

Zeitschrift: Défis / proJURA
Herausgeber: proJURA
Band: 1 (2003)
Heft: 2: Economie et entreprises

Artikel: Relations entre PME et banques : quel avenir?
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-823888>

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: 15.03.2025

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

Quel avenir ?

L'univers bancaire et les marchés financiers sont en mouvement. Cela concerne également l'octroi de crédits chez les instituts financiers. Le nouvel accord sur les fonds propres applicable aux banques (Bâle II) place sous un nouveau jour non seulement la relation de ces dernières avec les groupes, mais aussi celle existant avec les petites et moyennes entreprises (PME).

La norme exige que l'on s'éloigne de l'évaluation globale du risque de crédit, pour lui préférer une appréciation individuelle de la solvabilité.

Quels changements en vue ?

À partir de son entrée en vigueur (début 2007 au plus tard), Bâle II prévoit le rating des entreprises qui contractent un crédit. Cela permettra de mesurer la solvabilité des entreprises et de déterminer leurs coûts de crédit.

Mais les changements au niveau de l'octroi de crédits se font déjà sentir aujourd'hui, des années avant l'entrée en vigueur formelle de l'accord¹.

Qu'est-ce que Bâle II ?

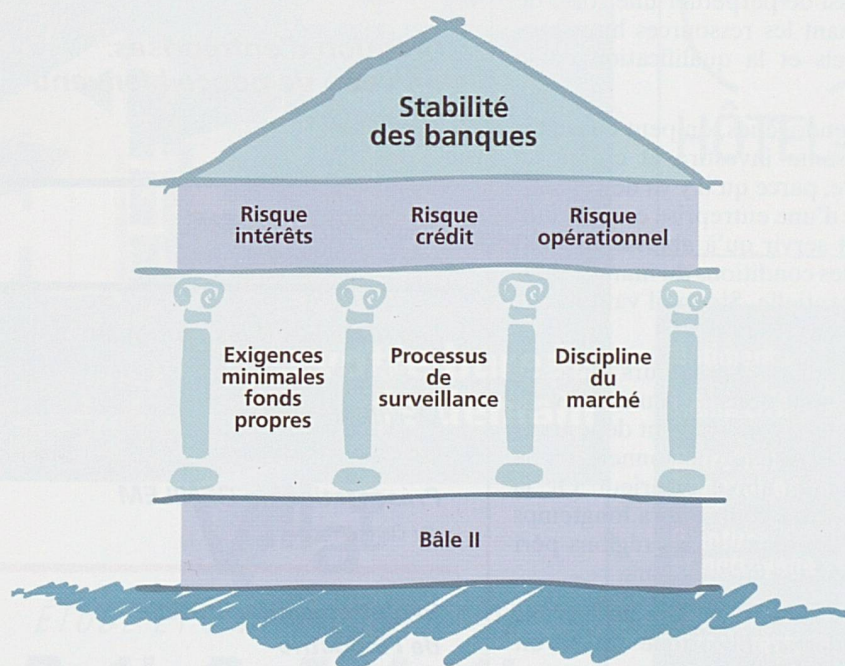
Par Bâle II, on entend le nouvel Accord sur les fonds propres (« New Basel Capital Accord ») du Comité de Bâle sur le contrôle bancaire. Bâle II est un remaniement complet de l'Accord sur les fonds propres de Bâle de 1988 (Bâle I). Les nouvelles directives concernent en premier lieu les banques et déterminent le montant de la dotation en fonds propres dans les crédits en circulation. La nouvelle norme a pour but de garan-

tir la sécurité et la solidité du secteur bancaire, qui revêt une grande importance sur le pan de l'économie nationale, ainsi que sa compétitivité.

Dans l'accord actuellement en vigueur (Bâle I), qui vise à une dotation raisonnable en fonds propres, les banques commerciales sont dans l'obligation de financer 8 % du montant du crédit par des fonds propres. En conséquence de ce règlement, les coûts des fonds propres de la banque sont calculés de façon homogène. La banque n'attribue donc pas ses risques économiques aux différents clients des crédits, ce qui réduit fortement les possibilités d'une gestion intégrale des risques.

Le nouvel Accord sur les fonds propres prend en considération le changement du secteur et des marchés financiers ainsi que les principes de gestion de risques introduits par les banques. La stabilité des banques repose, selon les principes de Bâle II, sur trois piliers (représentés par le schéma ci-contre) :

- 1) La nouvelle réglementation complète des exigences minimales posées en matière de fonds propres. Le financement des crédits ne se fait plus globalement comme c'était le cas avec 8 % des fonds propres. Le taux forfaitaire cède la place à une subordination au risque.
- 2) Le processus de surveillance des systèmes de gestion des risques des banques par l'autorité de surveillance.
- 3) Le troisième pilier réglemente l'étendue de la divulgation conseillée et prescrite dans l'esprit de la discipline du marché.



Tiré de Rating de crédit par les banques suisses

Etude réalisée par KPMG
Günter Haag, Head Assurance, KPMG Suisse,
M. R. Strub, E. Arpagaus, M. Riesen, R. Stark

et

l'Institut suisse pour l'économie
de l'Université de Saint-Gall
Prof. Dr. Urs Füglistaller, T. Freiburghaus,
F. Halter, W. Weber.

La version définitive du nouvel Accord sur les fonds propres de Bâle devrait être votée fin 2003 et publiée. L'entrée en vigueur devrait avoir lieu début 2007.

Structure d'un système de rating

L'établissement d'un système de rating pour les preneurs de crédit est une exigence centrale de Bâle II. Le rating permet de mesurer la solvabilité du preneur de crédit exprimée en une valeur individuelle (par exemple C1, C2, C3, etc.). La classification de la solvabilité se traduit, pour les entreprises débitrices, par une part de risque plus ou moins élevée dans les frais financiers globaux. Le montant de la surprime de risque est en rapport étroit avec de nombreux critères d'appréciation qualitatifs et quantitatifs et peut ainsi être influencé directement par les entreprises.

Le rapport entre la banque et l'entreprise

Bien que l'appréciation de la solvabilité des entreprises au moyen de systèmes de gestion des risques modernes soit soumise à des lois relevant de la technique financière, une relation personnelle entre les partenaires revêt une très grande importance dans le processus d'octroi de crédit. Un rapport de confiance intact entre le preneur de crédit et le bailleur de fonds est la condition sine qua non de l'établissement et de l'entretien de relations commerciales durables. Celles-ci doivent être encouragées de la part des banques par la mise à disposition d'interlocuteurs personnels ainsi que par des informations plus fréquentes et plus complètes sur les systèmes de rating internes.

Les entreprises, de leur côté, sont appelées à informer ouvertement, honnêtement et avec transparence sur la marche des affaires afin d'être perçues comme partenaires dignes de confiance.

Champs d'action

Toutes les banques effectuent des ratings, mais les entreprises n'en ont pas connaissance.

L'étude de KPMG et de St-Gall montre bien que les dirigeants de nombreuses entreprises ne sont pas informés de la réalisation d'un rating en vue de l'appréciation de leur solvabilité. Cela est dû en partie au fait que certaines banques n'en informent pas leurs clients, bien que toutes les banques interrogées disposent déjà de systèmes de rating internes. Pour les entreprises concernées, l'appréciation de leur solvabilité a un impact direct sur les taux d'intérêts des crédits octroyés.

Les entreprises qui sont conscientes des critères d'appréciation, qui prennent les mesures correspondantes et qui participent en même temps activement au processus de rating ont de très bonnes chances d'obtenir de meilleures conditions de crédit. Il incombe donc aux entreprises de s'informer activement sur les paramètres du système et d'identifier constamment les possibilités d'amélioration en collaboration avec la banque, et ce, également après l'octroi d'un crédit. Une méconnaissance de l'existence et des procédures de rating de la part des sociétés peut engendrer des primes de risque plus élevées.

Une enquête menée par KPMG et l'Université de Saint-Gall visant à étudier les rapports entre la banque et l'entreprise en Suisse a permis de dégager les principales observations suivantes :

- Il existe une asymétrie d'information entre les entreprises et les banques.
- Seulement la moitié des décideurs ont connaissance du fait que leurs banques octroient les crédits sur la base d'un rating.
- Les décideurs évaluent la solvabilité de leur entreprise à un niveau plus élevé que le rating correspondant de leur banque.
- Les facteurs qualitatifs ont une grande influence sur le rating.
- Il n'existe pas, dans le rating, de «malus» basé sur l'appartenance à la branche.
- Alors que le rating engendre avant tout, du point de vue des entreprises, des frais supplémentaires, les banques y voient une chance pour toutes les parties impliquées.
- Bien que le rating repose sur un processus bien défini et sur des directives claires, son résultat n'est pas indiscutable.
- La communication ouverte revêt une grande importance pour le rapport de confiance personnel entre le client et le conseiller à la clientèle de la banque.

Votre partenaire dans la région

Engagé, intègre et promis au succès. Nous sommes à votre service chaque fois que vous en avez besoin.

Siège principal Delémont

Téléphone 032 421 96 96

Siège principal Laufon

Téléphone 061 765 53 33

Bassecourt

Breitenbach

Chevenez

Liesberg

Moutier

Porrentruy

Saignelégier

Zwingen

www.bjl.clientis.ch



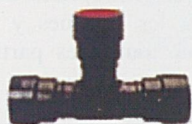
Clientis Banque Jura Laufon

INNOVANT ET RATIONNEL



PUSH-FAST® Système polyéthylène

**Tubes et accessoires en polyéthylène
autobutés à assemblage et
verrouillage automatique**



Le système autobuté **PUSH-FAST®** apporte pour la pose de conduites d'eau potable la tranquillité d'esprit d'un chantier encadré dont la réalisation respecte aux pieds de la lettre le prévisionnel coût.

Le système **PUSH-FAST®** permet de poser des tubes et accessoires en polyéthylène par simple emboîtement, sans opération de soudage sur les chantiers.

**MATERIAUX
SABAG
SA**

2800 DELÉMONT
La Ballastière
Tél. 032/4 216 216

HABITAT - AGENCEMENT DE BUREAU - MOBILIER CONTEMPORAIN - REVÊTEMENTS DE SOL - RIDEAUX - BOUTIQUE

HADORN *interieur*

Votre partenaire en agencement de bureaux



MEUBLES HADORN SA
13, rue de l'Hôtel-de-Ville

CH-2740 Moutier
Tél. 032 493 43 31 Fax 032 493 59 42

hadorn.moutier@bluewin.ch

Financement

Il existe une asymétrie d'information entre les banques et les entreprises.

Les entreprises collectent, au moyen de différents instruments de planification et de reporting, beaucoup plus d'informations financières qu'elles n'en transmettent aux banques. Cette information sélective pose des problèmes sous plusieurs aspects. D'une part, la politique d'information réservée des entreprises a pour effet que les banques doivent se procurer elles-mêmes les chiffres et informations financières déterminants pour une appréciation de la solvabilité. Cela peut engendrer des coûts supplémentaires et des pertes d'efficacité dans le processus de rating. D'autre part, il s'avère que de nombreuses entreprises ne savent pas exactement quelles informations sont requises, et sous quelle forme, pour l'appréciation de la solvabilité. Cette méconnaissance et ces réserves peuvent avoir des effets négatifs sur l'appréciation de la solvabilité dans le processus de rating. Outre les surcoûts et les pertes d'efficacité, elles se soldent directement par une appréciation plus négative des facteurs qualitatifs. Il est donc important que les entreprises s'informent directement auprès des banques afin de savoir quelles informations sont nécessaires pour l'appréciation de la solvabilité. Il incombe par ailleurs aux entreprises d'informer ouvertement sur les points faibles.

Les entretiens menés avec les représentants des banques ont révélé que ceux-ci souhaitaient une plus grande transparence de la part des entreprises. D'une part, cette transparence permet une plus grande fiabilité du rating et, d'autre part, le flux d'informations stimule le rapport de confiance. Pour les banques, ce sont la qualité et l'actualité des informations qui sont au premier plan, et non pas la

quantité. Les entreprises qui satisfont aux exigences des systèmes de rating au niveau des facteurs quantitatifs et qualitatifs influent sur le montant de leurs coûts des fonds de tiers. Elles participent à la détermination de taux d'intérêt pour les crédits commerciaux. Quiconque dispose continuellement des instruments de planification et de reporting essentiels peut en outre asseoir la gestion de l'entreprise sur une base d'information solide. Par là-même, les entreprises renforcent aussi indirectement leur compétitivité. C'est là l'un des principaux avantages que le rating bancaire offre aux entreprises.

Une relation positive et axée sur le long terme avec la banque porte ses fruits.

Dans les opérations de crédit, les relations clients sont soumises à de profonds changements. Même si les systèmes de rating ne sont pas encore définis partout dans le moindre détail, une chose est claire : quiconque établit un rapport de confiance avec le conseiller à la clientèle est toujours au courant des besoins d'information de la banque et peut compter sur son soutien. Les entretiens avec les représentants des banques ont révélé que des chiffres positifs et un rapport de confiance intact exerçaient une influence positive sur l'appréciation de la solvabilité.

Ce rapport de confiance doit être élargi et entretenu. Il appartient aux entrepreneurs de se renseigner sur les systèmes de rating, de discuter des informations et des facteurs essentiels et de promouvoir le contact. Les banques ont déjà posé les jalons pour la prochaine ère de financement par capitaux de tiers - c'est maintenant aux entreprises d'en faire autant.

Les chances de rating sont évidentes

Une préparation sérieuse au rating apporte à l'entreprise des avantages substantiels. Elle lui permet en effet d'identifier les points faibles au niveau des systèmes de planification et de reporting et d'engager les mesures stratégiques et opérationnelles correspondantes. Les conclusions tirées de ce processus peuvent non seulement faciliter la compréhension des processus financiers au niveau interne, mais aussi générer des taux d'intérêt plus favorables dans le contact avec la banque créancière.

La communication entre la banque et l'entreprise peut faire naître un meilleur rapport de confiance et, de ce fait, influencer positivement le processus d'octroi de crédit. Les appréciations de la solvabilité sont alors plus efficaces, les décisions de crédit peuvent être prises plus rapidement et avec une plus grande transparence pour toutes les parties impliquées.

Par la préparation, la mise à disposition et la communication des facteurs importants pour l'appréciation de la solvabilité, l'entreprise peut exercer une influence sur le résultat du rating. En se préparant correctement au processus de rating, elle pourra éventuellement bénéficier d'une appréciation plus positive de sa solvabilité et donc de crédits plus favorables.

¹ Voir aussi à ce sujet les articles d'Hubert Joye (CSG) et de Jean-Baptiste Beuret (BJEC), ci-après, pages 12 et 15.