

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

## BANQUE

*Session 2005*

### ÉPREUVE U3.2 : ÉCONOMIE MONÉTAIRE ET BANCAIRE – DROIT GÉNÉRAL ET BANCAIRE

*Durée : 4 heures*

*Coefficient : 3*

---

## - SUJET -

Dès remise du sujet, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 2 parties indépendantes.

1<sup>ère</sup> partie : DROIT GÉNÉRAL ET DROIT BANCAIRE (45 points)

2<sup>ème</sup> partie : ÉCONOMIE MONÉTAIRE ET BANCAIRE (15 points)

*La clarté des raisonnements et la qualité de la rédaction interviendront pour une part importante dans l'appréciation des copies.*

*Aucun document ou matériel n'est autorisé.*

**I – LE DÉMARCHAGE BANCAIRE et FINANCIER**

*La loi du 1<sup>er</sup> Août 2003 dite « de Sécurité financière » a réformé le régime juridique du démarchage bancaire et financier, en s'inspirant d'une directive européenne du 23/9/2002 sur la commercialisation à distance des services financiers.*

- 1.1 – Donnez une définition précise du démarchage bancaire et financier.
- 1.2 – Citez les personnes autorisées à pratiquer ce type de démarchage.
- 1.3 – Citez les nouvelles mesures prises par la loi « Sécurité financière » pour protéger la personne contactée par ce type de démarche.
- 1.4 – Quelles sont les sanctions en cas de non respect de ces obligations ?
- 1.5 – Expliquez comment les directives européennes s'intègrent dans le droit interne de chaque pays membre de l'Union européenne.

**II – CAS PRATIQUE PERRIN**

*Vous recevez un coup de téléphone de Monsieur Bernard PERRIN, client de votre portefeuille. Il vous demande de mettre en opposition des formules de chèques en invoquant la perte de son chéquier. Vous respectez la procédure interne en informant ce client de la réglementation en vigueur. La semaine suivante, un chèque de cette série se présente au paiement ; il est rejeté mais vous apprenez par un confrère, présentateur de ce chèque, que votre client a émis ce chèque pour l'achat d'un « home cinéma » mais que, mécontent de cet appareil, il a tenté de faire annuler la vente en bloquant le paiement pour faire pression sur son vendeur. Votre confrère vous informe que son client, vendeur de l'appareil, envisage de saisir la justice pour contester la validité de l'opposition enregistrée par votre banque sur ce chèque. Votre directeur vous demande de régler ce problème juridique et de lui en rendre compte par écrit, pour information des services juridiques.*

- Présentez la (les) solution(s) que vous allez choisir pour résoudre ce problème, en respectant la méthodologie du cas pratique. Vous disposez de la documentation en annexe 1.

**III – PROCÉDURE**

- 3.1– Énoncez les conditions qui permettent au vendeur d'engager une action en justice. Appliquez-les à l'affaire ci-dessus en justifiant chacune de vos réponses.
- 3.2 – Donnez la définition du terme « opposition » sur un chèque.
- 3.3 – Citez la juridiction compétente pour ce litige et le lieu de sa saisine. Justifiez vos réponses.
- 3.4 – Dans les cas réguliers d'opposition, quelles sont les obligations de la banque quant à la provision du chèque ? Justifiez votre réponse.

## ANNEXE 1 :

### EXTRAITS du CODE MONÉTAIRE et FINANCIER

*Article L 131-35 : « Le tiré doit payer même après l'expiration du délai de présentation. Il doit aussi payer même si le chèque a été émis en violation de l'injonction prévue à l'article L 131-73 (chèque sans provision) ou de l'interdiction prévue au deuxième alinéa de l'article L 163-6 (interdiction judiciaire d'émettre des chèques).*

*Il n'est admis d'opposition au paiement par chèque qu'en cas de perte, de vol ou d'utilisation frauduleuse du chèque, de redressement ou de liquidation judiciaires du porteur. Le tireur doit immédiatement confirmer son opposition par écrit, quel que soit le support de cet écrit.*

*Tout banquier doit informer par écrit les titulaires de compte des sanctions encourues en cas d'opposition fondée sur une autre cause que celles prévues au présent article.*

*Si, malgré cette défense, le tireur fait une opposition pour d'autres causes, le juge des référés, même dans le cas où une instance au principal est engagée, doit, sur la demande du porteur, ordonner la mainlevée de l'opposition ».*

*Article L 163-2 : « Est puni d'un emprisonnement de cinq ans et d'une amende de 375.000 € le fait pour toute personne d'effectuer après l'émission d'un chèque, dans l'intention de porter atteinte aux droits d'autrui, le retrait de tout ou partie de la provision, par transfert, virement ou quelque moyen que ce soit, ou de faire dans les mêmes conditions défense au tiré de payer. »*

En vous aidant du document ci-dessous et de vos connaissances, analysez, sous une forme rédigée et structurée, l'évolution du secteur bancaire sur le marché du crédit aux entreprises et aux particuliers.

### LE MARCHÉ DU CRÉDIT AUX PARTICULIERS VA RESTER TRÈS DYNAMIQUE Le crédit à la consommation profite aux banques et aux distributeurs

*Le crédit à la consommation assure parfois l'essentiel des profits de certains constructeurs automobiles ou de distributeurs spécialisés, qui se livrent une bataille acharnée avec les banques tant sur le plan national que dans le reste du monde. Le crédit aux particuliers constitue l'un des principaux relais de croissance de groupes comme Renault ou Galeries Lafayette. Aujourd'hui, les grandes banques françaises dominent le marché, mais la multiplication des opérations de regroupement pourrait bouleverser les positions acquises.*

Partis du nord de la France dans la mouvance de la vente par correspondance (La Redoute, 3 Suisses), les spécialistes français du crédit à la consommation ont conquis l'Europe en accompagnant le développement de grandes enseignes (Carrefour, Auchan) et des marques (Peugeot, Renault) à l'étranger. En moins d'une décennie, de 1995 à 2002, l'encours total des crédits à la consommation est passé en France de 5,4 % à 6,9 % du PIB. Sans l'effet de levier du crédit sur la consommation, la France aurait sans doute été en récession en 2003, et le CAC 40, affecté par le poids important des valeurs cycliques dans sa pondération se traiterai encore au-dessous de 3000 points. Le recours au crédit joue en effet un rôle essentiel dans certains secteurs, comme l'automobile, l'équipement de la maison et, plus récemment l'électronique grand public, en particulier sur le segment des ensembles *home video*.

Le marché du crédit se partage entre les banques, les établissements financiers spécialisés et les filiales bancaires de constructeurs automobiles. Concurrents, ces trois intervenants sont aussi souvent partenaires, en particulier à l'international. Alors que le crédit à la consommation constitue un relais de croissance solide et rentable, nos valeurs préférées pour miser sur le dynamisme de ce secteur sont BNP Paribas, Crédit Agricole SA, Renault, Général Electric et le Crédit Foncier et Communal d'Alsace-Lorraine.

La dégradation du marché du travail a pesé sur le taux de croissance du secteur, avec en outre une hausse du coût du risque en 2002. Cependant, le redémarrage de l'économie et le tassement du chômage devraient de nouveau permettre à la profession de renouer avec des taux de croissance supérieurs à 3 % ou 4 % en France, retrouvant ainsi un rythme plus rapide que celui du PIB. Selon Patrick Valroff, directeur du pôle des services financiers spécialisés au Crédit Agricole : « Historiquement, sur longue période, le crédit à la consommation se développe plus vite que la consommation, dont la progression est elle-même plus rapide que la hausse du PIB. Je suis confiant dans le dynamisme du marché dans l'Hexagone, car les ménages français restent sous-équipés par rapport aux autres grands pays européens. »

#### Une rentabilité à toute épreuve

Alors que le crédit à l'habitat est un produit d'appel (peu rentable) pour les banques à réseau, tous les intervenants du crédit à la consommation se frottent les mains. Les niveaux de rentabilité atteints dans la profession dépassent souvent 30 % des fonds propres. Le taux souvent élevé des crédits à la consommation, jusqu'à 17 % par an, ne freine pas les emprunteurs, car il s'agit de crédits de courte durée (en moyenne dix mois) et de montants limités.

Le taux d'impayés dépend beaucoup du type de crédit : 0,5 % dans l'automobile, moins de 1 % pour les prêts personnels, moins de 3 % chez Cofidis ou Banque Accord et jusqu'à 5 % chez Household International, filiale américaine de HSBC. Globalement, tous ces établissements arrivent à générer une marge après impayés très confortable, comprise entre 2 et 10 %. La fraude à la carte bancaire, faible en France, est aussi une source de dérive des coûts, surtout à l'étranger, où elle a augmenté de 53 % en 2003.

#### Un marché devenu européen

Troisième marché européen du crédit à la consommation, la France peut sembler prometteuse, puisque l'encours de crédits à la consommation par ménage ne s'élève qu'à 4 536 euros, contre 5 943 en Allemagne et 9 353 au Royaume-Uni. Les parts de marché sont en grande partie acquises. Cependant, certaines niches peuvent encore être exploitées, comme l'illustre le lancement de cartes Visa par Auchan (Banque Accord) et Carrefour.

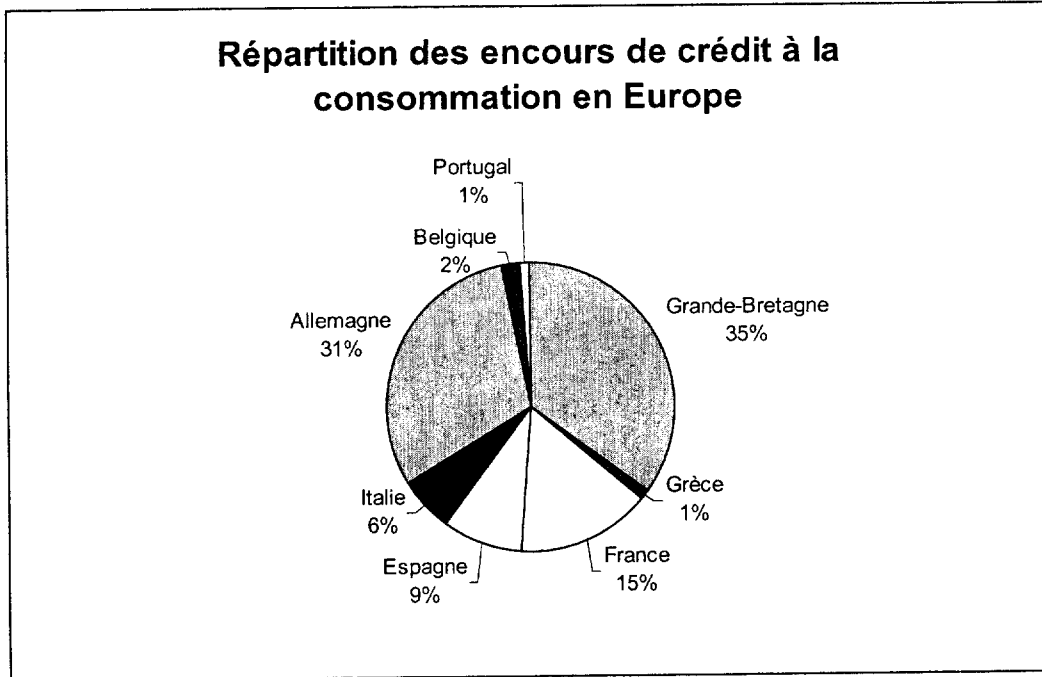
De son côté Général Electric (103 millions de clients dans le monde) tente de signer des partenariats avec des enseignes régionales, le secteur de la grande distribution étant monopolisé en France par BNP Paribas et le Crédit Agricole. GE Capital Bank, filiale de Général Electric, qui a racheté Royal Saint Georges, compte également faire une percée en France sur le marché du rachat de crédit, évalué à 500 millions d'euros par an, en concurrence frontale avec le Crédit Foncier Communal d'Alsace-Lorraine (CFCAL)

### Une activité appréciée par les investisseurs

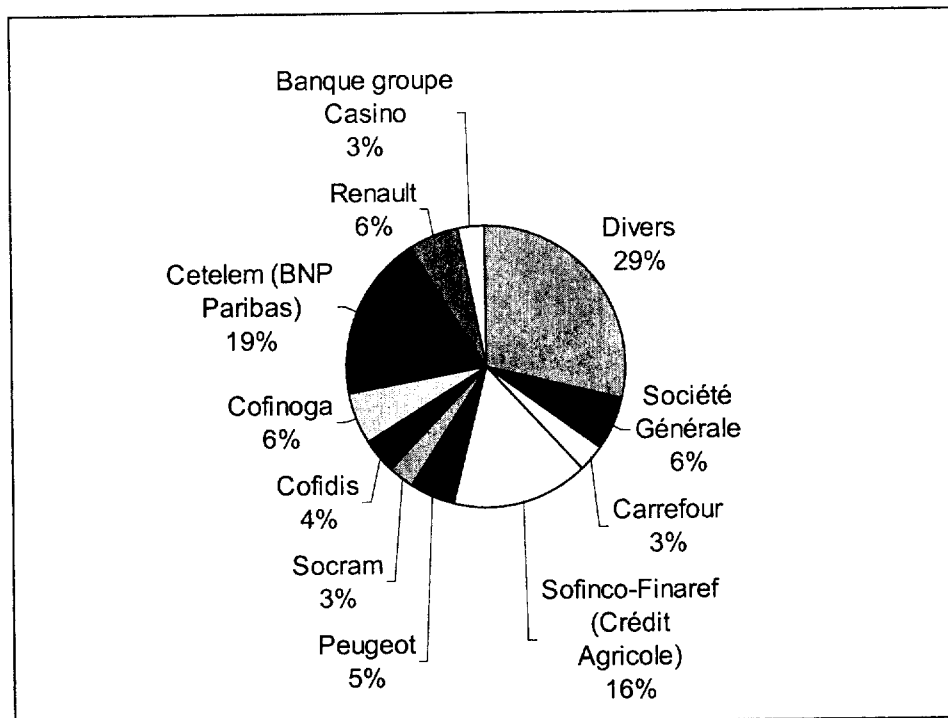
En fait, les principaux relais de croissance se situent aujourd'hui à l'étranger, en particulier en Europe, dans des pays où l'aversion, pour l'usure s'estompe (pays du sud), dans ceux qui vont entrer dans la Communauté européenne (République tchèque, Pologne), voire en Russie (Banque Accord, Société Générale). L'implantation à l'étranger reste toujours une opération délicate, car elle doit s'accompagner d'une bonne maîtrise des risques. La banque Accord a commencé à travailler avec un mauvais partenaire en Pologne, ce qui s'est traduit par de nombreux impayés, jusqu'à ce qu'elle signe un accord avec Lukas, filiale locale du Crédit Agricole.

Source : Le Journal des Finances 6 au 12 mars 2004

## LA FRANCE PRÉSENTE ENCORE UN POTENTIEL



## DEUX BANQUES DOMINENT LE MARCHÉ FRANÇAIS



Source: estimation JDF