

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

**Herausgeber:** Association pour la défense des intérêts jurassiens

**Band:** 62-63 (1991-1992)

**Heft:** 1: Face à l'avenir : les banques régionales sans complexes

**Artikel:** Les banques régionales : réalistes... mais sans complexes!

**Autor:** Gentil, Pierre-Alain

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-824229>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 22.01.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

## Les banques régionales

# Réalistes... mais sans complexes !

Ainsi qu'on l'aura constaté en prenant connaissance des trois précédents articles consacrés aux banques régionales du Jura et du Jura bernois, ces établissements sont confrontés à des problèmes communs. La rédaction du bulletin de l'ADIJ a donc réuni MM. Roueche, Pini, Varrin et Boeschstein pour évoquer, avec eux, les spécificités des banques régionales.

*Les banques régionales sont confrontées à une double concurrence bancaire : celle des succursales locales des grandes banques commerciales et celle des banques cantonales. Quels sont les éléments qui vous paraissent constituer des « plus » pour vos établissements, que les Jura-siens sont naturellement amenés à comparer avec les autres établissements bancaires ?*

De manière générale, les banques régionales s'efforcent de mettre en avant leur bonne connaissance des besoins de la clientèle régionale et la rapidité de la prise de décision qui prévaut dans leurs établissements.

Chacun sait qu'il existe, dans les succursales des grandes banques, des normes qui fixent de manière assez rigide les compétences. Au contraire, dans les banques régionales, si des conditions de base existent (naturellement), il est plus facile de les appliquer avec souplesse, en tenant compte des besoins spécifiques de la clientèle. Ainsi, il vaut la peine de souligner, que, à son origine, LOGITECH, l'entreprise qui domine aujourd'hui le marché des « souris » informatiques, a bénéficié de l'appui d'une banque régionale pour son développement et non d'une grande banque...

*S'agissant du personnel, passe-t-on, au cours d'une carrière professionnelle, d'un établissement régional à une grande banque ou demeure-t-on « dans la famille » ?*

Dans les banques régionales, la culture d'entreprise est très forte. Les plans de carrière sont connus, dans la mesure où nos établissements n'emploient pas des centaines de personnes. La mobilité est donc moindre que dans les grands établissements bancaires. Les cadres, notamment, sont plus stables dans les banques régionales, ce qui a une incidence favorable sur les rapports réguliers avec la clientèle.

Toutefois, les employés des banques régionales sont recherchés par les autres établissements bancaires, dans la mesure où ils sont des généralistes polyvalents, ce qui constitue aujourd'hui une denrée fort appréciée. En outre, les apprentis de commerce formés dans les banques régionales sont recherchés dans les autres secteurs de l'économie, en raison de la qualité de leur formation de base. Enfin, nos établissements pratiquent des conditions salariales tout à fait favorables au personnel, parfois même supérieures à celles généralement appliquées par l'Association suisse des banquiers.

*D'un point de vue froidement économique, quels sont les critères qui conduisent la clientèle jurassienne à vos guichets plutôt qu'à ceux des grandes banques ?*

Trois exemples pourraient être relevés. Reconnaissons au passage qu'ils ne sont pas toujours très connus et que nous n'y insistons peut-être pas suffisamment dans notre argumentation publicitaire :

– nous pratiquons un taux de petit crédit de 8% (par exemple pour l'achat d'une voiture), alors que les taux du marché se situent plutôt entre 12 et 13 %. L'explication en est que nous ne pratiquons pas le système des commissions auprès des garagistes ;

– en matière de taux hypothécaires, nous ne suivons pas systématiquement la tendance des grandes banques et, souvent, il nous arrive de pratiquer des conditions plus favorables d'un quart de point ;

– on retrouve très fréquemment cette différence d'un quart de point dans le taux de nos bons de caisse et de nos carnets d'épargne, qui est ainsi plus favorable que celui pratiqué par les grands établissements.

*A vous entendre, les banques régionales ne nourrissent donc aucun complexe par rapport aux établissements plus grands. Est-ce vraiment le cas ?*

Nous ne nourrissons aucun complexe, mais nous sommes naturellement conscients de nos limites. Ainsi, il faut reconnaître que les affaires avec l'étranger nous sont moins familières qu'aux grandes banques. Nous avons mis en place une structure opérationnelle au niveau du groupe des banques régionales mais chaque établissement ne peut, à lui seul, répondre à toutes les demandes de la clientèle.

Dans le domaine du conseil en placement, également, l'effet de taille se fait sentir. Nous tentons cependant d'augmenter la qualité professionnelle de nos caissiers en essayant de les décharger (grâce au bancomat, p. ex.) des tâches les plus fastidieuses pour leur permettre de jouer au mieux le rôle de conseillers de la clientèle.

Remarquons, en passant, que les difficultés que nous évoquons sont également ressenties par les petites succursales régionales des grands établissements bancaires.

Pour parler enfin de données chiffrées, le bilan de toutes les banques régionales du canton de Berne se monte à 27 milliards, ce qui est plus élevé que celui de la Banque cantonale et de la Caisse hypothécaire bernoise réunies.

Pour l'ensemble des banques régionales de Suisse, le bilan à fin 1990 se montait à 85 milliards, ce qui correspond à la moitié de celui de l'UBS, mais à deux fois celui de la BPS. Quant à elles, les caisses Raiffeisen parviennent à 28 milliards. Vous voyez donc que les banques régionales constituent un pilier déterminant du secteur bancaire helvétique.

*On parle tout de même moins des banques régionales que des « grandes »...*

Peut-être sommes-nous, en effet, moins doués pour le barnum publicitaire ! Pourtant, la proportion de nos dons et de nos subventions culturelles ou sportives est équivalente à celle des grands établissements commerciaux. Nous manquons peut-être de professionnels du marketing pour faire « mousser » les événements.

*A vous entendre, tout baigne dans l'huile et l'avenir des banques régionales ne pose aucune difficulté...*

Pas du tout ! Comme tous les secteurs de l'économie, nous sommes contraints à beaucoup de vigilance. Toutefois, nos problèmes ne se posent pas en terme de taille critique. Ils s'expriment en termes de fonds propres et de niveau d'épargne.

Comme tous les établissements bancaires, nous sommes confrontés à la raréfaction de l'épargne, due à l'« épargne forcée » (2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> pilier) et donc aux risques de l'endettement exagéré pour financer nos activités. Ce sont là les véritables défis que nous devons relever.

*La collaboration entre banques régionales ne va-t-elle pas aboutir à la création d'une nouvelle grande banque commerciale, dont vos établissements deviendraient les succursales régionales ?*

Actuellement, ce n'est pas envisagé et ce ne serait d'ailleurs pas accepté par nos différentes instances! Nous entendons toutefois développer nos collaborations, notamment dans le domaine des 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> piliers, de la gestion des titres et des crédits commerciaux. Des études poussées sont menées dans ce sens.

Nous étudions également différentes formes de collaboration entre banques régionales, qui pourraient aller de l'entente bilatérale à certaines fusions. Cependant, les quelque 190 banques régionales sont

aujourd'hui indépendantes et n'envisagent pas de changer de statut. La logique et l'économie, toutefois, imposent une collaboration renforcée, notamment en matière de formation du personnel et d'informatique, au vu des charges importantes que ces deux domaines imposent à tout établissement bancaire qui veut offrir des prestations de qualité à sa clientèle.

*Propos recueillis et transcrits  
par Pierre-Alain Gentil*