

Zeitschrift: Défis / proJURA
Herausgeber: proJURA
Band: 1 (2003)
Heft: 4: Visions communes

Artikel: PME - Les affaires de crédit en mutation : les enjeux du rating
Autor: Bovée, Jean-Paul / Girardin, Charles
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-823925>

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>

PME - Les affaires de crédit en mutation

Les enjeux du rating

Dans la foulée du dossier publié dans «Défis no 2» en mars dernier, sur les relations entre banques et PME, nous avons voulu savoir où en sont les choses à ce jour et quelles sont les perspectives, notamment en ce qui concerne le «rating» des entreprises, c'est-à-dire la manière dont sont – ou seront prochainement – évalués les risques et, par conséquent, le coût du capital pour les entreprises.

**Entretien avec
Charles Girardin**

Chef clientèle commerciale UBS pour le Jura

par J.-P. Bovée

JPB. – Quel est votre volume d'affaires, s'agissant du crédit ?

CG.- Avec un portefeuille approchant les 168 milliards de francs, UBS se positionne en tête dans les secteurs des crédits et des affaires hypothécaires. Les opérations de crédit constituent l'une de ses principales activités. Si celles-ci se révèlent à la fois rentables et attrayantes, cela n'est pas le fait du hasard mais plutôt le résultat d'une stratégie axée sur le long terme et d'une gestion professionnelle des risques.

JPB. – Quelle place les PME occupent-elles dans cette stratégie

CG. - Les opérations de crédit domestiques constituent l'une des principales activités. Dans ce contexte, les petites et moyennes entreprises (PME) revêtent une importance primordiale. UBS compte parmi ses clients quelque 170 000 petites et moyennes entreprises – soit 60% des PME helvétiques – ainsi que quelques centaines de grandes entreprises et de firmes internationales.

JPB. – Où en est-on dans les relations entre banques et PME ?

CG. - Ces dernières années, les relations entre la clientèle et la banque ont subi de profondes mutations. Le rating et le pricing individuels exercent leur influence non seulement sur les clients mais également sur les processus

dans la banque. L'existence de processus bien établis dans la gestion des risques devient primordiale surtout dans la perspective du Nouvel accord de Bâle sur les fonds propres (Bâle II), dont les dispositions entreront probablement en vigueur à fin 2006. Par ailleurs, le nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres ne devrait avoir qu'un impact limité sur le marché suisse du crédit, car d'autres établissements bancaires ont déjà adopté, comme UBS, un pricing ajusté au risque.

JPB. - De quoi s'agit-il lorsqu'on évoque l'interaction entre rating et pricing et à quoi faudra-t-il attacher une attention particulière dans la relation entre le client et la banque?

CG. - *Nous avons retenu les leçons du passé...*

A l'ère de la vitesse, nous sommes prompts à oublier l'éclatement de la bulle spéculative sur le marché de l'immobilier au début des an-

nées 90 et la sévère récession qui a suivi. Dans l'une de ses publications, la Commission fédérale des banques (CFB) estime à quelque 50 milliards de francs les pertes que les banques suisses ont essuyées entre 1990 et 2000 sur leurs opérations de crédit. La conjoncture défavorable a incité UBS à réviser sa pratique du crédit en termes d'appréciation des risques, de politique tarifaire, de procédure d'octroi et de surveillance. Jusqu'alors, la décision d'accorder ou non un crédit se prenait essentiellement sur la base de la valeur intrinsèque de l'entreprise, selon un schéma oui / non. Aujourd'hui, elle est fonction de la capacité bénéficiaire et repose sur une évaluation différenciée des risques.

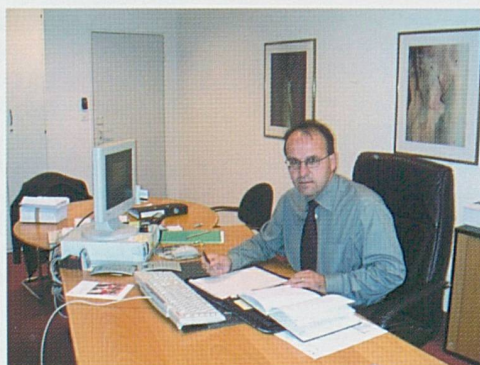
...et sommes préparés à relever les défis de demain

Le rating (dans la pratique bancaire, le terme anglais est préféré à son équivalent français «notation») est une méthode d'analyse permettant

de déterminer la solvabilité d'une entreprise et sa capacité à faire face durablement à ses engagements financiers. Il synthétise en une note plusieurs indicateurs. Standard & Poor's, qui compte parmi les agences de notation les plus renommées, propose une échelle de rating qui utilise des majuscules, AAA correspondant à la meilleure évaluation et D à la moins bonne. S'il donne lieu à une analyse approfondie, le rating ne constitue toutefois pas une évaluation définitive comme l'est l'audit.

JPB. - Quels avantages le rating client présente-t-il?

CG. - Toute opération de crédit est un engagement sur l'avenir. Dans le meilleur des cas, la banque prélève des intérêts pendant la durée du crédit et obtient le remboursement de la créance à l'échéance. Dans le pire cas de figure, elle perd la totalité du capital qu'elle a mis à disposition. Le rating client



Chez UBS, Charles Girardin, Chef Clientèle commerciale UBS pour le Jura, dirige le team responsable de la clientèle Entreprise et commerciale du Jura.

Rating UBS	Rating Standard & Poor's	Rating Moody's
C0/C1	AAA	AAA
C2	de AA+ à AA-	de Aa1 à Aa3
C3	de A+ à A-	de A1 à A3
C4	de BBB+ à BBB	de Baa1 à Baa2
C5	BBB-	Baa3
C6	BB+	Ba1
C7	BB	Ba2
C8	BB-	Ba3
C9	B+	B1
D0	B	B2
D1	B-	B3
D2	de CCC à C	de Caa à C
D3	D	D
D4	D	D

Figure 1. Tableau de correspondance entre l'échelle de rating UBS et les échelles établies par deux agences de notation réputées; la majorité des PME que finance UBS ont un rating compris entre C6 et D0.

UBS mesure le risque de défaillance d'une entreprise, indiquant la probabilité que cette dernière n'honore pas ses engagements (probabilité de défaillance). Les risques liés aux opérations de crédit sont rangés par catégories et les clients qui présentent un profil de risque similaire sont groupés dans une même classe de risque. En distinguant des catégories de risques, le rating permet de comparer le degré de solvabilité des clients qui sollicitent un financement. Ainsi, chaque preneur de crédit est assuré

de payer un prix conforme au risque auquel la banque estime s'exposer en lui prêtant des fonds. UBS distingue 15 classes de rating (voir **Figure 1**)

JPB. - Sur quels facteurs le rating se fonde-t-il?

CG. - Pour évaluer l'honorabilité et la solvabilité d'une entreprise, UBS ne se borne pas à analyser la situation financière de celle-ci, mais prend en considération toutes ses caractéristiques, données conjoncturelles et paramètres individuels inclus.

Sur quels facteurs le rating se fonde-t-il?

Facteurs financiers

Sur le plan financier, les indicateurs déterminants sont la capacité d'endettement, qui dépend de la capacité bénéficiaire, la rentabilité, la liquidité et le ratio d'endettement.

- **Capacité d'endettement**
Quel est le rapport entre les dettes et le cash-flow? Sous quel délai l'entreprise est-elle capable de rembourser ses dettes? Quel montant peut-elle consacrer au paiement des intérêts et au remboursement du capital emprunté?
- **Productivité et rentabilité**
Quel est le rapport entre le chiffre d'affaires et les engagements financiers? A combien le rendement sur le capital investi s'élève-t-il?
- **Liquidité**
Quel montant les actifs aisément réalisables représentent-ils par rapport aux dettes bancaires à court terme?
- **Ratio d'endettement**
Quel est le rapport entre fonds propres et fonds étrangers?

Facteurs non financiers

La direction de l'entreprise, la planification des investissements, la planification budgétaire et le degré de réalisation des objectifs budgétaires constituent les principaux indicateurs non financiers.

- **Direction de l'entreprise**
Comment la direction managériale se présente-t-elle?
Comment la répartition des tâches s'opère-t-elle au sein de la direction?

- **Investissements hors exploitation et investissements d'exploitation**

Quelle est la proportion des investissements hors exploitation par rapport aux investissements d'exploitation?

- **Planification budgétaire**

Selon quelle méthode le budget est-il établi? Dans quelle mesure les chiffres réels correspondent-ils aux chiffres prévisionnels?

- **Facteurs externes**

Comment l'entreprise gère-t-elle des paramètres externes tels que l'écologie, la libéralisation des marchés ou l'UE?

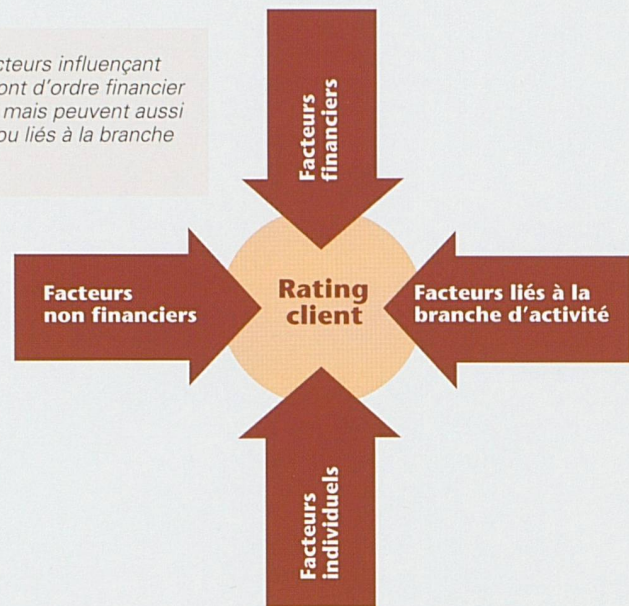
Facteurs individuels

Il arrive parfois que notre procédure d'analyse standardisée montre ses limites. C'est notamment le cas lorsqu'une entreprise se trouve momentanément soumise à l'influence de facteurs inhabituels ou est dotée de structures atypiques. Le risque que présente une entreprise de ce type ne se prête pas à une analyse standardisée. C'est pourquoi la banque peut être amenée à prendre en considération certains paramètres individuels selon une pondération appropriée.

Facteurs liés à la branche d'activité

Des paramètres macroéconomiques tels que la situation conjoncturelle de la branche dans laquelle l'entreprise exerce son activité et les prévisions sectorielles influencent également le rating.

Figure 2. Les facteurs influençant le rating client sont d'ordre financier et non financier, mais peuvent aussi être individuels ou liés à la branche d'activité.



Grâce à l'association de ces éléments, elle dispose d'un système de rating fiable qui garantit une prévision précise du risque de défaillance (voir aussi le schéma ci-contre).

JPB. - Le conseiller à la clientèle joue-t-il un rôle dans l'établissement du rating?

CG. - Un rating favorable ne dépend pas uniquement de bons résultats financiers. Les données de première main que les clients nous fournissent revêtent un intérêt primordial, notamment en ce qui concerne les facteurs individuels et ceux liés à la branche d'activité. Ces données sont intégrées au processus de crédit et dûment prises en compte par le conseiller.

Il est évident que plus les informations fournies à la banque seront complètes, mieux celle-ci parviendra à établir un profil de risque avec précision; pour qu'il en soit ainsi, des rapports de confiance et un esprit de partenariat, qui se manifestent par une communication ouverte et transparente, sont indispensables.

Le rating d'un client est soumis à une vérification annuelle et modifié le cas échéant. Pour chaque entrepreneur c'est l'occasion, lors d'un entretien avec son conseiller, d'identifier les forces et les faiblesses et de déterminer les chances et les risques liés à son activité. Dans cette phase particulièrement exigeante, les conseillers à la clientèle conçoivent leur rôle comme celui d'un partenaire du client et de son entreprise. Ils découvrent non seulement ce qui fait la particularité de

l'entreprise concernée, mais sont également en mesure d'élaborer des solutions sur mesure en adéquation avec toute la gamme de produits et de prestations.

JPB. - Finalement, comment le prix d'un crédit se calcule-t-il?

CG. - Le taux d'intérêt est calculé à partir du taux de référence, du coût de gestion du crédit, du coût du risque et du coût du capital. Si, pour les crédits de même type et de même durée, les coûts de refinancement, de gestion du crédit et du capital sont identiques, des différences apparaissent du côté des coûts du risque, qui, eux, dépendent du rating.

JPB. - Le rating est-il un bon miroir de l'entreprise ?

CG. - Un bon rating ne dépend ni de la taille de l'entreprise ni d'une décision arbitraire de la banque. Une gestion rigoureuse, une stratégie porteuse, une situation financière saine, une information transparente sont, en revanche, des paramètres prépondérants. Parce qu'il reflète sa solvabilité, l'entreprise devrait voir dans son rating un motif stimulant d'exploiter les possibilités qui s'offrent à elle d'améliorer son profil de risque. A l'évidence, le dialogue constructif qui s'instaure entre les PME et la banque équivaut à un défi authentique qui devrait se révéler profitable pour les deux parties. Plus la collaboration sera franche et transparente, mieux les PME sauront saisir la chance de s'affirmer avec succès sur le marché. ■

Quels changements Bâle II implique-t-il pour les PME?

En introduisant l'utilisation du rating et une différenciation des risques, le nouvel accord Bâle II vise à rendre les opérations de crédit plus transparentes et plus conformes au profil de risque des emprunteurs. A l'avenir, le preneur de crédit paiera un taux d'intérêt en adéquation avec son risque de défaillance. Bien que l'Accord ne soit pas encore finalisé, il est d'ores et déjà possible d'en énumérer les conséquences majeures, lesquelles ne devraient toutefois pas avoir d'incidence notable pour les clients des banques qui ont opté pour une gestion professionnelle des risques:

- Les banques devront déterminer et pondérer les risques liés à chaque crédit qu'elles octroient.
- Elles attribueront à leurs clients un rating correspondant à leur profil de risque.
- Les preneurs de crédit paieront une prime de risque déterminée par leur rating.
- La qualité des garanties remises pèsera davantage dans l'attribution du rating.
- Le montant des fonds propres réglementaires dépendra du profil de risque du preneur de crédit et se répercutera sur le prix du crédit sous la forme d'une majoration du coût du capital.
- Le prix du crédit pourra varier selon la méthode choisie pour calculer le montant des fonds propres réglementaires.
- Les PME seront segmentées d'après leur taille, leur chiffre d'affaires et leur bilan. La couverture des crédits accordés à la clientèle de taille supérieure nécessitera, en règle générale, davantage de fonds propres.

Indépendamment de Bâle II, chaque banque pourra continuer à mettre en oeuvre ses propres stratégies commerciales et de pricing ainsi que sa propre politique de crédit.