



## VINGTIÈME LEÇON

### CHAPITRE III

#### Le crédit.

##### § 1<sup>er</sup>

#### NOTIONS GÉNÉRALES SUR LE CRÉDIT ET SUR LES BANQUES.

Programme officiel : Le crédit. — Comment il supplée à la monnaie et est une source de richesse. — Ses rapports avec l'épargne. — Crédit privé  
Commerce de banque; Circulation fiduciaire.

**Le crédit.** — Les hommes, pour faciliter les échanges, n'ont pas seulement inventé la monnaie; ils ont aussi imaginé le crédit. Le crédit consiste dans un échange où l'une des parties ne reçoit pas immédiatement l'équivalent de ce qu'elle fournit. Il suppose donc essentiellement qu'un individu consent à se fier à un autre, et son nom même l'indique : le mot crédit vient de *credere*, croire, avoir confiance. Celui, par exemple, qui consent à livrer des marchandises en reportant le paiement à trois mois, ou qui prête une somme d'argent pour un an moyennant un intérêt à 5 0/0, se refuserait à une pareille opération s'il ne jugeait pas son acheteur ou emprunteur honnête et solvable. Aussi le crédit ne peut-il recevoir un égal développement chez tous les peuples : ceux-là seuls où la sécurité est grande, où les relations commerciales sont bien assises peuvent profiter de tous les avantages qu'il est susceptible de procurer.

**Utilité du crédit.** — Comment il supplée à la monnaie et est une source de richesse. — Ses rapports avec l'épargne. — Ces avantages ont parfois été exagérés. Des enthousiastes

ont représenté le crédit comme multipliant à l'infini les capitaux. Il semblerait presque, à les entendre, qu'une vertu magique permit au crédit de faire quelque chose de rien! Il ne saurait en être ainsi. Prêter ses capitaux à autrui, ce n'est pas les accroître, accorder un terme pour le paiement d'un prix d'achat, ce n'est pas créer une richesse. Et, à tomber dans ces exagérations, on risquerait de perdre de vue les services très réels que nous rend le crédit.

Ces services peuvent être ramenés à trois :

1<sup>o</sup> Le crédit est une source de richesse : non pas qu'il crée des richesses, mais il en facilite la production en distribuant les capitaux de la façon la plus avantageuse.

Il les place d'abord aux mains des plus aptes à en tirer bon parti, celui qui ne saurait ou ne pourrait exploiter lui-même ses capitaux les prêtant à d'autres en qui il a confiance. — Il groupe aussi des ressources qui, divisées, resteraient stériles et, par là, il multiplie les entreprises. C'est grâce à lui, notamment, que se fondent ces sociétés dont les capitaux dépassent souvent de beaucoup les fortunes individuelles les plus considérables. — Enfin, il procure aux producteurs des facilités indispensables. L'industriel, par exemple, obligé d'engager ses fonds dans sa fabrication, ne peut pas toujours dégager aussi vite qu'il le faudrait pour éviter d'interrompre la production. Les produits obtenus ne peuvent être vendus qu'au bout d'un certain temps et jusque-là les capitaux lui manqueront pour acheter et payer comptant de nouvelles matières premières, pour renouveler et entretenir son outillage, etc. Le crédit vient à son secours. Cet industriel achètera à crédit les objets dont il a besoin. Lui-même, en vendant ses produits au détaillant, accordera à ce dernier un certain délai, le temps nécessaire pour les revendre au public. Le crédit solidarise ainsi toutes les entreprises et en permet le fonctionnement régulier.

Au reste il n'en est pas toujours ainsi. Il arrive parfois qu'au lieu de faciliter la production des richesses, le crédit en favorise l'anéantissement. C'est lorsqu'il est accordé, non pas à la production, mais à la consommation. Le fournisseur, par exemple, qui fait crédit à son client, met en mesure de consommer un individu qui, sans le crédit, serait obligé de s'abstenir. On ne peut pas condamner absolument ce genre de crédit, la classe la moins riche en ayant souvent grand besoin; mais il est très dangereux parce qu'il pousse les particuliers à des dépenses excessives qui peuvent les ruiner. Seul le crédit à la production a une véritable valeur économique, car l'emprunteur devant restituer la richesse empruntée, il est illogique qu'il la consomme improductivement.

2<sup>o</sup> Le crédit a les rapports les plus étroits avec l'épargne : d'une part, il utilise les capitaux qu'elle crée, et d'autre part il l'encourage

par les placements qu'il lui fournit. Il n'est pas douteux que l'épargne a fait de grands progrès en France depuis qu'une foule de titres de crédit, rentes sur l'État, actions et obligations des sociétés etc., la sollicitent en lui offrant une rémunération avantageuse.

3° Enfin le crédit supplée à la monnaie et rend plus rare l'emploi de ce coûteux intermédiaire. C'est là, sinon le plus important, au moins le plus curieux des effets du crédit. Il étonne d'abord, car on ne voit pas en quoi le fait de vendre à terme ou celui de prêter une somme d'argent dispense de faire circuler la monnaie. Ne faudra-t-il pas toujours que le prix de la marchandise soit payé, ou l'avance restituée? Aussi le phénomène dont nous parlons n'est-il pas une conséquence directe du crédit; il résulte, on le verra, des procédés auxquels on a recours pour faciliter les opérations de crédit.

**Comment on décide les capitalistes à accorder du crédit.** — Ce n'est pas, en effet, une chose toute simple que le crédit. Trois causes font que celui à qui l'on s'adresse pour l'obtenir hésite très légitimement à l'accorder : 1° vendre à crédit ou prêter, c'est se priver pour un certain temps d'une somme de monnaie (prix de la chose ou montant du prêt) dont on a peut-être occasion de faire un emploi agréable ou utile; 2° c'est aussi s'exposer à des risques, car celui auquel on vend ou prête peut se montrer malhonnête ou devenir insolvable; 3° c'est enfin s'engager pour un certain temps, alors qu'on n'est jamais certain de n'avoir pas besoin de la somme dont il s'agit avant l'époque fixée pour le remboursement. Ce sont là autant d'obstacles qu'il faut écarter pour que l'opération à crédit soit possible. Les acheteurs à terme et les emprunteurs doivent s'efforcer de donner satisfaction sur ces trois points aux vendeurs et aux prêteurs. Voyons comment ils y parviennent.

1° COMMENT ON INDEMNISE LE CAPITALISTE DE LA PRIVATION DE SON CAPITAL. — Il y a un moyen très simple d'écarter le premier obstacle. On offre au capitaliste un avantage propre à compenser la privation qu'il va s'imposer. — C'est ce que fait l'emprunteur quand il promet au prêteur de lui payer un intérêt annuel pendant la durée du prêt. C'est ce que fait aussi l'acheteur à terme quand il consent à payer la chose un peu plus cher que s'il la payait comptant. — Bien d'autres combinaisons sont d'ailleurs possibles. L'État, par exemple, quand il emprunte, émet souvent les titres de rentes qu'il offre au public au dessous du pair, c'est-à-dire au-dessous du taux auquel il s'engage à les rembourser. Il cédera, par exemple, au prix de 75 francs, des titres de 3 0/0 remboursables à 100 francs; en pareil cas, le prêteur recevra 3 francs d'intérêt par 75 francs qu'il aura prêtés, ce qui fait un intérêt de 4 0/0, et il aura droit en outre à une prime de remboursement de 25 francs le jour où l'État voudra

se libérer. Les villes usent souvent de procédés analogues. Parfois même elles émettent des valeurs à lots, c'est-à-dire des obligations remboursables par tirages au sort périodiques, avec des lots plus ou moins considérables pour les premiers numéros sortants. Enfin les sociétés par actions, dont les fondateurs font appel au crédit en demandant au public de souscrire les actions qu'ils émettent, assurent aux souscripteurs la situation d'associés avec ses avantages : droit à une part dans les bénéfices tant que la société fonctionnera, droit à une part dans le fonds social quand elle sera dissoute.

Quel que soit le procédé employé, le moyen et le but sont toujours identiques. On assure à ceux qui font crédit des avantages pour compenser la privation à laquelle ils se soumettent.

2° COMMENT ON RASSURE LE CAPITALISTE QUI CRAINT DE N'ÊTRE PAS REMBOURSÉ. — La rémunération accordée au prêteur ou au vendeur à terme n'a pas seulement pour objet de l'indemniser de la privation de son capital, on la calcule en tenant compte des risques qu'il va courir. Mais il faut faire plus : on doit, dans la mesure du possible, atténuer ces risques, car les plus belles promesses ne sont guère engageantes quand elles émanent d'un individu qui peut se montrer malhonnête ou devenir insolvable.

Toutes les législations prennent des mesures en ce sens. En France, la procédure de la saisie et celle de la faillite n'ont pas d'autre but. La première, applicable aux non-commerçants, permet à tout créancier de faire vendre tout ou partie des biens de son débiteur récalcitrant et de se payer sur le prix obtenu; la deuxième, spéciale au cas où un commerçant cesse de faire honneur à ses engagements, amène le partage de son actif entre tous les créanciers de ce commerçant au prorata de leurs créances. — Ce sont là des procédés généraux mis à la disposition de tous ceux qui ont accordé crédit à autrui. Quand un vendeur ou un prêteur s'en contente, on dit qu'il accorde un *crédit personnel* : son droit de créance n'est en effet garanti par aucun bien en particulier, mais seulement par l'ensemble du patrimoine de son débiteur, patrimoine qui, juridiquement, est considéré comme l'accessoire de la personne. — Ce crédit n'est pas aussi rare qu'on serait tenté de le croire. Les vendeurs à terme l'accordent très souvent : ce n'est que par exception qu'un individu vendant à un autre des objets de consommation personnelle, des machines, des matières premières, par exemple, exige une garantie spéciale. Comme il ne concède qu'un délai assez bref et qu'il existe entre lui et l'acheteur un certain courant d'affaires, il se contente en général du droit que lui accorde la loi.

Il est très difficile, au contraire, d'obtenir un prêt dans ces conditions, le délai réclamé étant le plus souvent assez long et l'usage qui sera fait de la somme avancée restant incertain. Presque toujours l'emprunteur exigera des sûretés particulières. On peut lui en

accorder de deux sortes. — Parfois il recevra ce que l'on appelle une *sûreté personnelle*. L'emprunteur lui fournira une *caution*, c'est-à-dire qu'une autre personne s'engagera à rembourser le prêteur si l'emprunteur ne peut ou ne veut le faire; ou bien l'on aura recours à la *solidarité*. Dans ce dernier cas, plusieurs individus, que lie en général un intérêt commun, se portent réciproquement responsables de la solvabilité les uns des autres. Nous en avons antérieurement<sup>1</sup> signalé un très intéressant exemple en décrivant les Sociétés populaires de crédit qui ont pris dans ces derniers temps une si belle extension en Allemagne et en Italie. — Mais, le plus souvent, la sûreté concédée est une *sûreté réelle*, l'un des biens de son patrimoine étant spécialement affecté par l'emprunteur au remboursement de sa dette. Ce bien est-il un immeuble, le prêteur reçoit une hypothèque, droit réel qui lui permettra de suivre la chose en quelques mains qu'elle passe, de la faire vendre et de se payer sur le prix par préférence à tout autre créancier. Le crédit accordé en pareil cas est dit : crédit hypothécaire ou *crédit immobilier*. S'agit-il d'un meuble, on le donnera en *gage* au prêteur qui recevra la chose pour la conserver jusqu'au remboursement, et, au besoin, la faire vendre et se faire payer par préférence sur le prix. C'est le *crédit mobilier*.

De quelque façon que l'on procède, quelle que soit la sûreté offerte, le but est de rassurer le capitaliste. On écarte le second obstacle en lui assurant une sécurité plus ou moins complète.

3° COMMENT ON MET LE CAPITALISTE A MÊME DE RENTRER A SA VOLONTÉ DANS SES FONDS. — Il semble qu'il soit bien difficile de donner satisfaction au vendeur à terme et au prêteur sur le troisième point. Ils craignent, avons-nous dit, de s'engager pour un temps déterminé, n'étant jamais sûrs de n'avoir pas besoin du prix de la chose vendue ou de la somme prêtée avant l'époque fixée pour le paiement ou le remboursement. Mais, d'un autre côté, l'acheteur à terme et l'emprunteur ont absolument besoin de pouvoir compter sur un certain délai. Comment concilier des intérêts aussi directement opposés?

Le moyen a été trouvé. Il consiste à mettre le vendeur à terme et l'emprunteur en mesure de transmettre à d'autres, le cas échéant, la situation de créancier qui leur devient à charge.

On a imaginé dans ce but des arrangements particulièrement commodes. Il est bien de principe, en effet, dans notre législation, que tout créancier peut transmettre à autrui son droit et le titre qui le constate. Mais les procédés du droit commun sont compliqués, imposant des formalités longues et coûteuses. L'industrie et le commerce avaient besoin de modes plus simples, et l'on a trouvé ces modes en revêtant de formes spéciales les titres qui constatent les

1. Voy. plus haut, p. 166.

créances. Deux formes surtout, la forme à ordre et la forme au porteur, permettent la transmission des créances dans les conditions de la plus parfaite simplicité.

Le titre à ordre est transmissible par endossement. Quelques mots tracés au dos du titre suffisent au créancier pour indiquer à qui la créance doit être payée en son lieu et place. Ce droit d'endosser n'est, du reste, pas réservé au premier titulaire de l'effet; quiconque est devenu propriétaire du titre peut à son tour l'endosser au profit d'autrui. — Quant à la transmission d'une créance constatée par un titre au porteur, elle est plus simple encore. On l'opère en remettant l'effet à l'acquéreur de la main à la main.

Dès lors, rien de plus aisé que de rassurer le vendeur à terme et le prêteur qui hésitent à s'engager pour un temps déterminé. On leur offre un titre qu'ils pourront vendre sans difficulté le jour où ils auront besoin d'argent.

C'est ce que fait l'État quand il contracte un emprunt : il permet aux prêteurs de donner à leurs titres de rente la forme au porteur. Les sociétés prennent des mesures analogues pour leurs actions et leurs obligations.

C'est encore ce que fait l'acheteur à terme ou l'emprunteur quand il offre au vendeur ou au prêteur un *billet à ordre*, titre par lequel il s'engage à payer la somme due au créancier primitif ou à celui qui se trouvera désigné par un endossement régulier.

La *lettre de change* présente le même caractère. C'est un titre par lequel le créancier ordonne à son débiteur de payer la somme due à une tierce personne qu'il désigne, ou à l'ordre de cette tierce personne. Très utile pour le règlement des affaires entre individus qui n'habitent pas la même ville, il permet aussi au créancier qui le crée, et à tous ceux qui consentent à l'accepter, de s'en faire payer le montant, quand il leur plaît, en le vendant à un tiers.

Enfin le *warrant* est encore un titre du même genre. Il constate un prêt fait pour un certain temps et garanti par un droit de gage sur des marchandises déposées dans un magasin général. Inspirant toute confiance, il circule aisément, et comme il est à ordre, le prêteur, s'il ne peut attendre l'échéance, n'éprouve aucune difficulté à en transférer la propriété au tiers qui consent à le lui acheter.

On pourrait même aller plus loin : rien n'empêcherait, comme cela a été proposé, de faire circuler des titres constatant des droits d'hypothèques sur les maisons, les terres ou les navires.

**La circulation fiduciaire.** — C'est de l'emploi de ces procédés que sort la circulation fiduciaire.

Les titres que nous venons d'énumérer peuvent, en effet, se classer en deux catégories. — Les premiers, rentes sur l'État, actions et obligations des sociétés, sont généralement à échéance lointaine

et portent souvent sur des sommes considérables. Pour ceux-là, on ne peut demander à la forme au porteur, quand on la leur donne, que d'en rendre la transmission plus aisée. — Mais pour les autres, billets à ordre, lettres de change et warrants, la forme à ordre qu'ils revêtent rend un autre service. Elle ne facilite pas seulement la transmission de ces titres, elle permet aussi de s'en servir comme d'une sorte de monnaie. Comme ils ont presque toujours pour objet des sommes peu élevées, ils se prêtent fort bien au règlement des comptes. Généralement à court terme, ils représentent une somme d'argent à toucher dans un bref délai. Enfin, pour les transmettre, il suffit de tracer quelques lignes qu'on date et que l'on signe. Ils sont presque de la monnaie! En fait, ils en jouent le rôle; on les donne en paiement. Celui qui possède un effet de ce genre, et qui se voit pressé par un créancier, n'est souvent pas obligé de vendre cet effet pour se procurer l'argent dont il a besoin. Il l'offre à son créancier, et presque toujours, si les signatures dont le titre est revêtu sont bonnes, émanant d'individus solvables, le créancier l'accepte, sauf à déduire l'intérêt à courir du jour où il le reçoit jusqu'à celui où il en touchera le montant.

Ainsi, à côté de la monnaie, apparaissent une foule de titres qui peuvent la remplacer et qui en rendent l'emploi plus rare. La circulation de ces titres est appelée circulation fiduciaire, parce qu'en effet elle repose sur le crédit, sur la confiance (*fiducia*)<sup>1</sup>. Elle rend les plus grands services, soit au commerce intérieur, soit dans l'échange entre les nations, car elle permet de compenser les créances et les dettes sans faire subir à la monnaie des déplacements inutiles et coûteux.

#### Les intermédiaires du crédit. Le commerce de banque.

— Le crédit et la circulation fiduciaire, qui en est aujourd'hui une condition essentielle, ont pris une telle importance qu'il existe des intermédiaires dont tout le rôle, considérable, consiste à les faciliter. Ce sont les banquiers.

Il y a longtemps que le commerce de banque existe. Les Romains l'avaient porté à un haut degré de perfection, mais il disparut de l'Europe après la chute de l'empire romain, et quand on le restaura, au moyen âge, ce fut avec une extrême timidité. Les premiers banquiers de Gênes, d'Amsterdam, de Hambourg, de Nuremberg, de Rotterdam, recevaient les dépôts qu'on leur confiait, mais ils n'osaient pas en disposer; ils se bornaient à les conserver et à mettre ainsi le déposant à l'abri des risques de perte ou de vol. Ils se chargeaient

1. Les billets à ordre, lettres de change et warrants ne forment d'ailleurs pas, à eux seuls, toute la circulation fiduciaire. Il faut y joindre deux titres dont nous aurons bientôt à parler: le chèque (voy. p. 229) et le billet de banque (voy. p. 233).

aussi de payer et de recevoir pour leurs clients, et simplifiaient les règlements de comptes par la pratique des virements.

Mais, peu à peu, ils s'aperçurent qu'il était inutile de conserver en caisse le montant intégral des fonds qu'on leur confiait. Les déposants ne viennent jamais tous à la fois réclamer ce qui leur est dû; il suffit donc de tenir disponible une partie seulement des dépôts; le reste peut être employé à de fructueuses opérations de prêt. De ce moment, le commerce de banque commença à prendre une grande extension. — Aujourd'hui, les banquiers jouent un double rôle.

1<sup>o</sup> LES BANQUIERS SONT INTERMÉDIAIRES DANS LES OPÉRATIONS CONCERNANT LES MONNAIES ET LES PAYEMENTS. — Ils ont d'abord conservé leur ancienne fonction en l'élargissant. Ils se chargent de tout ce qui concerne la circulation fiduciaire et le mouvement des espèces métalliques. On s'adresse à eux pour faire transporter des monnaies d'un lieu dans un autre, pour acheter ou vendre des effets de commerce, pour faire toucher ceux qui sont payables au loin; ils servent aussi de caissiers à leurs clients.

Trois combinaisons leur servent particulièrement dans ces divers cas : le compte courant, le virement et le chèque.

LE COMPTE COURANT est un contrat qui règle les situations respectives d'individus que leurs relations d'affaires amènent à se faire réciproquement des avances. Il détermine une fois pour toutes l'intérêt auquel chacun aura droit pour les sommes qu'il aura versées à l'autre, ainsi que l'époque où le compte sera arrêté et la manière dont s'en fera le règlement. — Rien n'est mieux fait que ce contrat pour faciliter les opérations entre les banquiers. Ceux entre lesquels il est intervenu n'hésitent pas à se transmettre des ordres qui sont immédiatement exécutés, puisque les conséquences en ont été prévues et réglées à l'avance. — Les comptes courants forment ainsi comme un vaste réseau qui relie les banques et permet au crédit de circuler instantanément d'un bout du monde à l'autre. Le banquier de Paris qui reçoit l'ordre de faire toucher une lettre de change à New-York envoie cette lettre à son correspondant dans cette ville, et celui auquel on verse, à Marseille, par exemple, une somme de monnaie peut, par un simple télégramme, en procurer l'équivalent à la personne qu'on lui indique, à Melbourne aussi bien qu'à Bordeaux.

LE VIREMENT est une opération qui consiste à supprimer une somme du compte d'un client pour la porter à celui d'un autre. Il facilite les paiements entre ceux qui ont des fonds déposés chez le même banquier, puisque, sur un simple ordre donné à celui-ci, une dette sera éteinte sans déplacement de monnaie.

LE CHÈQUE. — LES COMPENSATIONS. — LES CLEARING-HOUSES. — Mais l'instrument le plus utile aux banquiers, pour faciliter leurs

opérations, est le chèque. Imaginé par eux pour permettre aux clients qui leur ont confié des fonds d'en disposer plus aisément, il consiste en un petit écrit par lequel ordre est donné au banquier de payer telle somme au nom du signataire. Il peut être au porteur aussi bien qu'à ordre, et il suppose essentiellement que le signataire a des fonds déposés chez le banquier désigné. — C'est donc un excellent instrument de paiement, aussi commode par la simplicité de ses formes que digne d'inspirer confiance. Aussi s'ajoute-t-il au billet à ordre, à la lettre de change et au warrant pour augmenter la circulation fiduciaire. — Mais il est surtout destiné à permettre aux clients de se servir de leur banquiers comme caissiers. C'est, en effet, un très bon moyen, pour les banquiers, d'encourager le public à leur confier des fonds, que de se charger des opérations de caisse des déposants. A Londres, par exemple, où l'emploi du chèque est très développé, les négociants de la Cité se déchargent sur leurs banquiers de la gestion de leurs fonds. Celui qui doit faire un paiement délivre un chèque sur son banquier, et celui qui reçoit un chèque ou tout autre effet de commerce en paiement, l'envoie chez son banquier qui se charge de le toucher.

Cet usage en a engendré un autre singulièrement avantageux. Comme, à la fin de chaque jour, tous les effets échangés pour le règlement des opérations qui ont eu lieu se trouvent centralisés aux mains des banquiers, ceux-ci se réunissent au *clearing-house*, maison de liquidation, où ils opèrent des compensations en masse. Chacun établit la liste des sommes qu'il est chargé de recevoir de ses confrères et de celles qu'il doit leur payer, et c'est seulement la différence qu'il reçoit ou paye. — Le plus souvent même, le règlement de ces différences se fait de la façon la plus simple. Chacun des banquiers de Londres ayant un compte à la Banque d'Angleterre, ceux qui se trouvent débiteurs délivrent des ordres de virement au profit de ceux qui sont créanciers, de sorte que des sommes énormes, 140 à 150 milliards par an, se trouvent compensées sans aucune circulation de numéraire. — Malheureusement nous sommes loin de pareils résultats. Le chèque, imaginé en Angleterre, ne fut introduit en France qu'en 1865 (loi du 14 juin). Il y rend de grands services, mais il n'a pas encore suffisamment développé chez nos commerçants l'habitude de confier aux banquiers leurs opérations de caisse. Une maison de liquidation a bien été fondée à Paris en 1872, mais ses opérations ne vont guère à plus de 10 ou 12 milliards par an. C'est là une infériorité qui explique en partie l'exagération de notre stock métallique s'élevant au triple de celui qui suffit à l'Angleterre.

2° LES BANQUIERS SONT INTERMÉDIAIRES ENTRE LES PRÊTEURS ET LES EMPRUNTEURS. — En dehors de cette première catégorie de fonctions, les banquiers en remplissent une autre encore plus importante. Ils ne sont plus seulement, comme jadis, les intermédiaires du crédit

comme facilitant l'échange des effets de commerce, les transports de monnaie et les opérations de paiement; ils le sont encore dans le sens le plus absolu du mot, comme empruntant aux uns pour prêter aux autres.

Intermédiaires entre les prêteurs et les emprunteurs, ils centralisent les fonds de ceux qui cherchent un placement et reçoivent les demandes de ceux qui ont besoin d'argent: aux uns et aux autres ils évitent la peine de se chercher. Ceux qui, ayant des fonds disponibles, ne veulent les engager qu'à court terme, les leur confient volontiers, attirés par un intérêt qu'on leur accorde et par les avantages que leur assure l'emploi du chèque: ceux qui veulent emprunter et qui peuvent offrir des garanties suffisantes s'adressent à eux, sûrs d'obtenir des conditions raisonnables de gens dont c'est le métier de consentir des prêts.

Ces prêts, le banquier les fait de diverses façons.

1° Au client qui lui offre des garanties suffisantes ou qui lui inspire confiance, il peut, par exemple, *ouvrir un crédit*, c'est-à-dire qu'il met à la disposition de ce client une certaine somme que celui-ci pourra prendre quand il lui plaira, en une fois ou par fractions. L'intérêt dû au banquier court, en pareil cas, du jour où le client use de son droit, et seulement pour la somme qu'il se fait remettre.

L'ouverture de crédit se double fréquemment d'une convention de compte courant, grâce à laquelle le client sera autorisé à rapporter les sommes dont il n'aura plus besoin, sauf à les reprendre plus tard. Entre temps, les sommes ainsi restituées produisent un intérêt à son profit qui vient en déduction de celui qu'il devra payer lui-même.

2° Souvent aussi, le banquier consent des *prêts sur titres*, c'est-à-dire fait des avances contre remise, à titre de gage, de rentes sur l'État, d'actions ou d'obligations de sociétés.

3° Mais la grande opération de prêt des banquiers est l'*escompte des effets de commerce*. On appelle ainsi le paiement anticipé des billets à ordre, lettres de change et warrants. Celui qui, ayant vendu à terme ou fait un prêt, possède un titre de ce genre, ou qui l'a accepté en paiement d'une créance, peut avoir besoin d'argent avant l'échéance de l'effet. Il le porte alors chez son banquier, et celui-ci lui en paye le montant, sauf retenue d'une petite somme pour l'intérêt à courir jusqu'à l'échéance et l'indemnité de ses risques. Le banquier rend ainsi service à son client, car il lui fait une avance d'argent, mais il trouve lui-même grand profit à ce genre d'opérations. L'escompte des effets de commerce est le meilleur moyen pour lui de faire fructifier ses fonds.

Le commerce de banque exige, en effet, une très grande prudence, puisque celui qui s'y livre prête des fonds qui ne lui appartiennent pas et dont une grande partie peut lui être réclamée à

l'improviste. Le banquier doit, en conséquence, chercher des occasions sûres, éviter de s'engager pour longtemps, s'assurer un courant ininterrompu de rentrées, se ménager enfin le moyen de ralentir ses opérations au cas où un danger viendrait à le menacer. L'escompte lui permet de réaliser toutes ces conditions.

Pour un banquier bien renseigné, les effets de commerce fournissent des placements très sûrs, car tous les endosseurs successifs sont responsables, et il suffit qu'un seul soit solvable pour que le banquier soit remboursé. Une législation rigoureuse met d'ailleurs des moyens de coercition énergiques à la disposition du porteur en cas de refus de paiement à l'échéance. Ces effets sont en outre, le plus souvent, à court terme, et le banquier, en les choisissant bien, peut aisément en échelonner les échéances de manière à alimenter constamment son encaisse. Enfin, une simple élévation du taux de l'escompte, ce taux étant porté par exemple de 3 1/2 p. 100 à 4 p. 100, suffira pour écarter tous ceux qui n'ont pas absolument besoin d'argent et permettra au banquier, le cas échéant, de ralentir ses opérations sans suspendre son commerce ou opposer à ses clients un refus catégorique qui ébranlerait leur confiance.

En escomptant ainsi les effets de commerce revêtus de bonnes signatures, les banquiers ne font pas seulement des avances d'argent, ils rendent au public un autre service qui consiste à faciliter la circulation de ces titres. On accepte d'autant plus volontiers un billet à ordre ou une lettre de change, que l'on sait pouvoir, en cas de besoin, en obtenir le paiement anticipé. De ce chef encore, le commerce de banque vient en aide à la circulation fiduciaire.

Comme on le voit par cet examen rapide de leurs opérations ordinaires, les banquiers sont bien, ainsi que nous l'avions annoncé, les intermédiaires du crédit. Ils le sont à tous les points de vue, car ils en facilitent toutes les manifestations, aussi bien les principales, consistant en avances de capitaux, que les secondaires, si précieuses par l'économie de numéraire qu'elles permettent de réaliser.

Lire dans les *Extraits*.

**Blanqui** : Naissance du crédit en Europe. — Des banques de dépôt et en particulier de celle d'Amsterdam (p. 295).



## VINGT ET UNIÈME LEÇON

### § 2

#### PARTICULARITÉS DU COMMERCE DE BANQUE

Programme officiel : Différentes espèces de banques : Les banques d'émission et le billet de banque. — La Banque de France. — Le crédit immobilier (sociétés de crédit foncier) et le crédit mobilier (monts-de-piété, avances sur titres, magasins généraux).

**Différentes espèces de banques.** — Les développements qui précèdent nous ont permis de donner une idée générale du rôle des banquiers à l'égard du crédit. Il nous reste, pour achever le tableau, à parler de quelques combinaisons spéciales employées par certains d'entre eux. Toutes les banques, en effet, ne sont pas identiques. A côté des banques ordinaires, de beaucoup les plus nombreuses, qui se bornent aux opérations et aux procédés que nous venons de décrire, quelques institutions de crédit se distinguent par les particularités de leur mécanisme. Les unes arrivent ainsi à augmenter leurs ressources, leurs affaires et leurs bénéfices; les autres se mettent en mesure de répondre à des besoins spéciaux que les banques ordinaires ne pourraient pas satisfaire.

**Comment certaines banques augmentent leurs ressources en émettant le billet de banque.** — **Banques d'émission.** — Dans tous les pays, il existe une ou plusieurs banques, auxquelles on donne le nom de banques d'émission, et qui se distinguent des autres, non par leurs opérations, qui consistent, comme celles des banques ordinaires, en opérations de caisses, en avances sur titres, en ouvertures de crédit, et surtout en escompte des effets de commerce, mais par la manière dont elles se procurent les fonds dont elles ont besoin. En même temps qu'elles reçoivent des dépôts