordinaires cherchèrent à travers des instituts spéciaux de crédit de faire face à la progressive éviction des opérations de prêt à moyen et à long terme (Piluso 1999). Les caisses d'épargne, de leur côté, n'ont pas été touchées en matière de séparation et elles pouvaient se développer dans le financement des industries au niveau régional et local. Elles ont changé leur statut d'institutions visant à renforcer la collecte de l'épargne pour devenir des banques au sens plein du terme. En même temps, le remplacement progressif des vieux groupes dirigeants est arrivé à son terme : des représentants de la bourgeoisie, des entrepreneurs ou des professionnels d'entreprise entrent dans les conseils d'administration des caisses d'épargne - surtout des plus petites - et ils occupent la place réservée depuis longtemps aux nobles et aux notables locaux ayant des intérêts terriens. La localisation de la plupart des caisses d'épargne de taille moyenne dans les régions à haute densité de PME permet, même avant l'essor des DI, de lier ces banques locales aux entrepreneurs qui ont réussi ou qui ont beaucoup plus de relations sociales et politiques.

Il faut en effet considérer que les banques locales sont nées bien avant les DI au sens strict du terme : la diffusion sur le plan national des caisses d'épargne, banques populaires et d'autres instituts mineurs était déjà très proche à la fin du XIX siècle de la densité relative qu'on trouve au lendemain de la guerre. Bien qu'elles fussent importantes en ce qui concerne le processus de concentration, de disparition d'un grand nombre de petits instituts de crédit, les années de l'entre-deux-guerres, n'ont pas modifié la distribution relative des établissements bancaires, excepté dans le *Mezzogiorno* caractérisé par un appauvrissement bancaire majeur (Polsi 2000).

A partir de 1945, les autorités monétaires ont favorisé l'ouverture de guichets de caisses d'épargne, banques populaires, par rapport aux grands instituts de crédit. La conséquence quasi immédiate de cet allègement de la concurrence des grandes banques est que les institutions sans but lucratif égalèrent la part de dépôts qu'elles avaient dans les années 1930 (tab. 1).

Du point de vue de la distribution géographique, la perte d'influence des grandes institutions de crédit est plus concentrée dans les régions du NEC. Dans les régions du nord-ouest la diffusion des guichets a augmenté par rapport à 1936, mais elle s'est stabilisée à partir de 1951. Dans le NEC, il y a eu une légère diminution et dans le sud (îles incluses) l'augmentation a été plus remarquable à partir de 1951 également (tab. 2). Mais, si on considère les différentes catégories de banque, nous constatons que les sept banques majeures ont presque maintenu leurs positions relatives dans tout le nord du pays, mais les ICDP ont augmenté dans le nord-ouest et elles ont reculé dans le centre et dans le sud, tandis que les BIN ont seulement stabilisé leur réseau d'agences. Les banques populaires se sont répandues dans le centre où leur présence était relativement plus faible. Les caisses d'épargne, plus actives dans le NEC (Latium inclus) y ont maintenu leur place ou elles ont élargi leurs zones d'influence (dans le nord est, mais aussi dans les régions du nord ouest et du sud).

Dans l'ensemble des régions du NEC, à partir des années 1950, on a recensé plus d'un tiers des agences des banques populaires, plus de la moitié de celles des caisses d'épargne et moins des deux tiers de caisses rurales. La diffusion d'agences selon les catégories bancaires est plus nuancée et plus équilibrée dans le nord ouest, alors que le sud est nettement dominé par les instituts de crédit de droit public (à savoir les deux ex-banques d'émission : *Banco di Napoli* et *Banco di Sicilia*).

A ce niveau d'agrégation nous pouvons déjà constater que l'expansion des opérations des banques locales (petites et moyennes caisses d'épargne, banques populaires et caisses rurales) se situe surtout là où se sont formés les DI. Nous n'avons pas encore d'éléments solides pour tirer de cette évidence un lien de causalité entre la diffusion de certains types de banques et le développement des DI. Les recherches historiques sur les rapport des banques locales et les PME doivent encore être effectuées, et nous ne disposons que de très peu d'histoires bancaires qui analysent le second après-guerre. Cependant cette liaison, PME - banques petites et moyennes, n'est pas seulement un phénomène limité au niveau régional : au niveau local nous obtenons des résultats selon lesquels la « troisième Italie », ou mieux encore les DI ont bénéficié d'une plus haute densité de banques locales.

Selon une tentative récente d'identification statistique des DI italiens 90 « systèmes locaux », qui comprennent 655 municipalités,

ont été identifiés (Istat-Irpet 1989). Considérons la structure bancaire de chaque système local par rapport à celle des autres deux zones dans lesquelles les municipalités n'ont pas de DI³². Ces deux zones sans DI sont : 1) les municipalités où il n'y a aucun DI (ou, système local), mais elles sont situées dans une des 11 régions dotées de DI (Piémont, Lombardie, Vénétie, Frioul, Emilie, Toscane, Marches, Latium, Abruzzes, Campanie et Pouilles) ; 2) toutes les municipalités sans DI des 37 provinces avec DI. Les données du tab. 3 correspondent à indices calculés à trois moments différents : en 1936, au moment de la loi bancaire et après la grande dépression ; en 1970, au tournant entre les deux périodes de développement économique, c'est-à-dire à la fin du « miracle économique » au nord-ouest et des grandes entreprises, et au démarrage du NEC et de la forte croissance des PME ; enfin, en 1990, vingt ans après le premier choc pétrolier et avant la nouvelle loi bancaire et la déréglementation de l'ouverture de guichets bancaires.

Si nous considérons la situation en 1970 dans les DI, nous observons : 1) une diffusion d'agences plus élevée, avec une concentration (en termes de guichets et de dimension bancaire) plus basse qu'ailleurs ; 2) la distance par rapport au siège central de la banque est faible (les banques du DI ont leur siège dans la province) ; 3) la présence de grandes banques (ICDP, BIN) est plus rare ; celle des banques à base coopérative (BP, CRU) demeure un peu moins élevée ; mais il y a une forte présence de CR et de BOC (tab. 3).

Les DI et les zones non-DI ont maintenu une relative stabilité de ces caractéristiques au cours des années, et surtout de 1936 à 1970. Ce qui confirme une dotation initiale de petites banques et d'une structure bancaire différente dans les zones où il y a eu un développement des PME. Depuis 1970, nous constatons une certaine convergence. Les grandes banques ont été attirées vers les nouveaux centres de développement, mais aussi les entreprises qui y sont implantées ont demandé des services que seules les grandes banques étaient en mesure de leur fournir. Au cours des dernières années, la libéralisation de la concurrence bancaire a modifié la situation.

³² Cette analyse est largement reprise de Conti et Ferri 1997, pp. 447-450.

4.2. Circuits financiers et nouvelles trajectoires de développement : la « troisième Italie »

La forte croissance économique des années 1950 avait des traits communs avec celle d'avant 1914 : expansion de la demande extérieure et du marché intérieur, croissance de la productivité et bas coûts de main-d'œuvre. Ce développement entraîne une transformation des productions artisanales qui profitent des nouvelles opportunités. Des paysans entreprennent des petites activités industrielles et ils ont de la chance (Massullo 1990, p. 21; Fanfani 1990, p. 435). Le passage de l'occupation agricole vers l'industrie fut également accompagné par une diffusion de la petite propriété paysanne grâce aux politiques du gouvernement qui visaient à la « construction artificielle d'une classe moyenne » (Banti 1990, p. 101). La réforme agraire (1948-50) et les lois de réduction des charges fiscales et de soutien financier de 1948 à 1956 avaient ce même but. A partir de 1946-47, le gouvernement a approuvé des mesures de décentralisation du crédit industriel (Pergolesi 1988, p. 25 et Bisoni 1979). On voulait, d'une part, encourager les économies périphériques et, d'autre part, affaiblir le pouvoir de contrôle de la bureaucratie ministérielle, rendre plus souples les mécanismes d'affectation des fonds publics, même en perdant tout contrôle sur l'efficacité et le contrôle des résultats obtenus (Salvati 1982). La thèse courante, fondée sur les enquêtes conduites pour la Commission économique pour l'Assemblée constituante et celles de la Commission parlementaire sur la concurrence, menées quinze ans plus tard, jugeait la structure industrielle nationale excessivement dominée par les grands groupes oligopolistiques³³. La Banque d'Italie, qui avait tout intérêt à garder son rôle de banque centrale forte qui lui avait été conféré sur le plan juridique par la loi bancaire, s'opposait aux projets de la *Banca Commerciale* de Raffaele Mattioli qui visaient à récupérer, avec le respect formelle du principe de la spécialisation bancaire, l'ancienne position de banque mixte au centre d'un réseau de groupes et de grandes sociétés anonymes. La constitution de *Mediobanca* (ou *Banca di credito finanziario*), au début, devait être son seul rejeton et une banque d'affaires sous son contrôle direct,

³³ La Commission a publié seulement une partie des rapports et des études préparatoires (cf. Coppola D'Anna 1946), mais elle n'a pas donné son *imprimatur* à d'autres sous la direction de Pesenti qui parurent séparément, cf. CGIL 1949 ; Zerini 1947. En outre cf. Camera dei Deputati 1965.

mais elle obtint l'approbation d'un partage de la propriété et du contrôle avec les trois banques sous le contrôle de l'IRI (les BIN, *Commerciale* comprise)³⁴. Quelques années après, d'autres instituts, anciens et récents, géraient également des opérations semblables, à savoir : IMI, Icipu, *Banca centrale di credito mobiliare* (*Centrobanca*), *Ente finanziamenti industriali*, *Sezione speciale per il credito alle medie e piccole industrie presso la BNL*, ISVEIMER, et des instituts régionaux créés à partir de 1950.

Les nouveaux circuits mis en œuvre par l'État pour le crédit industriel coupèrent l'herbe sous les pieds des grandes banques. L'action de bouclage fut lente mais inexorable. Dès 1947, on établit un circuit pour le financement à moyen terme des PME, lesquelles pouvaient emprunter auprès des « instituts de crédit spécial ». La Caisse pour la formation de la petite propriété paysanne fut constituée en 1948 et, dès 1949, elle étendit à tout le territoire national ses prêts à trente ans pour l'achat immobilier. Un autre arrêté permit la constitution de la Caisse pour le crédit aux entreprises artisanales, qui pouvait réescompter avec plusieurs instituts (ICDP, l'Institut centrale des BP, ICCRI, CR et Monts de crédit sur gage de 1ère catégorie, BP, CRA et avec la section de crédit de l'*Ente nazionale dell'artigianato e piccole industrie*).

En 1952, le gouvernement approuva le « piano duodecennale » (un plan d'interventions publiques pour les douze ans à venir selon la loi omnibus de 25 juillet 1952, n. 949) grâce auquel on étendit au centre et au nord les financements pour des œuvres extraordinaires que la Caisse pour le Mezzogiorno distribuait dans le sud. On affectait des fonds pour soutenir des aménagements agricoles et des formes d'intégration des revenus des paysans et des petits propriétaires avec des prestations de travail auprès de petites industries et activités artisanales (Fanfani 1990, pp. 79-82). En même temps, cette loi instituait le *Mediocredito centrale* et renforçait le réseau des instituts de crédit à moyen terme vers les PME³⁵.

³⁴ La constitution de *Mediobanca* à l'époque rencontra l'opposition ouverte de la Banque d'Italie qui se déclara dans la « Relazione annuale » de 1946, p. 159. Sur la constitution de *Mediobanca* de Cecco et Ferri 1996; Rodano 1983.

³⁵ *Mediocredito* avait été créé par la loi 25 luglio 1952, n. 949, l'arrêté du Ministère du Trésor de 12 décembre 1952 en avait approuvait le statut; la loi 22 décembre 1953, n. 955 lui attribua des fonctions nouvelles; celle du 26 avril 1954 changea le statut. *Mediocredito* réescomptait des effets à moyenne échéance aux instituts de crédit pour les PMI (ex arrêté législatif de 15

La décentralisation des circuits financiers créa un système complexe, parfois enchevêtré. Les PME avaient accès à ces circuits de financement et de fonds publics à travers l'information qui leur provenait de la médiation politique et syndicale, de l'appartenance à des organisations coopératives, de certaines connaissances personnelles qui se nouaient dans des lieux de fréquentation, comme les « case del popolo », c'est-à-dire des cafés et cercles récréatifs de gauche, ou celles des paroisses selon les différentes régions. Ces opportunités permettaient, par exemple, à des paysans ou métayers qui voulaient s'accoutumer à la baisse des revenus agricoles et aux incertitudes inévitables de la nouvelle société industrielle, d'acheminer des activités collatérales, qui en quelques années absorberont les énergies et les soins de toute la famille paysanne. Ce processus de travail à domicile, de diffusion de certaines productions dans la campagne est la phase originaire de l'industrialisation « sans rupture » avec le passé. La ponction de fonds publics, la connaissance d'informations provenant des conseillers des petites banques ou des instituts qui devaient attribuer les primes de l'État à travers les prêts soit à fonds perdu soit à un taux bonifié³⁶.

La *Federconsorzi* était un autre canal pour l'accès aux facilités publiques. C'était un organisme très puissant privatisé en 1948 et conquis par Paolo Bonomi, « éminence grise » de la D.C. grâce à la masse de votes dont il disposait dans son double rôle de chef inégalable de la Fédération des petits propriétaires et exploitants agricoles (la *Coldiretti*) et de la même *Federconsorzi*. Celle-ci était

décembre 1947, n. 1419). Cf. Peluffo et Giacché 1997 ; et aussi Bianchi 1963 ; et Bollino 1988 pour la conclusion de l'expérience.

³⁶ D'un certain intérêt pour comprendre l'évolution du détachement des paysans de la vie rurale et le commencement d'activités industrielles, d'abord collatérales, mais qui devinrent peu à peu la base exclusive de leur occupation et de leur revenu, est le livre de mémoires de Corrado Peruzzi (1974). Il provenait d'une famille paysanne de tradition catholique. Le curé de sa paroisse, fondateur de la Caisse rurale "Toniolo" de Montepulciano (Sienne), le recrute comme secrétaire. Peruzzi commence sa carrière d'autodidacte et de coopérateur. Dès les années 1950, il devient dirigeant de plusieurs coopératives et entrepreneur. En peu de temps, il crée des petites entreprises familiales grâce à son expérience d'organisateur, à ses rapports avec la *Coldiretti* (le syndicat « blanc » des paysans) et avec des petites banques de la région. Patriarche d'une famille nombreuse, il trouve des places pour ses descendants dans son groupe de petites entreprises ramifiées dans les secteurs du béton, des constructions, de l'immobilier et des transports. Depuis 1972, il est conseiller de la *Banca Popolare dell'Etruria*.

l'institut central de la Fédération des coopératives agricoles : elle gérait des services d'intérêt public. Sous la direction de Bonomi, elle acquit aussi la fonction d'intermédiaire commercial et financier, profitant d'une position avantageuse vis-à-vis des entreprises agricoles et des associés, mais aussi des industries, grâce à la régulation des prix sur les marchés agricoles par délégation de l'État (Rossi-Doria 1963, p. 36).

Les paysans des provinces méridionales, qui ne possédaient presque rien, ni terre, ni habitations rurales, quittèrent la campagne pour aller accroître l'offre de main-d'œuvre des grandes industries du nord-ouest. Ceux originaires du centre et du nord-est qui provenaient des rangs de la petite propriété et du métayage, domiciliés souvent dans des maisons rurales et donc attachés à la terre dont ils tiraient leur subsistance et le travail pour leur famille entière, bénéficièrent des interventions de l'État et de petits financements pour commencer de nouvelles activités et, en même temps, garder leur petite propriété. Les institutions locales telles que les paroisses, les syndicats, les associations coopératives, les petites banques furent pour eux, dans un premier temps, une bouée de sauvetage et ensuite un levier d'ascension sociale. Un tissu encore solide d'activités artisanales et de compétences diffuses favorisa les opportunités nouvelles de croissance qui, grâce à la disponibilité d'argent, eurent un effet d'épanouissement sur l'économie locale.

En général, le soutien financier sur fonds publics aux entreprises a été remarquable à partir des années 1950. Après la récession de 1964, l'État s'est adressé à cette forme d'intervention pour tenter de rééquilibrer un type de dualisme qu'on commençait à apercevoir et qui concernait la persistance d'une forte polarisation dans la dimension d'entreprise du système industriel italien. Cependant, les grandes industries oligopolistiques, attachées aux secteurs d'activité ouverts à la concurrence internationale, étaient poussées à se conformer au progrès technique et à l'organisation fordiste. C'est dans les secteurs à technologies mûres que la petite taille s'est maintenue et que les micro-entreprises se sont diffusées. Pour une combinaison de raisons et d'objectifs (promotion économique des classes moyennes ; renouvellement de l'appareil industriel ; « normalisation » des excès de dualisme dans la distribution géographique et selon la dimension ou le secteur), les interventions de l'État continuèrent massivement, qui ont atteint un sommet au début des années 1970 avec un flux de financements relativement plus élevé vers les régions du centre et du nord par

rapport à celles du sud et qui étaient, en grande partie, réservés aux PME (Bianchi 1990, p. 192).

En général, après la loi bancaire, les banques italiennes ont obtenu une sorte de garantie de la part de l'État sur leur solvabilité pour la « tutelle de l'épargne » nationale. En d'autres termes, les banques ont été préservées en fait des risques de faillite. Le crédit industriel est passé en grande partie par des circuits contrôlés par des instituts publics pour le crédit à moyen et long terme ou par des caisses d'épargne et banques mineures ; il est devenu bureaucratisé par l'effet de l'attribution de fonds à charge de l'État. On a évité que pendant plus de quarante ans ainsi les grandes banques ne soient liées étroitement aux entreprises permettant à celles-ci de maintenir un système de financement et d'endettement fortement orienté vers les banques, sans que les banques aient eu un rôle plus important. Les grandes banques et les banques de « crédit ordinaire » étaient confinées et sans possibilité d'accroître leur position dans le système bancaire. En effet, le court terme n'était qu'une forme déguisée de financement à long terme avec des prêts en compte courant, renouvelés à échéance. Mais le résultat global était celui d'affaiblir les liens entre les banques et les entreprises.

La pratique de prêts avec des fonds publics, des primes en compte capital ou intérêts, donnait une certaine aisance aux banques pour l'octroi des prêts. Soucieuses de ne pas mettre à disposition des créditeurs les informations et les moyens de contrôle, les entreprises, préféraient emprunter auprès de plusieurs banques en même temps. De leur côté, les banques se sentaient plus sûres si les prêts aux grandes et moyennes entreprises étaient accordés avec d'autres instituts de crédit. Dans ce cadre de circuits financiers et d'aide de l'État, les banques relâchaient leur fonction de contrôle des informations provenant des entreprises et concernant les projets industriels d'investissement.

Les banques mineures, situées dans des régions à forte tradition communautaire et avec un tissu dense d'institutions locales, pratiquaient de la même manière technique la sélection de la clientèle, sans rechercher des moyens plus contraignants vis-à-vis des PME.

Des études ont montré que dans les provinces à forte diffusion d'instituts de crédit à base coopérative (banques populaires et caisses rurales), les contraintes financières aux PME se sont assouplies et la croissance économique a été déclenchée avec élan. L'interprétation retenue est qu'il s'agissait d'un effet de monitoring

plus efficient de la part de ces banques sur la clientèle locale par rapport aux crédits octroyés d'une manière plus bureaucratique par des instituts à l'échelle nationale (Cosci et Mattesini 1997, pp. 89-130 ; Angelini, Ferri et Vacca 1997 ; Cannari et Signorini 1997 ; Ferri et Pittaluga 1997).

Durant les années 1950, les tentatives de constitution de petites et moyennes banques à statut coopératif ont été le résultat de coalitions d'entrepreneurs alliés aux notables et aux autorités locales. Ces petites banques accordaient confiance et crédit aux PME à travers la connaissance directe et parfois personnelle que les administrateurs bancaires avaient de chaque entrepreneur et de la situation économique locale, plutôt qu'à travers des pratiques plus canoniques d'évaluation s'appuyant sur les ratios de solvabilité du patrimoine ou de rentabilité, sur les flux de fonds, et sur les enquêtes de secteur (Gigliobianco 1997).

Les banques des DI avaient l'opportunité de contrôler la bonne qualité de leur clientèle grâce à leur proximité. Cette dimension communautaire des DI a été à la base du « capitalisme municipal » (Ferri 1997). Cette notion considère le réseau de rapports personnels et de relations commerciales entre les entreprises non pas comme un signe de l'impersonnalité du DI, mais comme une sorte de main invisible du marché local et de l'organisation du DI. Le monitoring social, qui peut s'exercer dans certaines municipalités et régions, permet en effet un déplacement de la production sans perdre l'efficacité des livraisons de semi-produits entre phases successives à l'intérieur du même établissement industriel ; il assure également l'exécution des stratégies industrielles, même dans un système d'entreprises juridiquement indépendantes. Lorsqu'on a étudié de près les relations commerciales dans un DI comme celui de Prato, on a constaté l'influence des donneurs d'ordres sur l'organisation générale de la production et de la distribution (Dei Ottati 1995)³⁷. En définitive, le DI a gardé, sous une forme plus flexible et moins assujettie aux contraintes des organisations syndicales, de la pression fiscale et d'une organisation coûteuse en termes d'obligations comptables et de personnel administratif (Arrighetti et Seravalli 1997), une centralisation intacte des stratégies d'investissement et d'orientation de la production à travers un pouvoir reconnu dans la vente des produits sur les marchés extérieurs et hors de la région du DI. Le

³⁷ Une généralisation plus récente de l'organisation oligopoliste des systèmes d'entreprises est celle de Lazerson et Lorenzoni 1999.

pouvoir acquis par le moyen du financement des différentes phases de la production et de l'intermédiation de fonds reste moins étudié. Les petites et moyennes banques ont joué de ce côté-là leur rôle de fournisseurs de crédit au DI. C'est avec difficulté que les banques locales géraient directement le circuit financier des PME, mais elles étaient le point de repère de la chaîne de liens tissés entre les entreprises qui ne restaient pas au niveau purement commercial et qui avaient besoin d'un support financier pour renforcer le dessein stratégique de l'ensemble du DI. Les investissements mis en place par les très petits entrepreneurs pouvaient être financés en partie par les donneurs d'ordres, mais surtout par les banques locales. En 1980, le montant d'opérations en souffrance de la Caisse d'épargne de Prato a été multiplié par quatre, mais la situation a empiré à partir de 1983 à cause d'une politique de crédit aisé, sans garanties et à des taux d'intérêt plus élevés³⁸. La Caisse d'épargne montrait une rentabilité croissante sans considérer que la contrepartie était un alourdissement massif des immobilisations et de créances de mauvaise qualité. Lorsque le secteur textile entra en crise, la banque, déjà chancelante en raison du soutien accordé au cours des années précédentes, subit une surcharge d'immobilisations. Vers la fin de 1988, elle avait 1700 milliards de liras en souffrance et en crédits difficiles à récupérer et elle avait besoin d'être sauvée par un consortium bancaire. A l'annonce du krach et trois jours après l'arrivée des trois commissaires extraordinaires nommés par la Banque d'Italie, les deux mille petits actionnaires se réunirent et décidèrent de verser 100 milliards de liras, soit 20% du capital environs, mais la réorganisation en demandait plus de 800 milliards. Les industriels locaux étaient préoccupés par les effets d'une restriction du crédit et d'un ralentissement du chiffre d'affaires de l'industrie textile local qui atteindrait 6000 milliards, dans une situation de chômage très grave et inconnue auparavant à Prato : 8000 personnes, soit 11% de la main-d'œuvre, étaient sans emploi.

La seule Caisse d'épargne couvrait à elle seule plus de 60% des ouvertures de crédit de la région. Au moment de ses difficultés et de la crise, le patronat local dénonça à la fois la multiplication des faillites, le développement de nouvelles constitutions et les troubles du marché provoqués par la désinvolture des donneurs d'ordres qui suivaient des échelonnements et des suspensions des paiements vis-à-vis des artisans et des façonniers, causant ainsi des

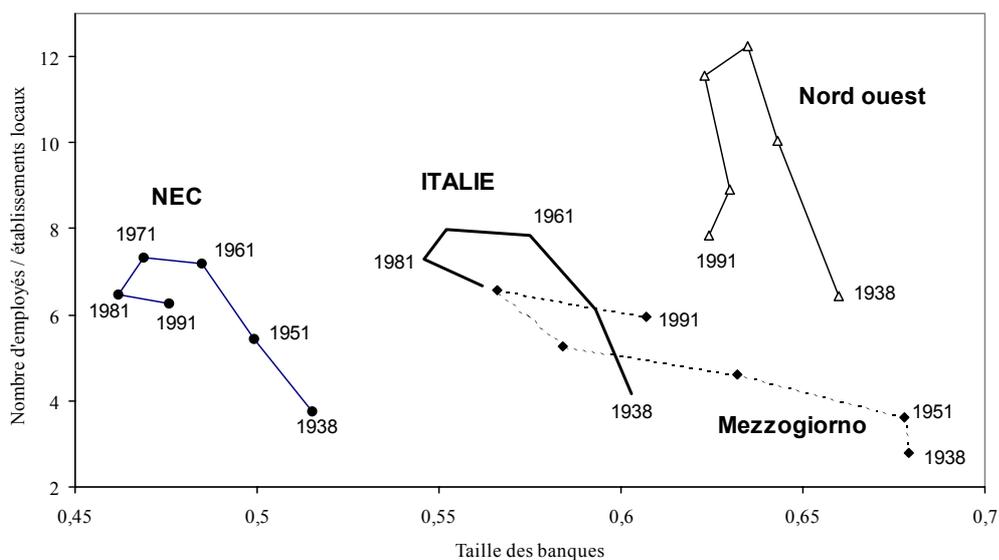
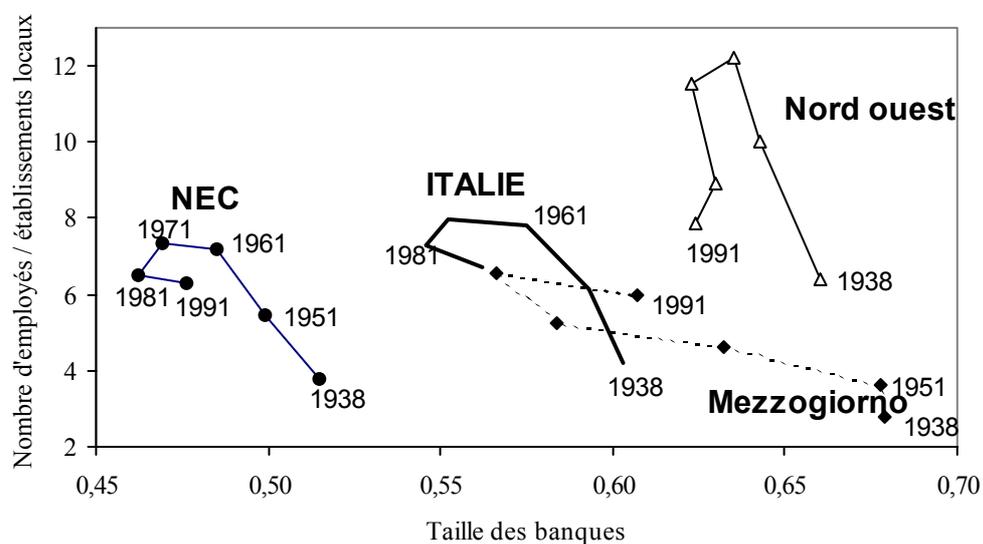
³⁸ Les informations qui suivent sont tirées du quotidien économique « Il Sole 24 Ore » de 1988.

dommages à tout le système. Mais, selon le président des industriels, la raison de cette concurrence déloyale remontait aux restrictions de crédit de la banque locale.

Beaucoup d'indices montrent que dans les systèmes de PME il n'y a pas une petite main invisible qui ordonne tout. Des mains bien visibles gèrent un certain pouvoir de marché sur les petites entreprises du DI et, dans ce contexte, les banques locales remplissent un rôle important dans le fonctionnement des relations commerciales et dans le maintien d'un certain degré de confiance qui tient ensemble le système. Les banquiers locaux sont l'un des mécanismes de la coopération entre les entreprises du DI. Ils ne sont pas seulement ceux qui fournissent les capitaux d'exploitation. La banque locale peut jouer son rôle dans l'imbrication de la plupart des entreprises du DI, ou des principales qui sont au centre d'un réseau d'entreprises plus petites, qui sont à la fois des sous-traitantes et des firmes qui travaillent à façon, voire un petit anneau dans toute une série de phases de production juridiquement séparées, cependant sans aucune autonomie économique et financière. La ruine des liens de coopération, qui se sont formés dans la communauté locale, peut préluder au déclin des avantages sociaux et institutionnels des systèmes locaux.

La coopération a permis aux DI des avantages du point de vue des coûts, de la capacité d'innover, du *design* des produits, et une excellente performance sur les marchés internationaux. Certains facteurs de ce succès peuvent se transformer en piège : la petite dimension semble un refuge pour limiter les investissements et les risques, mais aussi éviter de s'agrandir ; excepté dans des segments de l'industrie mécanique, le développement de PME demeure dans des secteurs traditionnels où le changement technologique est très faible ; la fin des politiques d'inflation et de dévaluation ainsi que la globalisation des marchés marquent une époque³⁹.

³⁹ Sur ces perspectives voir l'important article de Varaldo, Bellini, Bonaccorsi et Riccaboni 1998 ; et le débat soulevé dans la même revue, n. 103 de 1999. A propos de la défense des expériences des DI comme modèle de capitalisme et des arguments contre une vision qui les considère comme étant une expérience limitée voir Cossentino, Pyke et Sengenberger 1996.

Annexes

Graphique 1. Taille des entreprises et des banques dans les « trois Italies » - 1938-1991

Legenda :

- NEC Trois Vénéties, Emilie Romagne, Toscane, Ombrie, Marches
 Nord-ouest Piémont, Lombardie, Ligurie
 Mezzogiorno Toutes les autres régions, y compris les îles

Source: Conti et Ferri 1997, p. 432 (sur données de la Banque d'Italie, et ISTAT).

TABLEAU 1.
DEPOTS ET GUICHETS SELON LES DIVERSES CATEGORIES D'INSTITUTS DE
CREDIT (EN % DU TOTAL)

ans	Instituts de Crédit de Droit Public		Banques d'intérêt national		Banques ordinaires		Banques populaires		Caisses d'épargne		Caisses rurales
	G	D	G	D	G	D	G	D	G	D	G
1936	12,2		7,9		27,7		15,2	9,2	19,8	32,2	16,0
1951	15,3	21,7	8,6	21,0	24,2	22,0	14,8	10,9	27,4	24,4	9,0
1961	14,9	21,9	8,0	18,7	24,0	23,1	16,2	11,4	28,4	24,6	8,2
1971	14,3	21,1	7,4	17,9	23,5	22,7	17,7	11,3	28,9	27,0	7,8
1981	13,9	19,1	7,2	12,1	23,0	25,1	18,3	16,0	28,5	27,7	8,4
1989	14,4	19,0	8,2	11,1	22,6	24,2	18,2	17,6	27,0	28,5	9,3

Legenda: G = Guichets, D = Dépôts.

Sources: élaborations de données tirées pour les guichets cf. Banca d'Italia 1977 ; et, depuis 1981, *Relazioni annuali della Banca d'Italia* ; pour les dépôts : Banca d'Italia, *Bollettini statistici* et *Relazioni annuali*.

Avertissements : Les monts de piété de 1ère catégorie sont inclus dans les caisses d'épargne; ceux de 2ème catégorie sont inclus dans les caisses rurales; les maisons bancaires sont incluses dans les banques ordinaires. Les dépôts de caisses rurales et de monts de piété de 2ème catégorie n'ont pas été considérés.

TABLEAU 2.
DISTRIBUTION DE GUICHETS BANCAIRES SELON LEURS CATEGORIES
INSTITUTIONNELLES AU 31 DECEMBRE DE CHAQUE ANNEE
(EN % DE LA CATEGORIE D'INSTITUTIONS DE CREDIT CONSIDEREE)

TOTAL						
	NO	NE	C	Sud	Iles	n. guichets
1936	29,0	27,5	22,6	14,6	6,4	7.656
1951	32,4	25,4	22,8	11,9	7,5	7.814
1961	31,7	24,8	21,8	12,8	8,9	9.252
1971	31,4	24,4	20,9	13,5	9,7	10.892

ICDP	En % du total des guichets de chaque zone géographique					En % des guichets la catégorie bancaire				
	NO	NE	C	Sud	Iles	NO	NE	C	Sud	Iles
1936	7,6	1,5	18,5	28,2	20,3	18,0	3,4	34,3	33,7	10,6
1951	8,4	2,6	20,0	39,2	35,4	17,9	4,4	29,9	30,5	17,4
1961	8,9	2,5	19,2	31,8	36,0	18,9	4,1	28,0	27,4	21,6
1971	9,7	2,5	18,6	28,3	30,0	21,4	4,2	27,2	26,8	20,4
BIN										
1936	11,4	4,3	7,1	9,3	7,8	41,5	14,8	20,3	17,1	6,3
1951	10,9	4,6	8,0	12,6	7,5	41,2	13,7	21,1	17,4	6,5
1961	10,3	4,2	7,9	10,5	6,5	41,0	13,2	21,6	17,0	7,3
1971	9,5	4,0	7,8	9,2	6,1	40,3	13,1	21,9	16,6	8,0
BCO										
1936	30,0	24,7	29,7	32,2	12,9	31,3	24,5	24,2	17,0	3,0
1951	29,2	27,6	22,3	15,4	13,8	38,8	28,7	20,8	7,5	4,2
1961	29,6	27,1	21,8	16,7	13,6	38,7	27,8	19,6	8,9	5,1
1971	28,8	25,8	21,1	17,7	14,5	38,5	26,7	18,7	10,1	6,0
BP										
1936	22,1	16,1	6,3	14,4	12,9	42,2	29,1	9,4	13,9	5,4
1951	22,2	15,8	6,8	11,3	6,3	49,5	27,5	10,6	9,2	3,2
1961	22,0	17,3	8,2	14,2	12,2	43,7	26,8	11,2	11,4	6,8
1971	21,4	18,5	9,6	17,5	21,8	37,9	25,5	11,3	13,4	12,0
CR										
1936	20,6	21,6	28,1	6,4	9,2	30,1	30,1	32,1	4,8	3,0
1951	24,5	29,6	37,0	16,1	21,3	29,0	27,4	30,8	7,0	5,8
1961	24,9	31,3	37,1	19,8	24,2	27,8	27,3	28,4	8,9	7,6
1971	26,5	32,0	37,2	21,8	21,0	28,8	27,0	26,9	10,2	7,0
CRU										
1936	7,5	30,1	9,3	9,0	33,5	13,6	51,7	13,2	8,3	13,3
1951	4,3	19,1	5,7	4,7	11,6	15,4	54,1	14,4	6,3	9,7
1961	4,0	17,3	5,4	6,6	7,4	15,5	51,9	14,3	10,4	8,0
1971	3,8	16,9	5,3	5,3	6,4	15,2	53,2	14,3	9,2	8,0
Autres										
1936	0,9	1,7	1,0	0,4	3,3	22,3	37,2	18,1	5,3	17,0
1951	0,4	0,6	0,3	0,6	4,3	18,6	20,3	8,5	10,2	42,4
1961	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1	29,6	25,9	25,9	14,8	3,7
1971	0,2	0,3	0,4	0,3	0,2	25,8	25,8	29,0	12,9	6,5

Légende: ICDP - instituts de crédit de droit public ; BIN - les trois banques d'intérêt national (qui avant 1936 étaient de crédit « ordinaire », même si

c'étaient des banques mixtes) ; BCO – autres banques de crédit « ordinaire » ; BP – banques populaires ; CR – caisses d'épargne ; CRU – caisses rurales. Répartition géographique : NO – nord-ouest (Piémont, Lombardie, Ligurie) ; NE – nord est (les trois Vénéties, Emilie Romagne) ; C – Italie centrale (Toscane, Ombrie, Marches, Latium).

Source : élaborations de données tirées de Banca d'Italia 1977.

TABLEAU 3.
STRUCTURE BANCAIRE ET COMMUNAUTÉS LOCALES SELON CERTAINES
CARACTÉRISTIQUES ET DIFFUSION PAR CATEGORIES – 1936, 1970 ET 1990

RATIO	1936			1970			1990		
	DI	Autres régions	Autres prov.	DI	Autres régions	Autres prov.	DI	Autres régions	Autres prov.
A	46,30	35,27	35,73	71,45	55,34	55,66	80,65	65,02	67,12
B	0,535	0,591	0,579	0,484	0,529	0,531	0,509	0,532	0,533
C	0,481	0,500	0,482	0,462	0,482	0,470	0,539	0,527	0,510
D	0,619	0,564	0,621	0,684	0,639	0,681	0,541	0,585	0,619
E	0,599	0,677	0,663	0,600	0,681	0,673	0,513	0,639	0,626
Catégories juridiques (quota de marché %)									
ICDP	7,56	12,90	8,08	7,35	10,99	7,40	6,75	10,55	6,96
BIN	3,95	3,03	2,55	3,27	2,22	1,93	5,40	4,42	4,37
BCO	30,07	29,05	30,66	28,57	26,93	28,45	25,17	24,61	26,59
CR	33,51	29,86	31,07	34,08	32,34	32,87	31,04	28,93	29,79
BP (a)	17,53	17,85	19,76	19,80	20,49	21,82	21,86	21,71	22,36
CRU (b)	7,39	7,32	7,87	6,94	7,02	7,52	9,78	9,78	9,93
Coop. (a+b)	24,92	25,17	27,63	26,74	27,51	29,34	31,64	31,49	32,29

Légende: cf. tab. 2. Sous l'étiquette « Coop. » est calculé le total des banques d'inspiration coopérative.

Sous « DI » ont été incluses les municipalités appartenant à des DI ; « autres zones ».

Ratio A = Communautés avec services bancaires %; B = Dimension (1) ; C = Distance du siège (2); D = Banques de la même province (3); E = Concentration (4).

Source: Conti et Ferri 1997, p. 449 (sur données de la Banque d'Italie).

Annotations :

- (1) Le ratio de dimension est calculé comme moyenne pondérée du numéro des guichets présents dans toutes les communautés. A chaque guichet est attribué un poids croissant si la taille de la banque d'appartenance est plus élevée, selon la classification de la Banque d'Italie valable jusqu'à 1992 (1/5 pour les banques plus petites, et ensuite 2/5, 3/5, 4/5 et 1). Enfin on fait la moyenne simple des ratios de chaque communauté. Donc le ratio final varie de 0,2 à 1, étant proche de 1 (ou de 0,2) lorsque la taille des banques installées est grande (ou petite).
- (2) Le ratio de la distance entre l'agence et le siège central est calculé comme moyenne pondérée du nombre des guichets présents dans les communautés. A chaque guichet est attribué un poids croissant si la distance qui le sépare du siège de la banque est plus élevée, selon la classification de la Banque d'Italie valable jusqu'à 1992 (1/5 pour les banques avec siège dans la même communauté, et 2/5 pour celles avec siège dans la province, 3/5 dans la région, 4/5 dans la macro-région et 1 pour les autres). Enfin on fait la

moyenne simple des ratios de chaque communauté. Donc le ratio final varie de 0,2 à 1, étant proche de 1 (ou de 0,2) lorsque la distance est plus grande (ou petite).

- (3) Le ratio est calculé comme moyenne simple de la part en pourcentage de guichets dans la communauté qui appartiennent à banques avec siège central dans la province de la communauté.
- (4) Le ratio est calculé comme moyenne simple de l'indice de concentration Herfindahl (des banques présentes) entre les communautés. L'indice H est calculé dans chacune communauté. Si ici il y a n banques, x_i est le nombre de guichets y établis appartenant à la banque i , le nombre total de guichets est $X = \sum_{i=1}^n x_i$ et l'indice H est : $H = \sum_{i=1}^n [(x_i/X)^2]/n$. L'indice varie entre 0 et 1, étant proche de 1 (ou de 0) si la concentration est plus (ou moins) élevée.

Bibliographie

- Acocella N. et al. (1987), *Piccola e grande impresa : un problema storico*, Milano, Angeli.
- Amato G. (1972 dir.), *Il governo dell'industria in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Amatori F. et al. (1999 dir.), *Storia d'Italia. Annali, XV: L'industria*, Torino, Einaudi.
- Angelini P., Ferri G. et V. Vacca (1997), “Banche e sviluppo economico in Italia: un'analisi a livello comunale”, dans Cesarini, Ferri et Giardino (1997 dir.), pp. 131-149
- Anselmi S. (1987), “Padroni e contadini”, dans Anselmi (1987 dir.), pp. 241-297.
- Anselmi S. (1987 dir.), *Le Marche. Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi*, Torino, Einaudi.
- Antonelli C. (1987), “L'impresa rete: cambiamento tecnologico, internalizzazione e appropriazione delle quasi rendite”, *Annali di storia dell'impresa*, 3, pp. 79-115.
- Arrighetti A. et G. Seravalli (1997), “Istituzioni e dualismo dimensionale dell'industria italiana”, dans Barca (1997 dir.), pp. 335-388.
- Arrighetti A. et G. Seravalli (1999 dir.), *Istituzioni intermedie e sviluppo locale*, Roma, Donzelli.
- Avagliano L. (1988 dir.), *L'Italia industriale nelle sue regioni: bilancio storiografico*, Napoli, ESI.
- Bagnasco A. (1977), *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna, Il Mulino.
- Bagnasco A. (1999), *Tracce di comunità. Temi derivanti da un concetto ingombrante*, Bologna, Il Mulino.
- Bagnasco A. et C. Trigilia (1985), *Società e politica nelle aree di piccola impresa. Il caso della Valdelsa*, Milano, Angeli.
- Bamford J. (1987), “The Development of Small Firms, the Traditional Family and Agrarian Patterns in Italy”, dans

- Entrepreneurship in Europe*, sous la direction de R. Gaffee et R. Scase, London, Croom Helm, pp. 12-25.
- Banca d'Italia (1977), *Struttura funzionale e territoriale del sistema bancario italiano 1936-1974*, Roma, Banca d'Italia.
- Banti M.A. (1990), "I proprietari terrieri nell'Italia centro-settentrionale", dans Bevilacqua (1990 dir.), pp. 45-103.
- Barca F. (1997), "Compromesso senza riforme nel capitalismo italiano", dans Barca (1997 dir.), pp. 12-23.
- Barca F. (1997 dir.), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Roma, Donzelli.
- Becattini G. (1986), "Riflessioni sullo sviluppo socio-economico della Toscana", dans Mori (1986 dir.), pp. 902-924.
- Becattini G. (1987 dir.), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini (1991), "Introduction" dans J. Steindl, *Piccola e grande impresa. Problemi economici della dimensione dell'impresa*, Milano, Angeli.
- Becattini G. (1997), "Totalità e cambiamento : il paradigma dei distretti industriali" (interview de T. Maccabelli et F. Sforzi), dans Belfanti et Maccabelli (1997 dir.).
- Becattini G. (1998), *Distretti industriali e made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Becattini G. (1999), *L'industrializzazione leggera della Toscana. Ricerca sul campo e confronto delle idee*, Milano, Angeli.
- Belfanti C.M. et T. Maccabelli (1997 dir.), *Un paradigma per i distretti industriali. Radici storiche, attualità e sfide future*, Brescia, Grafo.
- Bellandi M. (1999), "'Terza Italia" e "distretti industriali" dopo la Seconda guerra mondiale", dans Amatori et al. (1999 dir.), pp. 841-891.
- Bellandi M. et M. Russo (1994 dir.), *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Bevilacqua P. (1990 dir.), *Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea, II: Uomini e classi*, Venezia, Marsilio.

- Biagioli G. (1989), "Dall'Italia della mezzadria all'Italia dell'industria diffusa: percorsi economici e demografici di un mutamento", *Annali Cervi*, XI, pp. 113-122
- Bianchi P. (1990), "Le politiche industriali per le piccole e medie imprese e il riorientamento delle politiche comunitarie", dans *La politica industriale in Italia dal '45 ad oggi. Fasi, intrecci, prospettive '90*, sous la direction de M. Baldassarri, Roma, Sipi, pp. 171-201.
- Bianchi T. (1963), *Il credito a medio termine. Dieci anni di attività degli istituti regionali*, Milano, Comitato di coordinamento tra gli istituti regionali di credito a medio termine.
- Bisoni C. (1979), *Gli istituti di credito industriale*, Milano, Angeli.
- Blim M. (1987), "Il paese degli scarpari", dans Anselmi (1987 dir.), pp. 659-676
- Bollino G. (1988), *Gli istituti regionali di mediocredito*, Milano, Giuffrè.
- Bonelli F. (1968), "Osservazioni e dati sul finanziamento dell'industria italiana all'inizio del secolo XX", dans *Annali della Fondazione Luigi Einaudi*, II, pp. 257-286.
- Bonelli F. (1991), "Introduction", dans *La Banca d'Italia dal 1894 al 1913. Momenti della formazione di una banca centrale*, sous la direction de F. Bonelli, Roma-Bari, Laterza, pp. 3-114.
- Brusco S. (1989), *Piccole imprese e distretti industriali*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Brusco S. et S. Paba (1997), "Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta", dans Barca (1997 dir.), pp. 265-333.
- Cafferata R. et G.C. Romagnoli (1990 dir.), *Piccola impresa, aree depresse, mercato del lavoro*, Milano, Angeli.
- Camera dei Deputati (1965), *Atti della Commissione parlamentare d'inchiesta sui limiti posti alla concorrenza nel campo economico*, Roma, Servizio studi legislativi e inchieste parlamentari, voll. 9.
- Cannari L. et F. Signorini (1997), "Rischiosità e razionamento: un'analisi dell'efficienza allocativa delle banche di credito

- cooperativo e dei divari nord-sud”, dans Cesarini, Ferri et Giardino (1997 dir.), pp. 335-382.
- Cesarini F., G. Ferri et M. Giardino (1997 dir.), *Credito e sviluppo. Banche locali cooperative e imprese minori*, Bologna, Il Mulino.
- CGIL Ufficio statistica (1949), *Struttura dei monopoli industriali in Italia*, Roma, Edizioni Progresso.
- Colli A. (1999), “Piccole imprese e 'piccole industrie' sino al 1945”, dans Amatori et al. (1999 dir.), pp. 755-840.
- Conti G. (1999a), “Circoli virtuosi e viziosi nei rapporti tra credito e istituzioni locali dall'età giolittiana alla seconda guerra mondiale”, dans Arrighetti et Seravalli (1999 dir.), pp. 145-197.
- Conti G. (1999b), “Le banche e il finanziamento industriale”, dans Amatori et al. (1999 dir.), pp. 441-504.
- Conti G. et G. Ferri (1997), “Banche locali e sviluppo economico decentrato”, dans Barca (1997 dir.), pp. 429-465.
- Coppola D'Anna F. (1946), “Le società per azioni”, dans Ministero per la Costituente, *Rapporto della Commissione economica presentato all'Assemblea Costituente*, II: *Industria*, III: *Appendice alla relazione (questionari e monografie)*, Roma, Istituto Poligrafico dello Stato, pp. 231-266.
- Cosci S. et F. Mattesini (1997), “Credito e sviluppo nelle province italiane”, dans Cesarini, Ferri et Giardino (1997 dir.), pp. 89-130.
- Cossentino F., F. Pyke et W. Sengenberger (1996), *Local and regional response to global pressure : the case of Italy and its industrial districts*, Geneve, Ilo - International Labour Organization.
- Cotula F. et al. (1996 dir.), *I bilanci delle aziende di credito 1890-1936*, sous la direction de Roma - Bari, Laterza.
- Cotula F., C.O. Gelsomino et A. Gigliobianco (1997 dir.), *Donato Menichella. Stabilità e sviluppo dell'economia italiana 1946-1960*, I: *Documenti e discorsi*, Roma - Bari, Laterza, pp. 318-319.

- Cova A. et A.M. Galli (1991), *La Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde dalla fondazione al 1940*, Milano - Roma - Bari, Cariplo – Laterza.
- de Cecco M. (1968), “Note sugli sviluppi della struttura finanziaria nel dopoguerra”, dans Id., *Saggi di politica monetaria*, Milano, Giuffrè, pp. 35-89.
- de Cecco M. (1997), “Splendore e crisi del sistema Beneduce: note sulla struttura finanziaria e industriale dell'Italia dagli anni venti agli anni sessanta”, dans Barca (1997 dir.), pp. 389-404.
- de Cecco M. et G. Ferri (1996), *Le banche d'affari in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Dei Ottati G. (1994), “Metamorfosi di un'industria localizzata: la nascita del distretto industriale pratese”, dans Bellandi et Russo (1994 dir.), pp. 91-105.
- Dei Ottati G. (1995), *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Milano, Angeli.
- Demaria G. (1941), “Il problema industriale italiano”, *Giornale degli economisti*, n.s., III, nn. 9-10, pp. 516-552.
- De Mattia R. (1967 dir.), *I bilanci degli istituti di emissione italiani dal 1845 al 1936*, Roma, Banca d'Italia.
- De Rosa L. (1983), *Storia del Banco di Roma, II: Dal 1911 al 1928*, Roma, Banco di Roma.
- Fanfani R. (1990), “Proprietà terriera e azienda agricola nell'Italia del dopoguerra”, Bevilacqua (1990), pp. 415-466.
- Fanti L. et S. Pacini (1994), “Evoluzione di un'area sistema a carattere distrettuale: imprese e mercato del lavoro nell'area pratese”, dans *Il mosaico e il progetto. Lavoro, imprese, regolazione nei distretti industriali della Toscana*, sous la direction de F. Bortolotti, Milano, Angeli, pp. 299-332.
- Ferri G. (1997), “Introduzione”, dans Cesarini, Ferri et Giardino (1997 dir.), pp. 17-55.
- Ferri G. et G.B. Pittaluga (1997), “Il finanziamento delle imprese nelle fasi di restrizione monetaria. Il caso del credito cooperativo”, dans Cesarini, Ferri et Giardino (1997 dir.), pp. 383-414.

- Fontana G.L. (1997 dir.), *Le vie dell'industrializzazione europea. Sistemi a confronto*, Bologna, Il Mulino.
- Fuà G. et C. Zacchia (1983 dir.), *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino.
- Galli A.M. (1995), "La lenta formazione del tessuto bancario locale", dans *Como e il suo territorio*, sous la direction de G. Rumi, V. Vercelloni et A. Cova, Milano, Cariplo, pp. 415-449.
- Giannetti R., G. Federico et P.A. Toninelli (1994), "Size and Strategy of Italian Enterprises (1907-1940): Empirical Evidence and Some Conjectures", *Industrial and Corporate Change*, III, n. 2, pp. 491-512.
- Gigliobianco A. (1997), "Banche locali negli anni Cinquanta", dans Cesarini, Ferri et Giardino (1997 dir.), pp. 203-219.
- Graziani A. (1997), *I conti senza l'oste. Quindici anni di economia italiana*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Istat-Irpet (1989), *I mercati locali del lavoro in Italia*, Milano, Angeli.
- Lazerson M.H. et G. Lorenzoni (1999), "The Firms that Feed Industrial Districts: A Return to the Italian Source", *Industrial and Corporate Change*, VIII, n. 2, pp. 235-266.
- Leon A. (1998), "Le politiche per i distretti industriali del Mezzogiorno", *Mediocredito Centrale - Osservatorio sulle piccole e medie imprese - Quaderni di politica industriale*, n. 25.
- Lungonelli M. (1996), *Alla ricerca della fabbrica. Settori, imprese e sistemi locali nella storia dello sviluppo industriale italiano*, Milano, Angeli.
- Lupo S. (1993), "Usi e abusi del passato. Le radici dell'Italia di Putnam", *Meridiana*, n. 18, pp. 151-168
- Maccabelli T. (1997), "Un paradigma interdisciplinare", dans Belfanti e Maccabelli (1997 dir.).
- Massullo G. (1990), "Contadini. La piccola proprietà coltivatrice nell'Italia contemporanea", dans Bevilacqua (1990 dir.), pp. 5-43.

- Ministero per la Costituente (1947), *Rapporto della Commissione economica presentato all'Assemblea Costituente, II: Industria I - Relazione*, Roma, Istituto Poligrafico dello Stato, vol. I.
- Mori G. (1986 dir.), *La Toscana. Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi*, Torino, Einaudi.
- Moricola G. (1992), *Dal mutuo alla banca. Organizzazione del credito e trasformazione sociale ad Avellino nel XIX secolo*, Milano, Franco Angeli.
- Musu I. (1996), "Cambiamenti istituzionali e sviluppo economico", *L'Industria*, XVII (n.s.), n. 3, pp. 455-470.
- Mutti A. (1998), *Capitale sociale e sviluppo. La fiducia come risorsa*, Bologna, Il Mulino.
- Peluffo P. et V. Giacché (1997), *Storia del Mediocredito Centrale*, Roma-Bari, Laterza.
- Pergolesi S. (1988), *Il credito agevolato alle imprese industriali. Le incentivazioni gestite dal Ministero dell'Industria 1962-1984*, Milano, Angeli.
- Peruzzi C. (1974), *Piccola croce della mia cameretta. Settant'anni di vita poliziana: antologia di scritti e ricordi*, Montepulciano, L'Arco dei Gavi.
- Piluso G. (1999), "Gli istituti di credito speciale", dans Amatori et al. (1999 dir.), pp. 505-547.
- Polsi A. (1995), "Sportelli bancari e sistema creditizio in età giolittiana", *Storia e problemi contemporanei*, 16, pp. 47-65.
- Polsi A. (2000), "L'articolazione territoriale del sistema bancario italiano fra scelte di mercato e intervento delle autorità monetarie (1900-1936)", dans *Banche e reti di banche nell'Italia postunitaria*, sous la direction de G. Conti et S. La Francesca, Bologna, Il Mulino, vol. I, pp. 217-262.
- Putnam R.D. (1993), *Making Democracy Work*, Princeton.
- Rodano G. (1983), *Il credito all'economia. Raffaele Mattioli alla Banca Commerciale Italiana*, Milano-Napoli, R. Ricciardi.
- Rossi-Doria M. (1963), *Rapporto sulla Federconsorzi*, Bari, Laterza.

- Roverato G. (1984), “La terza regione industriale”, dans *Il Veneto. Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi*, sous la direction de S. Lanaro, Torino, Einaudi, pp. 163-230.
- Saba A. (1995), *Il modello italiano: la specializzazione flessibile e i distretti industriali*, Milano, Angeli.
- Salvati M. (1982), *Stato e industria nella ricostruzione. Alle origini del potere democristiano 1944/1949*, Milano, Feltrinelli.
- Sforzi F. (1987), “L'identificazione spaziale”, dans Becattini (1987 dir.), pp. 143-167.
- Triglia C. (1986), *Grandi partiti e piccole imprese. Comunisti e democristiani nelle regioni a economia diffusa*, Bologna, Il Mulino.
- Varaldo R., N. Bellini, A. Bonaccorsi et M. Riccaboni (1998), “Le diversità dell'industria italiana nella nuova integrazione economica internazionale”, *Economia e politica industriale*, XV, n. 100, pp. 7-43.
- Vita A. (1914), “Sulla ripartizione territoriale del risparmio in Italia”, *Giornale degli economisti*, s. III, XXV, n. 10, pp. 161-188.
- Zerini E. (1947), “L'economia capitalistica ed i vari aspetti delle egemonie economiche in Italia”, *Critica economica*, n. 5, 6 et 7, pp. 75-102; 108-142; 67-98.

- 1 - Luca Spataro, Social Security And Retirement Decisions In Italy
- 2 - Andrea Mario Lavezzi, Complex Dynamics in a Simple Model of Economic Specialization
- 3 - Nicola Meccheri, Performance-related-pay nel pubblico impiego: un'analisi economica
- 4 - Paolo Mariti, The BC and AC Economics of the Firm
- 5 - Pompeo Della Posta, Vecchie e nuove teorie delle aree *monetarie* ottimali
- 6 - Giuseppe Conti, Institutions locales et banques dans la formation et le développement des districts industriels en Italie

Redazione:
Giuseppe Conti
Luciano Fanti – coordinatore
Davide Fiaschi
Paolo Scapparone

Email della redazione: Papers-SE@ec.unipi.it
