

JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

GAUDIN

Les effets de commerce en France et à l'étranger : l'escompte

Journal de la société statistique de Paris, tome 44 (1903), p. 57-68

http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1903__44__57_0

© Société de statistique de Paris, 1903, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « Journal de la société statistique de Paris » (<http://publications-sfds.math.cnrs.fr/index.php/J-SFdS>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme
Numérisation de documents anciens mathématiques
<http://www.numdam.org/>

III.

LES EFFETS DE COMMERCE EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER : L'ESCOMPTE (1).

Des remarques professionnelles réitérées sur l'importance et la nature du papier de commerce créé en France m'ont amené à chercher les chiffres relatifs à ce papier et à les comparer avec ceux des pays étrangers.

Ainsi, j'ai cru pouvoir préciser des faits bien connus des banquiers, mais obscurs encore pour le monde économique. J'ajoute qu'il y a là une situation mal équilibrée dont certains côtés vicieux, en s'accusant, deviendraient vite dangereux pour le commerce et les industries de grandeurs moyennes.

Déjà en 1892 M. Pierre des Essars avait donné sur ce sujet, avec son autorité habituelle, des chiffres accompagnés de réflexions caractéristiques.

Ce travail, comme beaucoup d'autres, ne concernait que la France. Pour l'Étranger il n'y avait rien. J'ai donc voulu combler cette lacune afin de chercher des indications nouvelles.

On peut évaluer les effets de commerce en capitaux, en se basant sur le produit de l'impôt du timbre. Ainsi, quand le Bulletin de statistique et de législation comparée accuse dans une année une recette de 17 millions de francs pour le timbre des effets de commerce, ce timbre étant en France proportionnel et fixé à 0 fr. 05 c. par 100 fr., nous en concluons qu'on a pu créer cette année-là

(1) Communication faite à la Société de statistique de Paris dans sa séance du 17 décembre 1902.

34 milliards de francs d'effets. Je dis « qu'on a pu créer », car c'est réellement pour cette recette un maximum. On en a créé certainement moins, par suite des rompus. Un effet de 101 fr. et un autre de 199 fr. ont à supporter le même timbre de 0 fr. 10 c.

Pour voir ce qu'il faut retrancher, on fait une moyenne avec un certain nombre d'effets. M. Pierre des Essars trouvait 10 p. 100 à déduire en 1892. Je trouve aujourd'hui 17 p. 100 et cette différence n'a rien de surprenant, car depuis 10 ans le petit papier a foisonné pour des raisons que j'indiquerai tout à l'heure. Ce phénomène a même été si vif, que la Banque de France a ramené à 5 fr. le minimum de l'effet bancable, minimum qui était autrefois fixé à 30 fr.

Le droit de timbre sur les effets de commerce existe presque partout ; il est différent presque partout aussi et souvent moins simple qu'en France. La diversité des tarifs, les règlements spéciaux à chaque État et la différence des mœurs commerciales rendent ces éléments assez difficilement comparables. Cependant, on parvient à tirer des comparaisons utiles quand l'administration du timbre dans chaque État considéré imite l'Administration française et dégage bien dans ses comptes ce produit spécial de timbres, sans le confondre avec d'autres produits du même genre, tels que : timbre sur chèques, timbres sur titres, timbre sur papier de justice, etc....

En plus de la France, j'ai pu avoir ces chiffres pour l'Angleterre, la Belgique, l'Allemagne et l'Italie.

Mes références sont les suivantes :

1° Pour la France, le Bulletin de statistique et de législation comparée de novembre 1897, complété jusqu'en 1900 par M. Salefranque ;

2° Pour l'Angleterre, le livre bleu paru en 1901 (44^e Rapport des commissaires de Sa Majesté. Revenus de l'Intérieur) ;

3° Pour l'Allemagne, une lettre de l'Ambassade de France à Berlin ;

4° Pour la Belgique, un état et une lettre émanant de la Chambre de commerce belge à Paris ;

5° Pour l'Italie, une lettre et un état fournis par la Chambre de commerce italienne à Paris.

Mes recherches ailleurs n'ont pas abouti. Voici comment ce travail a été établi : J'ai relevé dans des bordereaux de papier tout venant 2 500 effets de commerce (exactement 2 497) pour une somme de 600 065 fr. ; puis j'ai calculé pour chacun de ces effets quel droit de timbre il devait payer en appliquant successivement le tarif français, le tarif anglais, le tarif allemand, belge et italien.

C'est un très long travail qui a nécessité 12 500 calculs et qui m'a amené à trouver que ces 2 500 effets, formant un capital de 600 000 fr., devaient être munis de timbres coûtant

358 fr. 05 c. en France,	356 fr. 40 c. en Belgique,
544 fr. 55 c. en Angleterre,	1 057 fr. 50 c. en Italie.
530 fr. 10 c. en Allemagne,	

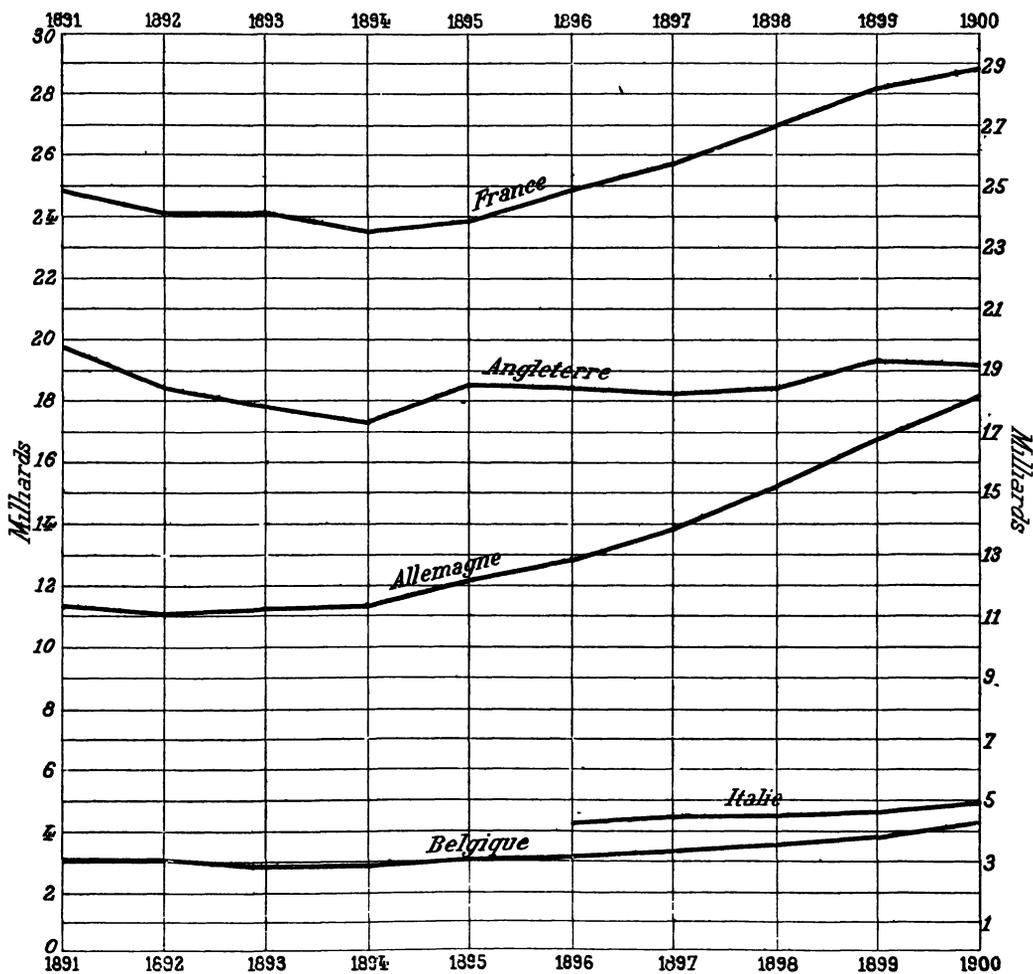
Ceci fait, il suffisait, afin de connaître approximativement le chiffre en capitaux des effets de commerce créés dans chacun des pays pour lesquels j'avais un document, de faire le simple calcul des proportions arithmétiques ; si, par exemple, en Angleterre, un produit de droit de timbre sur effet de commerce de 544 fr.

correspondait à un capital de 600 000 fr., un produit de 19 millions devait correspondre à x capitaux.

J'ai fait ce travail très long, encore pour 10 années, et il m'a donné les chiffres suivants, l'Italie ne figurant que pour 5 années :

Années.	France.	Angleterre.	Allemagne.	Belgique.	Italie.
	Millions de francs.				
1891. . . .	24 972	19 828	11 425	3 075	»
1892. . . .	24 134	18 498	11 062	3 058	»
1893. . . .	24 301	17 881	11 424	2 946	»
1894. . . .	23 631	17 416	11 386	2 938	»
1895. . . .	23 966	18 706	12 206	3 087	»
1896. . . .	24 972	18 593	12 839	3 207	4 413
1897. . . .	25 810	18 381	13 901	3 432	4 656
1898. . . .	27 150	18 562	15 357	3 622	4 620
1899. . . .	28 324	19 583	16 820	3 945	4 732
1900. . . .	28 826	19 267	18 204	4 349	5 007

Avec ce tableau j'ai construit le graphique suivant :



MOUVEMENT DES EFFETS DE COMMERCE EN FRANCE, ANGLETERRE, ALLEMAGNE ET BELGIQUE DE 1891 A 1900 ;
EN ITALIE DE 1896 A 1900.

Ce graphique provoque les remarques suivantes :

D'abord la France dépasse de beaucoup les autres pays dans cette création des effets de commerce.

De 1891 à 1894, elle marque une décroissance, puis de 1895 à 1900 il y a un accroissement rapide : 5 milliards ; presque un milliard de plus chaque année.

Dans son ensemble, l'Angleterre varie peu ; comme la France elle marque une décroissance de 1891 à 1894, elle reprend plus loin son niveau et, seule au milieu de la progression des autres, sa course baisse en 1900 ; c'est sûrement l'effet de la guerre sud-africaine.

L'Allemagne reste stationnaire quand les autres baissent. La crise finie, elle reprend sa merveilleuse envolée : 7 milliards de plus en 6 ans.

L'Italie, gênée par ses droits de timbres exorbitants, ne progresse que lentement.

La Belgique en 6 ans élève son chiffre de près d'un tiers.

L'année 1894 marque partout le maximum d'une crise dont je n'ai pu clairement déterminer les raisons, en dehors de la guerre sino-japonaise et de faits locaux comme les attentats anarchistes, l'assassinat du Président Carnot, etc.....

Je me permets de dire qu'en trouvant au même point dans les courbes cette faiblesse de 1894, j'ai vu là comme une sorte de preuve de l'exactitude de mes calculs.

Les différences que nous venons de reconnaître entre les États deviennent encore plus saisissantes si nous cherchons le quantum d'effets créé par tête d'habitant ; nous trouvons alors :

Effets créés par tête d'habitant.

760 fr. en France,	670 fr. en Belgique,
490 fr. en Angleterre,	165 fr. en Italie.
350 fr. en Allemagne,	

Sur ce point, il est utile d'observer que la France et la Belgique, dont le quantum par tête est le plus élevé, sont aussi les pays où le droit de timbre est le plus bas. Il y a donc là un aboutissement logique qui ne justifie pas la disproportion des chiffres français, mais qui prouve une fois de plus que la réduction de certains droits ou tarifs, au lieu d'être onéreuse pour les États, développe au contraire les transactions ou les consommations et donne, en fin de compte, un avantage dans les recettes.

Il aurait été intéressant de mettre en face de ces résultats les chiffres du commerce général de chacun des pays en cause ; mais il m'a semblé que les appréciations sur le commerce intérieur étaient encore trop controversées et par conséquent trop incertaines pour en faire état. Je n'ai donc retenu comme indice commercial des pays considérés que les chiffres du commerce extérieur, importations et exportations totalisées. Voici le tableau comparé :

		Millions de francs.
France.	Effets.	28 826
	Commerce extérieur.	8 806
Angleterre.	Effets.	19 267
	Commerce extérieur.	21 887
Allemagne.	Effets.	18 204
	Commerce extérieur.	13 494
Belgique.	Effets.	4 349
	Commerce extérieur.	4 138
Italie.	Effets.	5 007
	Commerce extérieur.	3 038

La France a évidemment une grande activité commerciale, sa circulation fiduciaire et sa circulation métallique le prouvent par leur exceptionnelle intensité. Il y a aussi des raisons qui montrent comment en France on peut être amené, à cause de notre tarif de timbre, à faire des effets quand d'autres pays n'en font pas. Ainsi quand la somme à régler est de 100 fr. ou au-dessous, on peut faire un mandat, à un jour de date, qui ne demande que le timbre proportionnel de 0 fr. 05 c. au lieu des 0 fr. 40 c. du timbre de quittance ou du chèque.

Mais rien ne justifie complètement cet énorme chiffre d'effets créés en France ; rien n'explique raisonnablement pourquoi nos commerçants font plus que ceux d'autres pays des affaires qui se règlent à longue échéance. Car, en somme, il n'y a que deux façons de régler : on paie au comptant ou à terme, et la création d'un effet indique indubitablement un règlement à terme.

La vérité, c'est qu'il y a là un état de choses anormal. On fait plus d'effets de commerce qu'on ne devrait légitimement en faire. Pourquoi ?

Tout simplement pour les escompter et par cet expédient se créer des ressources.

J'ai fait un gros travail qui n'est malheureusement pas assez probant pour le reproduire ici ; ce travail, d'accord avec ce que je sais par expérience, me conduit à penser ceci : dans ces 28 milliards d'effets, 10 milliards sont donnés à l'encaissement simple, 18 milliards sont présentés à l'escompte et, sur ce chiffre de 18 milliards, il y a un cinquième de papier qui ne représente pas des opérations commerciales réelles ou, tout au moins, des opérations aussi précises et aussi limitées que l'exige la règle classique de l'escompte.

Mon but n'est pas d'insister sur cette combinaison vulgaire et peu nouvelle, hélas ! qu'on appelle le papier de complaisance ou d'un terme plus pittoresque : la cavalerie.

Il faut déplorer cette grossière déviation, ce vice de l'escompte ; il faut regretter que la répression soit à peu près nulle dans notre société moderne, mais, en somme, c'est là une affaire de police commerciale, une question de jurisprudence, mais pas de science économique.

Cependant il n'est pas inutile de rappeler, pour souligner nos mœurs actuelles, toutes ces offres par prospectus ou annonces journalistiques d'échanges de signature et d'escompte à demi pour commerçants gênés. Les opérations qu'on invite à faire dans ces prospectus deviennent de véritables abus de confiance, quand on présente à un banquier, sans le prévenir, le papier qui en résulte, et c'est naturellement presque toujours le cas. Ces abus étaient suivis autrefois, en cas de déconfiture (et la déconfiture suit de près ou de loin de semblables procédés), de poursuites en escroqueries ou de mise en banqueroute. Aujourd'hui cette manœuvre rentre dans les cas prévus par l'article 585, paragraphe 3, du Code de commerce, mais on ne l'applique presque jamais.

Des contacts journaliers dans le monde des affaires montrent qu'on crée, à notre époque, beaucoup d'effets de commerce pour masquer, en les escomptant, l'insuffisance de capitaux et surtout pour faire de la commandite inavouée.

Je m'explique par des exemples :

Voici un marchand de métaux précieux qui a pour spécialité de fournir de l'or à ces petits bijoutiers parisiens du Marais dont le bon goût est proverbial. Un ouvrier bijoutier qui veut s'établir et n'a pas les 30 000 ou 40 000 fr. nécessaires, ou qui n'en a qu'une partie, vient demander au marchand d'or l'ouverture d'un crédit. Si

l'enquête est favorable, celui-ci consent ; il livre, en compte au bijoutier, le métal précieux apprêté dont il a besoin. Le bijoutier souscrit les billets à 3 mois renouvelables ; le marchand d'or les escompte et voilà des fonds trouvés. C'est la commandite sans débours du moindre capital.

On ne peut imaginer la proportion énorme que prend cette forme de commandite indirecte au moyen de l'escompte. On la trouve dans la plupart des professions, on la rencontre tantôt complète, tantôt partielle, et atteignant des chiffres plus ou moins élevés.

Elle offre, en effet, des avantages extérieurs considérables.

Elle permet d'abord à un ouvrier bijoutier de s'établir ; les conditions sont onéreuses, il est vrai, il lui faut beaucoup travailler pour rembourser son prêt, mais enfin il est patron. Le marchand d'or, de son côté, trouve dans cette combinaison un client forcé, qui ne peut guère se montrer exigeant, un client qui a perdu toute indépendance, un client qui, n'ayant pas de crédit sur place, est encore obligé de donner son papier sur lequel on réalise une différence d'agio. Ce client est donc une source féconde de bénéfices dont la marge serait illimitée s'il n'y avait la crainte de voir l'emprunteur tomber en déconfiture. Et pour tous ces avantages aucune avance d'argent à faire ; rien que du papier.

Aussi tour à tour, on voit des marchands de jouets en gros qui commanditent des petits bazars ; des marchands de cuir qui avec leur marchandise avancent des fonds à des fabricants de chaussures ; des drapiers qui soutiennent des tailleurs ; des fabricants de vernis qui aident des peintres en bâtiments ; des marchands de produits médicaux qui s'intéressent à des pharmaciens, etc., etc.. Mais l'exemple le plus typique, et d'ailleurs le plus légendaire, nous est fourni par nos débitants de vins et spiritueux auxquels je vous demande la permission d'appliquer le véritable nom, c'est-à-dire les mastroquets de Paris.

Lorsque, dans un débit, il y a quelque jeune paysan actif, dégourdi, robuste, il est vite remarqué.

Le marchand de vins en gros et le distillateur (qui opèrent toujours de concert) le jugent, l'interrogent, et éveillent son ambition. Le gaillard a bien quelques économies, un champ ou une mesure là-bas dans la campagne, mais c'est insuffisant pour s'établir. Qu'importe ! on lui donnera ce qu'il faut. On le marie, on lui achète un bon coin, puis le néophyte est installé pompeusement au comptoir en zinc ; alors, comme notre bijoutier de tout à l'heure, il commence à signer des billets renouvelables dont il aura bien du mal à voir la fin.

Plus de la moitié des marchands de vins, restaurateurs et cafetiers n'ont plus ici leur liberté et n'existent commercialement qu'en raison de capitaux avancés par des fournisseurs.

Autre exemple :

Voilà un marchand d'éponges en gros. Sa récolte vient de finir aux Iles Grecques ou sur la côte de Tunis. Il a payé comptant sa marchandise qui, rentrée en magasin, triée, apprêtée, est destinée à des marchands de détail dont les uns vendent l'éponge de toilette, d'autres l'éponge de cuisine, d'autres l'éponge pour l'industrie, etc... Mais ces marchands ne vont pas vendre aussitôt le lot qui leur est attribué, il y a des questions de saisons, de cours, quelquefois de mode... Or, le marchand en gros a besoin de fonds pour faire un autre achat aux pêcheries d'Amérique. Pour se procurer ces fonds et d'accord avec ses revendeurs, il leur livre d'un coup le stock qui

représente leur capacité de vente, puis il tire sur eux à 90 jours et il escompte le papier. Au bout de trois mois, on renouvelle pour ce qui n'est pas vendu et ainsi de suite.

Cette sorte de papier ne représente donc pas l'opération commerciale pure, celle qui peut s'isoler, celle qui commence et qui finit.

Ces tirages sont faits sur de la marchandise en compte, de la marchandise qui peut s'avaries, vieillir, qui peut devenir invendable. Le banquier, non prévenu, qui a escompté n'est pas bien nanti et l'opération d'escompte n'est pas régulière. Cependant, si ce procédé constitue un subterfuge, il n'y a pas fraude comme dans le cas des billets de complaisance.

Par l'extension de cette façon de faire, vous verrez, au Sentier, un négociant en tissus, embarrassé à la veille d'une échéance, ou un marchand de rubans des environs du Temple, aller porter chez un confrère un stock de marchandises en simple dépôt provisoire et faire sur le confrère, ainsi garanti, des tirages qui sont acceptés et aussitôt escomptés. C'est ce que nous appelons faire de la consignation.

Les cas que nous venons de passer en revue sont plus ou moins dignes d'intérêt; mais en voici une série d'autres qui démontrent que le commerce et l'industrie, malgré l'importance des capitaux disponibles, ne trouvent quelquefois qu'avec peine et au moyen d'expédients l'aide, la ressource économique dont ils ont justement besoin.

Voici, par exemple, un marchand d'articles en laine filée (tricots, fichus, pèlerines, etc...) qui achète sa laine au printemps, la manufacture et la tient prête pour l'hiver. Jadis, les commis voyageurs passaient dans la clientèle et plaçaient la fourniture pour toute la saison.

Mais aujourd'hui un nouveau facteur a bouleversé tous les usages : c'est le colis postal; plus de stocks invendus, plus de fâcheux « rossignols », le marchand au détail a des catalogues, des albums, des échantillons et cela suffit. Quand il a fait une affaire, il écrit à son fournisseur et, 24 heures après, le colis postal lui apporte l'article demandé.

D'autre part, le fabricant accumule tous les risques autrefois éparpillés. Si le froid ne vient pas, si une mode inopinée apparaît, si les mites attaquent la laine, il reste avec sa marchandise, et, s'il vend régulièrement, il doit attendre quelquefois jusqu'à février ou mars la rentrée des fonds qu'il a déboursés au printemps précédent. Ah! ces stocks, quel embarras! Quel souci pour le marchand de gros!

Nous avons vu, il y a quelques années, le fait suivant. Douze gros marchands de soie à coudre du quartier Sébastopol se sont syndiqués ou plutôt ont fondu leur maison dans une société unique et l'une des causes les plus déterminantes pour cette fusion fut précisément l'obligation de plus en plus lourde qu'avait chacun d'eux d'avoir en magasin toutes les nuances, toutes les gammes de soie nécessaires pour assortir aux multiples couleurs que fait apparaître chaque jour la chimie moderne. Ils ont maintenant un stock au lieu de douze.

Mais revenons à notre marchand de laine. Cette façon nouvelle de travailler apporte déjà dans sa comptabilité des détails infinis. Je parlais tout à l'heure du petit papier, c'est là qu'on le voit naître. Le vendeur au détail commande toujours le minimum : on lui envoie, à la fois, une cravate, une boîte de fil, une paire de gants, un petit outil, une boîte de savon, etc... Dans les plus grandes maisons, on voit couramment des traites de 2 fr. 50 c., de 3 fr., de 5 fr. Il faut un monde d'employés pour tenir de pareils comptes.

Tout cela n'apporte pas à notre fabricant les fonds utiles ; pour en avoir, il pousse ses commis voyageurs à obtenir à tout prix des commandes sérieuses. Alors ceux-ci cherchent à circonvenir le petit débitant, à le prendre par la vanité ou par des rabais. Quand l'un d'eux a accepté quelques centaines de francs de marchandises, presque toujours à condition que la partie invendue sera retournée ou que la traite représentant sa valeur sera renouvelée à volonté, on crée un effet de commerce qui est remis à l'escompte.

Dans le Sentier, il n'est pas rare de vendre, en mai, des marchandises valeur août payables à 90 jours, c'est-à-dire à fin de novembre : c'est du crédit de 6 mois.

Dans la chaussure, on fait sur des articles d'hiver des crédits d'un an. Il faut évidemment disposer de gros capitaux pour vendre à des conditions pareilles. Quand ils sont insuffisants et puisqu'on ne peut escompter qu'à trois mois, on renouvelle le papier chez les banquiers et ce dernier moyen est choisi de préférence, parce qu'en France l'escompte n'est pas cher et que, d'autre part, des capitaux importants ne trouveraient pas toujours une rémunération suffisante avec de semblables délais.

Voici maintenant le cas d'un gantier. Celui-là, pour soutenir la concurrence des confrères, cherche à supprimer des intermédiaires. Il fait rassembler par des collecteurs à ses gages les peaux de bouquetins et de chevreaux que, dans les campagnes, on tue pour les fêtes de Pâques. Il fait ensuite mégisser toutes ces peaux, fabrique ses gants pour l'entrée de l'hiver. Ce gantier fournit aux grands magasins de nouveautés, il doit tenir prête la marchandise qu'on lui a commandée et dont on ne prend livraison d'ailleurs qu'au fur et à mesure des besoins. Impossible à lui de créer régulièrement un effet quelconque pour avoir des fonds, car il est de règle dans les grands magasins de ne pas accepter de traites. Notre gantier est donc obligé, s'il veut rentrer dans des fonds déboursés en avril, de chercher un banquier qui consente à lui escompter une traite non acceptable, c'est-à-dire sans valeur.

Ce commerçant est évidemment gêné ! Pourquoi, dira-t-on, les grands magasins n'acceptent-ils pas de traites ? Parce que les grosses entreprises sont souvent exigeantes et dures ; parce qu'en faisant peser sur l'humble fournisseur le poids de leur importance, elles veulent des conditions exceptionnelles.

Puis cette mode nous est venue aussi de pays voisins. En Belgique, par exemple, on n'accepte que peu ou pas, parce qu'on publie là un Bulletin officiel des protêts. Les tirés qui, après avoir donné leur signature, n'ont pas payé à l'échéance se voient mis partout à l'index et leurs tirages sont refusés ensuite à la Banque. Ceux qui ne sont pas sûrs d'eux et ceux surtout qui avec raison craignent quelque erreur dans la tenue de leur échéancier ou de la présentation, refusent l'acceptation.

A l'instar des Compagnies de chemins de fer et des Administrations publiques, on voit donc couramment, aujourd'hui, des grands magasins, des bazars, des commissionnaires et maintes grosses maisons refuser d'office l'acceptation. C'est maintenant une marque de haut commerce.

Afin de montrer à quel point pouvait s'élever l'exigence des grands magasins, je citais, le mois dernier, à notre Secrétaire général l'histoire suivante :

Un fabricant de corsets livrait à un gros magasin des corsets en paquets par douzaines. Un jour on lui demanda de faire à ses frais, pour chaque corset livré, une jolie boîte en carton. Il accepta. Une autre fois on voulut, dans la boîte, une paire de lacets de soie en double pour que l'acheteur n'eût pas à renouveler ses lacets. Le pauvre fabricant voyait ainsi fondre son maigre bénéfice, mais comme c'était

à prendre ou à laisser, il obtempéra. Plus tard, on exigea dans la boîte un « busc » de rechange, etc., etc. Je ne sais pas ce qu'on exigea encore, mais j'ai vu depuis qu'il avait fait faillite et pourtant ce n'était pas un sot, puisqu'il avait un titre dans sa Chambre syndicale.

Je pourrais citer encore bien d'autres cas, ils se ressemblent tous. En voilà pourtant un plus spécial. C'est celui du fournisseur pour les administrations publiques. Celui-là ne sait jamais quand lui arrivera le bienheureux mandat qui soldera sa facture. Il y a parfois des règlements qui exigent des délais incroyables. Ainsi, je connais un entrepreneur qui n'est pas encore payé à l'heure qu'il est pour des travaux exécutés en 1898, dans une mairie des environs de Paris. Et il n'y a ni procès ni désaccord sur les chiffres, c'est le simple manque de crédits.

Comment trouver des capitaux, en attendant, si le besoin s'en fait sentir et si l'on est dépourvu d'amis, de parents ou de fournisseurs disposés à faire des avances?... On s'ingénie à faire des combinaisons, plus ou moins adroites, mais toujours onéreuses, dont le résultat est d'ailleurs hypothétique. J'ai vu ainsi un fournisseur de lanternes pour la marine qui avait installé des représentants dans les ports et qui tirait sur eux des traites pour la valeur des fournitures qui lui étaient dues. Il les escomptait ensuite.

Au milieu de cette situation où l'ivraie est mêlée si intimement au bon grain, le banquier est assez perplexé. Par principe, et à moins de garanties sûres, il n'admet pas le papier anormal. Dans les déconfitures, en effet, ce papier donne lieu aux pertes les plus lourdes. Quand, par exemple, un fournisseur commanditaire, ainsi que notre marchand d'or de tout à l'heure, tombe, tout s'écroule autour de lui comme un château de cartes; c'est le désastre.

Chez les banquiers particuliers, des commerçants très connus et très cotés peuvent quelquefois faire admettre de ce papier, mais, la plupart du temps, et surtout dans les Sociétés de crédit, où il y a toute une hiérarchie d'agents, des contrôleurs, des inspecteurs, des comités, etc...., ces sortes d'accords sont impossibles.

Alors l'intéressé cherche à introduire son mauvais papier par ruse. C'est assez facile. La concurrence acharnée des banquiers modernes permet à un commerçant moyen d'avoir quatre ou cinq banquiers.

Le papier renouvelé passe de l'un chez l'autre, et il est difficile au milieu du reste de le distinguer. D'autre part, des apparences de tricherie qui paraissent évidentes ne signifient souvent rien. Ainsi, quand on voit deux commerçants ayant un genre d'affaires identique, tirer des traites l'un sur l'autre, on peut supposer qu'ils sont compères pour une combinaison quelconque de papier. Eh bien! ce n'est pas toujours vrai. Les échanges sont nombreux dans des professions similaires.

Ainsi le lapidaire qui achète des perles aux Indes est obligé, en raison des usages, de prendre en bloc toute la récolte du pêcheur avec lequel il traite. Dans un pareil lot, il y a des perles de toutes les teintes et de toutes les dimensions, depuis les grosses en forme de poire qui servent de pendants de colliers, jusqu'aux plus petites qu'on scie pour les plaquer sur les bijoux. Ce lapidaire cède donc à des confrères ce qu'il n'emploie pas et lui-même ira chez le confrère, si besoin est, pour assortir des brillants ou d'autres gemmes.

S'agit-il d'ivoire? La dent d'éléphant, comme toutes les cornes, présente à l'intérieur un vide conique. La pointe seule est massive et sert à faire des billes de billards. A la base, on tire des plaquettes pour touches de pianos. Entre le haut.

et le bas, et suivant l'épaisseur, on approvisionne une quantité d'industriels différents.

Les uns font de la marqueterie, des articles de toilette, des objets religieux, les autres font des poignées de cannes, des jeux, des bijoux; il y en a même qui, avec le milieu de la défense, font des bracelets qui retournent aux naturels de Ceylan. Ces gens-là exigent chacun une partie spéciale de la dent; si le marchand ne l'a pas, il va la prendre, à charge de revanche, chez un confrère.

La carapace de tortue qui, depuis le ventre, donne l'écaille blonde, jusqu'à la ligne du dos où est l'écaille jaspée, convient de même suivant sa teinte à des industriels très différents.

Mais la peau surtout entre dans un nombre presque inimaginable de professions. Il y a des peaux de veau, de mouton, de chèvre, d'élan, de cerf, de serpent, de crocodile, etc., etc., et ces peaux servent tour à tour, dans les chaussures, les vêtements, la maroquinerie, jouets, reliure, articles de voyage, chapellerie, ceintures, bretelles, équipements, sellerie, ameublements, tentures, etc..., jusqu'à la profession qui consiste à scier les peaux dans leur épaisseur pour tirer d'elles cette pellicule qui sert à encapuchonner les bouchons de flacon de parfumerie! Or, les mégissiers, les chamoiseurs et autres livrent en vrac leurs peaux. Ce sont les peaussiers qui font le tri, qui se passent et repassent des lots; ceci donne lieu à la création d'effets, aussi voit-on quelquefois entre certains d'eux un véritable feu d'artifice de papier, devant lequel le banquier le plus perspicace ne peut rester que profondément embarrassé.

L'œuvre de la banque qui naturellement exige beaucoup de vigilance est donc plus que jamais hérissée de difficultés, pleine d'embûches et le banquier actuel est un homme bourré de soupçons, rempli de méfiance et d'arrière-pensées.

Dans cette disposition d'esprit, il arrive parfois qu'il accueille mal du papier sincère ou qu'il ne s'ouvre pas franchement à des affaires pourtant recommandables. Les bons pâtissent à cause des mauvais. Il résulte de cela qu'une atmosphère de gêne pèse sur les opérations d'escompte et les embarrasse. Quand un commerçant timide, fier ou susceptible peut se passer de cette opération, il le fait avec enthousiasme, il se contente de ses moyens sans chercher à développer ses affaires et renonce à cet instrument pourtant si merveilleux du crédit.

Quel remède apporter à ce mal?

Je m'empresse de déclarer que je n'ai pas l'intention de présenter un système de finances commerciales.

Au milieu des doctrines et des théories scientifiques, j'ai seulement voulu apporter à nos savants, à nos maîtres, qui n'ont pas l'occasion de voir de près la pratique des affaires, un peu d'économie vécue, si j'ose m'exprimer ainsi; j'ai voulu soumettre à la Société des cas certains, des faits précis, que je pourrais tous compléter par des chiffres et par des noms.

Ce mal n'est pas nouveau. Déjà le regretté M. Coste signalait en 1884, au *Journal des Économistes*, dans une sorte de philippique intitulée « Une lacune dans l'organisation du crédit », la posture difficile des affaires industrielles et commerciales de petite et de moyenne importance.

Nous venons de voir que ce mal, loin de s'améliorer, s'aggrave et va devenir dangereux. Le crédit reste sur certains points rudimentaire. Il suit incomplètement les affaires dans leur marche progressive et, pour l'heure, il répond insuffisamment aux nécessités ambiantes.

A notre époque, tous ceux dont l'entreprise est trop petite pour justifier l'émission de titres couramment négociables, tous ceux dont l'affaire ne peut pas se mettre en actions ou en obligations, doivent à peu près renoncer, en dehors de l'escompte, aux capitaux publics. Et ceux-là, bien entendu, constituent le plus grand nombre.

Pour combler cette lacune, des économistes comme M. Pierre des Essars inclinent pour que la banque privée fasse du crédit personnel sur le modèle des « cash account ».

Mon expérience personnelle me fait voir la question sous l'angle suivant : que le banquier accorde des facilités de caisse, c'est-à-dire qu'il fasse un crédit de quelques jours aux échéances ou dans les circonstances exceptionnelles. C'est parfait. Et là nous sommes bien d'accord avec les économistes classiques du genre Coquelin ou Courcelle-Seneuil. Mais du découvert de caisse permanent et régulier n'est pas possible dans l'état actuel des choses.

D'abord, le banquier vit du mouvement des capitaux et non de leur immobilisation ; puis les fonds dont il dispose appartiennent presque toujours à des déposants qui peuvent les reprendre quand ils le désirent. La plus grosse partie des emplois du banquier ne peut donc porter que sur l'escompte, les reports, les avances sur titres et autres opérations immédiatement réalisables.

Quand un banquier consent un découvert, c'est donc avec la conviction qu'il aura les fonds prêtés dès qu'il en aura besoin.

L'emprunteur, de son côté, se laisse peu à peu aller à tableur sur ce qu'on lui a momentanément avancé comme sur des fonds lui appartenant en propre. Lorsque le banquier les redemande, il est rarement en état de rembourser ; il y a vite incompatibilité et ces sortes d'opérations se terminent souvent comme les prêts entre amis, c'est-à-dire par des fâcherics, des ruptures, sinon des pertes.

D'autre part, quand le banquier avance des fonds à découvert, je dis un banquier sérieux et non un usurier, c'est à un taux d'environ 5 p. 100. Or un commerçant, qui va bien, tire de ses affaires un taux notablement supérieur. Si l'emprunteur réussit, le banquier qui a fait le découvert a donc, à son désavantage, une rémunération mal proportionnée avec le service rendu ; si le commerçant tombe, le banquier perd ses capitaux. C'est un marché de dupes.

Je ne vois qu'un moyen de solutionner cet important problème, c'est d'aborder très franchement le crédit personnel en faveur de commerçants et d'industriels comme l'a préconisé M. Pierre des Essars, mais avec des fonds déposés et engagés clairement pour cet objet.

Il est évident qu'une nouveauté de cette espèce produirait quelque effarement chez le capitaliste français qui est de nature craintive et routinière ; mais en somme, une entreprise de ce genre serait peut-être moins hasardeuse que certaines autres. Il est facile d'ailleurs de déterminer la proportion des maisons qui réussissent, de celles qui se tiennent et de celles qui tombent. Les faillites constituent dans le bloc une minorité infime, comme on peut le voir dans une communication précédente de M. Limousin (1). D'autre part, après les publications récentes de M. Neymark, il est incontestable que la France s'enrichit. Donc l'ensemble du commerce français gagne de l'argent.

(1) Voir Journal de la Société, année 1900, p. 52.

J'ai la conviction qu'un groupe de commandites bien choisies, assez nombreuses, très éparpillées pour diviser les risques et soigneusement suivies, donneraient à un public commanditaire des résultats très notables et sans doute complètement inattendus.

J'arrive à la conclusion. Nous avons vu que la France faisait beaucoup plus de papier de commerce que les autres pays et qu'elle faisait un chiffre appréciable de mauvais papier.

Cette situation est regrettable, mais il n'y a pas lieu de s'émouvoir outre mesure. Nous ne gardons pas le monopole du procédé. La courbe du graphique s'élève chez d'autres nations avec une allure suggestive. Les peuples deviennent plus avertis, certaines écoles disent moins naïfs. Souvent les Français marchent devant les autres, toutefois ils sont toujours suivis de près et quelquefois dépassés.

Le gros problème de la dépopulation qui a fait ici l'objet de si belles études n'est plus un mal uniquement français ; or, il y a visiblement un lien de parenté entre toutes ces questions sociales et économiques. L'homme qui apprend à limiter sa progéniture est le même qui s'ingénie à faire du papier de commerce incorrect.

Mais il y a pour l'équilibre général des choses une loi certaine.

Les individus qui, avec rien, veulent édifier du crédit solide, sont comme les chercheurs de mouvement perpétuel, ils n'aboutissent pas et n'aboutiront jamais à des résultats tangibles.

Il y a pour l'imagination des bornes aux combinaisons humaines ; ce sont les limites de la raison et de la morale.

GAUDIN.