

La politique des établissements bancaires quant à l'octroi de crédits commerciaux

Autor(en): **Risch, Paul**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Les intérêts de nos régions : bulletin de l'Association pour la
défense des intérêts jurassiens**

Band (Jahr): **53 (1982)**

Heft 2: **Economie : réalités et perspectives**

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-824515>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

La politique des établissements bancaires quant à l'octroi de crédits commerciaux

Entretien avec M. le Professeur Paul Risch, Directeur général de la Banque Cantonale de Berne

Lorsqu'une demande de crédit commercial vous est présentée par une entreprise de l'industrie des machines et de l'horlogerie notamment, quels sont les critères déterminants que les banques, et que la Banque Cantonale de Berne en particulier, prennent en considération pour l'octroi de ce crédit?

En guise de préambule, il est nécessaire de préciser que la gestion des banques ne peut être moins satisfaisante que celle des entreprises auxquelles elles adressent parfois des remarques et des avertissements, en cas d'escalade non justifiée des crédits.

Les critères considérés lors de l'octroi de crédits sont à peu de chose près les mêmes dans toutes les banques. Les règlements de gestion internes, propres à chacune, fixent les normes d'appréciation des gages et des garanties offertes. Lorsqu'il s'agit de crédits commerciaux à accorder à l'industrie des machines et à l'horlogerie, les instituts financiers établis sur place, c'est-à-dire proches des entreprises, connaissent en principe mieux les us et coutumes de la branche, et sont ainsi mieux à même d'apprécier au plus juste les éléments déterminants. Ces derniers demeurent en pratique les mêmes pour toutes les branches de l'industrie et pour toutes les entreprises.

Les principaux éléments déterminants sont essentiellement les suivants :

- volume du capital responsable (fonds propres) par rapport au capital emprunté (fonds étrangers) ;
- cadence de rotation des stocks, des débiteurs, des créanciers-fournisseurs par rapport au chiffre d'affaires ;
- importance du cash flow réalisé (bénéfices, amortissements et réserves) ;
- appréciation du degré de liquidité, etc...

Le portefeuille de commandes est également pris en considération et notamment,

ce qui est parfois prépondérant, l'éventail et la qualité des marchés où les produits s'écoulent, afin de porter un jugement sur la réserve de travail de l'entreprise et ses perspectives de succès à moyen terme.

Avez-vous actuellement des éléments d'appréciation différents de ceux que vous aviez avant la récession, pour l'octroi d'un crédit commercial, le cas échéant lesquels?

En réalité, les éléments d'appréciation ne diffèrent pas de ceux qui existaient avant la récession économique. Cependant, il faut bien reconnaître qu'à l'époque de la haute conjoncture, où les réserves de travail pouvaient aller jusqu'à deux ans ou plus, où les prix des marchandises étaient assez peu ou pas discutés, où le cours des changes ne posait pas de problème et où beaucoup d'erreurs commises se corrigeaient partiellement par l'inflation, l'examen des dossiers était alors plus aisé et pouvait se faire, parfois, sans entrer toujours très à fond dans tous les détails. A l'heure actuelle, il est beaucoup plus rare de rencontrer des comptes d'exploitation et des bilans juxtaposés accusant chaque année des progressions. C'est pourquoi il est tenu compte aujourd'hui, avec plus de rigueur, des éléments d'appréciation habituels.

Il ne faut pas oublier non plus que les banques ne peuvent se montrer indisciplinées dans l'application des consignes données par la Banque Nationale Suisse. Par ailleurs, elles ne peuvent se lancer dans une politique de crédit boîteuse, qui consisterait à prêter à long terme des capitaux qu'elles auraient obtenus sur le marché des fonds à court terme. Elles doivent veiller sans cesse à maintenir un équilibre parfait des échéances entre les capitaux prêtés et les capitaux empruntés.

Quels sont les risques que vous êtes à même d'assumer aujourd'hui, lors de l'octroi d'un crédit commercial ?

Il faut souligner que les banques accordent des prêts et des crédits essentiellement au moyen des capitaux qui leur sont confiés par leurs clients titulaires de dépôts de fonds.

Le capital propre des banques (capital et réserves) ne se monte en effet, grosso modo, qu'à 5 % de leurs engagements. Aussi sont-elles tenues de veiller très soigneusement à ce que leurs créanciers, qui sont les épargnants, ne subissent aucun préjudice.

Dans le cas contraire, la confiance de ceux qui leur apportent des capitaux aurait tôt fait de s'écrouler très rapidement, et il est aisé d'imaginer les conséquences qui en découleraient.

Les risques assumés aujourd'hui par les banques sont proportionnellement identiques à ceux des années passées. Leur croissance va de pair avec l'augmentation de leur bilan. Mais il est bien clair qu'en période de ralentissement ou de stagnation, certains clients débiteurs rencontrent de grandes difficultés. Dans ce cas, les banques, et plus particulièrement les banques cantonales, restent si possible compréhensives et patientes envers ces débiteurs, afin de les aider à surmonter ces difficultés. Elles restent d'autant plus volontiers compréhensives et patientes que si, par le passé, ces clients ont toujours respecté scrupuleusement leurs engagements.

Lors de la prise de décision d'octroyer un crédit commercial, quels critères prenez-vous en considération pour apprécier la situation conjoncturelle, ainsi que les possibilités de développement d'une industrie dans un secteur où des problèmes de structures se posent ?

Le meilleur reflet de la situation d'une entreprise nous est fourni par son bilan, son compte d'exploitation et son compte de pertes et profits. Les chiffres révélés par ces

documents, surtout lorsqu'ils portent sur plusieurs années et qu'ils peuvent être juxtaposés, nous fournissent les indications les plus précieuses sur l'état de santé de l'entreprise qui présente une demande pour l'obtention d'un crédit commercial.

La situation conjoncturelle et les problèmes de structure, en général ou dans un secteur donné, n'affectent pas nécessairement toutes les entreprises dans la même mesure.

Toutefois, les banques sont attentives à l'évolution de la situation conjoncturelle et des marchés en général. Les entreprises qui veulent faire des investissements doivent démontrer que ceux-ci apportent un réel développement technique, contribuent à augmenter la productivité et assurent une meilleure rationalisation du travail.

Il est également essentiel aujourd'hui de comparer le volume des investissements envisagés aux capacités d'autofinancement des entreprises. Chaque nouvelle acquisition doit être aussi mûrement et consciencieusement réfléchie et il faut qu'elle réponde à un besoin réel et spécifique de l'appareil de production.

Etes-vous en mesure de soutenir plus particulièrement une entreprise située dans une région périphérique et à quelles conditions ?

La Loi bernoise sur le développement de l'économie cantonale, adoptée en 1971 déjà, et la Loi fédérale sur l'aide en matière d'investissement dans les régions de montagne de 1974, ainsi que l'Arrêté fédéral en faveur des régions de montagne, ont permis de créer des instruments et organismes servant à promouvoir l'économie des régions périphériques et marginales et de celles qui sont touchées par la récession.

Ces institutions permettent aux banques, dans certains cas, d'avoir recours à elles lorsque celles-ci sont appelées à octroyer des crédits d'investissement ou des crédits d'exploitation, dont l'ampleur dépasse les normes habituellement admises et appliquées en matière bancaire.

L'aide de ces organismes consiste, pour ce qui concerne les crédits, en cautionnement

de la partie dépassant les normes et en prise en charge partielle des intérêts. Les financements de cette nature sont mis en œuvre lorsqu'il y a possibilité d'apporter dans la région concernée une diversification ou une nouvelle implantation d'industrie, afin de maintenir les emplois et d'en créer de nouveaux.

Il est évident que la question de savoir si ces mesures sont suffisantes ou non est essentiellement de nature politique. Il revient en effet à l'Etat de prendre les mesures globales qui se justifient pour permettre aux régions décentralisées, périphériques ou qui sont touchées par la récession, de tendre au développement qu'elles espèrent.

Le tourisme : des possibilités à exploiter

Entretien avec M. Francis Erard, Directeur de Pro Jura, Moutier

Bilan de l'année 1981

Alors que certaines activités du secteur secondaire subissent une crise économique, le secteur touristique a pour sa part connu une progression réjouissante au cours de l'année 1981. Cette année peut même être qualifiée d'excellente en ce qui

concerne le tourisme et l'hôtellerie. Dans ce secteur, les seules statistiques à disposition proviennent du recensement du nombre des nuitées dans l'hôtellerie. Les chiffres communiqués par l'Office fédéral de la statistique sont les suivants pour les sept districts jurassiens :

Mois	Nuitées canton du Jura	Nuitées Jura bernois
Janvier	4 611 + 25,7%	3 074 + 25,1%
Février	6 450 + 48,3%	3 127 + 17,7%
Mars	5 513 + 60 %	2 919 + 68 %
Avril	6 527 + 38,6%	3 519 + 5,3%
Mai	6 864 + 0,6%	4 053 - 10,6%
Juin	9 497 + 35,5%	5 071 + 20,6%
Juillet	14 587 + 7,9%	6 238 - 0,1%
Août	14 419 + 12,1%	6 513 + 1,9%
Septembre	12 054 + 2,7%	6 193 + 17,5%
Octobre	10 169 + 5,8%	5 192 + 9,1%
Novembre	3 626 - 35,3%	2 637 - 14,9%
Décembre	4 342 ± 0 %	2 720 + 17,5%