

La distribution de l'eau dans les villes d'Espagne (1840-1936) : le rôle des compagnies privées

Juan Manuel Matés-Barco

Résumé

Cet article est une étude sur les entreprises privées d'approvisionnement en eau potable en Espagne entre 1840 et 1936. Le premier objectif est d'examiner le rôle occupé par les entreprises. L'émergence de ces entreprises a été déterminée par la même nature de l'entreprise – service public réglementé –, assis dans la figure du monopole naturel et la formule de la concession administrative. Le second consiste à analyser la stratégie commerciale pratiquée par les entreprises pour dominer le marché, tout en décrivant leurs principales caractéristiques : conditions de concession, temps de stabilité et survie dans le temps.

Abstract

This paper is a study of private drinking water supply companies in Spain between 1840 and 1936. The first objective is to consider the role they played within the Spanish business context. The appearance of these companies was determined by the very nature of the business – regulated public service – based on the figure of the natural monopoly and the administrative concession. The second is to analyze the business strategy practiced by companies to dominate the market, while at the same time describing their main characteristics : terms of concessions, stability and survival over time.

Cet article est une enquête sur les compagnies d'approvisionnement en eau potable en Espagne de la première à la deuxième révolution industrielle¹. Une vision à long terme permet en effet une meilleure analyse du changement profond du mode de gestion de ce service public. La forte croissance de la demande en eau potable, due à la croissance de la population des petites et moyennes villes, impulsa un modèle d'organisation caractérisé par la *régulation* et où la technique dominante fut celle de la *concession administrative*.

1. Ce travail fait partie des résultats du projet d'excellence I+D HAR2017-82112-P (2018-2020) : « L'industrie du gaz en Espagne : développement et trajectoires régionales (1842-2008) », financé par le ministère de l'économie et de la compétitivité de l'Espagne. Je remercie les relecteurs anonymes pour la revue qu'ils ont faite du texte et les suggestions qu'ils m'ont données pour une meilleure compréhension de l'article.

L'analyse historique des services d'eau potable présente un intérêt particulier pour plusieurs raisons. Tout d'abord, en raison de l'importance acquise par cet ensemble d'entreprises, qui a crû au cours du XIX^e siècle. En second lieu, parce que ce phénomène entrepreneurial généra une typologie singulière et caractéristique et qu'il dispose de fonctionnalités qui nous permettent d'examiner les différentes formes d'organisation adoptées par le secteur. Il faut enfin souligner la nouveauté de ces compagnies du point de vue technologique et la concentration importante de l'investissement – tant national qu'étranger- qui permit leur création. La littérature académique a mis l'accent sur l'étude de ces éléments, en particulier avec les œuvres de Falkus, Goubert, Guillerme, Hassan, Millward, et Tomory².

En Espagne, ces sociétés s'installent dans un cadre législatif qui se caractérise par l'apparition de débats autour du monopole naturel et de techniques comme la concession administrative qui ont eu un rôle majeur dans le développement de la notion de services publics pour l'amélioration de la santé et de l'hygiène publique. L'étude des entreprises du secteur permet de connaître les formes d'organisation des marchés en même temps qu'elle permet de suivre leur expansion nationale et internationale³. Pourtant, en dépit de son importance, le secteur n'a suscité que peu d'intérêt de la part de l'historiographie.

La première entreprise distributrice d'eau semble avoir été, en 1840, *Mina Pública Aguas de Tarrasa* (Catalogne). Les initiatives de même nature se multiplient dès la fin de la décennie. Ce cycle entrepreneurial s'achève en 1936 avec le déclenchement de la guerre civile. Ensuite, les sociétés privées entrèrent dans un état de langueur qui a été sanctionnée par la municipalisation graduelle du service par les conseils municipaux.

L'information recueillie permet de décrire l'ensemble de ces sociétés, leur rôle dans le contexte commercial et les facteurs de base qui régissent leur évolution organisationnelle à moyen et long terme. Les sources utilisables sont abondantes et variées. Elles comprennent, tout d'abord, des annuaires et les recensements officiels de la première moitié du XX^e siècle : l'*Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España*, l'*Anuario Financiero de Bilbao*, l'*Anuario Técnico Industrial de España* et la *Estadística de la Contribución de Utilidades de la Riqueza Mobiliaria*. En second lieu, on peut utiliser avec profit les mémoires et la documentation existante dans les archives des Ministères des Finances et des Travaux Publics, ainsi que dans les centres des archives municipales, surtout à Madrid et à Barcelone. Troisièmement, la *Revista de Obras Públicas* (fondée en 1853), est d'un apport précieux, ainsi que les rapports et les recueils de statistiques officielles de

2. Markus Falkus, « The Development of Municipal Trading in the Nineteenth Century », *Business History*, 1977, XIX-1, p. 134-161 ; Jean-Pierre Goubert, « The Development of Water and Sewerage in France, 1850-1950 », dans *Technology and the Rise of the Networked City in Europe and America*, dir. Joël Tarr et Gabriel Dupuy, Philadelphie, Temple University Press, 1988, p. 116-136 ; André Guillerme, « The Genesis of Water Supply, distribution and Sewerage Systems in France, 1800-1850 », *ibid.* p. 91-115 ; John A. Hassan, *A History of Water in Modern England and Wales*, Manchester, Manchester University Press, 1998 ; Robert Millward, « La distribution de l'eau dans les villes en Grande Bretagne au XIX^e et XX^e siècles : le gouvernement municipal et le dilemme des compagnies privées », *Histoire, Économie, Société*, 2007, 26, p. 111-128 ; Leslie Tomory, « London's Water Supply before 1800 and the Roots of the Networked City », *Technology and Culture*, 2015, 56-3, p. 704-737 ; Id., *The History of the London Water Industry, 1580-1820*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 2017.

3. Dominique Lorrain, « Capitalismes urbains la montée des firmes d'infrastructures », *Entreprises et Histoire*, 2002, 30, p. 7-31 ; Alexandre Fernandez, « La distribution de l'eau à Bordeaux de 1852 à 2011 : singularité et exemplarité d'une économie politique des services techniques urbains », *TST : Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 2014, 26, p. 68-88 ; Juan Manuel Matés-Barco, « La regulación del suministro de agua en España, siglos XIX y XX », *Revista de Historia Industrial*, 2016, 61, p. 17-49.

l'époque, dont les données sont parfaitement utilisables⁴. En outre, les rapports annuels des sociétés et les ouvrages commémoratifs offrent des informations pertinentes⁵. Enfin, on notera le *Catálogo de Sociedades de abastecimiento de agua potable*⁶, qui présente une étude complète de la littérature existante et une information détaillée de chacune des 273 sociétés apparues en Espagne de 1840 à 1990. Cet ensemble de sources propose une liste très complète des entreprises privées impliquées dans l'approvisionnement en eau. Après avoir tenté d'établir la place globale des compagnies des eaux dans l'économie espagnole, nous présenterons certaines de leurs caractéristiques entrepreneuriales : investissement, modes d'organisation, stratégies commerciales.

Les compagnies d'approvisionnement en eau potable dans l'économie de l'Espagne

Entre 1840 et 1936, il y a eu une période de croissance continue du nombre d'entreprises privées d'approvisionnement en eau en Espagne. Ces entreprises ont d'abord été établies dans les grandes villes et dans les zones où le développement urbain et le dynamisme économique étaient les plus importants. Après cette période d'expansion, le nombre d'entreprises privées a commencé à reculer entre 1940-1980 et elles ont progressivement disparu de la scène. Seules quelques entreprises ont pu résister aux assauts de l'interventionnisme.

L'expansion des compagnies des eaux en Espagne a été lente, au point qu'au cours de la deuxième moitié du XIX^e siècle, elles ne s'étaient établies que dans 47 villes, alors qu'à cette époque, il y avait plus de 8 000 municipalités dans le pays. Logiquement elles cherchèrent à s'implanter dans les plus grandes cités, mais on en trouve également dans des localités plus modestes. De fait, nombreuses furent celles qui ne purent résister aux difficultés propres à un type d'activité nouveau et qui durent cesser leur service après quelques années. Nous avons pu, à ce jour, repérer la création de 83 entreprises avant 1900, la plupart dans les grandes villes.

Une pesée globale met en évidence certains aspects intéressants. Le premier trait montre que le secteur commençait à se développer en Espagne, malgré la rareté du tissu d'affaires général dans le pays et la réticence des capitaux privés à investir dans ce type d'activité économique. Deuxièmement, l'attrait des grandes villes est évident : sur les 47 localités qui avaient une entreprise avant la fin du XIX^e siècle, 18 avaient plus de 20 000 habitants en 1860 et autant étaient proches de ce niveau. Au sein de ce groupe, il convient pourtant de noter qu'en certains centres importants – Almería, Bilbao, Málaga, Saragosse, Las Palmas, Palma de Majorque et Saint-Sébastien – il n'y eut aucune initiative privée, tout au moins avant 1900, et que ce fut le conseil municipal qui s'est chargé directement de la gestion du

4. Estadística de Obras Públicas, *Compañías concesionarias de abastecimientos de aguas*, Madrid, Ministerio de Fomento, 1895-1900 ; Reseña Geográfica y Estadística de España, *Obras de abastecimiento*, Madrid, 1888 ; *Revista de Obras Públicas*, Madrid, Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales, y Puertos, 1851-1990 ; Dirección General de Contribuciones, *Estadística de la Contribución de Utilidades de la Riqueza Mobiliaria*, Madrid, 1901-1933.

5. Joan M. Martín, *Aigua i societat a Barcelona entre les dues exposicions (1888-1929)*, thèse de doctorat, Barcelone, Universidad Autónoma de Barcelona, 2007 ; Manuel Guardia (dir.), *La revolución del agua en Barcelona. De la ciudad preindustrial a la metrópolis moderna, 1867-1967*, Barcelone, MUHBA, 2012 ; Jesus Espinosa et Juan González, *1851 : La creación del Canal de Isabel II*, Madrid, Fundación CYII, 2001 ; Ramon Martínez, *Historia del Canal de Isabel II*, Madrid, Fundación CYII, 2001 ; Josep M. Oller et al., *Serveis d'Aigua a Terrasa*, Barcelone, Fundació Mina Aigües de Terrasa, 2007 ; Pere Pastallé et al., *Mina Pública d'aigües de Terrasa. Una empresa al servei de la Comunitat*, Barcelone, Mpsats, 2002 ; Mercè Argemí et Esteve Deu, *900 anys d'història de l'aigua a Sabadell. Del s. XI al 1949*, Barcelone, Cassa, 1999 ; Vicente Pinilla (dir.), *Gestión y usos del agua en la cuenca del Ebro en el siglo XX*, Saragosse, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2008.

6. Juan Manuel Matés-Barco, « Las empresas concesionarias de servicios de abastecimiento de aguas potables en España (1840-1940) », *TST : Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 2014, 26, p. 58-89.

service. Le long conflit qui s'est produit à Malaga dans les années 1870, entre le conseil municipal et les différentes sociétés concessionnaires, est un exemple des vicissitudes que durent subir de nombreuses villes espagnoles pour parvenir à un approvisionnement moderne en eau potable⁷. Un troisième et dernier aspect, c'est l'apparition d'entreprises qui, relativement tôt, établirent l'approvisionnement en eau dans des villes de taille réduite.

Pour les décennies antérieures à 1900, les sources sont imprécises et il est difficile de connaître le nombre exact d'entreprises. Mais il y a suffisamment de données pour permettre une étude détaillée du secteur. La très grande majorité des entreprises ayant participé à l'effort d'expansion du système d'approvisionnement en eau potable furent des sociétés anonymes. Seules quelques entreprises marginales qui ne fournissaient qu'à de petites villes ou au niveau du quartier n'avaient pas adopté ce modèle organisationnel.

En 1870, il y avait 22 entreprises en charge de l'approvisionnement à domicile, en 1890 il y en avait 30, et en 1900 il y en avait 48. À partir de cette dernière date, des données plus spécifiques sont disponibles pour aider à comprendre la situation et l'évolution du secteur. Les informations ont été extraites fondamentalement des *Anuarios Financieros*, de l'*Anuario Técnico Industrial de España* et de la *Estadística de la Contribución de Utilidades de la Riqueza Mobiliaria* (ECURM). Les données de la statistique des contributions ne semblent pas très exhaustives, puisqu'elles montrent l'existence de seulement 19 entreprises en 1905 et 37 en 1910. Ces faibles chiffres peuvent être liés à la nature fiscale de la source, ce qui aurait conduit de nombreuses entreprises à tenter de s'y soustraire en éludant leur déclaration. Cependant, les données fournies par la même source pour 1915 sont déjà beaucoup plus représentatives, 56 entreprises. Les données des *Anuarios Financieros*, sont plus complètes, car elles se veulent purement informatives. On sait qu'il y avait en 1913, au total 70 sociétés et on relève une progression importante, de 101 sociétés en 1922 à 120 en 1934, avec quelques petites variations au cours de ces années, comme le montre le tableau 1.

Tab. 1 – Nombre d'entreprises d'approvisionnement en eau potable

Années	1870	1890	1900	1905	1910	1913	1922	1926	1927	1930	1931	1932	1933	1934
Nombre	22	30	48	19	37	70	101	110	116	122	117	117	122	120

Sources : *Reseña Geográfica y Estadística de España (1888)*. Dirección General de Contribuciones, *Estadística de la Contribución de Utilidades de la Riqueza Mobiliaria* [désormais ECURM], Madrid, 1905. 1910 et 1915 ; *Anuario Técnico e Industrial de España, Empresas y sociedades de abastecimiento de aguas*, Madrid, 1913 ; *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España, Sociedades de Aguas Potables y de Riegos*, Madrid, 1922-1950 ; *Anuario Financiero de Bilbao que comprende el Historial de los Valores Públicos y de Sociedades Anónimas de España, Aguas, Bilbao, Banco de Vizcaya, 1930-1934*.

Le tableau 2 montre le rôle des services d'eau dans le contexte économique national. La classification des secteurs d'activité en 1922, à l'orée de la séquence d'apogée des compagnies de services de distribution d'eau potable, montre une tendance qui se confirme au moins jusqu'aux années 1930. Globalement, l'ensemble des entreprises d'approvisionnement en eau se classait au quinzième rang des secteurs d'activité, au niveau des compagnies d'assurances, des travaux publics, des compagnies de tabac ou de matériel électrique. Logiquement, on trouvait en tête de l'économie espagnole les banques, les

7. Victor M. Heredia-Flores, « Municipalización y modernización del servicio de abastecimiento de agua en España : el caso de Málaga /1860-1930), *Agua y Territorio*, 2013, 1, p. 103-117.

compagnies d'électricité et de gaz, les chemins de fer et les compagnies minières. Comparés aux plus de 1 400 millions de pesetas de capital nominal des compagnies bancaires ou électriques, les 166 millions de pesetas des compagnies d'eau paraissent quelque peu insignifiants. Cependant, si l'on compare au secteur textile par exemple, à la onzième place avec 234 millions de pesetas, et dont on sait l'importance sociale en Espagne, la position relative des compagnies de distribution d'eau doit être nuancée positivement.

En 1930 le nombre de compagnies avait augmenté ainsi que la capitalisation totale du secteur. Mais elles atteignaient là leur plafond et à partir de ce moment, miné par l'inflation le secteur a commencé à se décapitaliser. À l'exception de l'électricité, des banques, des chemins de fer et des sociétés minières, qui représentaient des pourcentages très élevés du capital en circulation : 14,91 %, 11,06 %, 10,81 % et 6,30 %, respectivement, ou de nouveaux secteurs tels que le téléphone, qui représentait 9,35 % du capital, les sociétés d'approvisionnement en eau se situaient dans un groupe important et nombreux qui allait des 1,04 % des cimenteries aux 3,92 % des textiles. Ces chiffres de 1927 montrent qu'entre la sixième place occupée par les entreprises textiles et la vingt-deuxième place occupée par les entreprises de construction navale, il y avait un groupe de secteurs composé par les compagnies maritimes, les entreprises chimiques, celles de construction mécanique, les sidéro-métallurgiques, les compagnies sucrières, celles de tramway, de travaux publics, les assurances, les cimenteries, etc. La comparaison avec les sociétés de tramway, un service typiquement municipal, montre que les sociétés d'approvisionnement en eau évoluaient dans une direction similaire à celles décrites dans d'autres services publics. En d'autres termes, qu'elles semblent s'être conformées à un modèle que l'on retrouve aisément ailleurs⁸. Gregorio Núñez a souligné l'importance de la dette publique d'un grand nombre de municipalités espagnoles au cours du premier tiers du XX^e siècle, comme indicateur de l'effort de modernisation au niveau local. Dans le même ordre d'idées, José Luis Hernández-Marco a montré comment les conseils municipaux ont eu recours à l'investissement privé et aux marchés de capitaux émergents, tant locaux que nationaux, ainsi qu'aux institutions financières modernes de l'époque⁹.

Ces données indiquent que les entreprises d'approvisionnement en eau constituaient un groupe en progression continue depuis la seconde moitié du XIX^e siècle. Le nombre d'entreprises et leur capitalisation avaient augmenté. Ce qui signifiait que les villes moyennes et même petites pouvaient de plus en plus fréquemment compter sur la présence d'une société d'approvisionnement pour gérer leur service. La période de pointe se situe entre 1930 et 1932, et elle a été maintenue avec de petites fluctuations jusqu'à

8. Alberte Martínez, Carlos Piñeiro et Carlos Velasco, *Compañía de Tranvías de La Coruña (1876-2005) : redes de transporte local*, Madrid, Lid, 2006 ; Alberte Martínez, « Las empresas de tranvías en Madrid, el control extranjero a la municipalización », dans *Ferrocarril y Madrid : historia de un progreso*, dir., M. J. Matilla, F. Polo et M. Benegas, Madrid, Fundación de los Ferrocarriles Españoles, 2002, p. 149-179 ; Id., « El transporte urbano en A Coruña : del abandono del tranvía a la modernización del servicio, 1962-2005 », dans *La modernización económica de los Ayuntamientos : servicios públicos, finanzas y gobiernos municipales*, dir. Luis González-Ruiz et Juan Manuel Matés-Barco, Jaén, Universidad de Jaén, 2008, p. 117-146 ; Gregorio Núñez y Daniel Buendía, « Información financiera en España en la primera mitad del siglo XX : Las cuentas anuales de la sociedad de tranvías eléctricos de Granada », *De Computis, Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 2008, 8, p. 97-137 ; Gregorio Núñez, *Railles en la Ciudad. Empresa y ciudad en torno a los tranvías de Granada*, Grenade, Caja General y Ayuntamiento de Granada, 1999.

9. José Luis Hernández-Marco, « La banca y la financiación de las infraestructuras urbanas : El Banco de Bilbao antes de la Guerra Civil española », dans *La modernización económica de los Ayuntamientos : servicios públicos, finanzas y gobiernos municipales*, dir., Luis González-Ruiz et Juan Manuel Matés-Barco Jaén, Universidad de Jaén, 2008, p. 313-347. Gregorio Núñez, « Citadini-Creditori. Municipi e mercati finanziari in Spagna durante il primo terzo del XX secolo », *Storia Urbana*, 2008, 119, p. 101-124.

Tab. 2 – Sociétés d'approvisionnement en eau (1922-1934). Nombre d'entreprises, capital et obligations en circulation. Pourcentage par rapport au reste des secteurs d'activité.

Années	Sociétés		Capital nominal		Capital libéré	Obligations en circulation
	Nombre	%	Millions de pesetas	%	Millions de pesetas	Millions de pesetas
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1922	101	2,66	166	1,67	151	103
1926	110	2,53	192	1,69	171	156
1927	116	2,48	204	1,57	175	187
1930	122	2,65	236	1,54	204	300
1931	117	2,58	177	1,12	158	316
1932	117	2,53	223	1,42	197	312
1933	122	2,57	215	1,36	188	270
1934	120	2,50	214	1,34	186	268

Sources : *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España*, [désormais AFSAE], *Sociedades de Aguas Potables y de Riegos*, Madrid, 1922-1934. *Anuario Financiero de Bilbao que comprende el Historial de los Valores Públicos y de Sociedades Anónimas de España* [désormais AFB], *Aguas, Bilbao, Banco de Vizcaya*, 1930-1934.

la guerre civile. Néanmoins, dès 1934, la situation de nombre d'entreprises se détériore et devient plus critique avec la guerre civile. Pendant le conflit lui-même, des entreprises comme *Aguas de Córdoba* ont été municipalisées et, à partir de ce moment-là, le nombre d'entreprises a diminué et leur décapitalisation a été continue¹⁰.

L'observation de l'activité entre 1922 et 1934, les dernières années de la période de pointe, montre la situation du secteur à son apogée. Le nombre et le capital des compagnies des eaux indiquent que le secteur occupait une place importante dans le groupe des sociétés anonymes espagnoles. C'était l'un des secteurs avec le plus grand nombre d'entreprises et bien qu'il ait augmenté en chiffres absolus au cours de cette période, son pourcentage en comparaison avec le reste des secteurs a progressivement diminué. On constate quelque chose de semblable au sujet du montant global de capital investi : une croissance progressive malgré le fait qu'en 1931 il y ait eu une baisse sensible de l'investissement, ce qui était le résultat de l'instabilité politique subie cette année-là. Les restrictions imposées par le renforcement de l'intervention de l'État et par le refus des conseils locaux d'accorder des augmentations tarifaires génèrent également le secteur qui ne put retrouver l'embellie des années précédentes. En 1930, à l'apogée, le nombre d'entreprises s'élevait à 122, chiffre assez significatif compte tenu des caractéristiques qui prévalaient dans le secteur : la tendance des entreprises à s'installer dans les grandes villes, un monopole local et l'utilisation d'économies d'échelle. Il est également significatif si on le rapporte au nombre de villes de plus de 10 000 habitants à cette époque, 178 localités, puisqu'il suppose qu'un peu plus de 60 % de ces villes disposaient d'au moins une société

10. Juan Manuel Matés-Barco, *Cambio institucional y servicios municipales : Una historia del servicio público de abastecimiento de agua*, Grenade, Comares, 1998 ; Id., *La Conquista del agua : una historia económica del abastecimiento de agua*, Jaén, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Jaén, 1999. Gregorio Núñez, « Water Management in Spain : ecological and economic foundations of institucional change », dans « The Institutional Arrangements for Water Management in the 19th and 20th Centuries. L'organisation institutionnelle de la gestion de l'eau aux XIX^e et XX^e siècles », dir. Jos C. N. Raadschelders, *Cahiers d'Histoire de l'Administration*, 8, 2005, p. 95-118.

de distribution d'eau potable à domicile. Les mêmes sources indiquent, au demeurant, que le nombre de sociétés en 1950 était réduit à 95, chiffre qui indique le déclin que ces sociétés avaient commencé à connaître pendant la dictature¹¹.

Les capacités d'investissement

Le rôle joué par les investissements dans le processus de transformation urbaine que la ville a subie au cours du dernier tiers du XIX^e siècle et au premier siècle du XX^e siècle a été très important. La part du capital fixe que les villes ont incorporé dans la planification et le développement des infrastructures routières, des services urbains, etc. impliquait une mobilisation substantielle de ressources financières. Une activité assez risquée compte tenu des lourdes immobilisations qu'il fallait réaliser et de la lenteur avec laquelle on pouvait espérer récupérer sa mise. Dès les premières étapes et malgré les difficultés inhérentes à un type nouveau d'activité, des entrepreneurs furent prêts à investir dans le secteur de l'approvisionnement en eau. Toutefois, leur participation fut obtenue sous réserve de quelque contre-prestation, le plus souvent l'obtention d'une concession sous régime de monopole¹².

Les données existantes montrent que si le niveau d'investissement n'était pas négligeable durant les années 1880, ce fut durant le premier tiers du XX^e siècle, et particulièrement durant une assez longue séquence 1915-1934, que le mouvement atteint toute son ampleur. Au point de départ, il y a les résultats relativement bons obtenus par les entreprises en Espagne à l'extrême fin du XIX^e siècle¹³. Certaines d'entre elles étaient en activité depuis un certain temps et avaient accumulé de longue date des bénéfices, disponibles pour l'investissement. L'autofinancement prévalait fréquemment à cette époque. C'est dire que les excédents de résultat des entreprises ont été un facteur déterminant de la formation de capital. Sur cette base, l'investissement a suivi une tendance haussière nette dès la fin du XIX^e siècle, une tendance qui s'est accentuée durant les années 1920. Cependant, avec la croissance des entreprises, le recours à l'emprunt s'est généralisé ; le volume de ces emprunts augmentant d'ailleurs plus que proportionnellement à la dotation en fonds propres.

La figure 1 qui montre l'évolution des ressources à long terme permet de distinguer clairement l'inflexion de 1915. Une croissance très timide, presque imperceptible, auparavant. D'une part, le niveau d'investissement est contenu par le fait que le service n'était pas encore généralisé dans les villes espagnoles. Cette situation pouvait susciter certaines réserves de la part des investisseurs potentiels. Si les dernières décennies du XIX^e siècle

11. Gregorio Núñez, « Spanish Cities in a Forgotten Modernising Process », dans *Different Paths to Modernity. A Nordic and Spanish Perspective*, dir. Magnus Jerneck, Magnus Mörner, Gabriel Tortella et Sune Akerman, Lund, Nordic Academic Press, 2005, p. 181-202 ; Juan Manuel Matés-Barco, « Empresas, sociedades y servicios públicos : del Estado prestador al Estado regulador », *Empresa y Humanismo*, 2008, XI-1, p. 187-230.

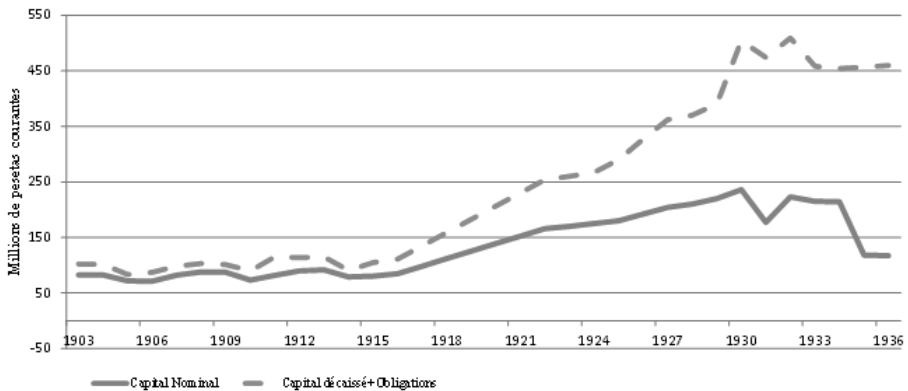
12. Giorgio Bigatti, « Da bere per tutti. Servizi idrici e politiche dell'acqua in Italia tra Otto e Novecento. Uno sguardo di sintesi », *TST. Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 2014, 26, p. 110-126 ; Andrea Giuntini et Giuliano Muzzioli, *Al servizio della città. Imprese municipali e servizi urbani a Modena dalle reti ottocentesche alla nascita di Meta Spa*, Bologne, Il Mulino, 2003, p. 17 ; Juan Manuel Matés-Barco, « The development of water Supplies in Spain : 19th and 20th Centuries », dans *Urban Growth on Two Continents in the 19th and 20th Centuries : Technology, Networks, Finance and Public Regulation*, Andrea Giuntini et Gregorio Núñez (dir.), Grenade, Comares, 2004, p. 169 ; Gregorio Núñez, « Le infrastrutture urbane nella storia. Note per un'analisi », *Ricerche Storiche*, 2000, XXX-3, p. 441.

13. Xavier Tafunell, *Los beneficios empresariales en España (1880-1981) : Elaboración de una serie anual*, Madrid, Fundación Empresa Pública, 1996, p. 46-47 ; *Id.*, « Los beneficios empresariales en España, 1880-1981. Estimación de un índice anual del excedente de la gran empresa », *Revista de Historia Económica*, 1998, XVI-3, p. 707-746.

avaient été une ruche d'initiatives, du moins dans les grandes villes comme Barcelone, nombre d'entre elles avaient, quelques mois ou quelques années plus tard, cessé d'exister. Il n'était donc pas très surprenant que les investisseurs manquent de confiance et attendent la consolidation des marchés. D'autre part, à l'exception de certaines sociétés très spécifiques les niveaux de bénéfice et de rentabilité n'étaient pas très élevés non plus. Il semble évident que le problème se situait du côté de la demande, trop faible encore au début du nouveau siècle et à peine consolidée.

Au contraire, de 1916 à 1934 la croissance de l'investissement est forte et continue. La consolidation commerciale du secteur a eu lieu grâce notamment à la mise en œuvre du service dans un plus grand nombre de villes, l'augmentation consécutive du nombre d'abonnés et, enfin, comme résultat, l'élévation des niveaux de profits et de rentabilité. Indéniablement, c'est l'étape de la plus grande expansion du secteur, avec une hausse particulièrement forte entre 1922 et 1930. À partir de ce dernier exercice, en effet, une stabilisation du secteur peut être détectée, que nous avons pu attribuer à l'influence interventionniste qui s'exerçait depuis plusieurs années¹⁴. Avec la guerre civile et l'après-guerre, les investissements sont entrés dans une impasse, dont les entreprises ne trouvèrent pas l'issue ; la crise économique, l'inflation et le gel des tarifs ont fait le reste et la paralysie de l'investissement s'est dès lors constamment manifestée par l'incapacité des entreprises à accroître les réseaux d'approvisionnement¹⁵.

Fig. 1 – Évolution du capital investi des sociétés anonymes d'approvisionnement en eau (1900-1936) (millions de pesetas courants).



Sources : Dirección General de Contribuciones, Estadística de la Contribución de Utilidades de la Riqueza Mobiliaria, Madrid, 1905-1915. Anuario Técnico e Industrial de España, Empresas y sociedades de abastecimiento de aguas, Madrid, 1913. Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España, Sociedades de Aguas Potables y de Riegos, Madrid, 1922-1936. Anuario Financiero de Bilbao que comprende el Historial de los Valores Públicos y de Sociedades Anónimas de España, Aguas, Bilbao, Banco de Vizcaya, 1930-1934.

14. Juan Manuel Matés-Barco, « The development of water Supplies in Spain : 19th and 20th Centuries », *op. cit.*, p. 166-167.

15. Victor Arroyo, « Los orígenes del Banco de Crédito Local o la necesidad de una herramienta financiera dinamizadora », *La modernización económica de los Ayuntamientos...*, *op. cit.* p. 369.

Si maintenant l'on considère l'investissement selon la taille des entreprises, on peut repérer deux tendances divergentes. D'une part, une grande homogénéité du niveau d'investissement par habitant, car les compagnies essayaient de répondre aux besoins d'approvisionnement en fournissant un service minimum, destiné uniquement à l'approvisionnement domestique et avec un niveau technique de base. Mais d'autre part, les montants investis dans les entreprises étaient plutôt inégaux et généralement très liés à la taille de la ville. Nombre d'entreprises ne se distinguent pas particulièrement par leur grande taille. Avant 1880, les petites entreprises dominaient, même dans les grandes villes, car la demande était encore à consolider et la pratique du monopole n'était pas encore bien établie ; ce n'est qu'à l'époque postérieure qu'émergèrent des compagnies de taille considérable¹⁶. Au demeurant, les données connues sur les actifs se rapportent, pour la plupart, aux entreprises les plus rentables, en activité depuis longtemps. La plupart des entreprises avaient un actif total de 4 à 8 millions de pesetas au plus fort du boom, dans les années 1920. Logiquement, les deux grandes entreprises du secteur, *Aguas de Barcelona*, et *Aguas Potables y Mejoras de Valencia* dépassaient cette dimension.

Nombre de ces sociétés avaient vu le jour durant la seconde moitié du XIX^e siècle, grâce à l'apport de capitaux étrangers, britanniques, français et belges, qui avaient également apporté leur savoir, leur technique et leur matériel industriel¹⁷. Comme le souligne Mercedes Fernández Paradas, ce phénomène n'était pas spécifique aux compagnies d'approvisionnement en eau, mais résultait d'une tendance qui se produisait dans certains services publics, notamment dans les chemins de fer et dans les premières compagnies de gaz, de tramway et d'électricité¹⁸.

Tab. 3 – Investissements des entreprises étrangères de distribution d'eau en Espagne (XIX^e siècle).

	Total des placements (pesetas)	% du total de l'ensemble des investissements étrangers
France	19 768 750	48,60
Angleterre	14 057 900	34,56
Belgique	6 843 750	16,82

Sources : propre élaboration avec des données de Maria Teresa Costa Campi, « *Iniciativas empresariales y capitales extranjeros en el sector servicios de la economía española durante la segunda mitad del siglo XIX* », *Investigaciones Económicas*, 1981, p. 45-83. Juan Manuel Matés-Barco, « *Strategies of foreign firms in the sector of water supply in Spain (1850-1990)* », dans *Transnational Companies, 19th-20th Centuries*, dir. Hubert Bonin et al., Paris, Plage, 2002, p. 301-316.

16. Alberte Martínez et Carlos Piñeiro, « Nacemento e desenvolvemento dun servizo público esencial : O abastecemento de auga na cidade de A Coruña, 1903-1936 », *Cuadernos de Estudios Gallegos*, 2003, L-116, p. 180.

17. José Antonio Linatti Bosch, « Las empresas de abastecimiento de agua en España », *Revista de Obras Públicas*, 1966, IX, p. 651-662 ; Albert Broder, « Les investissements étrangers en Espagne au XIX^e siècle : Méthodologie et Quantification », *Revue d'histoire économique et sociale*, 1976, 54, p. 29-63.

18. Mercedes Fernández-Paradas, « Empresas y servicio de alumbrado público por gas en España (1842-1935) », *TST. Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 2009, 16, p. 110 ; Id., « La regulación del suministro de gas en España (1841-1936) », *Revista de Historia Industrial*, 2016, 61, p. 49-78 ; Gregorio Núñez, « Servicios urbanos colectivos en España durante la segunda industrialización : entre la empresa privada y la gestión pública », dans *La empresa en la historia de España*, dir. Francisco Comín et Pablo Martín Aceña, Madrid, Civitas, 1996, p. 411-413 ; Isabel Bartolomé, *La industria eléctrica en España (1890-1936)*, Madrid, Banco de España, 2007, p. 31.

Selon les données de Costa Campi, les investissements réalisés au XIX^e siècle par les compagnies des eaux avec participation totale ou partielle de capitaux étrangers s'élevaient à 40 670 400 pesetas. Le capital français prédominait, avec 48,6 % de l'investissement étranger total, suivi de l'anglais avec 34,56 % et enfin du capital belge avec 16,82 %. Plus précisément, le tableau 3 montre la répartition des investissements et le pourcentage par rapport à l'investissement étranger total en Espagne¹⁹.

Les caractéristiques des compagnies d'eau potable

Les informations fournies par les sources de l'époque et les données disponibles dans les registres comptables de certaines entreprises, nous permettent de montrer les différentes caractéristiques des entreprises d'approvisionnement en eau potable.

Tout d'abord, il convient de noter l'évolution du régime des concessions pour l'approvisionnement en eau des populations, qui a évolué au fil des ans. Alors qu'au début, vers 1840-1870, celles-ci étaient généralement accordées pour une période immémoriale, la loi sur les eaux (*Ley de aguas*) de 1879 limita la durée à 99 ans. Ce fut alors le modèle prédominant, bien qu'au début du XX^e siècle, il devint assez courant d'accorder des concessions pour une période plus courte : 75 ou 50 ans, voire 30 et même 20 années. Ainsi en 1905 *Hidráulica Santillana* obtint une concession pour 50 ans ; *Aguas, Luz y Fuerza de la Segarra* (en 1912), pour 25 ans ; *Ville de Las Palmas Water* (1913), pour 60 ans ; *Aguas Potables de Ripollet-Sardañola* (1917), pour 20 ans ; *Aguas de Argenton a Mataró* (1922) pour 60 ; *Aguas de León* (1923) pour 75 ; *Hidráulica Carpense* (1923) par 30 ; *Aguas de Villafranca* (1924) pour 60 ; enfin, *Aguas de Viladecans* (1931) pour 40 ans²⁰. Ces modifications, généralement dans le sens du raccourcissement de la durée de la concession, semblent être liées à l'intérêt progressivement manifesté à partir de 1900 par les conseils municipaux dans la réversion des concessions dans le patrimoine municipal.

Deuxièmement, il faut souligner l'instabilité du secteur. Cette particularité permet de répartir les entreprises formées au cours de la seconde moitié du XIX^e siècle en trois catégories : celles qui ne purent résister que deux ou trois ans ; celles qui se maintinrent une vingtaine d'années ; celles qui ont réussi à survivre, jusqu'au terme de la concession pour certaines.

Dans la première catégorie, on peut citer l'exemple de l'entreprise de Jean Bouchard, fondée en 1860 pour approvisionner La Corogne et qui, en 1861, avait déjà suspendu l'approvisionnement en eau. Dans la même ville, la société *Luis Petit* ne fut en charge de l'approvisionnement qu'entre 1863 et 1866. Cette situation s'est répétée dans d'autres villes, tant avec des compagnies nationales, comme la *Compañía de Aguas Potables de Muntanya* (1883-1890) et la *Compañía General Anónima de Aguas de Barcelona* (1881-1890), qu'avec des compagnies étrangères, comme *Cádiz Water Works* ou *Barcelona Besós Waterworks*, qui n'ont respectivement fonctionné qu'entre 1872 et 1876 et 1892 et 1895²¹.

19. Maria Teresa Costa Campi, « Iniciativas empresariales y capitales extranjeros en el sector servicios de la economía española durante la segunda mitad del siglo XIX », *Investigaciones Económicas*, 1981, p. 45-83 ; Juan Manuel Matés-Barco, « Strategies of foreign firms in the sector of water supply in Spain (1850-1990) », dans *Transnational Companies, 19th-20th Centuries*, dir. Hubert Bonin *et al.*, Paris, Plage, 2002, p. 301-316.

20. Anuario Técnico e Industrial de España [désormais ATIE], *Empresas y sociedades de abastecimiento de aguas*, Madrid, 1913, p. 19 ; Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España, [désormais AFSAE], *Sociedades de Aguas Potables y de Riegos*, Madrid, 1931, p. 129.

21. Carmen Erro, *Promoción empresarial y cambio económico en Navarra, 1830-1913*, Pampelune, Cámara Navarra de Comercio e Industria, 1997, p. 63 ; Anuario Financiero de Bilbao que comprende el Historial de los Valores Públicos y de Sociedades Anónimas de España [désormais AFB], *Aguas*, Bilbao, Banco de Vizcaya, p. 408 ; AFSAE, *op. cit.*, 1927, p. 512-515.

La plupart des entreprises établies à Barcelone et dans les environs n'ont tenu qu'à peine vingt ans : *Palau, García y Cía* dans les années 1850-1860 ; la *Compañía de Aguas de Barcelona*, qui a fourni l'eau entre 1867 et 1882 ; l'*Empresa del Alto Vallés*, qui a approvisionné certains quartiers de la ville entre 1869 et 1890 ; la *Compañía de Aguas de Santis* entre 1869 et 1887 ; et enfin, la *Compañía de Aguas de San Martí de Provençal* entre 1878 et 1895. Dans d'autres villes, le problème s'est répété et la compagnie britannique *Alicante Water Work* s'est chargée de l'approvisionnement entre 1883 et 1898²².

Parmi les sociétés qui sont restées en place à très long terme, on peut citer plusieurs cas. La *Sociedad Industrial Castellana*, qui géra l'approvisionnement de Valladolid de 1876 jusqu'à ce qu'elle cède ses droits à la municipalité en 1959. Une situation similaire a été vécue par *Aguas Potables de Villafranca* (1881-1921), *Aguas Potables de Cádiz* (1885-1927), *Aguas Potables de Córdoba* (1891-1938), *Séville Water Work* (1881-1957) et *Aguas de Alicante* (1898-1956)²³.

Les statistiques existantes au cours des premières décennies du XX^e siècle nous permettent de mettre en évidence d'autres particularités. Sur les 70 entreprises listées dans le *Anuario Técnico e Industrial de España*, de 1913, 23 seulement avaient été fondées avant 1900, ce qui montre qu'un tiers d'entre elles avaient réussi à s'installer dans la gestion malgré les difficultés initiales du secteur. Ce constat doit être relativisé par le fait que 82 sociétés avaient été fondées au cours du XIX^e siècle. Il y a une certaine instabilité dans la plupart des premières initiatives, même s'il est à noter que les entreprises établies dans les villes moyennes ou grandes ont réussi à survivre. L'estimation, faite après avoir considéré les agglomérations qui avaient une population de plus de 10 000 habitants en 1900, est encore plus évidente quand on regarde celles qui avaient plus de 30 000 habitants. Une petite entreprise dans une ville moyenne ou grande avait un potentiel de croissance potentiel important, dans la mesure où elle pouvait se permettre les investissements nécessaires pour étendre le réseau d'approvisionnement. Les investissements lourds des grandes entreprises ont surtout eu lieu à la fin du XIX^e siècle²⁴.

Avant même 1900, dans toutes les villes d'une certaine taille, il y avait un réseau de distribution d'eau à domicile. La garantie fournie par la durée des concessions offrait à celles qui avaient résisté aux vicissitudes du marché lors de leurs premières années d'existence une grande stabilité. La documentation assez complète que l'on a pu réunir sur certaines entreprises comme *Aguas de Jerez* (créée en 1868), *Sociedad Industrial Castellana* (1876), *Aguas del Gévora* (1878), *Aguas Potables de Cádiz* (1885), *Aguas Potables de Córdoba* (1891) ou *Aguas de Arteta* (1893) montre bien que jusqu'aux années 1920 elles n'eurent point à s'inquiéter des aspirations municipalistes et que jusqu'à cette date elles réalisèrent de beaux bénéfices. Ces données montrent qu'il n'y avait pas de différences significatives entre les entreprises basées dans les grandes et les petites villes. La principale différence était que dans les grandes villes les éventuels échecs d'entreprises trop petites lors de la période pionnière conduisaient à l'apparition à l'étape suivante d'une compagnie à la mesure de la taille de la cité, alors que dans les localités plus petites, l'échec de la société privée conduisait plus fréquemment à la reprise du service par la municipalité.

22. AFSAE, *op. cit.*, 1935, p. 278 ; AFB, *op. cit.*, 1948, p. 409.

23. AFSAE, *op. cit.*, 1934, p. 339 ; AFB, *op. cit.*, 1950, p. 402.

24. Juan Manuel Matés-Barco, « Las sociedades anónimas de abastecimiento de agua potable en España (1840-1960) », *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 2009, 3, p. 177-218.

La nature de l'activité entrepreneuriale de « distribution d'eau potable »

Dans une large mesure, les caractéristiques des compagnies des eaux ont été déterminées par la nature de l'activité. Ce type d'initiative se caractérisait par le fait qu'elle était représentative du petit épargnant, symbolisé par le père de famille qui recherchait un investissement stable, très prévisible, mais un peu plus rentable que les valeurs de l'État. Les dividendes sur ces investissements, qui se situaient entre 5 et 6 %, étaient nettement supérieurs aux 3 % offerts par la Dette publique, et il était logique que cette nouvelle alternative soit choisie. En outre, les entreprises avaient tendance à lever des fonds en émettant des obligations parce que le marché l'exigeait, mais aussi parce que c'était un moyen de limiter le risque et de fournir un revenu plus sûr qui attirerait de tels investisseurs. D'autre part, certains de ces investissements ont bénéficié du soutien et du prestige d'importantes sociétés étrangères, ce qui contrastait avec la (mauvaise) renommée traditionnelle des titres d'État au XIX^e siècle.

Au début, l'élément familial était important dans l'organisation des petites entreprises, bien qu'au fil du temps elles aient évolué vers un type d'entreprise plus moderne. De par leur nature même, les sociétés d'approvisionnement en eau se sont développées depuis la seconde moitié du XIX^e siècle sur la base d'une organisation dominée par les petites et moyennes entreprises, peu capitalisées et souvent à structure familiale. Les marchés intérieurs avec des niveaux de revenu relativement bas ont ralenti le processus d'industrialisation et, par conséquent, ont généré une structure organisationnelle plutôt faible dans les entreprises. Ce fait familial, sans être l'élément prédominant, est manifeste lorsqu'on constate que plusieurs générations de la même famille se sont succédé pour conserver le contrôle des affaires. Parmi de nombreux cas, nous pouvons citer : les Carbonell pour *Aguas de Cerro Muriano*²⁵ ; les Castelltor-Gabarró pour *Aguas de Rigat*²⁶ ; les Abarzuza pour *Aguas Potables de Cádiz*²⁷ ; les Guisasaola pour *Aguas de León*²⁸ ; les Pastor pour *Aguas Potables de Aspe*²⁹ ; enfin, et surtout, le véritable clan composé des groupes familiaux des Garriga-Nogués, Garí Gimeno, Garí Rossi, Más Sardá, Borrás et Calvell, qui s'est progressivement consolidé à partir de 1920, pour le contrôle effectif de *Aguas de Barcelona*.

Une analyse de la liste des administrateurs et des membres des conseils d'administration des différentes sociétés, permet de souligner trois points essentiels. En premier lieu, l'interrelation entre les divers groupes d'affaires, qui se manifeste par la présence et le contrôle de divers conseils d'administration. Le processus de concentration des entreprises qui aura lieu à l'époque franquiste commençait à se manifester dans les années où le secteur était à son apogée. Valence et Barcelone notamment sont les noyaux originels du processus. Autour de Valence s'étaient forgées les sociétés *Española de Abastecimientos, Aguas Potables y Mejoras de Valencia* et *Omnium Ibérico* ; en 1947, ce groupe prit possession d'*Aguas de Alicante*³⁰ et d'*Aguas y Saltos del Zadorra*. Autour de la ville de Barcelone, *Aguas de Barcelona, Aguas subterráneas del Río Llobregat, Aguas del Río Besós, Artesa, Empresa Artesiana de Riegos, Centro Levantina de Riegos y Captaciones, Aguas de*

25. AFSAE, 1933, p. 340.

26. AFSAE, 1931, p. 129 ; *id.*, 1932, p. 169 ; *id.*, 1933, p. 337 ; *id.*, 1935, p. 278 ; AFB, 1950, p. 408 ; *id.*, 1970, p. 95 ; Anuario Financiero y de Empresas en España [désormais AFEE], *Aguas y Balnearios*, Madrid, 1983, p. 65.

27. AFSAE, 1927, p. 512-515.

28. AFSAE, 1930, p. 221 ; *id.*, 1934, p. 339 ; AFB, 1948, p. 409 ; *id.*, 1950, p. 402.

29. AFSAE, 1930, p. 200.

30. AFB, 1970, p. 121 ; AFEE, 1983, p. 65-69.

Reus, *Sorea*, et *Saur*, ont fini par devenir un autre conglomérat important. Tout ce monde complexe de l'entreprise s'est retrouvé au sein du groupe *Aguas de Barcelona* lorsque celui-ci reprit les droits d'approvisionnement de Valence et d'Alicante. La politique de contrôle du marché et d'absorption des entreprises concurrentes était déjà depuis longtemps engagée par *Aguas de Barcelona* qui dès 1940 connecta ainsi le groupe valencien au groupe catalan³¹.

En second lieu, une analyse à long terme des membres des conseils d'administration permet de dégager deux aspects. D'une part, la surreprésentation importante, durant les premières décennies, de noms étrangers ; d'autre part, la présence de dirigeants d'*Aguas de Barcelona* dans de nombreux conseils d'administration des sociétés implantées dans les principales villes espagnoles, un signe et le support de leur politique de contrôle du marché.

Enfin, malgré tout, il est important de souligner la présence d'un bon nombre de petits et moyens investisseurs, porteurs d'actions d'une valeur de 50 ou 100 pesetas, dans un grand nombre de sociétés. Même dans le cadre d'une initiative d'État comme l'entreprise *Canal de Isabel II*, sur les 872 souscripteurs de 1855 la plupart étaient de petits et moyens porteurs d'obligations.

Stratégie d'entreprise et contrôle du marché

Bien que le secteur de l'approvisionnement en eau potable ait préféré la petite et moyenne entreprise, qui n'était pas très intégrée et qui était très particulière en raison de la nature de l'activité, il existe, on l'a vu, des conglomérats d'entreprises motivés par leur volonté d'expansion vers d'autres villes et vers d'autres types d'activité à peu près similaires. Cependant, plutôt que de parler de « groupes d'affaires », il est peut-être plus approprié de se référer aux rachats et à la diversification pratiquée par certaines entreprises.

Le point stratégique de base des entreprises était le *contrôle du marché*. Pour un secteur comme celui de l'approvisionnement, avec des caractéristiques de monopole naturel, il était très important de pouvoir dominer des aires géographiques suffisantes. Sur ce territoire, on devait, en outre, s'assurer d'une demande suffisante et diversifiée et surtout qu'il n'y aurait pas de concurrence. La décision d'investir était prise en tenant compte de la taille du marché ou du marché potentiel et des possibilités d'expansion de la demande. Au cours du XIX^e siècle, les entrepreneurs ont fait de grands efforts pour créer leur propre marché³². La taille croissante de ce dernier, grâce à l'augmentation de la population, fut sans doute la cause principale favorisant les entreprises, car la demande a monté en flèche et la production put ainsi bénéficier d'économies d'échelle. L'une des causes fondamentales de ce phénomène se trouve dans la nature de l'*Unternehmensgeschäft*. Peter Hertner a décrit cette situation en se référant aux actions des grands producteurs électrotechniques allemands avant la Première Guerre mondiale : ces derniers créèrent leurs propres marchés en créant des entreprises locales et régionales de services d'électricité, de tramway et d'éclairage dans d'autres pays (Russie, Italie, Espagne et Amérique latine) et avec des clients souffrant de pénuries chroniques de capitaux, en particulier les autorités locales. Les entreprises nouvellement créées ont été obligées d'acheter les fournitures électrotechniques auprès de leurs grands partenaires industriels fondateurs³³. Dans une mesure à peine moins

31. AFB, 1950, p. 397 ; AFEE, 1983, p. 67.

32. François Caron, « La stratégie des investissements en France aux XIX^e et XX^e siècles », *Revue d'histoire économique et sociale*, 1976, 54, p. 65.

33. Peter Hertner, « Estrategias financieras y adaptación a los mercados exteriores : la industria electrotécnica alemana y sus actividades multinacionales de 1890 a 1939 », dans *Empresas multinacionales, finanzas, mercados*

importante, certains producteurs anglais ou français de tuyaux et de matériaux ferreux avaient procédé de façon relativement similaire en créant des sociétés de services dans des pays tiers avec l'obligation d'acheter leurs produits et développant ainsi leurs industries d'origine. Étant donné que les économies d'échelle étaient relativement faibles dans le secteur de l'approvisionnement en eau, nombre de ces promoteurs fournissaient techniques de gestion et savoir-faire qui devaient être appliqués au cas par cas et adapté à chaque situation spécifique. Ils assuraient également un accès privilégié au marché financier de Paris ou de Bruxelles.

Ces opérations étaient constitutives d'une internationalisation destinée à réduire les risques liés aux ventes sur les marchés étrangers. Néanmoins, elles portaient d'autres types de risques : l'accumulation d'un volume croissant de capitaux propres que les sociétés étaient contraintes de détenir dans leurs portefeuilles tendait à réduire dangereusement leurs liquidités. Les producteurs étrangers trouvèrent la solution avec la création de holdings financiers adossés à d'importantes banques. Ils étaient responsables de l'acquisition des obligations et des actions des sociétés de services publics nouvellement créées et de leur détention dans le portefeuille pendant la période de construction et de développement initial. Une fois l'entreprise « arrivée à maturité », il s'agissait de vendre une grande partie du capital à des investisseurs de petite et moyenne taille ou même à des « groupes bancaires » nationaux qui prendraient la place laissée par les étrangers.

Ce processus, souvent pratiqué par des entreprises belges, britanniques et françaises, peut être suivi notamment par la Compagnie Générale des Conduites d'Eaux, d'origine belge³⁴, et le Crédit Général Liégeois avec la création de la Compañía Anónima General de Aguas de Barcelona en 1867³⁵. Plus tard, en 1882, le capital français, par l'intermédiaire de la Société Lyonnaise d'Eaux et de l'Éclairage, a remplacé le capital belge dans la société qui a été rebaptisée Sociedad General de Aguas de Barcelona. En 1898, la société belge réitère la même politique avec la création de la Société des Eaux d'Alicante³⁶. Dans le premier cas, en 1920, un groupe de banquiers catalans a acquis l'entreprise de Barcelone ; et dans le second, en 1926, une entreprise du secteur – Aguas Potables y Mejoras de Valencia – qui à son tour est devenue partie intégrante d'Aguas de Barcelona.

Certaines entreprises, afin de contrôler le marché, ont développé d'autres types d'actions. Par exemple, en imposant des limites à l'entrée de concurrents potentiels. Dans de nombreux cas, les sociétés ont demandé la concession d'un volume d'eau élevé, un montant supérieur au débit nécessaire pour approvisionner la population. De cette façon, dans les zones proches des grands marchés, ils s'assuraient de pouvoir augmenter l'offre en proportion de la croissance de la demande, et c'était aussi un moyen d'empêcher d'autres entreprises d'être prêtes à obtenir des concessions pour des zones d'approvisionnement de la ville qui n'avaient pas encore été irriguées par le réseau d'approvisionnement. Cette stratégie a été utilisée par *Aguas de Barcelona* dès le début de sa constitution en 1882³⁷.

y gobiernos en el siglo XX. (I) Perspectiva histórica de las empresas multinacionales, Alice Teichova, Michel Lévy-Leboyer et Helga Nussbaum, dir., Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1990, p. 206.

34. Alexandre Fernandez, « L'économie des services publics urbains en Espagne : la concession d'exploitation du service des eaux à Santander à la fin du XIX^e siècle », dans *Des économies et des hommes. Mélanges offerts à Albert Broder*, Paris, Bière, 2006, p. 371-381.

35. AFSAE, 1930, p. 200.

36. AFSAE, 1927, p. 512-515.

37. AFSAE, 1922, p. 52-53 ; *id.*, 1935, p. 278-302 ; Anuario Financiero de Valores Mobiliarios [désormais AFVM], *Sociedades de aguas*, Madrid, 1917, p. 531.

Des luttes et des prises de contrôle entre entreprises ont eu lieu assez fréquemment dans plusieurs villes espagnoles. Les cas de Madrid et de Barcelone ont été les plus significatifs, mais ils se sont également produits dans d'autres villes comme Pampelune³⁸. En outre, les efforts d'investissement des entreprises étrangères dans les zones minières levantine et catalane, la diffusion de leurs produits, etc. semblent expliquer la concentration qui a eu lieu dans les entreprises qui leur ont succédé.

Contrairement à ce qui se fit en Angleterre, il n'y eut pas, en Espagne de concurrence par les prix comme stratégie afin d'augmenter les parts de marché, à cause de la pratique des concessions. Dans certaines grandes villes, les concessions ont été accordées pour des zones très spécifiques de la ville. Ainsi à Barcelone, certains hommes d'affaires avaient obtenu des concessions pour approvisionner des quartiers ou des villes proches comme Sants, Hospitalet ou certaines rues de la vieille ville. Dans les premières étapes de la mise en œuvre du service, il y avait la possibilité théorique d'accorder plusieurs concessions à différentes entreprises pour l'approvisionnement d'une ville. Cependant, dans les petites et moyennes villes, il était très rare que deux concessions d'approvisionnement en eau soient accordées, car la dynamique commerciale elle-même a fini par éliminer une telle procédure. Au XX^e siècle, et surtout à partir de 1924, les cahiers des charges stipulaient que la concession accordée était exclusive.

Il est notoire qu'il était difficile pour ces entreprises aux premiers stades de développement du secteur de s'établir sur un marché donné. Il était courant de trouver des villes où diverses entreprises tentaient de s'installer et d'obtenir la gestion du service public. Au bout de quelque temps, et après les échecs éventuels des uns ou des autres, l'une de ces entreprises – aussi petite fût-elle – finit par s'installer, s'emparer du marché et réussir à survivre pendant un certain temps. Cette tendance montre qu'une fois les premiers moments d'incertitude surmontés et l'entreprise relativement consolidée, les possibilités de stabilité à moyen terme étaient pratiquement assurées. Il s'agit d'un aspect spécifique du secteur, qui est stable en soi. Mais cela s'explique aussi par la domination des entreprises sur le marché : l'existence du monopole leur assurait une certaine rentabilité, aussi petite soit-elle, et leur survie.

Les dispositions des contrats qu'ils avaient avec la municipalité elle-même étaient aussi souvent influents : eau pour les institutions publiques, nettoyage de rues, marchés, abattoirs, etc. Cela leur permettait d'avoir un client important qui leur a assuré, de façon fixe et malgré l'existence de tarifs spéciaux pour ces établissements, une partie des revenus. Ce n'est sans doute pas l'élément principal qui a permis à ces entreprises de réussir, mais lors des premiers mois et premières années, après la constitution de l'affaire, cela a dû constituer un point d'accroche qui permit d'entrer dans le jeu et de résister pendant un certain temps.

Certaines entreprises d'approvisionnement se sont développées en diversifiant leurs activités et en se lançant dans d'autres types d'activités comme l'électricité. Ce fut le cas d'Aguas de Barcelona, qui a participé à Compañía Española de Electricidad y Gas Lebon et à Electricidad de San Fernando y Chiclana. Dans cette même ligne d'action, elle a favorisé l'intégration verticale d'entreprises dédiées à la fabrication de matériaux. Des stratégies identiques peuvent être constatées dans les entreprises de Valence, Cadix, Madrid, etc.³⁹.

38. AFB, 1934, p. 388-413 ; AFSAE, 1935, p. 278-302 ; AFB, 1950, p. 408 ; AFEE, 1983, p. 65.

39. AFB, 1950, p. 406 ; Id., 1960, p. 172 ; Id., 1970, p. 121. J. C. Rueda, *El agua en Madrid... op. cit.*, p. 58 et 98. AFVM (1917), pp. 531 ; AFSAE (1932), p. 190 ; AFB (1950), p. 408 ; AFEE (1983), p. 67.

En somme, l'évolution normale du secteur a vu les entreprises les plus puissantes déloger d'autres entreprises déjà établies, en acquérant leurs concessions et en absorbant d'autres entreprises qui faisaient partie de filiales. Une partie intégrante de cette politique consistait également à s'engager dans d'autres activités, en particulier l'électricité.

Les sociétés d'approvisionnement en eau occupaient une place importante au sein des différents secteurs. La répartition régionale au cours des premières années coïncide globalement avec la carte industrielle et urbaine espagnole. Après que la période d'expansion maximale du secteur entre 1900 et 1936 eut étendu le service à l'ensemble des villes, sans atteindre le niveau des grands groupes bancaires, électriques et ferroviaires, ce secteur d'activité est devenu l'un des vingt premiers en Espagne.

Dès les premières étapes, le nombre d'entreprises a augmenté. Les grandes villes ont bien entendu attiré l'attention de l'initiative privée, qui voyait dans la gestion de ce type de service des perspectives entrepreneuriales et commerciales considérables. Progressivement, l'action des entreprises privées s'est déplacée vers d'autres villes petites et moyennes. Logiquement, on constate une relation directe entre la taille de la ville et celle des entreprises. D'autre part, malgré les difficultés que nombre d'initiatives pionnières connurent, au fil du temps, une plus grande stabilité a été atteinte et l'on peut constater que les entreprises les plus compétitives et les mieux placées figuraient parmi celles qui fonctionnaient depuis le plus longtemps. La législation qui fit obligation aux municipalités urbaines d'établir un service d'approvisionnement en eau eut un rôle dans le développement de ce type d'activité.

Les stratégies commerciales des compagnies britanniques, françaises ou belges jouèrent à leur tour un rôle primordial. Au XX^e siècle les investissements étrangers commencèrent à se retirer sous l'effet de la guerre de 1914 et surtout de la législation de nature très nationaliste apparue par la suite en Espagne. Cette place a été prise par le capital espagnol. Ces années ont vu la période d'expansion maximale et l'opportunité que certains hommes d'affaires espagnols ont saisi pour prendre le contrôle de ces entreprises.

La nature même de ce type d'entreprise – monopole naturel, secteur réglementé et interventionniste, politique tarifaire – indique en grande partie la façon dont les entreprises ont fonctionné tout au long de la période : réduction de la concurrence, contrôle du marché et prédominance progressive des grandes entreprises. Cette tendance a entraîné la disparition des petites entreprises en raison de leur absorption par les grandes compagnies ou de la municipalisation progressive du service par les municipalités. Enfin, la permanence dans le temps de certaines de ces entreprises, malgré les vicissitudes du temps, montre qu'elles étaient rentables et qu'elles bénéficiaient d'une certaine stabilité.

UNIVERSITÉ DE JAÉN