

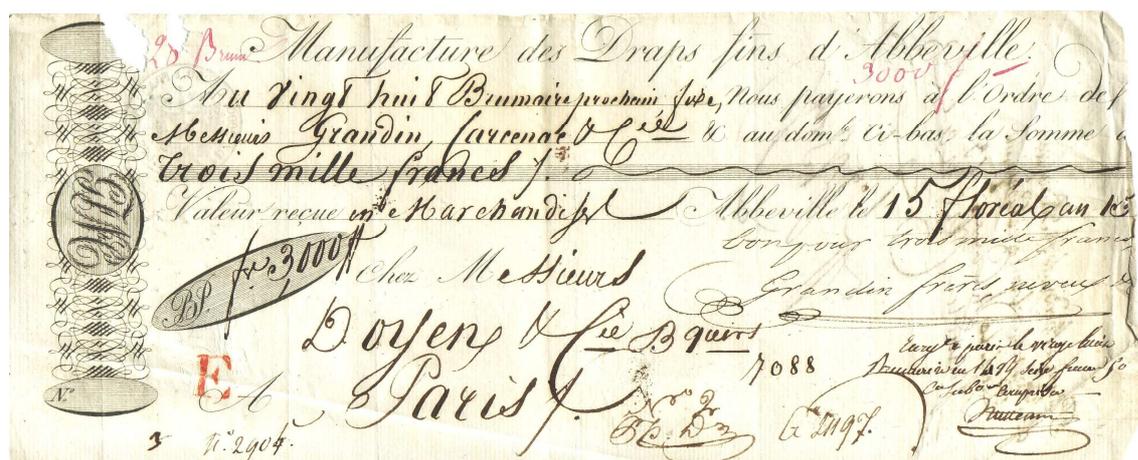
3. L'escompte commercial

3.1. Quelques définitions

La lettre de change

Dans son *Traité du change et manuel de la banque*, Edmond Degranges définit la lettre de change comme « un ordre qu'un banquier, ou toute autre personne d'un pays quelconque, donne à un de ses débiteurs ou de ses correspondants d'un autre pays, de payer au porteur de cet ordre la quantité d'argent qui y est énoncée et dont il déclare avoir reçu la valeur⁹⁶. » La condition géographique me paraît trop restrictive par rapport à la réalité ; les documents de la Banque de France ne font pas de distinction entre les lettres de change sur Paris et celles sur d'autres places. Seul l'état du portefeuille du comptoir de Lille fait quelquefois mention de billets à ordre. Il semble que les usages étaient moins rigoristes que ce cours de comptabilité. La transaction représentée par une lettre de change fait intervenir trois personnes : le tireur qui s'engage à acquitter la somme due ; l'accepteur (ou le tiré) qui doit payer la traite après l'avoir acceptée et le preneur à qui la somme doit être versée.

Illustration : Lettre de change.



Collection : Archives Banque de France

Quand on reçoit une traite en paiement d'une transaction, il faut dans un premier temps la faire accepter. Pour cela, il faut se rendre au domicile de l'accepteur et lui faire signer la lettre de change. Ainsi, il atteste qu'il est bien redevable envers le tireur et qu'il paiera la somme à la date fixée. En cas de non-acceptation ou de non-paiement de la traite, le preneur doit faire dresser un constat (appelé protêt) par un huissier de justice ou un notaire avant de poursuivre les débiteurs. Le document ci-dessous est une lettre de change conservée dans le dossier contentieux Grandin Carcenac & Cie ; elle semble conforme à la définition donnée par Edmond Degranges. Le 15 mai 1805, la Manufacture des Draps fins d'Abbeville s'engage à payer le 19 novembre 1805 la somme de trois mille francs, dont ils certifient avoir reçu la valeur en marchandises, à la maison Grandin Carcenac & Cie. Les banquiers parisiens Doyen & Cie chargés de payer la somme pour le compte du débiteur sont les accepteurs.

Escompte à deux ou plusieurs signatures

⁹⁶ Edmond Degranges, *Traité du change et manuel de la banque*, p. 5-6.

Dans l'exemple ci-dessus, le créancier Grandin Carcenac & Cie doit atteindre six mois pour encaisser son argent. S'il a un besoin de fonds urgent, il peut vendre cette traite. Les lettres de change sont cessibles par endossement ; la personne qui cède la traite doit la signer au dos pour attester de la vente. L'acheteur va calculer un intérêt variable selon la solidité des débiteurs et la durée restant à courir ; cette retenue s'appelle l'escompte. Généralement la lettre de change n'est signée que par le tireur et l'accepteur ; l'opération est alors appelée « *escompte à deux signatures* ». Pour diminuer ce taux de l'escompte, il est possible de rehausser la qualité de la créance en demandant à un ou plusieurs négociants plus réputés de se porter caution de la traite. Ces derniers signent la lettre de change en s'engageant pour la somme inscrite ; la commission demandée est également variable selon le risque encouru. On parle dans ce cas d'escompte à plusieurs signatures. En cas de non-paiement, toutes les personnes ayant signé la traite peuvent être poursuivies conjointement par le créancier. Plus une lettre de change comporte de signatures, plus celui-ci a de chances d'être payé.

Premières, secondes et tierces de change...

Quand le domicile de l'accepteur est assez éloigné, obtenir sa signature nécessite des envois de traites par la poste avec parfois des risques de perte ; c'est pourquoi on fait souvent trois exemplaires de la même traite différenciés par les termes « *première, seconde ou tierce de change* ». Le créancier envoie la première de change pour acceptation à un correspondant domicilié au même lieu que le tiré ; charge à cette personne de la faire accepter et de la garder jusqu'à l'échéance. Le créancier peut ensuite céder la seconde de change par endossement en y indiquant la mention « *la première chez M. ?????? pour l'acceptation.* » La seconde traite circule librement jusqu'à l'échéance. Son dernier propriétaire réclame au dépositaire la première de change qui porte la signature de l'accepteur, car il doit présenter les deux documents pour toucher son argent. En cas de perte de la seconde, on utilise la tierce de change. Ce système permet de recueillir toutes les signatures nécessaires à l'encaissement de la traite en minimisant les risques de perte. Quand la transaction concerne des villes plutôt proches géographiquement, on ne fait qu'une traite appelée le plus souvent « *seule de change* ». Les quelques traites conservées dans les Archives de la Banque de France ne portent aucune mention de ce type. Peut-être ce procédé était-il réservé aux transactions de longues distances ou avec l'étranger ?

3.2. Fonctionnement de l'escompte à la Banque de France

Le règlement intérieur décrit précisément les procédures en vigueur dans l'institut d'émission. Tout d'abord, il faut être admis à l'escompte par une décision du conseil général après un avis favorable du comité d'escompte. Toute candidature doit être appuyée par trois négociants honorablement connus de la Banque de France. A sa création, la Banque de France escompte trois jours par décade : les primidis, quartidis et septidis. A partir de janvier 1806, le nombre passe à trois jours par semaine: les lundis, mercredis et vendredis. Les effets remis au bureau de l'escompte doivent être déposés au plus tard à onze heures du matin ; les effets en provenance des départements sont transmis par le directeur général. Les effets sont soumis à un premier contrôle pour vérifier s'ils sont rédigés correctement, si l'échéance est inférieure à la limite autorisée. Ensuite, les signatures sont authentifiées grâce au registre ad hoc. « *Nul ne pourra être admis à l'escompte, s'il ne s'est pas fait connaître, si sa signature n'a pas été consignée sur le registre par lettre alphabétique déposé chez le directeur de l'escompte. Le domicile du*

présentateur sera constaté et consigné dans un registre⁹⁷. » La Banque de France n'accepte que les traites à trois signatures ; la troisième signature pouvant être remplacée par le dépôt d'actions Banque de France ou de rentes 5 % consolidé en garantie. Pour chaque présentateur, le directeur de l'escompte établit un bordereau d'escompte pour les effets à trois signatures et un autre pour les effets à deux signatures. Les bordereaux sont ensuite classés par type et sont transmis au comité d'escompte avec un bordereau général reprenant toutes les présentations.

Illustration : Bordereau de remise d'effets sur Paris.

*BORDEREAU des Effets sur Paris, escomptés par le Comptoir de Lyon,
le 21 Mai 1810
et remis à la Banque de France, le 22 du Meme Mois*

N ^{os} .	SOMMES.	ACCEPTEURS.	ÉCHÉANCES.	JOURS.	ESCOMPTE.
255	f. 2,000	D. de Bourlain	12 Juillet	52	11, 85
258	10,000	Guerin safonin	18 Août	89	98, 90
256	1,574	St. Spicafic	20 id.	91	15, 90
257	2,962	Dits	idem	id.	29, 95
259	6,000	Daniel Colley	21 id.	92	61, 35
254	9,000	Ant. Brunet	idem	id.	92, 00
259	1,066	Bernard	22 id.	93	11, 00
260	1,083	Joseph	idem	id.	11, 20
261	500	D. de André et Lottier	23 id.	94	52, 20
262	4,000	Gombert Lerech	25 id.	96	42, 65
f. 42,687, 85					426, 70
426 70 Escompte -					
f. 42,261, 15					

De f. en payement de laquelle somme le Comptoir a fourni les Mandats ci-après.

N^{os} 155 f. 14,846, 65. Ordre Ch. de l'effet de
156 6,429, 88 cf. J. de Grand
157 20,934, 62. cf. Reynard fils et Co.
f. 42,261, 15

Le 22 Mai à 5 jours de date
Le Directeur Darnal

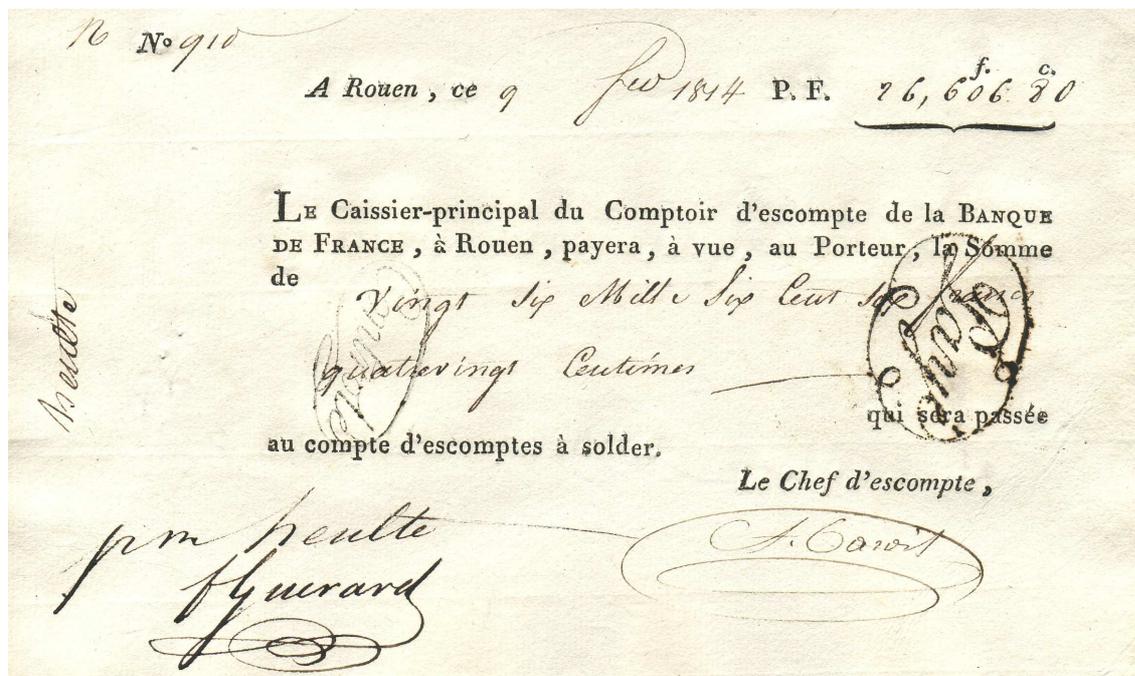
Collection : Archives Banque de France.

Chaque jour d'escompte, le comité se réunit à quatorze heures. Nous avons vu que les bordereaux à deux et trois signatures étaient étudiés séparément. On peut penser que le comité décide, dans un premier temps de la répartition de la somme allouée par le conseil général. Il examine les différentes présentations et choisit les effets présentés en fonction de la cotation des différentes signatures de l'effet et des engagements en cours des présentateurs. Il dispose, à cet effet, des registres des renseignements, d'ordres, et d'engagements. Les premiers contiennent la classification des maisons de commerce selon leur crédit et leur moralité ; les seconds les engagements réciproques des maisons de commerce entre elles, cela permet au comité de vérifier que les

⁹⁷ PVCG du 22 novembre 1800.

signataires sont bien distincts. Les derniers registres recensent les dettes des maisons de commerce envers la Banque de France comme tireurs, accepteurs ou endosseurs. Les délibérations du comité d'escompte sont secrètes ; il n'existe aucun procès-verbal. Nous savons par le règlement de 1800 que le refus d'un seul membre entraîne le rejet de l'effet présenté. Les bordereaux sont annotés au fur et à mesure de la réunion. Chaque effet accepté est enregistré dans un registre prévu à cet effet. Le lendemain, le bureau de l'escompte rend les effets rejetés au présentateur et lui remet un bon d'escompte pour les effets acceptés. Ce dernier peut soit le porter au crédit de son compte courant, soit le faire payer aux caisses de la Banque.

Illustration : Bon d'escompte du comptoir de Rouen au nom de Heutte.



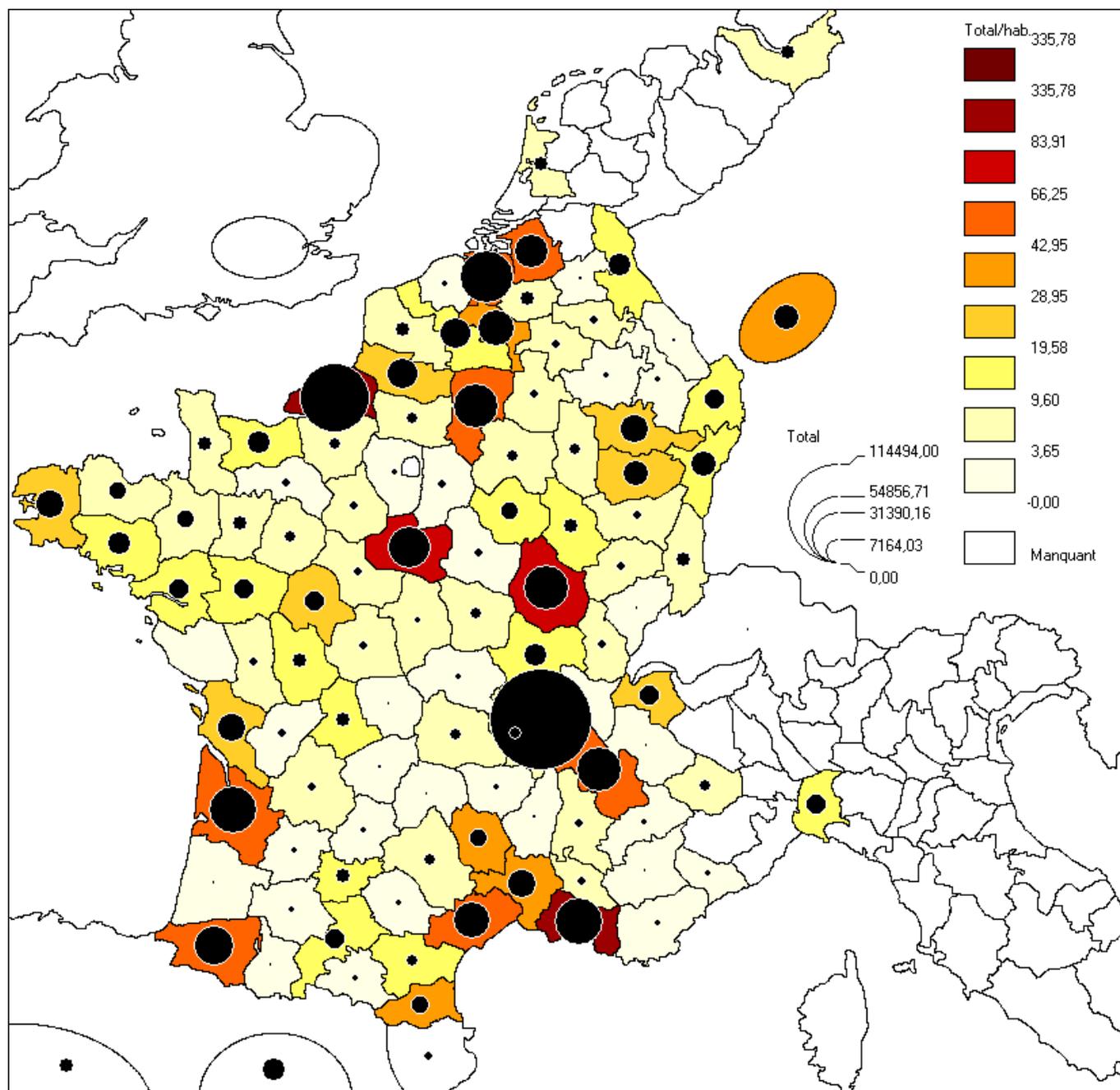
Collection : Archives Banque de France.

Le régent Basile Ducos donne dans ses souvenirs de voyages un bon aperçu de la politique d'escompte vue par ses contemporains : « on critique les escomptes de la Banque de France, sans connaître ce qu'ils exigent de renseignements et d'impartialité, ni à combien de combinaisons ils sont soumis. Entre tant de maisons qui prospèrent ou décroissent, entre tant d'industries lucratives ou ruineuses ou seulement stériles, entre tant de productions qui acquièrent des débouchés ou qui les perdent, combien d'écueils n'offre le choix du papier ! » Les décisions du comité sont souveraines ; on voit qu'elles suscitent des plaintes contre l'institut d'émission. Plus loin, le régent précise que « ses décisions, quand elles sont rigoureuses, renferment des avis salutaires, qui loin d'exciter des plaintes, mériteraient de la reconnaissance ; et celui sur qui elles portent en devrait faire son profit. » Pour étayer son affirmation, il montre l'ampleur des renseignements mis à la disposition des membres du comité d'escompte. Ceux-ci, « en parcourant les effets soumis à leur choix, lisent les affaires de la place, comme si les livres de ceux qui les ont faites leur étaient ouverts. » La Banque de France n'admet que le papier commercial le plus sûr possible et à courte échéance. Dans les faits, elle prend le plus souvent le papier des banquiers et des négociants les plus importants. Ils peuvent ainsi se refinancer à moindre coût, ce dont bénéficient leurs clients. Cela a un effet notable sur le taux de l'escompte de la place de Paris qui baisse de 5 points sous le Consulat.

3.3. L'escompte avec les départements.

De 1802 à 1815, l'escompte de traites commerciales avec la province représente plus de 659 millions de francs. Les comptoirs de Lyon et de Rouen ont continué à escompter des effets avec la Banque de France après l'arrêt des correspondants en décembre 1810, ces deux villes sont donc avantagées par rapport aux autres. Curieusement, les opérations du comptoir de Lille étaient consignées directement dans le Grand livre comptable. Ses escomptes n'apparaissent donc pas dans les comptes courants des Départements.

Carte : Activité de l'escompte (en milliers de francs et en francs / habitant).



Fait avec Philcarto – <http://perso.club-internet.fr/philgeo/>.

Avec 17,37 % du total, Lyon confirme néanmoins sa place de seconde place de commerce après Paris. On trouve ensuite les ports de commerce de l'Atlantique et de la Méditerranée. La forte activité d'escompte des pays annexés montre l'importance économique de la Belgique et de la Rhénanie. On retrouve cette opinion dans les

Tournées d'un inspecteur général des droits réunis (1806-1814) publiées par Arnaud de Maurepas⁹⁸. En France, on remarque les fortes présences des villes textiles de la Picardie et celles de Dijon, Grenoble et Orléans. A l'Étranger, seules les villes de Francfort et de Madrid connaissent une activité conséquente. La carte de l'escompte par habitant ressemble assez bien à celle des villes les plus riches publiée dans l'*Atlas administratif de l'Empire*.

Tableau : Part des agios et des impayés dans l'escompte avec les départements (en francs).

Années	Agios	Impayés	Traites à payer	Remises d'effets	%
1802	2 301	151 297	22 975 946	11 242 943	0,449%
1803	635	328 496	22 991 327	8 211 071	1,055%
1804	3 927	167 289	19 718 595	20 384 871	0,427%
1805	71 437	274 361	23 208 926	33 946 542	0,605%
1806	98 389	549 977	16 820 178	48 197 877	0,997%
1807	16 685	539 167	53 423 850	53 271 567	0,521%
1808	3 850	836 233	83 074 973	83 225 391	0,505%
1809	332	90 839	29 774 895	30 048 294	0,152%
1810	287	65 455	31 524 538	31 307 629	0,105%
1811	33	57 778	7 972 585	7 988 241	0,362%
1812			1 051 050	956 735	0,000%
1813	844		7 369 191	9 457 210	0,005%
1814	556	45 095	257 910	758 028	4,493%
Total	199 276	3 105 985	320 163 964	338 996 398	0,501%

Sources : Comptes courants des départements.

S'il semble que la répartition géographique de l'activité d'escompte de la Banque corresponde assez bien à la richesse des départements, il reste désormais à déterminer si son évolution dans le temps peut donner des indications sur l'économie provinciale. Le pourcentage d'agios et d'impayés est un bon indicateur des difficultés des entreprises. Le tableau ci-dessus montre des augmentations importantes de ce taux en 1803, en 1805-1806, en 1811 et en 1814. Les différentes crises économiques de l'époque napoléonienne apparaissent nettement. Seul l'impact de la crise de 1811 est atténué par la chute de l'escompte consécutive à l'arrêt de l'activité des correspondants. Le montant global de l'escompte est impacté lui-aussi par les crises ; seule la forte baisse au cours de l'année 1808 paraît incompréhensible. Nous montrerons qu'elle est consécutive à l'invasion de l'Espagne.

⁹⁸ Arnaud de Maurepas, *Tournées d'un inspecteur général des droits réunis (1806-1814)* in *Etudes et documents IV*, CHEFF – 1992, p. 483-565.

4. Annexes

4.1. Extrait de la Classification des crédits concernant les maisons de Rouen⁹⁹

Nom	1808			1810	
	Profession	Cote	Fortune	Profession	Cote
Adeline le jeune	filateur	2	500 000	filateur	1
Arnault-Déchaux	négociant	2	500 000		
Arnault-Tison	négociant	2	800 000	négociants	1
Asselin & fils	négociant	2	600 000	négociants	2
Asselin frères	négociant	3	400 000	négociants	4
Balicorne	négociant	2	600 000	négociant	1
Barbet	toiles peintes	1	1 000 000	manufacture d'indienne	1
Barbier veuve & frères	négociant	2	800 000	négociant en mousselines	2
Bazile & Cie	toiles peintes	2	600 000	manufacture d'indienne	2
Bellami frères	banquier	2	600 000	banquiers	1
Bérat	négociant	3	400 000	négociant	2
Bidault-Milon	négociant	2	600 000	toileries en gros	2
Bornainville	négociant	3	200 000	négociant	0
Bottier	négociant	2	800 000	épiceries et drogueries	1
Caumont veuve & fils	négociant	3	300 000	négociants	2
Cavelier	banquier	1	2 000 000	banquier	1
Crevel frères	négociant	3	200 000	négociants	2
Debonne frères	marchand	3	300 000	draperie	1
Defontenai veuve & frères	négociant	2	600 000	filateur	2
Delarue neveu	banquier	2	800 000	banquier	1
Démarest	teinturier	1	1 500 000	teinturier	1
Dépaux	rouennerie	2	500 000	fabricant	1
Détancourt	marchand	1	1 200 000	soieries	1
Dupont-Boisjouvin & Cie	négociant	3	300 000	négociant	3
Durécu	négociant	1	1 200 000	fabricant	1
Durosoi & Cie	négociant	3	300 000	négociant	3
Duvergier frères	négociant	2	600 000	négociant	1
Eudeline	négociant	2	800 000	négociant	1
Fouquet-Delafosse	négociant	3	200 000	épicier	3

⁹⁹ Le tableau initial ne contient que les informations de 1808 ; les informations de 1810 sont extraites du registre des renseignements de Rouen.

Nom	1808			1810	
	Profession	Cote	Fortune	Profession	Cote
Garvey frères	négociant	1	1 000 000	négociant	1
Gonfreville	teinturier	3	400 000	teinturier	2
Grandin père & fils	négociant	1	1 000 000	négociants	1
Guttinguer & Cie	négociant	3	300 000	négociants	2
Hardouin aîné	négociant	2	500 000	cotons	1
Hellot frères	négociant	2	500 000	négociant	1
Hilscher	négociant	2	500 000		
Holker	produits chimiques	3	300 000	manufacture de sels chimiques	1
Houdeville frères	négociant	3	300 000	toileries en gros	2
Hutrel	négociant	1	1 500 000	mousselines en gros	1
Jeulin frères	négociant	3	400 000	négociants	3
Jobey	banquier	3	300 000	banque et commission	4
Juvel neveu	négociant	3	400 000	toileries en gros	1
Lachenez-Heude	négociant	3	200 000	négociant	2
Lambert-Humbert	négociant	3	200 000		
Larsonnier	banquier	3	300 000	banquiers	3
Le Bourgeois le jeune	négociant	2	500 000	toileries en gros	1
Le Boursier	filateur	2	600 000		
Le Bouvier fils	filateur	3	200 000	filateur	3
Le Brument	négociant	3	400 000	négociants	1
Le Caron père & fils	négociant	3	300 000	négociants	2
Le Cœur	rouennerie	2	500 000	fabricant	1
Le Machie du Long-pré	négociant	3	300 000	négociante	2
Le Notre-Maille	marchand	3	300 000		
Le Vacher	rouennerie	2	600 000	fabricant	1
Lecouteulx veuve & Cie	négociant	2	500 000	négociante	1
Lefrançois & fils	produits chimiques	3	400 000	manufacture de vitriol	n.c.
Lequesne	négociant	2	800 000	eaux de vie	n.c.
Letanneur	velours	3	400 000	manufacture de velours	3
Lettré	banquier	3	200 000	banquiers	2
Lezurier frères	négociant	1	1 200 000	négociants	1
Liard	raffineur	3	200 000	raffinerie de sucre	1
Long veuve	toiles peintes	2	500 000	manufacture d'indienne	1
Maille	marchand	3	400 000	manufacturier	1
Manoury	négociant	1	2 000 000	négociant	1
Marcartan	négociant	3	400 000		

Nom	1808			1810	
	Profession	Cote	Fortune	Profession	Cote
Matheus	négociant	1	1 000 000	négociant	1
Milcent & fils	négociant	2	500 000	mousselines	1
Nicole	rouennerie	3	400 000	fabricant	1
Noufflard frères	banquier	3	300 000	banquiers	3
Payenneville & fils	négociant	3	300 000	teinturier	n.c.
Pinel & fils	filateur	1	1 200 000	négociants et filateurs	1
Piquevelle	négociant	2	500 000	marchand de coton	1
Prével frères	négociant	2	800 000	toileries en gros	1
Quesnel frères	négociant	1	4 000 000	négociant	1
Rabasse & Cie	négociant	3	200 000	négociant	3
Rawle	filateur	2	800 000	cotons filés	1
Ribard veuve & fils	négociant	3	400 000	négociant	1
Roffacke & Cie	négociant	2	500 000	négociant	4
Rondeaux	négociant	3	400 000	négociant	2
Sautelet	raffineur	2	500 000	raffinerie de sucre	1
Sellier aîné	négociant	1	1 500 000	cotons en gros	1
Sévene	velours	2	600 000	manufacture de velours	1
Soyer	négociant	2	600 000	toileries en gros	2
Tassin & Cie	négociant	3	400 000	négociant	3
Thezard fils	banquier	2	500 000		
Thezard, Rioux & Chevreux	banquier	1	1 200 000	banquiers	1
Vallée le jeune	teinturier	2	500 000	fabricant	1
Victor (Elie) Lefebvre	négociant	3	300 000	négociant	1

Sources : Archives Banque de France.

4.2. Extrait de Recherches sur la nature et les effets du papier de crédit dans la Grande-Bretagne, par Henry Thornton

Traduction de Charles Pictet, publiée en 1803 par l'Imprimerie de la Bibliothèque britannique à Genève.

« En rendant éminemment service aux individus qui font un commerce sage et réglé, ces institutions découragent les entreprises hasardées; parce que les directeurs de ces établissements étudiant avec soin les dispositions et les moyens de ceux qui s'adressent à eux pour emprunter de l'argent, refusent leur confiance aux gens qui hasardent trop, ou dont la réputation commerciale est douteuse. Les banques ont un motif de circonspection de plus que tous les autres prêteurs, dans le choix des confiances qu'elles font: c'est que si elles placent mal cette confiance et que l'emprunteur vienne à manquer, la chose sera publique, parce que les affaires du

failli étant communiquées à tous les créanciers, ceux-ci auront occasion de remarquer l'imprudence des directeurs de la banque; et le crédit de l'établissement pourra en souffrir,

Les directeurs d'une banque sont singulièrement bien placés pour apprécier le degré de crédit dont jouit chaque individu dans son commerce. Ils ont connaissance de toutes les opérations de change de la place. Ils jugent de la confiance dont jouit le papier de chaque maison. C'est par l'institution des banques que l'appréciation du crédit de tous les individus qui font un commerce quelconque est devenue une science. Or, cette science est une des causes de la prospérité du commerce de la Grande-Bretagne, et du crédit dont ses négociants jouissent dans l'étranger. Il est de l'intérêt des banques de se communiquer réciproquement (et elles le font) le degré de confiance qu'elles accordent à tel ou tel individu, afin de pouvoir régler, d'après la totalité des emprunts de cet individu, la mesure des prêts qu'on; peut lui accorder avec sûreté; et surtout afin de décourager les négociants de l'usage des circulations, ou des lettres de change fictives qu'ils tirent les uns sur les autres pour se procurer des fonds. Tandis que les affaires des marchands et négociants d'une ville sont soumises à l'inspection de la banque, ou des maisons de banque de cette même ville, les affaires des diverses banques des provinces sont également soumises à l'inspection des banquiers de Londres, avec lesquels elles correspondent; et tous enfin sont inspectés par la banque d'Angleterre. Si les banques de province accordaient trop de crédit à un banquier de Londres, la banque nationale rétablirait la juste mesure de la confiance qu'il mérite. C'est ainsi qu'il s'est formé une sorte d'équilibre qui se maintient par la nature même de la chose, et qui prévient, sinon tout à fait, du moins jusqu'à un certain point, les spéculations aventurées. » (Pages 140-142).

Table des matières

1. LE RENSEIGNEMENT ECONOMIQUE : UNE ACTIVITE ESSENTIELLE.....	3
1.1. LA CLASSIFICATION DES CREDITS	3
1.1.1. L'élaboration de la classification de Paris.....	4
1.1.2. La classification générale des crédits	19
1.1.3. La refonte de la classification à Lyon en 1813	31
1.2. ETUDE DE LA CLASSIFICATION DE LA SEINE-INFERIEURE (1810-1812).....	34
2. LE REGISTRE DES FAILLITES.....	43
3. L'ESCOMPTE COMMERCIAL	49
3.1. QUELQUES DEFINITIONS	49
3.2. FONCTIONNEMENT DE L'ESCOMPTE A LA BANQUE DE FRANCE.....	50
3.3. L'ESCOMPTE AVEC LES DEPARTEMENTS.	53
4. ANNEXES.....	55
4.1. EXTRAIT DE LA CLASSIFICATION DES CREDITS CONCERNANT LES MAISONS DE ROUEN	55
4.2. EXTRAIT DE RECHERCHES SUR LA NATURE ET LES EFFETS DU PAPIER DE CREDIT DANS LA GRANDE-BRETAGNE, PAR HENRY THORNTON.....	57