

Banques régionales et soutien aux entreprises : une mission qui colle aux besoins de nos régions

Autor(en): **Beuret, Jean-Baptiste**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Défis / proJURA**

Band (Jahr): **1 (2003)**

Heft 2: **Economie et entreprises**

PDF erstellt am: **15.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-823891>

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.



Directeur de
la Banque Jura Laufon

Une mission qui colle aux besoins de nos régions

L'offre de prestations bancaires est un élément essentiel des outils de développement économique d'un pays ou d'une région.

Outre les services de base comme le trafic des paiements ou encore la réception, la conservation et le placement des liquidités, les banques fournissent aux entreprises des prestations décisives dans leur phase de démarrage et tout au long de leur existence par leur fonction dans le domaine des crédits et, de plus en plus, du conseil. Elles figurent également parmi les prestataires de solutions en matière de prévoyance professionnelle et de prévoyance individuelle. Elles sont par ailleurs à même de prendre en charge des opérations spécifiques de grande ampleur comme des acquisitions ou des fusions.

Le besoin de crédits est incontournable

L'octroi de prêts ou de limites bancaires en compte courant aux entreprises correspond à un besoin essentiel de toute économie. L'idée même d'entreprise est associée à un investissement initial qu'il s'agit de rentabiliser et d'accroître. La notion de risque en est indissociable, comme le fait que les entrepreneurs ne disposent en général pas des moyens de financer l'ensemble des investissements initiaux.

Ensuite, même si l'entreprise se développe de manière satisfaisante, le volume du chiffre d'affaires et ses variations saisonnières nécessitent le plus souvent un crédit en compte

courant, qui donne à l'entreprise la souplesse nécessaire dans la gestion de ses liquidités.

Influence sur le cadre de gestion

Les instruments de crédit aux entreprises étant indispensables, les banques disposent inéluctablement d'une influence sur l'économie de leur rayon d'activité. Cette influence se manifeste à travers leur politique générale (quel type d'activité finance-t-on de manière privilégiée et dans quel rayon géographique ?) et leurs conditions d'octroi de prêts : analyse des ratios des entreprises, politique de taux d'intérêts, exigences concernant la politique de gestion et les instruments y relatifs au sein des entreprises. Cet impact se déploie aussi en direction des mesures d'adaptation de la politique d'affaires ou de l'organisation de l'entreprise qui peuvent être demandées par la banque, par exemple à l'occasion du renouvellement de ses avances ou du réexamen périodique de ses conditions.

Impact macro-économique de la politique bancaire

Bien sûr, l'action de la banque ne résulte pas simplement du libre arbitre de ses dirigeants. Elle dépend

essentiellement de l'observation fine et attentive de l'environnement économique et des anticipations face à l'avenir. Si donc, par exemple, les banques considèrent pléthoriques les entreprises dans un certain secteur et comme, pour une part d'entre elles, dépourvues de perspectives à moyen terme, elles durciront leur politique de crédit, ce qui accélérera le resserrement du marché dans le domaine considéré.

Si, autre exemple, plusieurs banques considèrent la situation économique d'une région comme dégradée et problématique à l'avenir également, elles y limiteront le volume de leurs engagements, ce qui mettra fatalement sous pression l'activité économique dans la région visée.

Même si ces propos simplifient la réalité en la schématisant, on en conclut qu'en plus d'une offre de prestations bancaires, une région qui veut assurer son développement économique à moyen et long termes doit bénéficier d'une offre diversifiée de services bancaires. A défaut, l'influence d'un nombre réduit d'acteurs économiques peut devenir excessive.

Le lecteur attentif objectera qu'il faut se garder de surestimer cette influence car, au départ, les impulsions sont données par le marché.



Si une banque se dégage à tort d'un secteur, d'autres s'y positionneront ou s'y renforceront si celui-ci est sain. Il reste que, pour qu'une telle concurrence joue pleinement dans des régions périphériques comme les nôtres, il faut justement des prestataires bancaires de proximité. Par ailleurs, la politique de crédit d'un établissement bancaire peut avoir des influences sur les entreprises indépendamment de leur situation financière ou de leurs perspectives. Songeons par exemple aux grands établissements qui considèrent que le financement de très petites entreprises génère des frais trop élevés par rapport à la rentabilité escomptée par la banque.

Ayons également à l'esprit les choix stratégiques des grands établissements en matière de répartition géographique de leur portefeuille de crédits.

En fonction de leur orientation, ces choix peuvent poser des problèmes considérables à des régions dont la capacité financière est limitée.

Un défi essentiel pour la région jurassienne

Vous l'aurez compris, j'ai cité deux exemples qui s'appliquent parfaitement à la région jurassienne. Plutôt mal considérée du point de vue de sa capacité financière et économique,

elle présente de surcroît un tissu économique où les entreprises de petite taille constituent un segment particulièrement important. Ajoutons-y le fait que nos entreprises disposent souvent d'une base de fonds propres relativement restreinte et qu'elles se concentrent dans le secteur secondaire.

Nous avons là tous les éléments d'un portrait qui place notre région dans une situation difficile face aux établissements actifs non seulement dans l'ensemble du pays, mais également au niveau mondial, et qui ne disposent que d'un nombre réduit de centres de décision. Les choix stratégiques y obéissent forcément à d'autres impératifs que ceux des régions périphériques du pays.

Ces propos ne se veulent pas un jugement de valeur. Il s'agit d'un constat. La politique de chaque entreprise répond à ses caractéristiques propres et l'essentiel n'est pas que, par exemple, toutes les banques aient la même approche du marché, mais que les besoins de chaque région puissent être couverts par l'addition des politiques de chacun des intervenants.

Rôle essentiel des établissements bancaires de proximité

Dans ce contexte de complémentarité, les établissements bancaires de proximité présentent l'avantage d'être, dans leur secteur géographique, pratiquement sur leur seul marché. Ils y sont donc très étroitement imbriqués et leurs organes dirigeants, provenant de la région, ont forcément



à cœur de donner à celle-ci un maximum de chances.

Cette implication est particulièrement importante pour le crédit aux entreprises car la rentabilité d'un portefeuille de petite taille n'est pas facile à atteindre. Il faut savoir en effet que les affaires commerciales nécessitent pour les banques l'engagement de collaborateurs au bénéfice de connaissances plus approfondies et que le traitement des dossiers demande plus de temps que les affaires privées. La situation de la société doit être réévaluée chaque année, sur la base des chiffres de l'exercice écoulé. Si on ajoute que l'essentiel des provisions et des pertes se rapporte aux affaires à caractère commercial, on voit bien que dans la même mesure où il est important pour les entrepreneurs d'obtenir les financements dont ils ont besoin il est essentiel pour une banque active exclusivement dans une région de mener une politique adéquate dans le secteur de ses engagements commerciaux.

Dans cette perspective, l'avantage pour les banques de proximité est qu'elles bénéficient d'une parfaite connaissance du terrain, ce qui leur permet, dans l'examen d'un dossier, d'ajouter aux facteurs purement chiffrés que sont les ratios de l'entreprise des éléments qualitatifs appréciés de manière pertinente. Ce jugement est par la force des choses plus difficile à émettre lorsqu'il est soumis à une centrale de crédits qui traite les affaires de nombreuses régions et qui pondère de manière beaucoup plus forte les informations purement quantitatives.

La complémentarité reste le maître mot

J'ai évoqué plus haut la notion de complémentarité. C'est le moment d'y revenir pour dire que le pouvoir d'action des agents bancaires régionaux est limité par leur caractéristique, qui est d'opérer sur un territoire relativement restreint. Il en résulte principalement qu'ils ne peuvent bénéficier de l'effet de diversification apporté par des investissements dans plusieurs régions aux caractéristiques différentes. De surcroît, leur taille étant souvent réduite, leur volume de fonds propres les contraint à faire preuve de prudence quant au volume des affaires commerciales qu'ils peuvent traiter. Si on considère ensuite le volume des positions individuelles, les règles strictes de répartition des risques fixées par la législation bancaire limitent de gros engagements, ce qui réduit leur capacité à être les partenaires d'entreprises de grande taille.

En examinant le paysage jurassien, les très grosses affaires commerciales intéressent principalement les grandes banques et, pour une part, la Banque Cantonale. Celle-ci est aussi très active dans le segment médian tandis que les banques proprement régionales interviennent plutôt en faveur de l'artisanat et des entreprises familiales de taille petite ou moyenne. Cela ne signifie pas pour autant que tout soit pour le mieux dans le meilleur des mondes. La situation est compliquée lorsque de grands fournisseurs de prêts aux entreprises modifient subitement leur politique, précipitant sur le marché

un nombre considérable d'entrepreneurs en relativement peu de temps. Ceux-ci n'ont alors d'autre issue que de se tourner vers les partenaires de la région, dont la politique n'est pas à même d'absorber un tel afflux d'autant que, la politique des engagements de leurs concurrents étant fondée sur une analyse sectorielle, les réticences qu'elles peuvent avoir sont également partagées par les autres banques.

Relations de partenariat

En définitive, le point de rencontre entre les besoins des entreprises d'une région périphérique et les fournisseurs de prestations bancaires n'est pas facile à trouver. A terme, je suis convaincu que les relations entre une entreprise et son banquier devront évoluer vers une connotation accrue de partenariat et que la banque se doit non seulement de fournir des aides lorsque son analyse les juge avantageuses, mais également de fournir à l'entreprise des conseils ou, si on préfère, son appréciation de la situation, en adoptant le regard d'un tiers critique.

S'il est essentiel pour une région que ses entrepreneurs disposent des crédits dont ils ont besoin, il est non moins indispensable que l'effet normatif de la politique de crédits des banques conduise progressivement à la constitution d'un tissu économique le plus performant possible, notamment en ce qui concerne les méthodes de gestion des entreprises. Il s'agit là d'une tâche qui suppose bel et bien un esprit de partenariat.