

une gêne excessive ;

- fournir à la banque tous les renseignements qui lui sont nécessaires pour pouvoir porter un jugement sur la valeur de son entreprise :

(derniers bilans, comptes de profits et pertes, comptes d'exploitation, liste des clients, des fournisseurs, etc.)

La banque a dès lors la possibilité de juger le crédit qu'elle peut consentir à son client. Elle lui fixe "un plafond d'escompte", très variable suivant les cas, c'est-à-dire le montant minimum des risques d'escompte qu'elle va prendre sur lui même pendant une période.

Les remarques ^{sont} utiles à faire en ce qui concerne ces plafonds d'escompte.

1°) Le plafond d'escompte, parfois insuffisant pour l'activité de l'entreprise, oblige cette dernière à ouvrir des comptes dans plusieurs banques, qui ^{chacune} entendent limiter leurs engagements.

2°) Seules certaines entreprises de tout premier ordre possèdent un plafond d'escompte pratiquement illimité, parce que avec elles, la question de "crédit" ne se pose pas.

3°) Notons qu'à l'heure actuelle le plafond fixé par les banques à leur clientèle dépend également de leur propre trésorerie. Les banques sont en effet également plafonnées, pour des raisons d'équilibre économique et financier, dans leur réescompte auprès de la Banque Centrale. Elles sont donc limitées dans leur escompte par leur propre plafond et, en conséquence, par leur trésorerie. D'autres types de restriction de crédit peuvent intervenir et obliger les banques, indépendamment de leurs ressources, à restreindre les crédits qu'elles accordent.

Au plafond d'escompte de son client, la banque ajoute le plus souvent un "plafond tiré". Ce plafond fixe les risques maxima qu'une banque accepte de prendre sur une même signature. Il peut arriver qu'un effet soit ainsi rejeté de l'escompte, même si la signature du tiré est bonne et même si le client se trouve en deça de son propre plafond, simplement parce que la banque, en fonction des escomptes qu'elle a déjà pratiqués avec ce client ou d'autres clients, estime qu'il ne convient pas de prendre plus de risques sur cette signature.

Inversement, certaines signatures, particulièrement indiscutées, sont acceptées par les banques en dehors de tout plafond (sauf restrictions générales de crédits).

b) La technique de l'escompte

Dans les limites de son plafond, le client peut remettre librement des effets à l'escompte, au service portefeuille. La banque doit en donner reçu, avec généralement une clause restrictive "reçu en vue d'escompte", car elle se donne la possibilité d'examiner le papier qui lui est remis avant de l'accepter définitivement à l'escompte.

Cet examen du papier peut prendre un temps variable, suivant les établissements, le montant de la traite, le lieu de domiciliation, la connaissance de la signature.

Lorsque la banque a décidé d'escompter un ou plusieurs effets, elle adresse à son client un bordereau d'escompte sur lequel est portée la caractéristique des effets, le montant des agios et commissions perçus par la banque et le produit net versé au compte du client, avec indication de la valeur.

Si le papier remis à la banque en vue d'escompte est rejeté par celle-ci, il est soit restitué au client s'il ^{le} réclame, soit pris à l'encaissement par le banquier. Dans ce cas, ce dernier agit simplement comme prestataire de service, c'est-à-dire comme mandataire de son client. Il n'acquiert pas la propriété de l'effet, puisqu'il se contente de le présenter au paiement, le jour de l'échéance.

Lorsque l'escompte est accepté, la plupart des banquiers retiennent dans leurs bordereaux un pourcentage du montant net du produit de l'escompte pour constituer une garantie affectée à la bonne fin des opérations entreprises avec le client. Si les effets sont normalement payés à leurs échéances, ce compte, bloqué au profit de la banque, est remis aussitôt à la disposition du client. Le pourcentage de cette garantie varie suivant les établissements, et il est retenu, jusqu'à concurrence du plafond autorisé. Avec certains clients ou pour certains papiers, les banques ne retiennent pas de garantie.

Cette garantie spécialement affectée en gage au profit de la banque, est prévue, soit dans la convention d'ouverture du compte, soit dans tout autre

contrat pouvant intervenir entre le banquier et son client. La garantie d'escompte est parfois fournie sous forme de titres ou bons du trésor.

c) Conditions de l'escompte

Pour être ^{accepté} à l'escompte, un effet de commerce doit nécessairement répondre à certaines conditions.

1°) Il doit être payable à l'ordre de la banque, soit directement s'il est demeuré en blanc, soit par voie d'endos.

Cet endos est un endos translatif : il transfère à la banque la propriété de la traite et de sa provision qui en est inséparable, c'est-à-dire, nous le rappelons, un droit autonome et direct à l'égard de tous les signataires de l'effet. On dit que le banquier devient "tiers porteur de l'effet".

2°) Il doit être bancable c'est-à-dire, pour le papier commercial ordinaire, créé à moins de trois mois.

3°) Il doit passer à la Banque Centrale.

La Banque Central^e tient un fichier de tous les non-paiements dont elle a connaissance.

Lorsqu'un commerçant s'est fait noter pour plusieurs incidents de paiement, elle consigne sa signature, c'est-à-dire qu'elle refuse le réescompte de tous les effets escomptés par les banquiers sur ou à ce client. Il est évident que, dans ces conditions, les banques qui, pour reconstituer leur trésorerie, conservent rarement la totalité des effets escomptés en portefeuille, mais les remettent à la Banque Centrale, refusent à leur tour ces signatures ou tout au moins ne les acceptent que dans d'étroites limites.

Il est indispensable à un commerçant de ne pas faire consigner sa signature.

On ne saurait trop conseiller d'éviter certains incidents de paiement simplement dus à la négligence ou à l'ignorance de certaines opérations bancaires, telles que :

- absence d'avis de domiciliation ;
- règlement direct d'effets - même anticipés - par voie de chèques ou autrement ;
- demande tardive de report d'échéance ;
- refus de paiement pour une cause insuffisamment justifiée, qui, en attirant l'attention amenant un retour des effets, risquent d'attirer/de la Banque Centrale. Le tort causé par de semblables erreurs peut être sans commune mesure avec la raison, même motivée, d'un refus de paiement.

4°) Il doit être accepté. Il est rare - encore que possible - qu'une banque escompte un effet non accepté, car seule l'acceptation fournit un recours contre le tiré. Le client doit donc remettre à sa banque un effet déjà accepté ou lui demander de procéder directement elle-même à l'envoi à l'acceptation, ce qui nécessite quelques délais.

5°) Il doit être évidemment régulier : endos, timbre, signature, etc.

d) L'impayé d'escompte

En cas de non paiement à son échéance d'un effet escompté, la banque débite aussitôt son client du montant de l'effet majoré des frais. Cette possibilité lui est expressément reconnue par la convention de compte courant, même si, dans l'intervalle, le client est décédé ou mis en faillite, même si un tiers a pratiqué une saisie-arrêt sur le compte.

Par là même, la banque se rembourse de son avance - Elle restitue alors l'effet impayé à son client, qui peut poursuivre le tiré pour son propre compte.

Ce retour d'un effet escompté impayé ne soulève pas de problème lorsque le compte du client est demeuré créditeur malgré le débit provenant de l'impayé. Il en va tout autrement lorsque l'état du compte ne permet pas le règlement de l'effet en retour.

En débitant l'effet en compte courant, le banquier fait en effet novation à ses droits. Il conserve un recours possible contre son client, mais il perd la propriété de l'effet, c'est-à-dire le recours contre les autres signataires de la traite. C'est l'inconvénient de la contrepassation. En contrepassant l'effet impayé, le banquier conserve son recours contre son client débiteur.

Mais la contrepassation opérée le prive de ses recours cambiaires contre les co-signataires de la lettre de change. La contrepassation lui fait perdre la propriété de l'effet et le rend créancier chirographaire.

C'est pourquoi, en l'état actuel de la jurisprudence, les banques ne débitent un effet impayé à leur client dont le compte n'est pas suffisamment approvisionné que si elles savent que ce client pourra toujours faire face à ses engagements. Dans le cas contraire, les banques évitent de débiter l'effet en compte et de le restituer au client. Elles le conservent par - devers elles, soit dans un "escompte impayé" exclu du compte courant du client, soit, mieux encore, dans leur portefeuille. Elles ménagent ainsi tous les recours contentieux.

Notons enfin que, de toute façon, par l'escompte, la banque se charge de faire dresser protêt si l'effet impayé est créé "avec frais", encore que, par la convention d'ouverture de compte, les banques se fassent généralement dispenser de tout protêt. Mais cette clause est prévue pour soustraire la banque à toute responsabilité dans le cas où une erreur serait accomplie par son correspondant ou par elle-même, - protêt non dressé ou établi hors des délais légaux.

II L'Encaissement :

De tous temps, les banques ont organisé pour leur propre compte un service de recouvrement des effets de commerce. Il était donc normal que, dans le cadre des services rendus, les banques encaissent également les chèques et les effets qui appartiennent à leurs clients.

Aujourd'hui les banques ne procèdent qu'à l'encaissement des effets domiciliés, car elles n'ont plus suffisamment d'encaisseurs pour se rendre au domicile privé des tirés.

Les encaissements s'effectuent comme pour les chèques, par l'intermédiaire de la chambre de compensation des banques, des différences de solde donnant seules lieu à règlement par virements.

Mandat Les effets remis pour encaissement sont fournis "valeur en recouvrement", c'est-à-dire ^{à l'aide} d'un endossement de procuration : le banquier n'en est pas propriétaire, mais agit comme mandataire de son client, responsable de ses fautes, mêmes légères.

Le banquier est légèrement rémunéré pour les services qu'il rend : il est en effet responsable comme tout mandataire. C'est pourquoi les banques font en général des réserves dans la lettre d'ouverture de compte sur les conditions d'encaissement, réserves qui ne sont pas toujours accueillies par les tribunaux, surtout en cas de faute lourde (non présentation, omission de protêt, etc).

Dans la pratique les effets sont souvent remis au banquier endossés en blanc, ce qui pose la question de la propriété des effets lorsque le produit de l'encaissement vient se fondre dans le compte courant (le client ne renonce-t-il pas à tous droits sinon de se faire créditer de sa remise ?)

Les fonds qui proviennent de l'encaissement ne sont disponibles que si l'effet est payé et après échéance.

Dans la pratique, les banques attendent quelques jours après l'échéance pour créditer leur client des encaissements : durée plus ou moins longue suivant l'éloignement du lieu de domiciliation et qui correspond à une probabilité : l'effet n'étant pas revenu à la banque après une certaine date est présumé payé - et donc crédité en compte.

Mais le client peut demander à son banquier "un avis de sort", c'est-à-dire une communication expresse de son correspondant pour savoir, sans attendre le délai précité, si l'effet a été normalement réglé à son échéance.

L'escompte en compte : Il permet au client de disposer du produit de ses remises à l'encaissement dans la mesure de ses besoins. C'est en fait un véritable débit en compte courant garanti par des effets à l'encaissement. Toutes les banques ne le pratiquent pas.

Lorsqu'un effet à l'encaissement est impayé, le banquier mandataire doit le faire protester dans les délais légaux s'il ^{est} stipulé avec frais. La banque ne se charge jamais des poursuites pour le compte de son client.

D) Autres moyens de règlement.

I - Le billet à ordre

Définition : Le billet à ordre est un écrit par lequel le souscripteur, s'engage à payer à une personne désignée une certaine somme à terme.

A la différence de la lettre de change, le billet à ordre, qui n'en est d'ailleurs qu'une variété, ne comprend que deux personnes :

- le créateur : le débiteur
- le bénéficiaire : le créancier

Intérêt du billet à ordre

Le billet à ordre est une promesse pure et simple de règlement. Mais à la différence de la reconnaissance de dette, il permet comme effet de commerce :

- la transmission de la créance par endos.
- le recours au droit cambiaire en cas de non paiement.

Utilisation . Le billet à ordre s'emploie à l'occasion d'un prêt, de vente à tempérament, de vente de fonds de commerce, il porte alors le nom de "billet de fonds"

Conditions d'existence :

Comme pour la lettre de change, pour être considéré comme tel, le billet à ordre doit comprendre nécessairement certaines mentions :

- dénomination "billet à ordre" ou clause "ordre"
- promesse pure et simple de règlement ;
- indication de l'échéance, du lieu de paiement ;
- nom de celui à l'ordre de qui le paiement doit être fait ;
- date, lieu de création, signature.

Le régime fiscal est identique à celui des autres effets de commerce.

Le billet à ordre se transmet comme la lettre de change. Les règles concernant les endos sont identiques.

Le paiement répond également aux mêmes règles.

En cas de non paiement, le billet à ordre bénéficie comme la lettre de change des facilités du droit cambiaire.

Toutefois, alors que les obligations prises par la lettre de change sont toujours considérées comme actes de commerce, les litiges nés d'une contestation sur les billets à ordre relèvent indifféremment de la juridiction civile ou commerciale.

II - Le virement

Le virement est l'opération qu'effectue un banquier lorsqu'il reçoit ordre d'un de ses clients de débiter son compte d'une somme déterminée pour en créditer soit le compte d'une tierce personne, soit un autre de ses comptes.

Le virement correspond à un véritable mandat fourni au banquier.

C'est un transfert de fonds réalisé par simple jeu d'écriture.

Différence avec le chèque

Le virement répond aux mêmes^s besoins que le chèque, mais il est moins complet et moins utilisé que ce dernier.

Son utilité réside en sa simplicité.

Le virement n'exige pas un formalisme spécial : il peut être donné au banquier par lettre ordinaire : il n'y a pas de formule obligatoire, encore que certaines banques possèdent des formules spéciales.

Si le chèque, dès sa remise, transfère la propriété de la provision, le virement au contraire, n'assure un transfert qu'une fois l'ordre du client réalisé (si le donneur d'ordre tombe en faillite avant la réalisation du virement, à la différence de ce qui arrive pour le chèque, l'ordre n'est pas exécuté).

Si, en l'absence de toute provision, le virement n'est pas possible, le banquier ne l'exécute pas, mais le donneur d'ordre n'est passible d'aucune sanction.

Le virement n'est pas transmissible par endos. Il ne peut circuler sans le consentement du banquier.

III La lettre de crédit

La lettre de crédit est une lettre missive qu'un banquier remet à son client et qui l'accrédite auprès de la caisse d'une agence ou d'une autre banque pour lui permettre de se procurer les fonds dont il a besoin dans une limite de temps et de sommes indiqués.

Intérêt : la lettre de crédit permet d'assurer un transfert de fonds sans déplacement d'espèces.

Forme : Il existe deux types de lettres de crédit :

- la lettre de crédit circulaire est destinée à tous les guichets et à tous les correspondants d'une banque. Elle apporte à son titulaire un maximum de facilités, mais elle comporte des risques de falsification puisque la banque qui peut être appelée à décaisser sur présentation de la lettre ne sait rien du titulaire.

- La lettre de crédit confirmé (ou avisé) est destinée à quelques agences ou banques bien déterminées, lesquelles sont prévenues par un avis de leur correspondant qui comporte des indications sur l'existence, le montant et la validité de la lettre. Un spécimen de la signature du bénéficiaire est joint à l'avis adressé par la banque. Les risques sont ainsi réduits au maximum.

L'usage des lettres de crédit exige toutefois de nombreuses précautions tant à leur émission que pour leur paiement. Elles sont réservées à une clientèle comme des banquiers et leur usage est peu courant.

IV L'accréditif

L'accréditif est un écrit par lequel une banque accrédite un tiers à disposer d'une somme déterminée, généralement pour une durée limitée, auprès d'une agence ou d'un correspondant.

A la différence de la lettre de crédit, l'ouverture de l'accréditif ne comporte pas de remise matérielle d'un titre au client.

Il existe deux types d'accréditifs :

- L'accréditif simple est consenti pour une somme déterminée d'avance, valable jusqu'à épuisement de la somme, parfois avec une date d'utilisation limitée.

- L'accréditif permanent : est consenti pour une somme et une période déterminées, mais renouvelable jusqu'à révocation expresse.

Généralement ces accréditifs ne sont pas cumulatifs ; une somme non payée dans la période d'utilisation normale n'est pas reportée sur la période suivante.

L'accréditif est un procédé de transmission de fonds essentiellement utilisé par les entreprises qui travaillent habituellement sur une place éloignée de leur siège social.

Le paiement de l'accréditif est parfois subordonné à la remise de certaines justifications : factures, documents, etc. Il s'agit ici de l'accréditif documentaire, très fréquent celui-ci.

V - le découvert en compte :

L'idéal pour une Banque qui consent du crédit à un client consiste évidemment à posséder sur celui-ci les garanties maxima qui lui permettent, en cas de difficultés, de pouvoir se rembourser de son avance.

Il n'est pas toujours aisé d'obtenir ces garanties du client, soit parce qu'il ne veut pas les fournir, soit simplement parce qu'il n'en a pas la possibilité pratique.

Dans certains cas, les banques font alors bénéficier leur clientèle d'un crédit non garanti. C'est ce qu'on appelle le "découvert en blanc". Dans quel cas ? Comment ?

1°) Dans quel cas ?

Pour pouvoir envisager d'accorder des avances en blanc, le banquier se doit d'abord d'être éclairé sur son client. L'intuitus personae joue ici un rôle certain. Un client a toujours intérêt à être connu de son banquier et à tenir au courant de ses affaires, à lui fournir régulièrement ses bilans, comptes d'exploitation, à conserver un contact fréquent avec lui, à tenir rigoureusement ses engagements et ses promesses, à justifier sa confiance, à l'assurer de sa moralité commerciale.

Le banquier étayera son impression en suivant la marche du compte du client, en observant ses progrès, en visitant son affaire, en prenant des renseignements.

Les risques en cas d'avance en blanc, seront ainsi diminués d'autant qu'ils seront effectués de façon progressive. Mais cette vision n'est pas suffisante, car le banquier doit savoir quel usage son client compte faire des fonds qu'il place à sa disposition.

Toutefois le concours d'un banquier ne doit pas parer à une insuffisance chronique de fonds de roulement, mais à une insuffisance temporaire, à un décalage de trésorerie. Le banquier n'assure jamais le budget d'un client, mais sa trésorerie. Autrement dit, l'argent prêté ne doit pas servir à des immobilisations (ce qui serait de la commandite), mais à une pointe dans les besoins de

l'emprunteur, normalement remboursable sur des rentrées prévues.

2°) Comment ?

Cette aide de la banque peut se manifester sous différentes formes :

Le prêt. Le prêt se réalise par la remise entre les mains du client des fonds empruntés moyennant l'engagement d'un remboursement en une ou plusieurs fois à terme.

Ce mode de crédit est surtout employé à moyen ou à long terme. Son principal inconvénient est de manquer de souplesse, car il est difficile pour l'emprunteur de savoir longtemps à l'avance le montant exact de ses besoins.

L'avance en compte. Le banquier permet au compte de son client de devenir débiteur dans la limite d'un maximum donné de façon indicative. Il existe différents types d'avance en compte :

- Les facilités de caisse sont des avances de très courte durée, fréquemment renouvelées. Normalement le compte doit être alternativement cré-
diteur et débiteur. En pratique, le client sait que la banque accepte de laisser le compte devenir débiteur du montant de sa facilité chaque fois qu'il le désire sans qu'il ait besoin d'une autorisation à chaque opération. Ces facilités correspondent le plus souvent à un décaissement de la banque sur des sommes attendues (crédit "du courrier", couverture de chèques, d'effets, etc).

- Les découverts ont une durée d'utilisation plus longue que la facilité de caisse et ils correspondent normalement à un décaissement massif du client.

Leur durée peut varier de quelques semaines à quelques mois.

Les découverts, dans la pratique, peuvent être accordés de deux façons :

- Sous forme d'une facilité accordée ^{à devenir} oralement par le banquier à la demande de son client, et qui autorise ce dernier/débiteur, en fonction de ses besoins, d'un certain montant et pour une période fixée.

Ce système a, pour le client comme pour le banquier, des avantages et des inconvénients.

Accordée oralement, la facilité peut pratiquement être révoquée par le banquier sitôt qu'il^{le} désire. Si la situation du client évolue et si la politique de la banque se transforme, le banquier peut à son gré couper la facilité accordée sans même fournir d'explication. Le client se place en quelque sorte à la discrétion du banquier.

Inversement, l'absence d'échéance officielle permet au client de rembourser quand il veut ou comme il peut. Si le banquier est contraint de poursuivre le débiteur en justice pour obtenir le remboursement de son avance, il doit suivre la procédure ordinaire sans bénéficier du droit cambiaire, et le client obtiendra souvent des délais pour payer. Une partie non négligeable de la trésorerie du banquier peut ainsi se trouver immobilisée en dehors de sa volonté.

C'est pourquoi le découvert est également accordé :

- Sous la forme d'une facilité reconnue par écrit, fournie par la banque sur une demande motivée de son client et fixant les conditions du découvert.

Ce système prend souvent la forme de découvert mobilisé, c'est-à-dire que le banquier fait signer^à son client un billet à ordre du montant du découvert accordé et dont l'échéance coïncide avec celle de la facilité. Ce billet, il va l'escompter et en porter le crédit au compte spécial intitulé : "compte de mobilisation". A l'échéance, si la facilité est remboursée, par le client, le banquier débite normalement l'effet généralement domicilié à ses caisses et restitue le billet au client. Si la facilité n'est pas remboursée, la banque peut faire protester le billet et en exiger le paiement par les moyens du droit cambiaire.

Ces effets sont appelés "effets de mobilisation " parce qu'ils permettaient jadis à la banque, au moyen d'une troisième signature fournie par un avaliste ou une deuxième banque, de réescompter l'effet auprès de la Banque Centrale. Aujourd'hui, celle-ci n'autorise le réescompte des effets de mobilisation que si, au départ de l'opération elle a fourni son accord pour un réescompte éventuel. Toutefois ce genre d'opération a pris une importance accrue dans le cadre du moyen terme.

Cette forme de facilité présente pour le client comme pour le banquier des avantages et des inconvénients.

Accordée par écrit ou par un billet à ordre et avec une échéance fixée, la facilité ne peut être révoquée avant son échéance, même si la situation du client

se transforme entre temps. Le banquier est lié jusqu'à l'échéance. Quelle que soit la politique menée par son client jusqu'à cette date, ce dernier demeure assuré de sa facilité.

Inversement, le client est tenu par l'échéance. Si la facilité n'est pas remboursée au terme prévu et si le banquier ne veut pas la renouveler, il dispose de tous les avantages du droit cambiaire pour se faire rembourser.

Le banquier trouve dans ce système un moyen efficace pour éviter l'immobilisation de sa trésorerie en dehors de sa volonté.

Il faut signaler que, dans ce dernier mode de pratique, le banquier calcule les agios et commissions sur le montant du billet, c'est-à-dire sur la facilité accordée au départ même si le client ne l'utilise pas entièrement. Cette anomalie apparente s'explique aisément puisque le banquier doit, en fait tenir cet argent à la disposition de son client, même s'il ne l'utilise pas, sans pouvoir s'en servir par ailleurs. C'est au demandeur d'ajuster sa demande à ses besoins.

Remarque

On ne saurait trop mettre en garde les usagers de la banque sur le danger que représente pour eux la facilité orale. Chaque fois que cela est possible, il faut exiger du banquier un accord écrit, qui, seul fournit une assurance parfaite. C'est au client de connaître aussi exactement que possible ses besoins et ses possibilités. C'est là une question comptable. Tant il est vrai qu'une entreprise, pour fonctionner efficacement avec ou sans le secours de son banquier, doit travailler avant tout à la lecture de ce baromètre indispensable que constitue la comptabilité.

VI - Les services financiers rendus par les banques -

Sous le nom de "services financiers" sont désignées toutes les opérations mobilières pour lesquelles les différentes sociétés émettrices : Etats, collectivités publiques, sociétés industrielles et commerciales, réclament le concours de certaines banques. Ce concours est particulièrement précieux en raison de l'organisation bancaire, tant sur le plan technique (connaissance du marché, précision, rapidité des opérations) que sur le plan commercial (multiplicité des succursales des guichets, relations avec la clientèle).

a) Avantages pour les banques.

Les sociétés, en se débarrassant de toute une partie du travail nécessité par "le service des titres", s'allègent considérablement d'opérations complexes et nombreuses qui leur demanderaient un personnel spécialisé qu'elles ne possèdent pas et qu'elles n'ont pas d'ailleurs à posséder.

Les banques sont naturellement mieux outillées que les grandes sociétés pour assurer ce travail. Elles disposent notamment d'un réseau de guichets dans tout le Sénégal. Elles se trouvent partout "à la porte" de l'actionnaire.

De ce service, elles tirent des avantages matériels (rémunération par les sociétés, détention de fonds pour le compte de ces sociétés, contacts éventuels avec de nouveaux clients) et moraux (prestige pour les banques lorsqu'il s'agit de sociétés très importantes, développement de la confiance de la clientèle etc).

b) Avantages pour les particuliers

Dans la mesure où le service financier d'une société est assuré, par une ou plusieurs banques, un particulier peut aisément obtenir les renseignements qu'il désire ou pratiquer facilement une opération financière dans un quelconque guichet. S'il s'agit d'un client de la banque, cette dernière devancera même ses demandes en le tenant au courant de toutes les opérations qui se rapportent aux sociétés concernées. Les rapports entre l'actionnaire ou l'obligataire avec telle ou telle société seront facilités, développés, rendus plus étroits.

De plus, les détenteurs de capitaux savent que lorsqu'une banque accepte d'assurer le service financier d'une société, ce n'est qu'après avoir étudié longuement les conditions dans lesquelles la société travaille. Cette caution morale apportera la tranquillité et, effectivement, le plus souvent la sécurité aux épargnants.

Le rôle des banquiers dans le domaine des opérations financières est donc très vaste et très utile.

Quelles sont maintenant les catégories de services qu'une banque peut ainsi rendre à sa clientèle ?

1°) Emission des valeurs mobilières.

Une remarque

L'exposé que nous faisons, sous cette rubrique, s'inspire à la fois de la législation et de la pratique bancaire française. Nous ne lui donnons donc qu'une valeur d'exemple avec toutefois le souhait que l'évolution de nos affaires nous conduira à ^{de} telles pratiques.

Il faut cependant souligner que certaines de ces pratiques bancaires sont déjà utilisées par les banques opérant au Sénégal.

Les banques prêtent leurs guichets pour favoriser la distribution dans le public de nombreuses valeurs mobilières. Elles peuvent se charger même de l'étude des marchés pour la création d'une affaire (quoique ce rôle soit dévolu à la SONEPI et à la SONAGA au Sénégal), de l'introduction d'un titre en bourse si les valeurs sont cotées (la bourse n'existant pas encore au Sénégal) ; parfois elles prennent des participations soit pour contrôler ^{l'affaire} soit pour revendre les titres.

Il est possible aux guichets des banques :

- d'acheter les emprunts de l'Etat (rentes, obligations du trésor, bons du trésor),
- d'acheter des obligations et des actions émises par des sociétés privées.

II - Services ultérieurs

Les banques prêtent leurs guichets et leurs organisations pour assurer le service des titres émis par les sociétés.

Les services rendus peuvent être de toutes sortes ;

Paiement des coupons et remboursement des titres amortis, "domiciliés" chez le banquier, soit directement aux porteurs des titres, soit à d'autres banquiers à qui ils ont été remis à "l'encaissement".

Opérations pour compte de la clientèle.

Si les banques interviennent souvent comme mandataires des sociétés émettrices dont elles assurent le service financier, elles agissent également comme mandataires des capitalistes (il faut entendre par là les détenteurs de capitaux).

Placement des titres.

Le placement des titres par les banques n'est pas développé au Sénégal comme en France où il est devenu le mode normal de toucher le plus grand nombre d'épargnants. Il nous paraît nécessaire d'en parler, espérant que dans un prochain avenir, le volume et l'importance des affaires nous conduirons à l'utilisation de tels précédés.

Cela dit, les banques peuvent, en dehors de tout mandat de la société émettre, conseiller des titres à leur clientèle et souscrire pour leur compte, etc. La banque ne saurait toutefois garantir la valeur du placement et être tenue pour responsable, sauf faute grave évidemment : indications imprudentes, prospectus erronés, etc. Il existe toutefois une responsabilité morale ^{qui incombe} au banquier puisque l'épargnant se confie à lui : c'est pourquoi, en France, les services des titres des banques sont particulièrement organisés pour ne pas décevoir leur clientèle.

Payement des coupons. Les banques règlent souvent des coupons dont le paiement n'est pas domicilié à leur caisse, surtout quand il s'agit de valeurs connues. C'est pratiquement une espèce d'escompte de nature particulière qui donne lieu à la perception d'une commission proportionnelle à l'importance des sommes avancées.

Les banques sont tenues de déclarer à l'administration fiscale le montant des intérêts et dividendes encaissés par leur intermédiaire (annuellement pour les sommes portées au crédit des comptes ; mensuellement pour les règlements par chèques). Ces déclarations permettent à l'administration fiscale d'effectuer des recoupements de déclarations.

Opérations diverses.

Les banques, même lorsqu'elles ne sont pas domiciliataires, accomplissent presque toujours, à la demande de leurs clients, les diverses opérations sur titres que nous avons examinées plus haut.

Ce travail est particulièrement utile, parce qu'il évite à la clientèle tout dérangement. Le capitaliste, qui connaît son banquier, sait qu'il sera mieux conseillé et mieux servi dans la banque dont il est client. En échange de ce service, le banquier perçoit une commission généralement modique.