

**ALEXANDRE**

**FERNANDEZ**, es Profesor de Historia Contemporánea en la Université de Michel de Montaigne, Bordeaux 3. Especialista en historia de los servicios municipales, tema sobre el que ha publicado varios trabajos, artículos y monografías, entre los que destacan “Economie et politique de l’électricité à Bordeaux, 1887-1956”; “Empresa privada, gestión municipal directa e incorporación a la red nacional: el caso de la producción y distribución de la electricidad en Burdeos (1887-1956)” y “Les entreprises étrangères de services urbaines en Espagne au XIX<sup>e</sup> siècle. Les cas de Bilbao et de Santander”.

**Resumen**

**E**studiar el caso de Santander respecto a la implantación y al primer desarrollo de la industria del gas y a la administración y gestión del servicio, permite ver el nivel y el modo de intervención de los distintos agentes. El papel tanto de los empresarios como de la administración municipal estuvo determinado por el nivel de los recursos técnicos y financieros de unos y otros. La primera etapa se corresponde con la construcción de este marco de relaciones. En la segunda, se observa como una suerte de equilibrio institucional y técnico tiene cabida dentro de la normativa de la compañía concesionaria hasta que la competencia eléctrica lo trastoca todo.

**Palabras clave:** Alumbrado; Gas; Servicios Públicos; Concesiones; Electrificación; Ayuntamientos; Historia de empresas.

**Abstract**

**T**he case study of implantation and growth of gas works in Santander is used for observing level and mean of acting by private enterprise and Municipal Board. A peculiar kind of relation between company and City was slowly built during the first decades. On the second stage, we can see how an institutional and technical equilibrium took place in new framework led by the company, until the electricity competition.

**Key words:** Lighting; Gas; Public services; Concessions; Electrification; Local councils; Business history.

## La primera economía política del gas en Santander (desde 1852 hasta la competencia de la electricidad)

Alexandre Fernandez  
Universidad de Burdeos

Dans l'histoire du gaz en Espagne, le cas de Santander est intéressant à plus d'un titre. On peut signaler, en premier lieu, la précocité relative de l'installation d'une usine à gaz - dès 1852. Un fait qui inscrit Santander dans la précocité cantabrique en la matière, puisque le gaz est apparu à Bilbao dès 1849 et à La Corogne et Oviedo dès 1854<sup>1</sup>. Surtout, considérant une ville qui n'était pas une métropole comme Madrid ou Barcelone, une cité qui ne connut ni la croissance démographique et l'essor économique de sa voisine Bilbao, et qui, contrairement à cette dernière, ne choisit pas un mode singulier d'administration des services urbains, l'expérience santanderine peut avoir une valeur exemplaire. Santander est sans doute un très bon observatoire du processus de modernisation technique et sociale enclenché vers le milieu du XIXe siècle. On peut y repérer en effet l'articulation entre dynamique de l'industrie du gaz, portée ici par des compagnies étrangères, et mutation de l'édilité<sup>2</sup>. Au début, le gaz n'entrait dans le champ de l'administration que dans la mesure où il y avait occupation du domaine public par les canalisations et comme activité dangereuse - le souci de sécurité, mission traditionnelle de l'intervention publique; dans la mesure également où les compagnies gazières recherchaient le marché de l'éclairage public. L'administration communale était là simplement un partenaire commercial; mais il apparaît très nettement qu'il ne s'agissait pas d'un partenaire commercial ordinaire. En effet, à partir de la fin des années 1860 surtout l'administration municipale se considéra comme le dépositaire et l'interprète des consommateurs, privés ou industriels, en même temps qu'elle fut incitée, légalement, à contrôler les acti-

---

<sup>1</sup> Sudrià (1983).

<sup>2</sup> Fernandez (2004).

[208]

vités des compagnies. Peu à peu il apparut qu'il ne s'agissait pas simplement de réglementation d'ordre technique, mais que l'on avait à faire à une activité de type nouveau. Une activité relevant de l'édilité traditionnelle lorsqu'elle permettait de substituer des becs de gaz aux candélabres à huile, mais relevant de quelque chose d'autre lorsqu'il s'agissait de fournir du gaz d'éclairage à des ateliers, usines, grands magasins ou salles de spectacle, bientôt à un nombre croissant de résidences particulières. Il ne s'agissait plus d'une consommation pionnière. Au delà d'un certain niveau d'équipement global, il apparaissait aux observateurs que la prospérité locale tout autant que le bien-être des populations, dépendait de l'existence et du bon fonctionnement d'un réseau gazier. Par effet de comparaison, sinon de mimétisme avec le service de l'eau, les services gaziers tendaient à être considérés comme relevant de plus en plus de l'intérêt général. L'évolution de la lettre et du ton des contrats souscrits entre exploitants et municipalité montre que l'on s'acheminait vers une forme d'organisation qui posait les bases techniques de ce qui allait être au tournant du siècle les fondements de la gestion déléguée<sup>3</sup>. Le propos de notre article est de montrer comment s'est construite l'économie politique du gaz à Santander, d'examiner le processus de cette élaboration : à cet effet, la première partie expose le cadre juridique et économique à l'intérieur duquel les différents acteurs de cette histoire – entrepreneurs privées et administrations municipales- ont dû jouer, en même temps qu'ils le construisaient, lors de la période pionnière ; la deuxième partie s'intéresse au dernier quart du siècle, époque où le régime de gestion déléguée sous la forme de la concession, consolide cette économie politique de l'édilité, fondée sur des relations très subtiles entre municipalité et concessionnaire, en même temps que l'équipement de la ville se poursuit.

### **Les initiatives privées entre la difficile construction d'un marché du gaz et le nécessaire partenariat avec l'administration municipale**

Il faut, d'emblée, tenir compte du double visage de l'industrie gazière. D'une part, activité totalement nouvelle, la production de gaz est, dans ces années précédant le milieu du XIXe siècle, semblable par bien des aspects à n'importe quelle activité industrielle. La stratégie des entrepreneurs gaziers est celle d'hommes maîtres d'un savoir-faire peu partagé encore, à la recherche d'une clientèle disposée à payer pour la jouissance de leur produit<sup>4</sup> : à Santander, comme à Barcelone, à Madrid ou à Cadix auparavant, comme à Valence ou à Bilbao à la même époque, ces entrepreneurs sont Anglais ou Français. D'autre part, l'industrie gazière présente un certain nombre de traits spécifiques qui conditionnent son épanouissement. Activité d'essence privée, promue et soutenue par les règles qui président habituellement aux échanges entre partenaires commerciaux, c'est en effet, et en même temps, une activité plus tenue que d'autres types d'industrie à la nécessité

---

<sup>3</sup> Fernandez (2006).

<sup>4</sup> Paquier & Williot (2005), pp. 19-78 y 449-470.

de nouer des liens avec les autorités publiques municipales et de les consolider pour des raisons... commerciales.

Le gaz est lié, comme par nature, à l'autorité publique, centrale ou municipale. En effet, la condition nécessaire d'implantation d'une activité gazière est l'obtention d'une autorisation de construction d'usine, établissement dangereux et comme tel soumis à surveillance par le Real Orden du 11 avril 1860<sup>5</sup> : ainsi, à Santander, les dispositions évoquées par les articles 2 et surtout 4 du traité signé entre la Ville et Joseph Manby<sup>6</sup>.

Dès lors qu'il s'agit de vendre du gaz, il faut installer des canalisations et, par conséquent, obtenir une autorisation d'occupation du domaine public, municipal ou provincial selon les voies concernées. Il faut également davantage : l'obtention d'une déclaration d'utilité publique afin d'enclencher la procédure d'expropriation forcée nécessaire à la réalisation des travaux. Or, il s'agit d'une procédure non seulement fort longue, mais surtout qui ne peut avoir qu'un caractère exceptionnel. Elle ne peut, en conséquence, être obtenue que s'il s'agit d'œuvrer pour l'intérêt public. Or celui-ci ne saurait être reconnu dans le cas d'installations destinées à un client privé ; il en va autrement, en revanche, dans le cas où les travaux projetés sont destinés à l'établissement d'un système d'éclairage public.

On est bien là au point où se rencontrent initiative industrielle privée et édilité. Pour une municipalité, il s'agit de répondre dans les meilleures conditions techniques et financières à l'une de ses missions. L'efficacité du nouveau procédé en comparaison avec les autres modes d'éclairage, l'huile -plus tard le pétrole-, paraissait résoudre un des plus anciens problèmes urbains, celui de la sécurité publique. Au demeurant, écouter attentivement les propositions des entrepreneurs gaziers ne signifiait ni adopter d'enthousiasme et sans modifications leurs programmes, ni s'interdire de poursuivre l'équipement urbain selon des techniques plus traditionnelles mais éprouvées. L'arrivée du gaz ne signifia pas la disparition de l'huile d'éclairage. Ainsi, en 1849, alors même que l'on examinait les propositions gazières, Santander engageait un programme d'extension du système d'éclairage public par lampes à huile, devant faire passer le nombre de celles-ci de 60 à 158<sup>7</sup>. Et, sans doute, la majorité des habitants utilisant un éclairage artificiel eut recours au pétrole lampant au moins jusqu'au tournant du siècle.

Pour l'entrepreneur, l'obtention de la charge de l'éclairage public sur le territoire municipal est incontestablement une ressource juridique de premier ordre : elle lui permet d'exciper de sa qualité de prestataire d'un service d'intérêt général pour faire prévaloir ses droits face aux entraves administratives et aux éventuels concurrents. Mais c'est également une ressource commerciale de premier ordre à ce stade primitif du développement marché gazier. Il n'y a pas non plus de marché captif ou semi-captif comme pour certaines branches de l'industrie de consommation, le textile par exemple. D'où les stratégies prospectives d'entrepreneurs "à

---

<sup>5</sup> Matés Barco (1999), p. 53.

<sup>6</sup> Ayuntamiento de Santander (1852).

<sup>7</sup> García de la Fuente (1984), p. 116.

[210]

la recherche d'un marché"<sup>8</sup>. Car nul n'a, a priori, "besoin" de gaz, la demande d'éclairage pouvant être satisfaite avec les techniques traditionnelles. Obtenir le marché de l'éclairage public est donc la condition nécessaire à l'installation d'une usine à gaz: c'est la garantie minimale d'une clientèle.

C'est à partir de cette base, que l'on pouvait envisager l'installation d'une industrie gazière dans une ville de taille encore modeste, mais qui paraissait laisser espérer un développement futur et qui, surtout, pouvait compter sur des approvisionnements réguliers et relativement bon marché en charbon asturien et britannique.

### Initiatives entrepreneuriales

L'histoire du gaz à Santander débute entre 1845 – date à laquelle un français Lamartinière proposa à la municipalité de remplacer le service d'éclairage public à huile par un système d'éclairage au gaz, "que ya era una realidad en Barcelona, Madrid, Valencia y Cádiz"<sup>9</sup> - et 1852, lorsque l'entrepreneur et homme d'affaires britannique, Joseph Manby, y installait la première usine à gaz et les premiers candélabres.

Dans un premier temps, après que les propositions de Lamartinière eurent été repoussées, ce fut le britannique William Partington qui essaya de monter une affaire gazière à Santander au début de 1850. Celui-ci, riche déjà d'aventures industrielles dans les mines en Asturies et dans la province de Guadalajara<sup>10</sup>, avait été le promoteur d'une expérience gazière à Madrid<sup>11</sup>, au nom de la Compañía General Peninsular para el Alumbrado de Gas, ambitieuse société constituée en 1846 avec des capitaux britanniques et espagnols, dont ceux de José Salamanca. C'est au nom de la Peninsular qu'il se proposa, pour 40 000 réaux par an, d'installer 120 becs de gaz à Santander. Le projet apparut à la municipalité financièrement avantageux, puisque le prix revenait ainsi à trois maravedis et demi par heure de lumière - contre six à Valence- bien que l'entrepreneur assurât une qualité "igual en intensidad a la del alumbrado de Paris y Londres"<sup>12</sup>. La municipalité accepta le projet, acheta un terrain pour y construire la future usine à gaz et mit à l'étude le tracé du premier réseau. Mais le projet échoua : d'une part parce que, localement, Partington fut incapable de mobiliser les capitaux nécessaires à l'entreprise; d'autre part, parce que, plus globalement, la Peninsular fit faillite. Après que Lamartinière eut tenté, sans succès, de renouveler ses offres de services en proposant un procédé de fabrication de gaz distinct, après qu'un quatrième projet,

---

<sup>8</sup> Voir également les cas étudiés par Arroyo Huguet (2005).

<sup>9</sup> García de la Fuente (1984), p. 117.

<sup>10</sup> Gérard Chastagnaret, *L'Espagne, puissance minière dans l'Europe du XIXe siècle*, Madrid, Casa de Velázquez, 2000, p. 247.

<sup>11</sup> Fedrerico Matos de Castro, "Aportaciones a la historia para una historia de la industria del gas en Espana", *Economía Industrial*, 104, VII, 1972, p. 19.

<sup>12</sup> García de la Fuente (1984) p. 118; Simón Cabarga (1981).

émanant d'un entrepreneur de Madrid, Manuel Alda y Moreno, n'obtint pas de meilleurs résultats, ce fut à l'ingénieur Joseph Manby d'adresser ses propositions aux édiles de Santander.

Comme Partington, Manby, également britannique, avait été présent lui-aussi dans les charbons asturiens dès 1840, comme fondateur de la Asturiana Mining Company, et dans les pyrites de Huelva<sup>13</sup>. Manby avait été précisément lié quelques années auparavant à Partington dans les affaires gazières autour de la Péninsular à Madrid. Or, lorsqu'il prend rang à Santander en 1852, c'est au nom de la Manby Wilson & Co, domiciliée à Londres. Joseph Manby parvint, en grande partie grâce à ses bonnes relations locales, à l'emporter sur le Français Charles Lebon. Ce dernier avait créé en 1847 une commandite pour l'installation d'usines et l'exploitation de services gaziers dans plusieurs villes espagnoles dont Barcelone, Valence, Cadix, Murcie, Grenade et Santander<sup>14</sup>. Selon une technique éprouvée de prospection de marchés et de constitution d'alliances locales<sup>15</sup>, il était en passe de devenir le principal opérateur d'entreprises gazières en Espagne. Mais il fut barré à Santander par la volonté de Joseph Manby.

A Santander obtenir que la municipalité acceptât d'installer l'éclairage public était absolument nécessaire pour ces entrepreneurs pionniers. En effet, on ne pouvait compter sur l'éventualité d'une clientèle privée, comme cela était permis dans de grosses agglomérations telles Paris ou même Barcelone. Davantage encore que dans les grandes villes, où l'on pouvait parier sur l'expression d'une demande privée "spontanée", émanant de clients fortunés enclins aux modes de consommation "modernes" ou d'entreprises commerciales, la seule réserve de demande aisément mobilisable et, espérait-on, solvable, ne pouvait être que le marché de l'éclairage public. Car si les illuminations publiques peuvent avoir une vertu démonstrative, c'est-à-dire convaincre les classes aisées des séductions de la modernité et poser ainsi les bases d'un marché privé de l'éclairage au gaz, celui-ci, ne pouvait émerger que fort lentement, étant donné la faiblesse démographique relative de la ville. Obtenir l'éclairage public pour l'entreprise c'est d'abord se constituer un premier marché, bien sûr, mais c'est aussi se doter d'un instrument de propagande en direction d'une clientèle privée potentielle. Il s'agissait, en conséquence, pour les entrepreneurs pion-

---

<sup>13</sup> Gérard Chastagnaret, *L'Espagne, puissance minière, op. cit.*, p. 361

<sup>14</sup> Archives nationales de France (Roubaix), AQ 65, série G, 130, 1: Statuts de la Compagnie centrale d'éclairage et de chauffage par le gaz.

<sup>15</sup> Archives historiques du Crédit Lyonnais (Paris), DEEF 24 608 : "Rapport sur la Compagnie Centrale d'Eclairage et de Chauffage par le Gaz Eugene Lebon & Cie, (1903): "Lebon à Santander[...] Participations des investisseurs locaux : une fois les hommes de la municipalité convaincus et l'accord en poche, il s'agissait de trouver sur place les associés disposés à immobiliser suffisamment de capitaux pour édifier l'usine, exécuter les travaux, et acheter le charbon nécessaire à la manufacture de gaz. Pour prix de la mise à disposition de son savoir-faire technique et financier, Lebon recevait une part des actions de la nouvelle société créée ou d'une part des bénéfices, ou une combinaison des deux modes de rémunération. Puis, une fois contacté les fournisseurs et lancé les travaux, les papiers de constitution de la société en poche, Lebon allait prospecter d'autres villes, avant de revenir quelques semaines avant l'inauguration, en grande cérémonie, de l'usine à gaz".

[212]

niers et pour l'ayuntamiento d'établir les termes de l'échange au mieux de leurs intérêts respectifs.

Il fut établi que la majeure partie des frais de premier établissement serait à la charge de l'entrepreneur, qui s'engageait à construire l'usine à gaz et les canalisations à ses frais et à produire du gaz à partir de charbon de pierre pur -de préférence, à prix et qualité identiques, provenant d'Espagne, en l'occurrence des Asturies. Les coûts d'exploitation – remplacement du matériel et surtout hausse éventuelle du prix du charbon – seraient, en effet, également risqués par l'entreprise. La Ville n'aurait à payer que l'éclairage des rues proprement dit, à un prix convenu par bougie. Le prix était fixé à cinq maravedis par heure et par bec durant les huit premières années, payables mensuellement, puis quatre maravedis les huit années suivantes, enfin trois maravedis et demi les neuf années restantes. L'entrepreneur enfin s'engageait également à maintenir en magasin des becs de réserve et, surtout, à canaliser et édifier un système de distribution en fonction des demandes de la ville, dès lors que ces canalisations n'étaient pas trop éloignées des canalisations existantes<sup>16</sup>. De son côté, la Ville de Santander, mettait à disposition le terrain où installer l'usine. La Comisión de Policía de Salubridad, Comodidad y Ornato fit valoir auprès de l'alcalde que si l'achat d'un terrain pèserait évidemment sur les finances municipales, l'amortissement, sur huit ans, serait léger et que les dépenses de fonctionnement seraient inférieures d'un dixième à celles qu'occasionnaient l'éclairage à l'huile pour une intensité lumineuse moindre<sup>17</sup>. Surtout, la municipalité garantissait une consommation annuelle minimale de 2500 heures. Si la Ville avait ainsi l'assurance du service, la municipalité garantissait de fait des recettes à l'entrepreneur, en lui construisant en quelque sorte son premier marché solvable. Ce qui impliquait également l'exclusivité du service d'éclairage public pour 25 ans (15 seulement à Bilbao), y compris pour la partie de la ville qui demeurerait éclairée par des candélabres à huile (article 23 et 25). Sur bien des aspects la municipalité de Santander paraît avoir été bien plus bienveillante à l'égard de l'exploitant que ne l'étaient celles de Bilbao (l'exclusivité n'y était garantie que 15 ans par exemple) et surtout La Corogne (pas de cession de terrain, clause dite du "progrès de la science" qui impose à l'exploitant tout nouveau procédé dès lors qu'il s'était avéré meilleur ailleurs)<sup>18</sup>.

On voit là le caractère spécifique de ces contrats d'adjudication de l'éclairage public mettant en relation une personne privée et une entité publique. Fondamentalement, en effet, on demeure dans un cadre juridique et idéologique libéral. Le seul, mais nécessaire, interventionnisme d'essence publique est justifié, on l'a dit, par l'occupation du domaine public et l'insalubrité de l'usine à gaz. En revanche, lorsque la municipalité met à disposition de l'entrepreneur un terrain patrimonial ou acheté à cet effet, lorsqu'elle achète du courant, lorsque l'article

---

<sup>16</sup> Ayuntamiento de Santander (1852), art. 7 et 9.

<sup>17</sup> García de la Fuente (2004), pp. 119-121.

<sup>18</sup> À l'inverse, il apparaît que El Ferrol par exemple, se montra bien plus complaisante que Santander encore avec l'entrepreneur privé : Martínez López y Mirás Araujo (2008).

12 du contrat de Santander par exemple envisage la question de la propriété, son “interventionnisme” est simplement celui d’un acteur de l’échange marchand.

En effet, si produire du gaz d’éclairage et le vendre, fût-ce à une municipalité, est une activité privée, on sent bien qu’il s’agit, malgré tout, d’autre chose que d’un simple acte commercial. Et ce sentiment va croissant. Dans le cas de Saint-Sébastien, où à l’origine d’une entreprise privée d’un type un peu particulier, il y avait eu une initiative publique<sup>19</sup>, cela allait de soi, mais dans les cas mêmes où les opérateurs sont des entrepreneurs totalement privés – et qui plus est étrangers, comme à Santander – les obligations réciproques des signataires ne sont pas davantage simplement réductibles à celles qui engagent habituellement deux partenaires, telles que les prescriptions en matière de prix, de qualité, de délai de livraison. D’une part, parce que bien qu’entreprise privée, l’entreprise gazière peut être dans certains cas soumise au contrôle des services municipaux, un contrôle pas très strict, il est vrai<sup>20</sup>. D’autre part, parce que, bien que l’on protestât, au niveau général, des vertus de la concurrence, les entreprises n’eurent de cesse que d’obtenir des contrats qui les mettaient en situation de monopole. Et on ne voit pas, qu’à cette époque en tout cas, les municipalités aient tenté vraiment de s’y opposer, bien au contraire.

### **De l’exploitation en situation de monopole privé**

Naturellement, dans l’Espagne libérale du XIX<sup>e</sup> siècle, le monopole n’était en aucun cas une disposition légale, mais il était de fait garanti par les contrats et la pratique. C’était le produit d’une négociation, d’un équilibre de positions entre un entrepreneur à la recherche d’une demande solvable et qui ne pouvait la trouver que dans ces conditions et l’autorité municipale qui l’accordait, car elle était dans l’incapacité d’entreprendre elle-même et sentait bien qu’il ne pouvait coexister sur le territoire municipal plusieurs entreprises et/ou qu’elle ne saurait maîtriser leur éventuelle concurrence.

Certes, le marché global du gaz pouvait bien être idéalement concurrentiel. Cette concurrence – véritable compétition entre entrepreneurs innovateurs et prospecteurs pouvait bien s’exercer, comme à Santander, entre Manby et Lebon, au moment de la prospection et de l’obtention du contrat signifiant autorisation d’installation et accès au marché. Mais les conditions d’exploitation des marchés locaux aboutissaient à des monopoles de fait en même temps qu’elles en exigeaient la constitution.

D’une part, parce qu’il y a une propension “technique” au monopole. Le gaz d’éclairage n’est pas un produit industriel comme un autre : sa consommation n’induit pas la production successive d’unités consommables indépendantes les unes des autres. Il ne peut être distribué que sous la forme d’un fluide dont la dis-

---

<sup>19</sup> Larrinaga (1998) et Fernandez (2004).

<sup>20</sup> Selon Arroyo (2000) bon nombre de municipalités n’exercèrent aucun contrôle jusqu’à ce que la loi leur en fit obligation en 1864.

[214]

tribution impose la construction d'un appareillage complexe et coûteux. Il existe, plus qu'ailleurs, une logique spatiale conditionnelle de la réussite entrepreneuriale. En tant que *réseau technique* – ou réseau-en-devenir à l'étape initiale –, une des caractéristiques de l'industrie gazière c'était de constituer un système unique de production, distribution et consommation avec une forte tendance à la croissance continue et de relier des points éloignés dans l'espace sur un territoire donné. Ces deux propriétés réticulaires – constituer un système unitaire et relier des points isolés – sont autant de contraintes, durement ressenties à l'étape initiale.

En effet, dans un premier temps, l'équipement est nécessairement surdimensionné, en vertu de caractéristiques propres à ce type d'activité : l'appareil productif et distributif doit être en mesure de répondre aux variations saisonnières, voire journalières, de consommation; il doit être conçu de façon à pouvoir répondre à toute extension du marché. Or, à l'instar d'autres infrastructures innovantes, les opérateurs méconnaissent a priori ce que sera la réponse de la demande à l'offre: ce qui accroît le risque commercial. Installer des équipements trop faibles c'était, à coup sûr faillir, car on ne peut ici ajuster l'offre à la demande en jouant sur la gestion de stocks. Inversement, prévoir trop large, c'était courir le risque de voir des équipements sous-utilisés et trop de capitaux trop longtemps immobilisés. On devait donc être en condition d'investir des quantités prévisionnelles importantes de capitaux sans la contrepartie de bénéfices immédiats, mais en laissant tout de même espérer une rémunération attractive à moyen terme, de cinq à sept ans. D'où les échecs initiaux : ainsi à Santander celui de Partington, qui ne parvint pas à susciter l'intérêt d'investisseurs locaux dans une ville où le commerce colonial représentait les placements principaux<sup>21</sup>. Un autre problème était celui du prix et de la qualité des charbons, l'input primordial. Mais on a dit qu'il pesait relativement moins à Santander (et surtout à Bilbao) qu'en d'autres villes espagnoles.

Qu'elles procèdent donc d'une certaine logique propre aux réseaux ou des incertitudes commerciales, ces difficultés de l'offre poussaient les plus avisés des entrepreneurs et les plus persuasifs auprès des municipalités à être spécialement attentifs à la configuration de la demande potentielle sur laquelle ils pouvaient compter. Cette condition nécessaire de l'exploitation qu'était la détention de l'exclusivité du service public d'éclairage, ne pouvait être une condition suffisante. En effet, étant donné les coûts de production initiaux, les entrepreneurs gaziers comprirent bien vite que le succès de leur entreprise était directement lié à la possibilité de maintenir la production à des niveaux permettant la création d'économies d'échelle.

C'est dans cette logique que Joseph Manby avait obtenu l'exclusivité de l'approvisionnement en gaz des particuliers. Cela lui avait donné des garanties suffisantes pour évoluer librement sur l'espace urbain un temps suffisamment long pour, précisément, constituer un *marché privé du gaz d'éclairage*, amortir les équipements lourds consentis à l'origine de l'exploitation et ... rémunérer les capitaux investis.

---

<sup>21</sup> Hoyo Aparicio (1991), *passim*.

Sur des marchés réduits le monopole est donc inhérent à l'économie gazière, sous peine de disparition de l'activité elle-même. Le "monopole" alors apparaît sous la forme simple d'un privilège exclusif. Ainsi, Joseph Manby obtint en sus de son droit exclusif sur l'éclairage public au gaz de la ville, monopole originel et seul contenu dans le traité de 1852, l'exclusivité de fait de l'éclairage public, y compris à l'huile dans les zones trop éloignées et sur toute l'exploitation des villes et villages proches de la capitale provinciale. En outre, à partir d'une situation acquise, le monopole pouvait être ou induit ou consolidé par l'établissement de conditions prohibitives à l'entrée de tout nouvel opérateur : ce fut l'un des dispositifs qui avait permis d'écarter Charles Lebon.

En somme, la configuration qui empiriquement a contribué à tracer les contours des fondements de la première économie politique du gaz nous montre :

- du côté de la demande *deux marchés* bien distincts : un premier qui procède expressément de l'édilité, et en ce sens assimilable à l'eau; un autre très différent, celui des particuliers;
- du côté de l'offre, *un seul opérateur*, en situation de monopole ; un monopole de fait, sans droit aucun, mais reconnu grâce à des dispositions purement contractuelles, fruits de la combinaison de pratiques de privilèges d'exclusivité héritées de l'ancien régime<sup>22</sup> et de la liberté moderne des termes des contrats synallagmatiques.

Une configuration dont on ne peut attribuer la paternité exclusive à l'habileté manoeuvrière des entrepreneurs gaziers ou aux "complaisances municipales"<sup>23</sup>, mais que l'on doit examiner comme une conséquence contenue dans les principes même de l'activité : une sorte d'impératif technique des exploitations gazières dans les villes moyennes. Cependant, si la jouissance d'un monopole de fait était une condition nécessaire, était-elle suffisante pour garantir la survie de l'entreprise et établir le développement de l'équipement ?

### **Le régime de la concession : la Compagnie Lebon et l'administration municipale**

À Santander, comme ailleurs, avec la constitution, négociée, de monopoles locaux de fait s'était établie empiriquement ce qui devenait une des caractéristiques majeures des sociétés de services : la double relation, économique et juridico-administrative, que l'entreprise devait et allait entretenir avec l'administration municipale. Le "monopole" rendait possible commercialement

---

<sup>22</sup> Arroyo (2000), évoque certains cas, pas si rares, où la stratégie était simplement l'obtention des privilèges et concessions, conçus comme des sortes de valeurs de portefeuille sans qu'aucun type d'ouvrage ne soit entrepris.

<sup>23</sup> Pour reprendre l'expression, mélange d'honnêteté et de cynisme, d'Eugène Lebon in Lebon (1947).

[216]

l'exploitation. Mais il faisait également obligation à l'opérateur de procéder aux investissements nécessaires à l'extension du réseau, non plus simplement public mais également privé.

Vers 1860, on entrait dans une phase de consolidation de l'économie gazière ; une période d'expansion géographique et de nécessaire augmentation des capacités de production et de distribution. Dans bien des villes ce passage fut accompagné de retentissantes faillites, à Madrid notamment, où, après une histoire chaotique, où les erreurs de gestion s'étaient ajoutées à l'insuffisant décollage de la demande particulière, la compagnie madrilène fut reprise en 1856 par le Crédit Mobilier espagnol des frères Péreire<sup>24</sup>. On comprend ainsi que les actionnaires de la Peninsular, échaudés par l'aventure madrilène, n'aient pas voulu engager de nouveaux investissements à Santander ; d'autant plus qu'il semble bien que, faute d'avoir évalué à sa juste mesure le marché domestique, les profits n'y avaient pas été à la hauteur de ce qui avait été espéré. À ce compte, il était difficile pour Joseph Manby de convaincre les actionnaires de poursuivre l'expérience santomerine. En 1862, il dut céder sa concession à ... Charles Lebon, trop heureux de s'installer dans une ville qui lui avait été refusée quelques années auparavant<sup>25</sup>.

Les garanties offertes par le monopole du marché privé étaient sans doute "juridiques", mais en aucun cas économiques et financières. Si on avait l'assurance que le marché privé ne serait pas partagé, encore fallait-il que celui-ci fût tout de même suffisant<sup>26</sup>. Charles Lebon obtint la disparition des dernières lampes à huile et, en conséquence, l'extension du réseau d'éclairage public au gaz à l'ensemble de la ville. Parallèlement, les directeurs locaux de l'usine, Guilliard puis Brotot, entreprirent de convertir à l'éclairage au gaz les classes moyennes et aisées de la ville.

Ce mouvement fut néanmoins très mesuré avant que la ville ne se décide, en 1876, à résolument promouvoir l'utilisation du gaz, en installant ce mode d'éclairage dans la salle des actes de l'Ayuntamiento<sup>27</sup> et en déclarant un encouragement à l'utilisation du gaz dans les domiciles privés: "El gas no debe ser considerado solo como agente luminoso, si no que es susceptible de aplicaciones como foco calorífico y como fuerza motriz. Estas dos ultimas aplicaciones puede decirse que son hoy desconocidas en la localidad; pero es posible que llegarán en ella a adquirir el desarrollo que en otras partes tienen ya, tan pronto como la fabrica de fluido, facilitando el empleo economico armonice los intereses del público con los suyos propios"<sup>28</sup>.

---

<sup>24</sup> Broder (1981).

<sup>25</sup> Archives Nationales de France, AQ 65, série G, 130, Lebon : rapport de la gérance, 20 mars 1863-1864.

<sup>26</sup> Le cas de l'entrepreneur de Sant Andreu de Palomar évoqué par Mercedes Arroyo montre bien qu'un monopole sur un marché trop étroit, malgré le dynamisme de la localité -4 000 habitants en 1845, 20 000 en 1877- ne saurait suffire.

<sup>27</sup> González Echegaray (1981), p. 11.

<sup>28</sup> Libro de actas del Ayuntamiento et García de la Fuente (1984), p. 211.

La même année, l'Ayuntamiento de Santander signait un contrat avec Eugène Lebon, le fils du fondateur, au nom de la Compañía Central de Alumbrado y Calefacción por Gas<sup>29</sup>. L'histoire interne de la firme en France – la brouille entre Charles Lebon et son fils Eugène notamment – avait longtemps perturbé la gestion locale des affaires santanderines. Si l'on suit les rapports présentés par Charles Lebon, l'entreprise de Santander, à l'instar des autres unités espagnoles de la société d'ailleurs, n'aurait dégagé aucun bénéfice<sup>30</sup>. Mais ces évaluations étaient contestées tant par les actionnaires de la Compagnie centrale d'éclairage par le gaz que par les tribunaux et les commentateurs contemporains, comme le souligneront, quelques vingt ans plus tard, les rapports des experts du Crédit Lyonnais. Cette contestation avait abouti au retrait progressif à partir de 1866, et définitif en 1872, de Charles Lebon au profit de son fils Eugène.

Dans une assez large mesure, le contrat de concession signé entre Santander et Eugène Lebon diffère de celui qui avait été signé trente-cinq ans plus tôt avec Joseph Manby. On substitue à la gestion aux risques et périls exclusifs de l'entreprise – où l'entreprise doit couvrir avec ses propres fonds les dépenses d'établissement et, avec les recettes, celles d'exploitation, tout en rémunérant le capital investi – un système de garanties réciproques évoluant entre la loi<sup>31</sup> et les procédures locales d'arrangement : le système de la concession. Cela se traduit à Santander par l'obtention d'une concession de longue durée – cinquante ans – pour la compagnie concessionnaire.

Une telle durée était bien évidemment plus favorable à une gestion prévisionnelle des activités de l'entreprise et de ses investissements. Mais en contrepartie, la concession était assortie d'un cahier des charges, où le contrôle de la municipalité comme autorité concédante et garante de l'intérêt public était renforcée. En échange de quoi, l'opérateur exploitant était tenu à une relative modération des tarifs et à l'obligation de desserte en fonction des politiques d'équipement dont les municipalités conservent la maîtrise. La délégation de gestion à une compagnie concessionnaire ne signifiait pas, en effet, que l'autorité municipale renonce à ses prérogatives ni qu'elle se désintéresse de l'exploitation. Nous avons montré comment progressivement, à partir du modèle de l'eau, la distribution de gaz a été considéré comme pouvant relever de l'intérêt commun, et dans quelle mesure<sup>32</sup>. Sans doute, pouvait-il être parfois difficile le domaine d'extension et le contenu de l'intérêt général local – lorsque, par exemple, les mêmes infrastructures servaient pour l'éclairage public et la distribution d'énergie à un atelier ou une boutique – mais l'administration municipale ne pouvait malgré tout se dérober<sup>33</sup>. Il s'établit ainsi une logique de partage des risques et des coûts entre concessionnaire et municipalité, mais en aucun cas il n'était ni dans l'intention de l'Ayuntamiento,

---

<sup>29</sup> Ayuntamiento de Santander (1875).

<sup>30</sup> Archives Nationales de France, AQ 65, G, 130, rapports de la gérance, 1870-1871.

<sup>31</sup> Fernandez (2004).

<sup>32</sup> Fernandez (2004).

<sup>33</sup> Colonges Klimt.

**[218]**

ni dans sa vocation administrative, ni dans ses moyens financiers et techniques, d'assurer l'exploitation du service<sup>34</sup>.

Or, pour que la rencontre entre la mission édiltaire, menée au nom de l'intérêt général, et la stratégie d'entreprise, soumise à la nécessité de la rémunération des investissements, ait lieu, il fallait que les partenaires élaborent une série de dispositifs spécifiques. Il ne s'agissait pas simplement, comme dans un échange commercial simple, de ménager ou de concilier les intérêts du vendeur et de l'acheteur par la formation des prix. Les concessions d'exploitation, dûment établies, organisaient rigoureusement les conditions d'exercice du service sur le territoire municipal. Pour autant, comme on l'a montré ailleurs, il est loin d'être certain que la différence sensible entre la stratégie du concessionnaire du gaz et celle du concessionnaire de l'eau à Santander soit due principalement à une simple différence de l'attitude des actionnaires face aux contraintes, notamment tarifaires, de l'économie de l'édilité.

La société désignée dans la plupart de notre documentation sous le nom courant *Compañía de Gas Lebon* ou, à partir de 1885, sous l'appellation *Eugenio Lebon y Cía*, renforçait la présence française dans l'économie gazière espagnole au moins jusqu'à l'hispanisation forcée, mais relative, des années 1920<sup>35</sup>. Le centre de décision demeurait à Paris. Et si à partir de 1881 un directeur général espagnol chapeautait les affaires de la péninsule – *Quintanilla*, auquel succéda en 1900 *Emeterio Martínez González* et en 1923, dans un contexte radicalement différent, *Pedro Zubildea y Herrero*<sup>36</sup> – il était nommé par le comité de Paris et encadré localement par des ingénieurs français directeurs des établissements : successivement *Guilliard*, *Brotot* et *Smolenski* à Santander. La compagnie du gaz de Santander représentait un des éléments importants, mais non le plus important, du domaine Lebon en Espagne: en 1868, outre Santander (40 500 habitants) et Cadix (63 300 habitants), Lebon détient les concessions d'Almería (45 000 habitants), Grenade (76 000 habitants) et Murcie (99 000 habitants); en 1870 il s'implante à Puerto de Santa María (22 000 habitants) et à Grao (le port de Valence); en 1875 à Gracia dans la banlieue de Barcelone (45 000 habitants); en 1890 à Valence (143 000 habitants)<sup>37</sup>. La société avait, en effet, fondé son développement sur le cumul des concessions municipales : près d'une dizaine dans la péninsule, mais, à la différence des simples "stratégies de portefeuille" évoquées pour certaines affaires par Jean-Pierre Williot en France et ailleurs en Europe<sup>38</sup>, l'entreprise cantabre s'inscrivait dans une politique globale d'implantation physique.

---

<sup>34</sup> Il faudrait consacrer une étude particulière aux relations des municipalités non seulement avec les compagnies exploitantes mais avec les entreprises exécutrices des travaux de terrassement et de pose des infrastructures et avec les fournisseurs de matériel.

<sup>35</sup> Broder (1981), Fernandez (2002).

<sup>36</sup> García de la Fuente (1984).

<sup>37</sup> Arroyo (1996).

<sup>38</sup> Une stratégie d'ailleurs quelque peu distincte de celles que Jean-Pierre Williot a caractérisé comme "stratégie de portefeuille" in Paquier & Williot (2005).

Après comme avant 1876 il est difficile de suivre précisément la gestion de l'affaire de Santander. Si l'on en croit le responsable de l'exploitation gazière actuelle, il semble que la documentation locale ait disparue. La consultation des documents français révèle une histoire extrêmement agitée entre actionnaires et membres de la famille du fondateur<sup>39</sup>. En 1885, Eugène Lebon s'adjoit comme co-gérant son fils Alfred et procède à la transformation de la raison sociale de la société en Eugène Lebon et Cie. Démêler les fils des successifs imbroglios juridiques et financiers, des montages risqués et des transferts entre unités de production de part et d'autre des frontières, est hors de notre propos. Au début du siècle encore, l'analyste du Crédit Lyonnais dut reconnaître les difficultés de la tâche et se contenter d'appréciations approximatives:

“Les rapports de la gérance ne donnent pas le volume de gaz vendu chaque année. [On ne dispose] que du produit global des ventes (toutes affaires confondues) consigné dans une colonne du tableau des comptes de profits et pertes”<sup>40</sup>.

On ne peut donc établir ni le prix de revient, ni les bénéfices de la compagnie en son ensemble, a fortiori de chaque entreprise en particulier<sup>41</sup>. En revanche, là où le rapporteur du Crédit Lyonnais désespérait de ne connaître ni la nature ni la durée des diverses concessions détenues par Lebon, les sources santanderines donnent d'utiles renseignements.

L'article premier du contrat signé entre la Ville et Eugène Lebon indiquait clairement qu'il s'agissait d'un contrat de concession d'exploitation du service d'éclairage public et d'exclusivité d'utilisation du domaine public pour la fourniture de gaz aux particuliers sur tout le territoire municipal.

D'une part, la compagnie consolidait le monopole acquis antérieurement. Conformément à la pratique concessionnaire, les termes de l'échange commercial étaient fixés dans le cadre de tarifs<sup>42</sup>. Ces tarifs – 3,5 centimes de peseta par heure pour l'éclairage public et de un 1,5 réal par m<sup>3</sup> mesuré par compteur pour les particuliers – furent élaborés en fonction d'un prix moyen du charbon anglais importé de 15 à 20 shillings la tonne. On peut noter d'ailleurs que les recommandations d'utiliser du charbon des Asturies, inscrites dans l'article 2 du contrat concernant la fabrication du gaz, sont contredites par l'article 6 sur les modalités d'élaboration des tarifs. Elles apparaissent ainsi comme des recommandations de pure forme. Cependant, on établit une clause stipulant qu'une variation du prix de la houille anglaise supérieure à 25% impliquerait un ajustement des tarifs à la hausse ou à la baisse de 10%. Pour la compagnie c'était là réduire les risques commerciaux, le marché du gaz étant encore trop réduit pour compenser l'élévation de certains coûts par des rendements d'échelle suffisants.

---

<sup>39</sup> Archives Nationales de France, AQ 65, G, 130, rapports de la gérance, déjà cités.

<sup>40</sup> Archives historiques du Crédit Lyonnais, DEEF 24608, 763 bis.

<sup>41</sup> Arroyo (1996) s'est heurtée aux mêmes lacunes documentaires.

<sup>42</sup> Sur l'importance du “tarif” comme élément fondateur de l'économie des services publics voir Fernandez (2006).

[220]

La Ville, par ailleurs renonçait à la perception des taxes sur les produits destinés à la fabrication. C'était montrer par le texte sa volonté d'encouragement à la diffusion du fluide :

“En el caso de que el Ayuntamiento impusiera derechos de consumo sobre los carbones minerales o cualesquiera otras materias destinadas a la elaboración del gas, se computará su importe con el precio de cotización para establecer el tipo base de la elaboración de gas obtenida, y de las existencias justificada en almacenes con el mismo objeto; sin que por esto se entienda que toda consignación de carbones u otras materias a la Compañía, admite la computación de derechos para el pago. No se impondrá derecho alguno sobre los productos secundarios elaborados en la Fábrica. En el caso contrario deberá reembolsarse mensualmente a la Compañía las cantidades pagadas por derechos de puertas o de consumos sobre dichos artículos en los quince primeros días del mes siguiente”<sup>43</sup>.

En même temps le contrat de 1875 paraissait mieux garantir certaines prérogatives municipales de type “technique” et “urbain” que celui qui avait été signé en 1845 avec Joseph Manby et repris en 1862 par Charles Lebon. A première vue, en effet, le ton paraît être sensiblement plus impératif pour le prestataire du service : près de la moitié des articles commencent par une formule du type “la Empresa tiene obligación ...”. Ainsi, au-delà de l'exercice de son autorité de police, traditionnel, du contrôle technique de la qualité des installations et du produit distribué, plus nouveau, la ville de Santander avait obtenu une sorte de clause d'avancement de la science qui obligeait l'opérateur à mettre en œuvre les nouveaux procédés d'éclairage éventuellement découverts et ayant fait la preuve de leur efficacité (article 10) : une disposition qui, à vrai dire, tendait à se généraliser un peu partout dans les contrats signés vers cette époque en Europe. Surtout, elle obtint que dans le cas où ces éventuels nouveaux procédés seraient à même de provoquer une baisse sensible du coût de revient de l'éclairage, il y aurait répercussion, dans une proportion à négocier le moment venu, sur les prix de vente à la Ville et aux particuliers (article 11).

Mais la principale avancée était peut-être ailleurs. Désormais l'éclairage au gaz n'était plus simplement conçu comme une simple technique, plus moderne, d'exercice d'une fonction traditionnelle, mais tout de même un peu accessoire. Le contrat passé 25 ans plus tôt avec Manby et qui régit à partir de 1862 les rapports entre la Ville et la compagnie Lebon stipulait simplement qu'avec l'accord de la Ville *il pouvait être procédé* à l'extension de l'éclairage public. En revanche, le contrat de 1875 faisait *obligation* à la compagnie de prolonger les canalisations générales *chaque fois* que la municipalité lui en ferait la *demande*. De plus l'obligation ne concernait pas uniquement l'éclairage public, objet originel du contrat et domaine de l'édilité stricte, mais s'étendait également à l'éclairage des particuliers, alors que Manby et Charles Lebon ne s'étaient en leur temps engagés à livrer du gaz à ceux qui le souhaiteraient que dans la mesure où leurs maisons se situaient sur la ligne de canalisation. Lorsqu'on remarque enfin que ces dispositions viennent en tête du contrat de concession (article 4), on mesure aisément le

---

<sup>43</sup> Ayuntamiento de Santander (1875).

chemin parcouru. C'est remarquer que, le dernier quart du siècle commençant, l'éclairage au gaz était devenu, résolument, une affaire *d'équipement urbain*<sup>44</sup>.

Il est incontestable que le système de la concession exclusive et de longue durée pouvait faire miroiter aux actionnaires français de la Compagnie centrale d'Eclairage et chauffage par le gaz de séduisantes perspectives de développement industriel et de profits financiers. Il s'agissait d'une stratégie qui n'était pas exclusive d'efforts notables d'équipement. On était ici dans un cas de figure différent de celui de Bilbao par exemple, du double point de vue de l'histoire des négociations entre municipalité et compagnies et de l'implantation de l'entreprise, d'une part, et du marché urbain, d'autre part. Alors qu'à Bilbao la compagnie réagissait au changement de son environnement commercial, quand on voulait contre son gré lui imposer une extension du marché ; à Santander les termes du contrat étaient connus et avaient été négociés avant signature. Les actionnaires de la Compagnie centrale et Eugène Lebon en particulier s'engageaient en connaissance de cause<sup>45</sup>. L'*obligation* d'extension de ce qui était en train de devenir un réseau d'éclairage et de raccordement de particuliers, n'était sans doute pas une charge si lourde qu'elle eût pu faire fuir les investissements dès lors que cette expansion fût maîtrisée. En tout état de cause en 1875 à Santander, les anticipations prévisibles du rythme de croissance de l'offre n'avait pas de quoi effrayer les actionnaires<sup>46</sup> ; d'autant plus qu'en cohérence avec sa volonté d'équipement, on a vu que la Ville renonçait pour l'heure à percevoir les taxes (*derechos de consumos*) sur l'importation des charbons et autres matières nécessaires à la fabrication du gaz d'éclairage (l'article 6 établissant que dans le cas où la Ville percevrait ses droits, la compagnie pourrait en répercuter le prix).

En 1888, les deux parties s'entendirent sur quelques avenants au contrat. Le réseau d'éclairage public était augmenté de 80 candélabres supplémentaires, la durée quotidienne d'éclairage était accrue également, sans que le budget municipal pour l'éclairage public fût augmenté en proportion, grâce à l'habileté du maire et du président de la commission si on en croit une brochure pro domo très laudative<sup>47</sup>. La compagnie construirait une nouvelle usine à La Higuera. Elle obtenait toutes les permissions d'installation de canalisations dans les quartiers industriels en expansion pour y livrer du gaz tous usages : c'est-à-dire aussi bien pour l'éclairage que pour la force<sup>48</sup>. C'était là un point essentiel. Sans qu'il fût possible d'établir pour le gaz force motrice et chauffage une concession exclusive, ni légalement, ni matériellement, Lebon avait l'assurance qu'au moins aucune autre compagnie productrice-distributrice ne pourrait s'installer à Santander, faute

---

<sup>44</sup> C'était le cas à Santander comme à Bilbao. Mais si dans cette dernière ville ce furent, précisément, les réticences du concessionnaire à s'engager dans cette nouvelle logique qui expliquent, en partie, la municipalisation, il en fut autrement à Santander.

<sup>45</sup> Compagnie générale Lebon, *Livre du centenaire, op. cit.*, p. 41.

<sup>46</sup> Il en fut différemment à Bilbao près d'une dizaine d'années plus tard.

<sup>47</sup> Colongues Klimt, p. 12.

<sup>48</sup> Ayuntamiento de Santander (1888).

[222]

d'y obtenir les autorisations d'occupation du domaine public indispensables pour une exploitation commerciale.

Cette combinaison entre la ville et son concessionnaire d'éclairage public, par ailleurs opérateur exclusif, en fait sinon en droit, sur l'ensemble des marchés gaziers de la ville, paraît avoir fonctionné sans trop de heurts. Il semble bien qu'il n'y eut pas ici de ces conflits interminables entre administration municipale et concessionnaire, au sujet des versements de redevances par exemple, ou de la réfection des équipements, qui ailleurs (et même à Santander au début du XXe siècle entre la Ville et la société des Eaux) ont durablement miné les relations des co-contractants. Au reste, quelques décennies plus tard les dirigeants de la firme reconnaissaient d'ailleurs avoir bénéficié, ici comme ailleurs, de "complaisances municipales"<sup>49</sup>.

Même l'arrivée de l'électricité parut pouvoir être absorbée sans difficulté par la compagnie : afin d'éviter la propagation de la concurrence technologique et entrepreneuriale, le conseil d'administration, depuis Paris, décida en 1896 d'installer une centrale électrique dans toutes les villes où la compagnie détenait des concessions<sup>50</sup>, dont Santander. Ce ne fut qu'une bonne dizaine d'années, plus tard que la concurrence de Electra de Viesgo et du capitalisme électrique biscayen commença à bousculer l'équilibre tranquille établi à la génération précédente entre l'administration santanderine et Eugène Lebon ... mais ceci est déjà une autre histoire.

## Conclusions

Si en tous les cas l'installation d'une usine à gaz était soumise à des autorisations administratives de compétence municipale, la taille modeste de la ville imposait que l'éclairage privé et l'éclairage public fussent techniquement étroitement liés et inclus dans une organisation unique. Etant donné la taille du marché, le monopole était une condition nécessaire de l'exploitation. Il ne pouvait y avoir d'éclairage public sans que l'opérateur pût desservir la clientèle privée, en même temps que le service public représentait pour l'entreprise le marché tout à la fois primitif et fondamental. Accorder les autorisations et au besoin encourager l'établissement des équipements c'était pour les administrations municipales répondre à leur mission, selon des critères nouveaux, il est vrai. Ainsi, la possibilité d'une action édilitaire était conditionnée par la qualité de l'articulation juridique, technique et financière avec une entreprise purement privée de services aux particuliers et aux entreprises commerciales et industrielles. En conséquence, bien qu'il incombât en droit à l'administration municipale de fixer la géographie et la chronologie de l'éclairage *public*, ce furent pour une large part les entrepreneurs qui décidèrent du développement gazier<sup>51</sup>.

---

<sup>49</sup> Compagnie générale Lebon, *Livre du centenaire, op. cit.*, p. 93.

<sup>50</sup> Archives historiques du Crédit Lyonnais, DEEF 24608, 763bis.

<sup>51</sup> Mais l'expérience donostiarra montre qu'il put y avoir d'autres parcours.

## Bibliographie

- ARROYO HUGUET, Mercedes (1996): *La industria del gas en Barcelona, 1941-1933*, Barcelona, Ed del Serbal.
- ARROYO HUGUET, Mercedes (2000): “Iniciativas empresariales e innovación tecnológica. La industria del gas en la España del siglo XX”, *II Coloquio Internacional de Geocrítica, Innovación, desarrollo y medio local*, Barcelona.
- ARROYO HUGUET, Mercedes (2005): “Le développement contrasté de l’industrie gazière en Espagne : les exemples de Barcelone et Malaga. Entrepreneurs, municipalités et marchés au XIXe siècle”, en Paquier & Williot (2005)
- Ayuntamiento de Santander (1852): *Contrato sobre el alumbrado público por medio del gas entre el Ayuntamiento de la Ciudad de Santander y el Sr D. José Manby*, Santander.
- Ayuntamiento de Santander (1875): *Contrato para el alumbrado público por medio del Gas de la Ciudad de Santander*, Santander.
- Ayuntamiento de Santander (1888): *Contrato para el alumbrado público por medio del Gas en la ciudad de Santander*, Santander.
- Ayuntamiento de Santander (1925): *Ordenanzas de exacciones aprobadas por el Ilustrísimo Sr Delegado de Hacienda el 7 de julio de 1925*, Santander, Imprenta La Ideal.
- BRODER, Albert (1981): *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l’Espagne au XIXe siècle (1767-1924)*: thèse d’Etat, Paris I.
- COLONGUES KLIMT, J. (1889): *Notas relativas a la administración municipal*, Santander, Imprenta y Litografía Fons.
- ELORRIETA Y ARTAZA, Felipe (1932): *Problemas urgentes de las haciendas locales*, Bilbao, Imp. de la Casa de Misericordia, 1932.
- FERNANDEZ, Alexandre (2002): “Les entreprises étrangères de services urbains en Espagne au XIXe siècle. Les cas de Bilbao et de Santander”, en Bonin, Hubert, Bouneau, Christophe, Cailluet, Ludovic, Fernandez, Alexandre et Marzagalli, Silvia (dirs.): *Transnational Companies, 19-20<sup>th</sup> centuries*, Paris, Ed. Plage.
- FERNANDEZ, Alexandre (2003): “Logiques des innovations techniques et «modèle édilitaire»: quelques réflexions à partir de l’implantation et de la gestion des réseaux urbains à Bordeaux et à Bilbao ”, *TST. Transportes, Servicios y telecomunicaciones*, 6, pp. 105-120
- FERNANDEZ, Alexandre (2004): *Edilité et marchés. Infrastructures techniques et services urbains à Saint-Sébastien, Bilbao et Santander, ca1840-ca1930*, trois vol. dact., Aix-en-Provence, Université de Provence.
- FERNANDEZ, Alexandre (2006a): *Villes, services publics, entreprises en France et en Espagne, XIXe-XXe siècle*, Pessac, Ed. de la MSHA.

[224]

- FERNANDEZ, Alexandre (2006b): “L’économie des services publics urbains en Espagne: la concession d’exploitation du service de l’eau à Santander à la fin du XIXe siècle”, en Bourillon, Florence *et al.* (coord.): *Des économies et des hommes. Mélanges offerts à Albert Broder*, Paris, Ed. Bière, pp. 371-381.
- FERNANDEZ, Alexandre (2007): “Compagnies privées et municipalités: enjeux de pouvoir autour de l’installation des réseaux techniques dans les villes espagnoles”, en Bocquet, Denis et Fettah, Samuel (dirs.): *Réseaux techniques et conflits de pouvoir*, Roma, École française de Rome, pp. 291-309.
- FERNANDEZ, Alexandre (2008): “La gestion du service du gaz par la municipalité de Bilbao, 1885-1928”, en González Ruiz, L. y Matés Barco, J.M. (coords.): *La modernización económica de los ayuntamientos: servicios públicos, finanzas y gobiernos municipales*, Jaén, Universidad de Jaén, pp. 185-217.
- GARCÍA DE LA FUENTE, Dionisio (1984): *La Compañía Española de Gas, CEGAS*, Valence, CEGAS/Artes Graficos Vicent.
- GONZÁLEZ ECHEGARAY, Rafael (1981): *Tres chispazos de luz*, Santander, Imp. Cerventina,
- HOYO APARICIO, Andrés (1991): *Todo mudó de repente. El horizonte económico de la burguesía mercantil en Santander (1820-1874)*, Santander, Universidad de Cantabria
- LARRINAGA, Carlos (1998): “Los orígenes del gas en San Sebastián (1860-1871). El proceso administrativo”, *Mundaiz*, 47, pp. 97-118.
- Lebon & Cie. Un centenaire, 1847-1947*, (1947): Paris, Lebon.
- MARTÍNEZ LÓPEZ, Alberte y MIRÁS ARAUJO, Jesús, (2008): Empresas y Ayuntamientos en la industria del gas en Galicia, 1850-1936, ponencia inédita IX Congreso de la AEHE, sesión Empresas y municipios en la España contemporánea.
- MATÉS BARCO, Juan Manuel (1999): *Cambios institucionales y servicios públicos*, Granada, Comares. 1999.
- NÚÑEZ ROMERO-BALMAS, Gregorio (1996): “Infraestructuras y servicios urbanos. Notas para un debate”, *Ciudad y territorio*, XXVIII, 109, pp. 593-604.
- NÚÑEZ ROMERO-BALMAS, Gregorio (2004): “La municipalisation des services locaux et les entreprises municipales en Espagne dans la première moitié du XXè siècle ”, in Bouneau, C. et Fernandez, A., *L’entreprise publique en France et en Espagne de la fin du XVIIIè siècle au milieu du XXè siècle. Formes, environnement, stratégies*, Pessac, Ed. de la Maison des Sciences de l’Homme d’Aquitaine, pp. 209-224.
- NÚÑEZ ROMERO-BALMAS, Gregorio y GONZÁLEZ RUIZ, Luis (2008): “Estado, ayuntamientos y fuerzas locales: el Banco de Crédito local de España entre dos dictaduras”, en González Ruiz, L. y Matés Barco, J.M. (coords.): *La modernización económica de los ayuntamientos. Servicios públicos, finanzas y gobiernos municipales*, Universidad de Jaén, pp. 373-395.

- PAQUIER, Serge et WILLIOT, Jean-Pierre (dirs.): (2005): *L'industrie du gaz en Europe. L'innovation entre marchés privés et collectivités publiques*, Bruxelles, Peter Lang.
- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, Fermín “Pepe Montaña” (1949): *La vida en Santander. Hechos y figuras, 1900-1941*, Santander, Aldus, 3 vols.
- SIMÓN CABARGA, José (1981): *Santander. Biografía de una ciudad*, Santander, Ed. de la Librería Estudio.
- SUDRIÀ, Carles (1983): “Notas sobre la implantación y el desarrollo de la industria de gas en España, 1840-1901”, *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 97-118.
- TERÁN, Fernando de (1999): *Historia del urbanismo en España, t. III: siglos XIX y XX*, Madrid, Cátedra.
- WILLIOT, Jean-Pierre (1989): “Naissance d’un réseau gazier à Paris au XIX<sup>e</sup> siècle: distribution gazière et éclairage”, *Histoire, Economie, Société*, 4, pp. 569-593.