

Evolution du marché des crédits bancaires :
Implications pour les PME

Travail de diplôme réalisé en vue de l'obtention du diplôme HES

par :

Alban AVDULLAHI

Conseiller au travail de diplôme :

(René CURTI, Expert diplômé en Finance et Controlling)

Genève, le 2 novembre 2007

Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE)

Filière Economie d'Entreprise

Déclaration

Ce travail de diplôme est réalisé dans le cadre de l'examen final de la Haute école de gestion de Genève, en vue de l'obtention du titre d'économiste d'entreprise HES. L'étudiant accepte, le cas échéant, la clause de confidentialité. L'utilisation des conclusions et recommandations formulées dans le travail de diplôme, sans préjuger de leur valeur, n'engage ni la responsabilité de l'auteur, ni celle du conseiller au travail de diplôme, du juré et de la HEG.

« J'atteste avoir réalisé seul le présent travail, sans avoir utilisé des sources autres que celles citées dans la bibliographie. »

Fait à Genève, le 2 novembre 2007

Alban Avdullahi

Remerciements

A René Curti

A Christiane Aeby

A Tristan Tièche

Au responsable clientèle PME

A Paul

Sommaire

Les banques représentent en Suisse une part non négligeable de l'économie. Que ce soit en termes de ressources humaines, de contribution au budget de la Confédération ou encore de pourcentage du PIB, le secteur bancaire suisse est particulièrement bien placé. Bénéficiant d'une croissance soutenue ces dix dernières années, ce secteur a souffert, dans les années 90, de la spéculation immobilière effrénée qui sévissait alors et a essuyé, plus récemment, des pertes occasionnées par l'effondrement des valeurs technologiques du début des années 2000.

Suite à ces événements, l'opinion publique a pris conscience qu'elle pourrait assister à une faillite bancaire de grande ampleur, malmenant l'économie suisse en général. Pour pallier à cette possibilité, plusieurs réglementations ont été adoptées, au premier rang desquelles se trouve Bâle II.

Bâle II est un arsenal réglementaire permettant aux banques de mieux gérer le risque crédit. Plusieurs nouveautés sont apparues, ayant pour principales conséquences de permettre d'individualiser le calcul du risque et celui du taux d'intérêt en fonction du débiteur. Cette situation permet aux entreprises de bonne qualité d'obtenir un financement moins coûteux qu'auparavant, certes, mais possède également comme corollaire de restreindre l'accès au marché du crédit aux PME financièrement moins solides. Ces démarches individualisées et coûteuses, ont surtout été implémentées dans les grandes banques, alors que les banques cantonales et régionales appliquent davantage une démarche standardisée, plus favorable aux petites PME. Cela s'est traduit par une baisse inexorable du rôle des grandes banques dans le financement des entreprises.

Cela se vérifie dans les faits. Entre avril 2000 et décembre 2005, le volume des crédits, autres qu'hypothécaires, a chuté de 53% au sein des grandes banques, contre 14% dans les banques cantonales.

Ce processus est peu réversible car la tendance globale au sein des grandes banques est au contrôle des coûts et de la maîtrise du risque, comme en atteste le développement au sein de l'état-major de fonctions nouvelles telles que le Chief Risk Officer. Les entreprises n'ont d'autres choix que de s'adapter si elles veulent avoir accès au marché du crédit.

L'objet de ce travail est donc de proposer certaines recommandations d'ordre général aux entreprises et de les informer des alternatives aux crédits bancaires, comme par exemple le factoring ou le leasing. Pour ce faire, je me suis appuyé sur une analyse du secteur bancaire en Suisse, de manière à comprendre quelles sont les caractéristiques clés de ce dernier et surtout d'en appréhender l'évolution. Puis, j'ai estimé utile de faire un rapport sur les différents moyens de financement à disposition des entreprises. Je suis ensuite arrivé à une analyse exhaustive et approfondie d'un processus d'attribution de crédit au sein d'une grande banque, pour enfin, passer aux recommandations.

Table des matières

Déclaration	i
Remerciements	ii
Sommaire	iii
Table des matières.....	v
Liste des Tableaux.....	viii
Liste des Figures	viii
Introduction.....	2
1. Le secteur bancaire suisse	3
1.1 Taille, importance et contribution.....	3
1.2 Evolution du secteur bancaire.....	4
1.3 Les années difficiles du secteur bancaire suisse	6
2. Les accords de Bâle	8
2.1 Les accords de Bâle I	8
2.1.1 <i>Introduction à Bâle I.....</i>	8
2.1.2 <i>Faiblesses de Bâle I</i>	9
2.2 Les accords de Bâle II	10
2.2.1 <i>Introduction à Bâle II.....</i>	10
2.2.2 <i>Les trois piliers de Bâle II.....</i>	10
2.2.3 <i>Les différentes approches : L'approche standardisée</i>	12
2.2.4 <i>Les différentes approches : l'approche Internal Rating Based (IRB) 14</i>	
2.2.5 <i>Autres moyens de réduction des risques</i>	17
2.2.6 <i>Quel changement pour les banques et les entreprises ?.....</i>	18
2.2.7 <i>Avenir de Bâle II</i>	18
3. Le Rating	19
3.1 Notion de base.....	19
3.1.1 <i>Introduction et définition.....</i>	19
3.1.2 <i>Segmentation des risques</i>	21
3.2 Les critères de décision selon les banques	22
3.2.1 <i>Facteurs financiers</i>	22
3.2.2 <i>Facteurs non financiers.....</i>	24
3.2.3 <i>Facteurs individuels</i>	24
3.2.4 <i>Facteurs liés à la branche d'activité</i>	24
3.3 Les critères de décisions selon une étude de KPMG.....	26
3.3.1 <i>Facteurs financiers</i>	26
3.3.2 <i>Facteurs non financiers.....</i>	27
3.3.3 <i>Quels changements pour les entreprises ?.....</i>	28
3.3.4 <i>Conclusion Rating.....</i>	29
3.4 Calcul du taux d'intérêt	30
3.4.1 <i>Le coût de refinancement</i>	30
3.4.2 <i>Le coût du risque prévisionnel</i>	30

3.4.3	<i>Le coût d'exploitation</i>	31
3.4.4	<i>Le coût des fonds propres</i>	31
3.4.5	<i>Marge / Contribution au bénéfice</i>	31
4.	Marché du crédit - Paysage des entreprises suisses	32
4.1	Composition du marché	32
4.1.1	<i>Croissance des PME</i>	33
4.1.2	<i>Démographie des entreprises</i>	34
4.1.3	<i>Evolution des faillites</i>	35
4.1.4	<i>Structure selon le chiffre d'affaire</i>	36
5.	Solution de financement pour les PME	37
5.1	Fonds propres	38
5.2	Fonds étrangers	39
5.2.1	<i>Le crédit d'exploitation : Le crédit en compte courant</i>	40
5.2.2	<i>Le crédit d'exploitation : L'avance à terme fixe</i>	41
5.2.3	<i>Le crédit d'investissement</i>	42
5.2.4	<i>Le crédit hypothécaire commerciale</i>	42
5.2.5	<i>Le leasing</i>	44
5.2.6	<i>Financements alternatifs / Financement Mezzanine</i>	47
5.2.7	<i>Le factoring / Affacturage</i>	48
5.2.8	<i>Aides publiques de l'Etat pour le financement</i>	50
5.2.9	<i>Conclusion</i>	51
5.3	Montant des crédits bancaires	52
5.3.1	<i>Taux de bancarisation</i>	57
6.	L'approche conseil au sein d'une grande banque pour le financement	58
6.1	Politique de crédit	58
6.2	Processus de demande de financement au sein d'une grande banque	59
7.	Recommandations	65
7.1	Constatations	65
7.1.1	<i>L'importance de l'EBIT et du cash flow durable</i>	65
7.1.2	<i>Les accords de Bâle II</i>	67
7.1.3	<i>Evolution probable pour ces trois prochaines années</i>	67
7.1.4	<i>Evolution probable au-delà des trois prochaines années</i>	68
7.2	Recommandations	68
7.2.1	<i>Pour les start-up</i>	68
7.2.2	<i>Pour les PME</i>	69
	Conclusion	71
	Bibliographie	72
	Sources	74
	Annexe 1 Comparaison des différents ratings et leur signification	75
	Annexe 2 Pondération des risques selon l'approche NI /IRB	76
	Annexe 3 Exemple de calcul de la perte escomptée (EL) pour les avances à terme fixe	77
	Annexe 4 Future dotation en fonds propres selon la catégorie de débiteurs, l'approche et le type de banque	78

Annexe 5 Prix du crédit selon les différents coûts, par classe de rating...	79
Annexe 6 Asymétrie d'information entre la banque et l'entreprise	80
Annexe 7 Entreprises marchandes et emplois par secteur et classe de taille, 2005.....	81
Annexe 8 Création de nouvelles entreprises et d'emplois par classe de taille 2001-2005	82
Annexe 9 Création de nouvelles entreprises et d'emplois par branche économique, 2001-2005.....	83
Annexe 10 Part du leasing dans le financement de biens d'investissement en comparaison internationale (moyenne entre 1999 et 2005)	84
Annexe 11 Le principe d'équilibre financier	85
Annexe 12 Organismes d'accompagnement et incubateurs	86
Annexe 13 Organismes de cautionnement	87
Annexe 14 Total des entreprises par type, et par crédits sollicités	88

Liste des Tableaux

Tableau 1 Calcul du capital propre réglementaire selon l'approche standardisée.....	14
Tableau 2 Comparaison et correspondance des ratings utilisés par l'UBS, S&P et Moody's.....	21
Tableau 3 Ratio de liquidité 2 / Quick Ratio	23
Tableau 4 Evolution du total des crédits utilisés en Suisse par type de banque, en millions de CHF,	53

Liste des Figures

Figure 1 Les banques, créatrices de valeur, en million de CHF, 2000	4
Figure 2 Quote-part du secteur bancaire dans la valeur ajoutée brute et l'emploi en Suisse, 1980 - 2005.....	4
Figure 3 Evolution de la valeur ajoutée brute réelle dans le secteur bancaire, en comparaison avec le reste de l'économie, 1980 - 2005	5
Figure 4 Productivité nominale horaire dans le secteur bancaire et l'économie nationale, 2005.....	6
Figure 5 Taux de faillites et correctifs de valeur des banques 1971 - 1999.....	7
Figure 6 Les trois piliers de Bâle II	11
Figure 7 L'approche standardisée et pondération du risque selon le rating ...	13
Figure 8 Equation de la perte escomptée	15
Figure 9 Pertes prévues et imprévues, fonds propres économiques	16
Figure 10 Pondérations du risque crédit au PME selon l'approche utilisée.....	16
Figure 11 Système traditionnel (forfaitaire) et système actuel (individualisé) de rating au sein de l'UBS	20
Figure 12 Facteurs influençant le rating	22
Figure 13 Critères de rating.....	25
Figure 14 Critères quantitatifs pris en compte par le banquier selon les entreprises	26

Figure 15 Critères qualitatifs pris en compte par le banquier selon les entreprises	27
Figure 16 Avis des entreprises sur les changements induits par l'introduction du rating	28
Figure 17 Réduction ou résiliation du crédit avec l'introduction du rating.....	28
Figure 18 Taux LIBOR 12 mois et 1 mois/CHF	20
Figure 19 Composantes du taux d'intérêt des crédits.....	31
Figure 20 Répartition des entreprises marchandes selon leur taille (gauche), et des emplois selon la taille (droite), 2005.....	34
Figure 21 Faillites d'entreprises selon l'âge.....	35
Figure 22 Différents types de financement	38
Figure 23 Fonds de roulement	40
Figure 24 Ligne de crédit et Avance à terme fixe	42
Figure 25 Processus du leasing	45
Figure 26 Marché du leasing en Suisse, 2005.....	46
Figure 27 Schéma du factoring	49
Figure 28 Financement selon la phase de l'entreprise	51
Figure 29 Evolution du total des crédits utilisés en Suisse, en millions de CHF.....	52
Figure 30 Evolution du total des crédits utilisés en Suisse par type de banque, en millions de CHF	53
Figure 31 Evolution des « autres crédits » selon le type de banque	54
Figure 32 Répartition des entreprises par type, employés, et utilisation de crédits	55
Figure 33 Crédits sollicités en Suisse, en millions de CHF	57
Figure 34 Equation du prix (taux d'intérêt) et exemple	61
Figure 35 Processus de demande de financement au sein d'une grande banque.....	64
Figure 36 Calcul de la capacité d'endettement selon l'EBIT	66

« La prospérité d'une économie dépend à la fois de l'efficacité des ses intermédiaires financiers et de la santé de ses banques et PME »

Peter Kofmel,
Président du Forum Place Financière Suisse

Introduction

Le présent rapport a pour but de mettre en exergue l'évolution du marché des crédits bancaires aux entreprises et de ses conséquences pour les entreprises.

J'ai débuté mon travail par une analyse du secteur bancaire en Suisse, qui fait état des spécificités et caractéristiques propres du monde bancaire. Cette analyse présente également, ceci dans une perspective historique, les principales crises que les banques ont traversé ces dix dernières années.

Le document traite ensuite des réglementations issues des processus de Bâle I et II, qui sont, avec les crises citées dans la première partie, à la base des bouleversements profonds que les banques ont expérimentés. Cette étude se veut exhaustive et approfondie, car il s'agit de notions importantes pour la bonne compréhension du document.

L'examen du secteur bancaire achevé, je me suis par la suite intéressé aux PME, avec une présentation sommaire des caractéristiques du tissu économique suisse, pour entreprendre ensuite la partie pratique.

Cette dernière fait état des différentes possibilités de financements qui s'offrent aux entreprises, et expose de manière concise les processus d'octroi de crédit dans une grande banque de la place, avec, pour terminer, les recommandations que je présente pour clore ce travail.

Sont présentés en annexe tous les documents servant à l'aboutissement de l'une ou l'autre des étapes de la démarche proposée.

1. Le secteur bancaire suisse

1.1 Taille, importance et contribution

Le secteur bancaire fait partie des branches les plus importantes de notre économie.

En tant qu'employeur, ce secteur représente uniquement 3% des emplois directs en 2005, soit 120'000 employés, dont 100'000 en Suisse - alors qu'ils n'étaient que 28'000 en 1960 - et plus de 160'000 employés si l'on y ajoute les personnes travaillant dans les activités liées.

La part à la performance économique globale de la Suisse s'élève ainsi à hauteur de 10%¹ du PIB, ce qui en fait le second pilier du secteur privé, derrière le commerce, qui génère quant à lui 12% du PIB. Cela fait de l'employé de banque un contribuable et un consommateur, d'un point de vue économique, très intéressant et avec un niveau de qualification supérieur à la moyenne.

En 2000, les banques ont versées 3,8 milliards de CHF d'impôts directs. S'ajoute à cela les impôts des salaires et les bénéfices versés. Enfin, il faut encore ajouter le droit de timbre (4,1 milliards de CHF) ainsi que l'impôt anticipé (6,2 milliards de CHF). Durant cette même année, les banques ont ainsi contribué pour 12% environ aux recettes fiscales totales de la Confédération, des cantons et des communes². Le secteur bancaire a créé 360'000 CHF de valeur brute par employé en 2000 (Figure 1).

En 2002, le salaire brut mensuel médian dans le secteur bancaire s'élevait à 7'642 CHF, soit environ un tiers de plus que la moyenne nationale de l'ensemble des salaires.

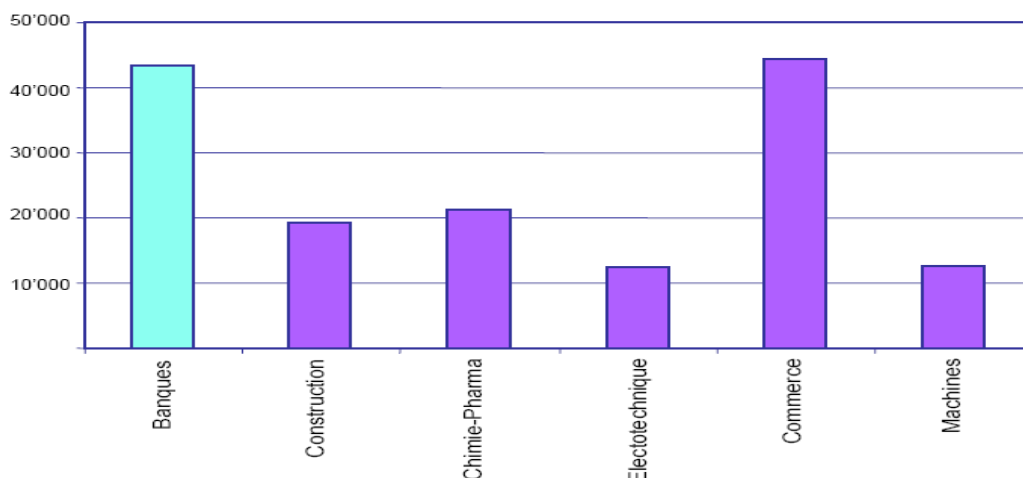
Nous pouvons encore citer l'importante influence que les banques ont en tant qu'employeur indirect, dans les secteurs des fournisseurs de technologies de l'information et de la communication.

¹ ADMINISTRATON FEDERALE, Location Switzerland, *Système bancaire suisse*, <http://www.locationswitzerland.admin.ch/dienstleistungen/00634/00635/00640/00643/index.html?lang=fr> (consulté en août)

² UTELLI, Christophe, *Fonctions & caractéristiques / Evolution*, support de cours, Option Mineure Gestion de Fortune, 2006-2007

Figure 1

Les banques, créatrices de valeur, en million de CHF, 2000



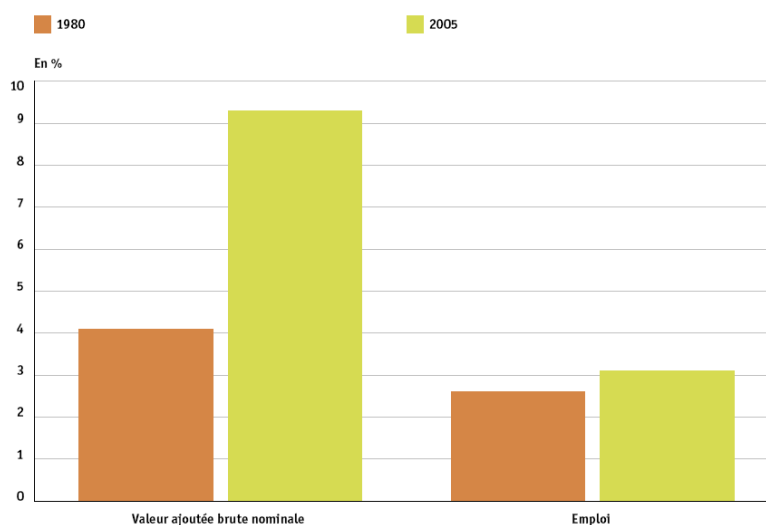
Source : UTELLI, Christophe, *Fonctions & caractéristiques / Evolution*, support de cours, Option Mineure Gestion de Fortune, 2006-2007 slide 14

1.2 Evolution du secteur bancaire

L'évolution du secteur bancaire durant ce dernier quart de siècle est impressionnante. La valeur ajoutée a plus que doublé (figure 2). Celle-ci est passée de 4% du PIB en 1980 à 10 % en 2005.

Figure 2

Quote-part du secteur bancaire dans la valeur ajoutée brute et l'emploi en Suisse, 1980 - 2005

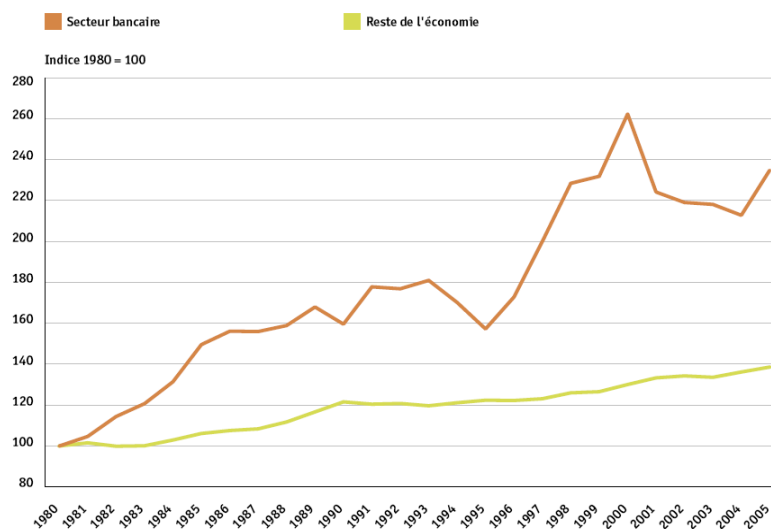


Source : SCHRIBER, Martina, *La Vie économique Revue de politique économique, Le secteur bancaire suisse: une histoire à succès, mais aussi à risque*, Bâle, avril 2007

Par contre, en 25 ans, il n'y a eu qu'une augmentation de 19% de la proportion d'employés du secteur, soit un passage de 2,6% à 3,1%. Cela s'explique par des changements structurels considérables, qui ont permis au secteur bancaire d'augmenter nettement sa productivité. En effet, durant les années nonante, les processus, au niveau du trafic des paiements par exemple, sont devenus plus efficaces et plus rapides, grâce aux technologies de l'information et de la communication. D'autre part, les fusions et acquisitions, comme la naissance du groupe UBS en 1998 (fusion de l'Union de Banques Suisses et la Société de Banque Suisse), ont provoqué d'importantes restructurations au sein des banques, où le nombre d'employés a chuté de 25% depuis 1995.

En comparant les valeurs ajoutées réelles du secteur bancaire et du reste de l'économie entre 1980 et 2005 (figure 3), nous constatons une forte disparité. Le secteur bancaire a cru en moyenne de 3.5% par année, contre 1.3% pour le reste de l'économie

Figure 3
Evolution de la valeur ajoutée brute réelle dans le secteur bancaire,
en comparaison avec le reste de l'économie, 1980 - 2005



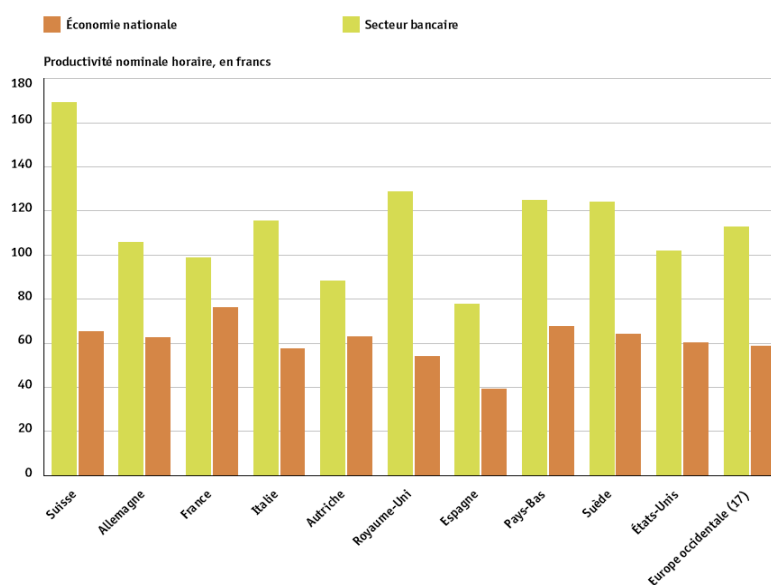
Source : SCHRIBER, Martina, La Vie économique Revue de politique économique, Le secteur bancaire suisse: une histoire à succès, mais aussi à risque, Bâle, avril 2007

L'évolution durant les années nonante est surprenante (figure X). Après les marasmes financiers et ceux des affaires de crédits, respectivement en 1994 et 1995, les banques ont vu leur valeur ajoutée réelle croître de 11% par an jusqu'en 2000. Cela essentiellement grâce au Private Banking, et au négoce de titres, qui ont bénéficié du

boom de la nouvelle économie et de la croissance démesurée des titres boursiers mondiaux.

La dépendance de l'économie helvétique vis-à-vis du secteur bancaire tient aussi du fait que la productivité nominale horaire est pratiquement deux fois plus performante qu'en Allemagne, en France ou aux Etats-Unis (figure 4).

Figure 4
Productivité nominale horaire dans le secteur bancaire et l'économie nationale, 2005,



Source : SCHRIBER, Martina, La Vie économique Revue de politique économique, Le secteur bancaire suisse: une histoire à succès, mais aussi à risque, Bâle, avril 2007

1.3 Les années difficiles du secteur bancaire suisse

Selon une étude de Credit Suisse³, pour évaluer les pertes et les correctifs de valeur, chaque année, les banques suisses transmettent à la BNS le montant total des crédits qui n'ont pas ou peu été remboursés. Idem pour les arriérés d'intérêts. Ces comptes se trouvent au poste Correctifs de valeur du compte de résultat des banques (y compris les provisions et les amortissements).

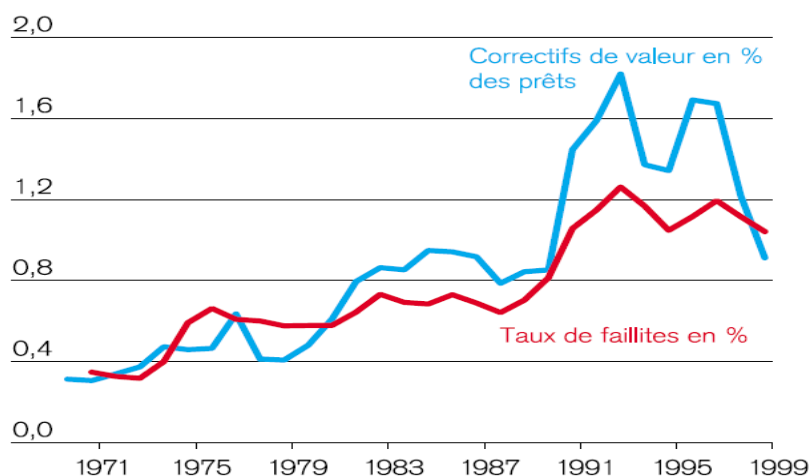
Ces pertes avoisinaient les 3 milliards de CHF en moyenne durant les années quatre-vingts. Pendant les très mauvaises années nonante, les pertes ont atteints 10,5 milliards de CHF. Nous sommes passés d'un correctif de valeur de 0,78% des prêts en

³ CREDIT SUISSE, Economic Briefing N° 22, *Comprendre le mécanisme des affaires de crédit*, février 2001, p. 17

moyenne sur la période 1980-1989, à 1,37% du volume pour celle de 1990-1999, soit une augmentation de 75%. Les 10,5 milliards de CHF s'expliquent par le fait que les volumes de crédit ont également augmenté.

La figure 5 montre le rapport entre les taux de faillites des particuliers et des entreprises et l'évolution des correctifs de valeur des banques suisses durant les trente dernières années du XX^e siècle. Il est intéressant de constater qu'il existe une grande corrélation entre ces deux rapports. Les taux de faillites ont un effet immédiat sur les résultats des banques.

Figure 5
Taux de faillites et correctifs de valeur des banques 1971 - 1999



Source : CSEB⁴ N° 22, 2001 p. 17

Selon les mêmes sources, le montant total des pertes que les banques ont subies durant la période de crise 1992-1996 est estimé à 42,6 milliards de CHF uniquement sur les crédits domestiques, et à 50 milliards de CHF entre 1990 et 2000⁵. L'étude donne quatre raisons distinctes qui expliquent les pertes subies, essentiellement dans les grandes banques.

- Position dominante dans les affaires de crédit avec les PME
- Volume important des créances hypothécaires dont la valeur a dû être réajustée
- Reprise de positions de crédit en souffrance lors de fusions-acquisitions au sein des banques
- Part relativement élevée de créances non couvertes.

⁴ Abréviation de CREDIT SUISSE Economic Briefing

⁵ UBS BUSINESS BANKING. *Les affaires de crédit en mutation. Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II*, 2003.

2. Les accords de Bâle

2.1 Les accords de Bâle I

2.1.1 Introduction à Bâle I

L'accord dit de Bâle I, qui portait sur la dotation en fonds propres, a été signé en 1988 au siège de la Banque des Règlements Internationaux (BRI), à Bâle. Il a été élaboré par le Comité de Bâle⁶ sur le contrôle bancaire. Son objectif principal était d'améliorer et de rendre plus stable, en introduisant des exigences en fonds propres, le système financier international, et cela au sein de toutes les banques. Il faut noter que ses recommandations ne sont pas contraignantes pour les États membres du comité.

Le but était de pouvoir atteindre, au niveau du système bancaire, un degré de couverture permettant de réduire le risque d'insolvabilité bancaire ou d'abaisser à un niveau acceptable les coûts que devraient supporter les investisseurs et les contribuables en cas d'insolvabilité bancaire.

Ce but a été atteint. Les premiers accords ont été intégrés à la législation d'une centaine de pays après s'être adapté aux besoins de chaque pays. De ce point de vue, Bâle I peut être considéré comme un succès.

Avant l'intégration de Bâle I, une banque qui subissait des pertes sur les crédits compensait directement en utilisant son capital. Mais lorsque le capital ne suffisait plus pour essuyer les pertes, la banque utilisait les dépôts des épargnants. Dès lors, la banque pouvait être considérée comme en situation de faillite.

Comme mesure de gestion du risque crédit, le comité de Bâle a décidé de fixer approximativement un pourcentage du volume des crédits accordés à allouer aux fonds propres.

⁶ « Le Comité de Bâle sur le contrôle bancaire, institué en 1975 par les gouverneurs des banques centrales des pays du Groupe des Dix, rassemble les autorités de contrôle des banques. Il est composé de hauts représentants des autorités de contrôle bancaire et des banques centrales d'Allemagne, de Belgique, du Canada, d'Espagne, des États-Unis, de France, d'Italie, du Japon, du Luxembourg, des Pays-Bas, du Royaume-Uni, de Suède et de Suisse. Ses réunions ont habituellement pour cadre la Banque des Règlements Internationaux, à Bâle, siège de son Secrétariat permanent. »

BRI, Banque des Règlements Internationaux. *Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres*, Dispositif révisé, juin 2004

L'Accord de Bâle de 1988 a mis en place le ratio Cooke⁷. Pour simplifier, le montant des crédits octroyés aux entreprises doivent être complétés par un minimum de 8% de fonds propres.

Ainsi, une banque se doit de financer chaque 100 CHF de crédit par un minimum de 8 CHF en fonds propres et un maximum de 92 CHF, en utilisant ses autres sources de financement telles que dépôt, emprunts et financement interbancaire.

En Suisse, c'est la Commission fédérale des banques (CFB) qui a été chargée de la mise en œuvre de Bâle I, le Swiss Finish Bâle I.

2.1.2 Faiblesses de Bâle I

Bâle I s'est distingué par sa simplicité, ce qui l'a rendu beaucoup moins efficace. En effet, selon une étude de Credit Suisse⁸, dans le cas des crédits octroyés aux entreprises, les prescriptions de Bâle I ne tenaient compte ni de la solvabilité des preneurs de crédit, ni de la couverture par les fonds propres, qui peuvent présenter des risques potentiels. Ceci est inéquitable pour les entreprises solvables, qui doivent financer les risques d'entreprises moins solvables. Les sûretés et les garanties n'étaient que très peu prises en compte. Aucune prise en compte des nouvelles techniques de diminution des risques de crédit (ex : dérivés sur les risques de crédit, titrisation de crédits, conventions relatives à la sûreté) n'était utilisée. La durée du crédit ainsi que la diversification du portefeuille n'étaient pas jugées.

Du point de vue des régulateurs, la prise en considération des risques bancaires n'est pas assez globale, c'est-à-dire que seuls les risques de crédit et de marché entrent en ligne de compte mais pas les risques opérationnels.

⁷ « Le ratio Cooke ou ratio de solvabilité bancaire est un ratio prudentiel recommandé par le Comité de Bâle dans le cadre de ses premières recommandations, et qui fixe une limite à l'encours pondéré des prêts accordés par un établissement financier en fonction de ses capitaux propres. Le niveau d'engagement des banques est ainsi limité par leur propre solidité financière. Les banques dont les fonds propres représentent au moins 8% de ce montant sont considérées comme solides»

WIKIPEDIA, encyclopédie libre, *Ratio de Cooke*, [en ligne]. http://fr.wikipedia.org/wiki/Ratio_Cooke (consulté en septembre)

CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 36, *Bâle II étape importante de la réglementation bancaire, avril 2004* page 6

⁸ CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 36, *Bâle II étape importante de la réglementation bancaire, avril 2004* page 6

2.2 Les accords de Bâle II

2.2.1 Introduction à Bâle II

Les accords de Bâle II constituent une des variables menant à l'harmonisation internationale des réglementations bancaires.

Il permet de corriger, du moins partiellement, certaines faiblesses notoires de Bâle I. Le but est de renforcer la stabilité du système financier et la sécurité des épargnants en prenant compte de la sensibilité des banques face au risque de crédit.

Selon le rapport de la BNS, les fonds propres des banques suisses sont en bonne santé. Il y a même un excédent de 61,6 milliards de CHF. Cela témoigne encore une fois la forte capacité financière de nos banques. Les dernières années ont été prolifiques pour les banques suisses. Ainsi selon des données de la BNS, en 2004, le total des fonds propres des banques suisses était de 129'144 millions de CHF, contre 153'300 millions de CHF pour 2006.

« Les fonds propres exigibles ont progressé, passant de 88 milliards à fin 2005 à 92 milliards de francs à fin 2006 (+4,6%). Quant aux fonds propres pouvant être pris en compte, ils atteignaient 153,7 milliards de francs à fin 2006, contre 135,7 milliards un an auparavant (+13,2%). Aussi l'excédent de fonds propres a-t-il augmenté de 29% pour s'établir à 61,6 milliards de francs. »

BNS, Confédération Suisse, Les Banques suisses 2006, Fonds propres et liquidités, [en ligne]. <http://www.snb.ch/ext/stats/banken/ch/pdf/defr/Stat44a.pdf> (consulté en août)

Si nous considérons les fonds propres complémentaires pouvant être pris en compte, nous arrivons à des sommes de l'ordre de 157'926 millions de CHF pour 2004, contre 196'660 de CHF pour 2006.

2.2.2 Les trois piliers de Bâle II

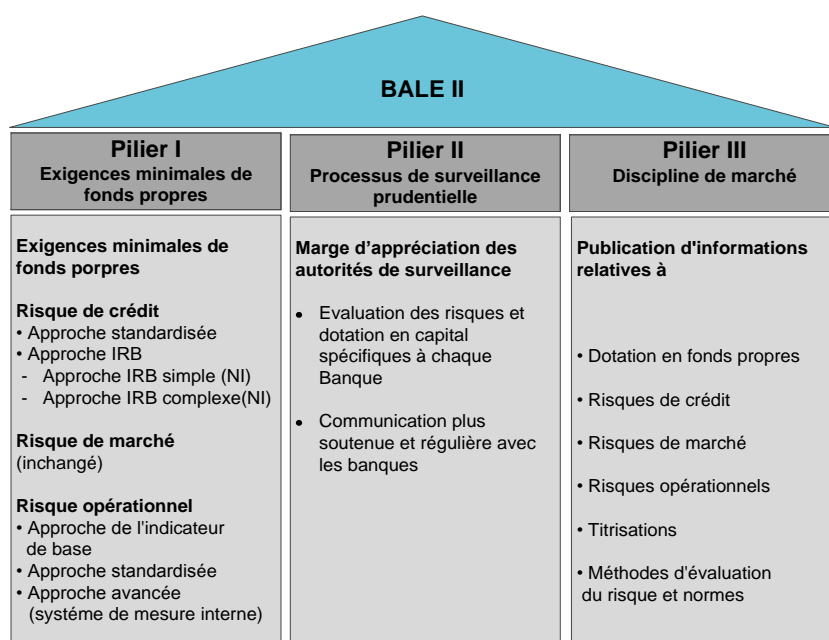
Le nouvel accord repose sur trois piliers (figure 6). Le premier concerne les exigences minimales de fonds propres, le second le processus de surveillance prudentielle, et enfin le troisième la discipline du marché.

Avec Bâle I, les exigences de fonds propres étaient peu différenciées. Avec Bâle II, une intégration du risque de crédit individuel est mise en place. La grande nouveauté des accords de Bâle II est la prise en compte du risque opérationnel⁹, qui est dorénavant intégré dans le calcul du capital propre réglementaire.

⁹ « Le risque opérationnel se définit comme le risque de pertes résultant de carences ou de défauts attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des

Bâle I utilisait toujours le même coefficient de pondération du risque de 100% (exception faite pour les prêts garantis par hypothèque) : une exigence réglementaire en matière de fonds propres de respectivement 8% et 4% des actifs pondérés en fonction du risque de crédit et de marché. Dorénavant, les banques disposeront de trois approches différenciées de pondération du risque pour mesurer le risque de crédit et le risque opérationnel. Elles pourront choisir la méthode qu'elles veulent, mais plus l'approche choisie sera complexe et précise, plus les exigences de fonds propres devraient diminuer. Le but est d'inciter les banques à optimiser leur approche sur la gestion des risques.

Figure 6
Les trois piliers de Bâle II



Source : Inspiré du CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 36, *Bâle II – étape importante de la réglementation bancaire*, avril 2004, p. 5, et UBS BUSINESS BANKING. *Les affaires de crédit en mutation. Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II*, 2003, p. 13

Le deuxième pilier demande un effort de communication entre le comité et les banques au sujet des besoins en capitaux en fonction du profil de risque, par le biais d'un contrôle de gestion des risques et d'audits internes. Dans la mesure où les critères

événements extérieurs. La définition inclut le risque juridique, entre autres, l'exposition à des amendes, pénalités et dommages pour faute résultant de l'exercice de surveillance prudentielle ainsi que de transactions privées mais exclut les risques stratégiques et de réputation »

BRI, Banque des Règlements Internationaux. *Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres*, Dispositif révisé, juin 2004

fixés ne paraissent pas respectés, une exigence supérieure de fonds propres pourra être demandée.

Enfin, le troisième pilier, sur la discipline de marché, demande aux banques de la transparence envers les investisseurs qui chercheraient à obtenir des informations détaillées sur les calculs mis en place pour l'attribution des fonds propres.

2.2.3 Les différentes approches : L'approche standardisée

Les banques ont donc le choix entre plusieurs approches pour déterminer leur niveau de fond propre. Plus la méthode choisie est complexe, plus elle est précise et plus le niveau réglementaire de fonds propres pourra être bas.

Les banques peuvent utiliser l'approche dite standardisée, faite par les évaluations externes d'agences de notation reconnues (Standard & Poor's, Moody's), ainsi que les modèles de notation interne, simplifié NI ou IRB (« Internal Rating Based »). Cette différenciation permet aux établissements d'opter pour les approches les mieux adaptées à leurs besoins et à leur situation. L'annexe 1 compare les différents ratings selon l'agence de notation et la signification.

Avec Bâle II, les coefficients de pondération dépendent de la catégorie des débiteurs. A chaque catégorie correspond un risque spécifique. Ainsi, dans cinq catégories, se distinguent :

- Etats et pouvoirs publics
- Grandes entreprises
- Banques
- Particuliers et petites entreprises
- Participations (uniquement pour l'approche NI)

Figure 7

L'approche standardisée et pondération du risque selon le rating

$r \times A = RWA \rightarrow 8\% \times RWA = RC$

r: Pondération du risque (évent. adapté en fonction des sûretés)

RWA: Actif pondéré du risque (risk weighted asset)

A: Actif (p. ex. crédit)

RC: Fonds propres réglementaires (regulatory capital)

Rating/pondérations du risque						
	AAA/AA-	A+ /A-	BBB+ /BBB-	BB+ /B-	inférieur à B-	sans rating
Etat	0%	20%	50%	100%	150%	100%
Banques ¹	20%	50%	50%	100%	150%	50%
	AAA/AA-	A+ /A-	BBB+ /BB-	inférieur à BB-	sans rating	
Entreprises	20%	50%		100%	150%	100%
Particuliers						75%

Source : CSEB N° 36, 2004, p. 8

La figure 7, tirée d'une étude du Credit Suisse, indique les pondérations de risque proposées par le Comité de Bâle selon les catégories de contreparties et rating de S&P. Nous pouvons remarquer que les crédits accordés aux particuliers concernent également les petites entreprises. Celles-ci ne disposant pas de notation externe, elles sont uniformément pondérées à 75%. Ainsi, les dotations aux fonds propres se montent à 6%, soit 75% de 8%, en lieu et place du 8% de Bâle I. Cette disposition s'applique pour les crédits non couverts jusqu'à un montant maximal d'un million d'EUR, soit près de 1,5 millions de CHF. Cependant, la banque qui octroie le crédit doit garantir à l'autorité de surveillance qu'un niveau de couverture de fonds propres plus faible est compensé, dans le segment des crédits aux PME, par une structure de portefeuille diversifiée¹⁰.

Une modification est également à noter concernant les crédits garantis par un gage immobilier ou des hypothèques sur des logements habités pas le propriétaire. Ils seront désormais pondérés à 35% au lieu de 50%.

Le tableau 1 montre la méthode de calcul qui détermine le capital propre réglementaire dont doit disposer la banque selon les dispositions des nouveaux accords de Bâle.

10 SECO, Secrétariat d'État à l'économie. *Bâle II: quelles répercussions le nouvel accord de Bâle sur les fonds propres aura-t-il pour les PME?* Berne, décembre 2003, p. 2

Tableau 1

Calcul du capital propre réglementaire selon l'approche standardisée

Actifs du bilan	Pondération des risques	Montant inscrit au bilan	Actifs pondérés au risque	Taux de fonds propres	Fonds propres réglementaire	Taux de fonds propres réel
Crédits aux Etats	20%	SFr. 20'000'000.00	SFr. 4'000'000.00	8%	SFr. 320'000.00	1.60%
Crédits interbancaires	20%	SFr. 5'000'000.00	SFr. 1'000'000.00	8%	SFr. 80'000.00	1.60%
Hypothèques sur immobilier résidentiel	35%	SFr. 35'000'000.00	SFr. 12'250'000.00	8%	SFr. 980'000.00	2.80%
Hypothèques sur bâtiments commerciaux	100%	SFr. 20'000'000.00	SFr. 20'000'000.00	8%	SFr. 1'600'000.00	8.00%
Crédits aux particuliers	75%	SFr. 10'000'000.00	SFr. 7'500'000.00	8%	SFr. 600'000.00	6.00%
Crédits aux entreprises sans rating	100%	SFr. 5'000'000.00	SFr. 5'000'000.00	8%	SFr. 400'000.00	8.00%
Crédits aux entreprises avec rating inférieur à B-	150%	SFr. 5'000'000.00	SFr. 7'500'000.00	8%	SFr. 600'000.00	12.00%
		SFr. 100'000'000.00	SFr. 57'250'000.00		SFr. 4'580'000.00	

Source : Inspiré du CSEB N° 36, p. 6, 2004 et propre interprétation, les valeurs ne sont pas le reflet d'un bilan réel.

2.2.4 Les différentes approches : l'approche Internal Rating Based (IRB)

L'approche IRB est la seconde option d'évaluation du risque de crédit. Chaque banque pourra, pour autant que l'autorité de surveillance l'y autorise¹¹, utiliser un système de rating interne afin de calculer le montant des fonds propres exigés pour la couverture du risque de crédit. Notons qu'il est probable que seules les grandes banques appliqueront les taux IRB, car ceux-ci demandent beaucoup plus de moyens. Les plus petites opteront pour l'approche standard. L'annexe 2 donne les pondérations pour cette approche.

Pour calculer la perte escomptée (EL), quatre paramètres prudentiels rentrent en ligne de compte (figure 8).

- La probabilité de défaut escomptée (PD) représente le risque qu'un client n'honore pas ses engagements, c'est-à-dire les intérêts, les amortissements durant une période d'un an. Cette probabilité se calcule via le rating client (voir chapitre suivant).
- La part ou l'ampleur escomptée de la perte en cas de défaillance (LGD) est le volume de la perte (représenté en pour cent) du montant du

¹¹ « Les banques doivent être en mesure de classer et de quantifier les défaillances possibles (risques) de façon cohérente, plausible et pertinente. Il leur faut disposer à cet effet de données de grande qualité et éprouvées sur le long terme, le Comité posant lui aussi des exigences élevées. Par ailleurs, les banques optant pour l'approche NI / IRB doivent opérer une séparation fonctionnelle entre l'unité de crédit (gestion interne des crédits) et les services de vente ainsi qu'appliquer des standards élevés en matière de gouvernement d'entreprise (organisation adéquate) et de comptabilité. »

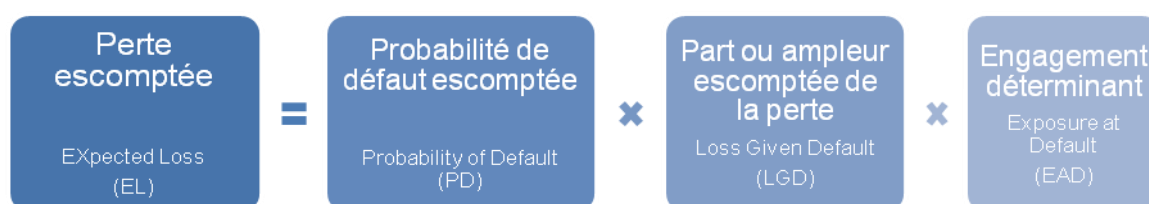
CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 36, Bâle II étape importante de la réglementation bancaire, avril 2004 page 6

crédit. Il est influencé par la nature du gage. La perte étant potentiellement plus grande pour un crédit en blanc que pour un immeuble résidentiel.

- L'engagement déterminant (EAD), soit l'exposition en cas de défaillance, est le troisième paramètre.
- Le dernier est la durée du crédit (effective maturity, M). Généralement, les banques basent leurs calculs sur un période de 12 mois. La mise à jour devrait être faite chaque année.

Figure 8

Equation de la perte escomptée



Source : Inspiré du CSEB N° 36, 2004 p. 8 ;9

Les preneurs de crédit ayant la même combinaison de paramètres présentent une acuité de risque comparable. Ce profil de risque crédit représente la base du calcul des primes de risque, qui est facturé en supplément au preneur de crédit. Les primes de risque se composent à leur tour des coûts en capital (coût du capital économique) et de la perte escomptée (Expected Loss = EL). Il faut observer que l'EL ne représente pas pour la banque une contribution au bénéfice mais une pure composante de coût avec laquelle il faut couvrir une perte potentielle.

Un supplément EL individuel composé des éléments suivants est calculé pour toute opération de crédit.

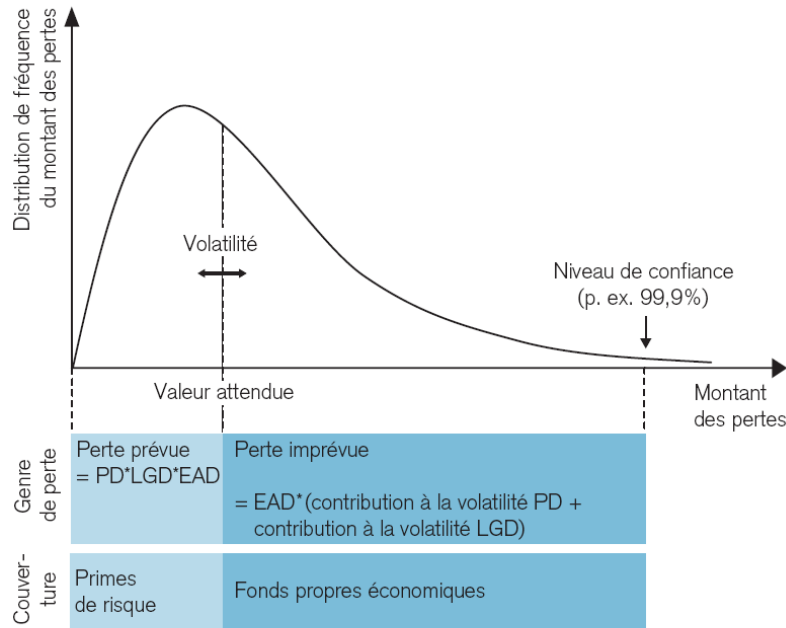
Bâle II distingue deux sous-approches dans l'IRB. L'approche simple (IRB Foundation Approach) et l'approche complexe (IRB Advanced Approach). Dans l'approche IRB simple, seule la probabilité de défaut escomptée est calculée par la banque, les autres informations étant fournies par l'autorité de surveillance. Dans l'approche complexe, l'ensemble des paramètres sont évalués au sein de la banque.

La figure 9 montre la différence entre les pertes escomptées pas les banques – mesurée au préalable selon des valeurs empiriques et des modèles statistiques mais en ne tenant pas compte de la volatilité, imprévisible – et les pertes imprévues, qui doivent être couvert pas les fonds propres.

Un exemple du calcul de la perte escomptée est en annexe 3.

Figure 9

Pertes prévues et imprévues, fonds propres économiques

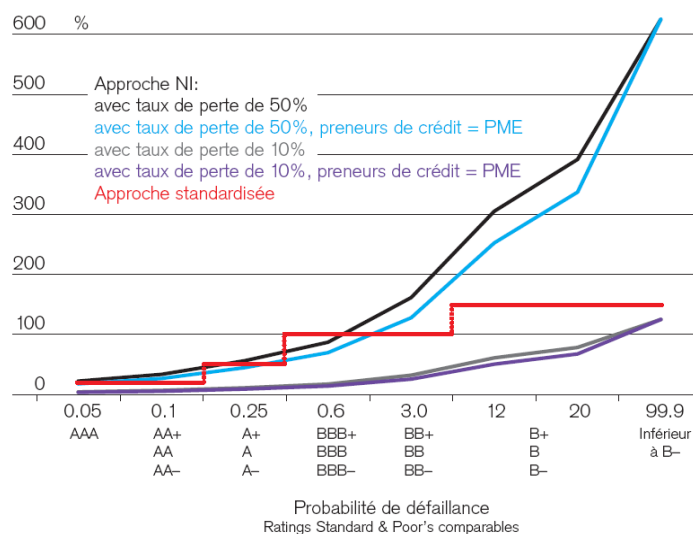


Source : CSEB N° 36, 2004 p. 8 ; 9

Sur la figure 10, nous pouvons voir les deux approches, soit l'approche par la notation interne (NI, qui est en fait l'IRB) et l'approche standardisée. Cette dernière reflète les taux de la figure 8 cités précédemment. L'IRB est quant à elle présentée avec deux probabilités de défaillance (PD) : une de 10%, correspondant par exemple à une maison individuelle à très faible financement, et une de 50%, convenant pour un objet commercial.

Figure 10

Pondérations du risque crédit au PME selon l'approche utilisée



Source : CSEB N° 36, 2004 p. 8 ; 9

La figure 10 nous montre bien que la pondération du risque dans l'approche IRB (NI) est très sensible à la probabilité de défaillance (PD). Tandis que l'approche standardisée suit une forme en escalier, qui donnera la même PD, malgré une notation différente. Une PME qui est dotée d'une garantie solide aura tout intérêt à se diriger dans un établissement bancaire proposant l'approche la plus sophistiquée, avec une grande différenciation et un risque personnalisé. Au contraire, celle qui n'est pas solide financièrement verra son crédit accepté à des conditions draconiennes ou tout simplement refusé.

2.2.5 Autres moyens de réduction des risques

Nous ne nous attarderons pas sur ce sujet, mais il est à noter que cela est rendu possible par les accords de Bâle II. Selon une étude du Credit Suisse, ceux-ci offrent en effet le choix aux établissements bancaires de faire recours à des produits pouvant réduire l'exposition aux risques.

« ... les créances peuvent être garanties partiellement ou intégralement par des droits de premier ordre sur des apports en numéraire ou des titres ou encore par des tiers. Une banque peut donc acheter des dérivés sur les risques de crédit et opérer une séparation entre certaines parties du risque de crédit et la mise à disposition de fonds de tiers en chargeant, contre rémunération, un fournisseur de sûretés d'assumer les conséquences économiques au cas où un événement préalablement défini se produirait (p. ex. défaillance), ... Il ne faut toutefois pas oublier que, même si les techniques de réduction des risques de crédit permettent de diminuer les préjudices possibles, elles peuvent constituer d'autres sources de pertes telles que les risques juridiques, opérationnels, de liquidité ou de marché. Il est donc naturel que les banques assurent une surveillance et une gestion adéquates de ce genre de risques si elles souhaitent abaisser les exigences réglementaires de fonds propres. Parmi les dérivés sur les risques de crédit, seuls les credit default swaps et les total return swaps permettent d'abaisser les exigences de fonds propres. »

CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 36, Bâle II étape importante de la réglementation bancaire, avril 2004 page 6 Bâle II au niveau de la Loi sur les banques

Il est important de rappeler que les directives du comité ne sont que des recommandations et c'est aux Etats de décider de les mettre en place et de les adapter à leur système. En pratique, ne pas mettre en place ces recommandations peut exclure la banque ou le pays au commerce international. En Suisse, les directives s'appliquent à toutes les banques et non uniquement aux banques internationales, ceci afin d'éviter une concurrence déloyale.

Pour Bâle II c'est également la CFB qui est chargée de mettre en œuvre les nouvelles dispositions dans le cadre de Swiss Finish Bâle II.

« La transposition de Bâle II dans le droit suisse ne requiert aucun amendement de la Loi sur les banques. Comme précédemment, les décisions fondamentales incomberont au Conseil fédéral, qui les prendra par voie d'ordonnance. L'ensemble de la matière de Bâle II sera régi par une Ordonnance du Conseil fédéral sur les fonds propres et la répartition des risques (OFR). Les développements techniques feront l'objet de cinq circulaires de la CFB sur les risques de crédit, les risques de marché, les risques opérationnels, la publication des fonds propres et la répartition des risques. »

ASB, Association suisse des banquiers, Le secteur bancaire suisse, Bâle, février 2006, p. 32

2.2.6 Quel changement pour les banques et les entreprises ?

Bâle II met essentiellement l'accent sur les risques de crédit et adopte le principe suivant : plus un crédit recèle de risques, plus la banque doit en augmenter la couverture par des fonds propres. Pour rendre les affaires de crédit plus sûres et accroître la stabilité de l'ensemble du système, le nouvel accord de Bâle entend prendre davantage en compte les risques individuels. Cela implique d'affiner et de différencier la façon de les appréhender, les méthodes de mesure ainsi que l'ensemble des instruments à disposition.

Les établissements financiers seront également encouragés à s'appuyer davantage sur leurs propres outils internes d'évaluation du risque.

L'amélioration du système à un coût. Le coût d'une telle mise en place se chiffre en milliard d'USD, et s'adresse à des milliers de banques à travers le monde. Il est fort possible que ces coûts soient finalement répercutés sur le client. Certaines banques pourraient même se retirer de certaines activités.

L'annexe 4, met en valeur les futures dotations en fonds propres selon la catégorie de débiteurs, l'approche et le type de banque.

2.2.7 Avenir de Bâle II

Certaines banques craignent que beaucoup d'intermédiaires financiers importants ne soient pas considérés comme des établissements bancaires et qu'ils n'appliquent donc pas les nouvelles directives. Cela peut rendre le marché inéquitable et créer des tensions concurrentielles. La prochaine étape pour Bâle sera d'intégrer des directives prenant en compte l'ensemble des acteurs financiers.

3. Le Rating

3.1 Notion de base

3.1.1 Introduction et définition

De nos jours, la notion de Rating (ou notation) est de plus en plus mentionnée un peu partout. Les entreprises Standard & Poor's (S&P), Moody's et la plus petite Fitch sont les trois principales sociétés de notation.

Le Rating est l'évaluation systématique d'un preneur de crédit (une entreprise ou un individu) ou d'une transaction par rapport au risque de défaut, c'est-à-dire au risque d'insolvabilité de paiement ponctuel, partiel ou total.

Le Rating se fonde sur une probabilité escomptée de problèmes de paiement. Il s'agit là d'un « Downside Risk » (danger), contrairement à un potentiel de chance (« Upside Risk »). Le Rating a pour objet de pouvoir à tout moment identifier et analyser, mesurer et évaluer, conduire, surveiller et contrôler les risques au niveau du client, de la transaction et du portefeuille de crédits.

Le rating constitue la base d'une tarification du crédit ajustée au risque (Risk Adjusted Pricing, RAP). Les risques de défaut sont attribués, sur la base d'un système de classes de risque, à une catégorie de Rating qui applique une probabilité de défaut (Probability of Default = PD) correspondante.

Ces dernières années, la gestion des risques, au sein des banques, et surtout au niveau des crédits, s'est nettement améliorée en Suisse. Les nouveaux systèmes de rating internes développés par les banques pour mieux identifier et mesurer les risques ont modifié énormément le marché du crédit. Aujourd'hui une analyse du risque est toujours réalisée ainsi que l'élaboration d'un taux individuel, en fonction de la solvabilité du preneur de crédit. Les banques disposent donc de méthodes plus efficaces pour maîtriser les risques

Depuis déjà plusieurs années, les banques ne se contentent plus d'une simple répartition des bons et des mauvais risques. Après les périodes douloureuses de spéculation boursière et immobilière des années nonante, les instituts financiers ont élaborés des listes détaillées de critères d'évaluation qu'ils continuent d'ailleurs d'améliorer. L'UBS a introduit le système RAP dès 1998.

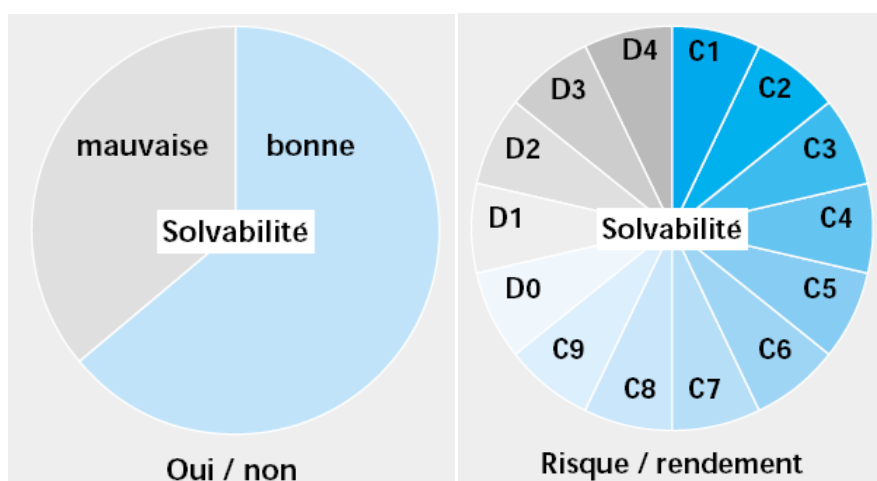
Désormais, les décisions d'octrois de crédits ne sont plus traitées uniquement selon la valeur intrinsèque de l'entreprise dans un schéma oui/non, mais selon un rating

individualisé opéré sur la base de critères quantitatifs et qualitatifs et reposant sur des calculs de probabilité, combinant variables financières et non financières (figure 11).

Deux points négatifs sont à noter concernant l'analyse traditionnelle. Premièrement, celle-ci refusait certaines demandes, alors qu'aujourd'hui elles auraient été acceptées avec une analyse appropriée (donc perte de revenu). Enfin, le second point réside dans le fait que des crédits étaient consentis à des conditions inadaptées au risque. Avec des taux faibles, on attire les mauvais débiteurs, donc un potentiel de perte plus grand. Avec des taux élevés, on envoie les clients à la concurrence, ce qui représente une perte de clientèle.

Le succès d'un système de rating se mesure à l'exactitude des pronostics et à la traduction correcte des classes de rating en probabilités de défaut.

Figure 11
Système traditionnel (forfaitaire) et système actuel (individualisé) de rating au sein de l'UBS



Source : UBS BB, les affaires de crédit en mutation, 2003, p.4

Comme le montre le tableau 2, l'UBS distingue 15 classes de rating, graduées de C0 à D4, cette dernière étant la plus risquée. Les PME suisses se situent globalement dans le cadre correspondant au rating C6 à D0, soit respectivement de BB+ à B chez S&P. La Credit Suisse compte 19 catégories (de CR01 à DCR), et les banques cantonales en comptent environ six.

Tableau 2
Comparaison et correspondance des ratings utilisés par
l'UBS, S&P et Moody's

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

Source : UBS BB, les affaires de crédit en mutation, 2003, p.5

3.1.2 Segmentation des risques

L'objectif de toute banque est de gérer rentablement ses activités. Dans le domaine des crédits, les banques doivent prévoir les pertes de crédit car elles font partie du cours normal de leur activité. Pour garantir la rentabilité de leurs activités de crédit, il faut qu'elles veillent à ce que les recettes (produit brut des intérêts) couvrent ces pertes. Compte tenu des volumes en jeu (total clients/transactions), la question se pose de savoir comment optimiser cette couverture.

De là vient la méthode d'ajustement du prix au risque (RAP). Autrement dit, les clients qui représentent un risque élevé pour la banque, donc une forte probabilité de perte de crédit, doivent contribuer davantage à la couverture de la perte de crédit totale anticipée. Comment ? Par une marge d'intérêts supérieure à celle des clients présentant un risque moins élevé. En d'autres termes, les banques calculent individuellement la perte attendue pour chaque poste client et facturent les coûts attendus correspondants au client par le biais d'une marge d'intérêts plus élevée.

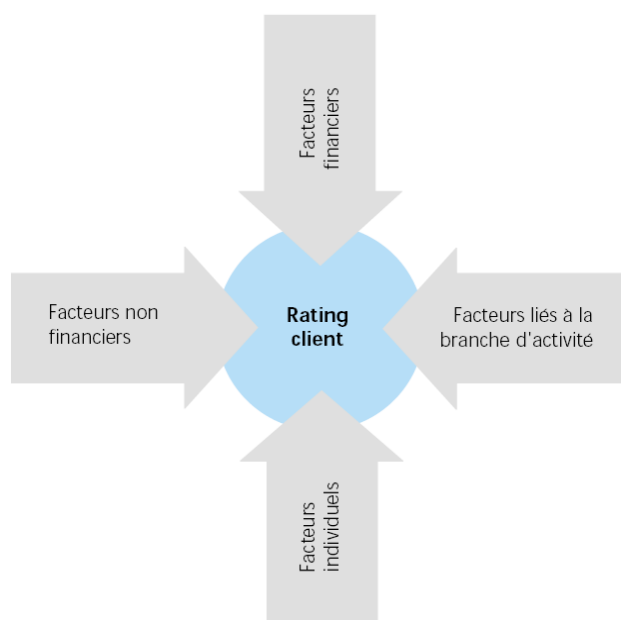
Il s'agit à présent d'évaluer ce risque client. Comme les clients sont différents (taille, secteur d'activité, etc.), chaque risque est évalué à l'aide de critères différents. Un segment de risque englobe tous les clients évalués selon les mêmes critères.

3.2 Les critères de décision selon les banques

Les critères de décision qui vont déterminer le rating client sont quasiment similaires dans toutes les banques.

Ils se composent de facteurs financiers, non-financiers, individuels et liés à la branche d'activité. Cette partie est adaptée d'une publication de l'UBS (figure 12).

Figure 12
Facteurs influençant le rating



Source : UBS BB, les affaires de crédit en mutation, 2003, p.6

3.2.1 Facteurs financiers

Les facteurs financiers sont les bases des critères de décision pour déterminer le rating. Alors que ce sont les revenus et la situation de fortune qui sont pris en compte pour la clientèle privée, ce sont les chiffres de bouclage (par le biais de divers ratios) qui sont analysés méticuleusement pour les entreprises. Le but est de déterminer la solidité de l'entreprise.

Le potentiel de financement est le premier point. Il indique les rapports entre dettes et cash flow, délai dans lequel l'entreprise est capable de rembourser. Le montant maximal peut être consacré au remboursement des intérêts et au capital emprunté.

La productivité et la rentabilité composent le second point. Celui-ci indique les rapports entre le chiffre d'affaires et les engagements financiers, le rendement sur le capital investi (ROIC, return on invested capital) et les rendements sur actifs (ROA, return on asset).

Les liquidités sont le troisième point. Ici, nous mesurons les montants facilement réalisables par rapport aux dettes bancaires à court terme.

« Ce ratio permet de mesurer la capacité de l'entreprise à régler ses fournisseurs à l'aide de ses liquidités et de l'encaissement de ses créances. Ce ratio doit être proche de 100% pour permettre à l'entreprise de faire face à ses engagements à court terme sans réaliser des ventes supplémentaires. »

DESJACQUES, Corinne, Analyse financière, Analyse de bilan, Support de cours, Economie d'entreprise, 2005

Tableau 3
Ratio de liquidité 2 / Quick Ratio

A	Bilan au 31.12.200X	P
Liquidités 100		Fonds étrangers à court terme 300
Réalisables 250		Fonds étrangers à long terme 250
Engagé dans l'exploitation 250		Fonds propres 450
Immobilisés 400		

Source : DESJACQUES, Corinne, *Analyse financière, Analyse de bilan*, Support de cours, Economie d'entreprise, 2005, p. 7

Enfin, le dernier point des facteurs financiers est le rapport de financement, c'est-à-dire le ratio entre les fonds propres et les fonds étrangers.

Il est à noter que les banques se basent essentiellement sur de l'analyse statique, comme pour les ratios de liquidités. Ceux-ci ont le désavantage de se référer uniquement à un moment donné et ne permettent pas de voir l'évolution passée ou future de la liquidité. Des charges exceptionnelles peuvent également fausser les bilans, donc l'analyse et l'attribution du rating client.

Les facteurs non financiers et les facteurs financiers sont liés. En effet, un management de qualité doit se traduire par une solidité financière et des résultats bénéficiaires.

3.2.2 Facteurs non financiers

Les compétences managériales sont primordiales pour garantir le succès d'une entreprise, c'est pourquoi ils tiennent une part déterminante dans l'octroi d'un crédit.

Le management est le premier point des facteurs non financiers. Il indique à la banque l'organisation de l'entreprise ainsi que la répartition des différentes tâches au sein de la direction. Le niveau de formation des dirigeants et leur expérience sont de plus en plus pris en compte. La transparence et la politique d'information au sein et en dehors de l'entreprise influence positivement la notation. Les banques vont également vérifier l'existence de poursuites pouvant avoir un incident sur le crédit.

La planification budgétaire est importante pour les banques. Celles-ci vont déterminer le taux de correspondance entre la réalité économique, donc le chiffre d'affaire réels, et les chiffres prévisionnels. Plus la corrélation entre la réalité et les prévisions sera grande, plus le rating sera intéressant.

Les banques tiennent compte de l'adaptabilité des entreprises face aux changements et aux facteurs externes tels que les lois, l'écologie, l'éthique ou encore l'entrée en vigueur des bilatérales.

Il est évident que l'idée commerciale ou le produit créé joue un rôle dans la notation. Mais une idée brillante sans une bonne gestion est toujours inutile.

3.2.3 Facteurs individuels

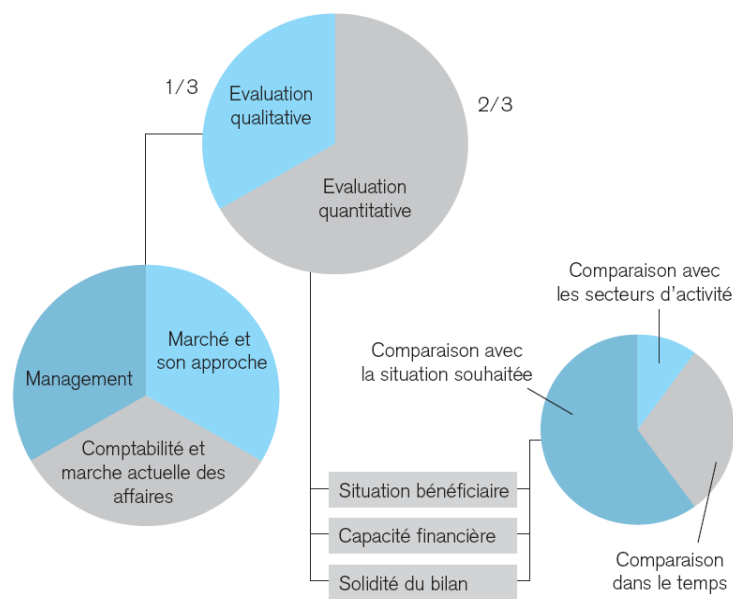
Il est important de comprendre que, outre les valeurs empiriques ou les modèles statistiques, la décision finale appartient à une personne. C'est pourquoi, certains paramètres individuels et spécifiques à l'entreprise peuvent modifier la notation, tels qu'une structure atypique ou une influence temporaire inhabituelle.

3.2.4 Facteurs liés à la branche d'activité

La branche d'activité n'a pas une pondération primordiale dans l'analyse. Elle sera plutôt faible. Cela va tout de même donner à la banque certains indicateurs concernant le secteur, comme les ratios de liquidité, de fonds propres et autres. Néanmoins, il est faux de penser qu'une entreprise active dans une branche prometteuse avec une conjoncture favorable aura forcément un meilleur rating et sera considérée comme fortement solvable aux dépens d'une autre exerçant son activité dans un secteur plus difficile. On peut le constater dans la figure 13.

D'autres points qui ne sont pas cités dans ce travail peuvent influencer la notation. Il s'agit pour chaque entreprise d'élaborer un business plan aussi complet et transparent que possible, en désignant ses points forts, ses points faibles, ses facteurs clés de succès, son exposition stratégique à court, moyen et long terme.

Figure 13
Critères de rating



Source : CSEB N° 36, 2004 p.15

Comme nous l'avons vu, le rating tient compte de facteurs quantitatifs et qualitatifs. Ce graphique, tiré d'une étude du Credit Suisse, nous indique cette pondération d'un tiers deux tiers. Les banques pondèrent parfois ces facteurs de façons différentes. Néanmoins, il est d'usage de porter une plus grande importance aux facteurs financiers. Ce qui importe, c'est de ne pas considérer un rating comme un acquis. Il est dans le devoir des banques de procéder à une réévaluation périodique.

3.3 Les critères de décisions selon une étude de KPMG¹²

Avant de présenter quelques résultats de l'étude, il convient de connaître la méthodologie utilisé par KPMG. En effet, dans cette étude, les micros et petites entreprises n'ont pas été prises en compte.

« Pour les besoins de la présente étude, les décideurs (CEO, CFO) de moyennes et de grandes entreprises suisses non cotées en bourse ont été interrogés sur l'octroi de crédits et sur le rating. (...) Les sociétés réalisant un chiffre d'affaires de CHF 20 mio. à CHF 149 mio. sont définies comme entreprises moyennes, celles dont le chiffre d'affaires se situe entre CHF 150 mio. à 1 milliard comme grandes entreprises »

KPMG, Rating de crédit par les banques suisses, en collaboration avec l'Institut suisse pour l'économie à l'université de St-Gall (IGW-HSG), 2002

3.3.1 Facteurs financiers

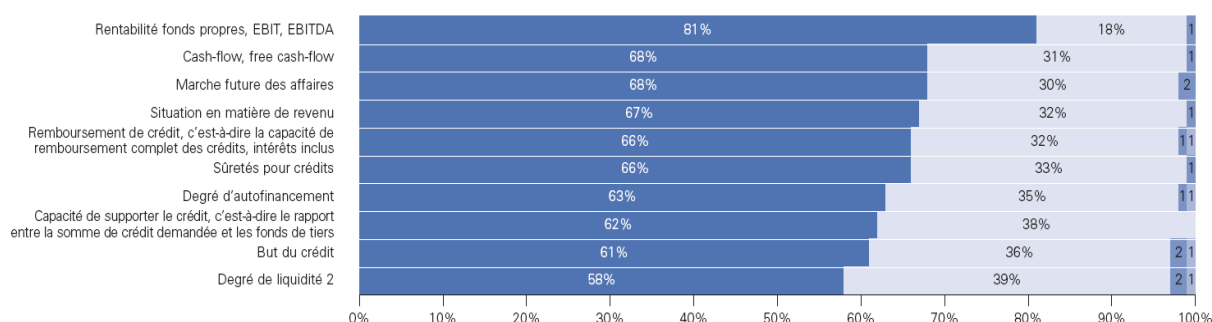
L'étude soulève la question suivante : « Dans quelle mesure les critères quantitatifs suivants sont-ils pris en compte par votre banque pour la détermination du rating ? »

D'après les chefs d'entreprises et les responsables financiers, ce sont les ratios de rentabilités des fonds propres pour 81% qui sont fortement pris en compte (figure 14).

Le cash flow, la marche future des affaires et la situation en matière de revenu se positionnent juste après, alors que le but du crédit et le degré de liquidité 2 se situent en fin de liste. Du point de vue bancaire, se sont les cash flow qui sont primordiaux dans la détermination du rating.

Figure 14

Critères quantitatifs pris en compte par le banquier selon les entreprises



Source : KPMG, *Rating de crédit par les banques suisses*, en collaboration avec l'Institut suisse pour l'économie à l'université de St-Gall (IGW-HSG), 2002

fortement pris en compte ■
 en partie pris en compte ■
 non pris en compte ■
 pas de réponse ■

¹² KPMG, *Rating de crédit par les banques suisses*, en collaboration avec l'Institut suisse pour l'économie à l'université de St-Gall (IGW-HSG), 2002

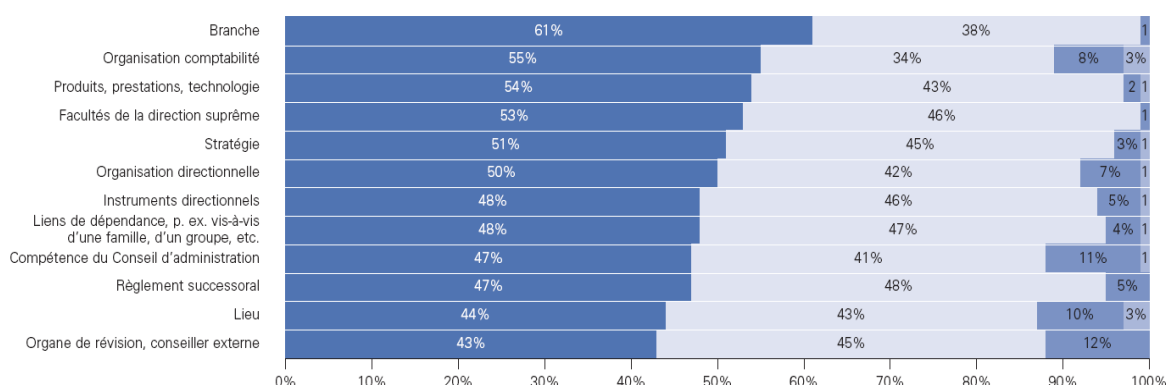
3.3.2 Facteurs non financiers

Selon la même question, mais au niveau qualitatif, les chefs d'entreprises et leurs responsables financiers sondés estiment que les caractéristiques qualitatives de l'entreprise sont légèrement moins importantes que les facteurs quantitatifs.

Avec 61%, c'est la branche qui joue un facteur déterminant, selon eux encore (figure 15). Viennent ensuite l'organisation de la comptabilité, les produits, les services et les technologies des entreprises (qui, à leur tour, sont en rapport avec la branche) ainsi que les facultés de la direction suprême (management, profils académique, expériences, etc.). Le lieu d'implantation, l'organe de révision et les conseillers externes sont en bas de liste.

Figure 15

Critères qualitatifs pris en compte par le banquier selon les entreprises



Source : KPMG, *Rating de crédit par les banques suisses*, en collaboration avec l'Institut suisse pour l'économie à l'université de St-Gall (IGW-HSG), 2002

- fortement pris en compte ■
- partiellement pris en compte ■
- pas pris en compte ■
- pas de réponse ■

D'après les banques ce sont l'organisation directionnelle, les règlements successoraux, les facultés de la direction suprême ainsi que l'organe de révision et les conseillers externes qui sont déterminants lors de la notation.

Alors que les banques soutiennent le fait que la situation financière et le potentiel d'avenir sont nettement plus déterminants que la branche économique, les chefs d'entreprises et leurs responsables financiers estiment quand à eux qu'il s'agit d'un facteur essentiel lors de l'attribution du rating.

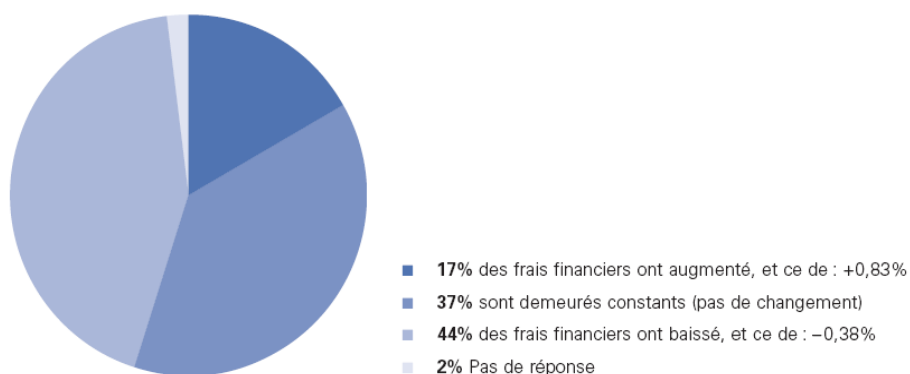
3.3.3 Quels changements pour les entreprises ?

Selon la même étude, 44% des chefs d'entreprises et de leurs responsables financiers ont rapporté une baisse des frais financiers en rapport avec un rating (moins 0,38%) (figure 16).

Pour plus d'un tiers, aucun changement n'est apparu, tandis que 17% estiment avoir eu une détérioration du rating, ce qui s'est traduit en moyenne pas une baisse de 0,83%.

Figure 16

Avis des entreprises sur les changements induits par l'introduction du rating

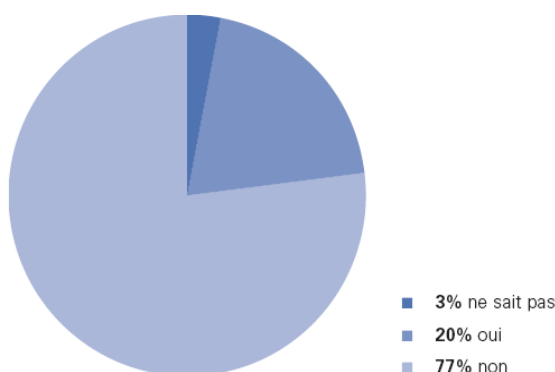


Source : KPMG, *Rating de crédit par les banques suisses*, en collaboration avec l'Institut suisse pour l'économie à l'université de St-Gall (IGW-HSG), 2002, p. 27

Uniquement 20% des chefs sondés pensent que l'intégration d'un système de rating serait profitable à l'entreprise, et plus de trois dirigeants sur quatre ne voit aucun avantage (figure 17).

Figure 17

Réduction ou résiliation du crédit avec l'introduction du rating



Source : KPMG, *Rating de crédit par les banques suisses*, en collaboration avec l'Institut suisse pour l'économie à l'université de St-Gall (IGW-HSG), 2002, p. 27

D'après la même étude et selon un tableau en annexe 6 qui confirme bien les diverses opinions, il y a une grande différence entre les données que les entreprises détiennent et celles effectivement transmises aux banques. Les banques soutiennent les progrès effectués ces dernières années par les entreprises quant aux instruments de reporting, mais déplorent toujours un manque de qualité et de clarté dans les données à analyser.

D'un autre côté, pour que le système puisse marcher, une réciprocité complète doit être mise en place. Chacune des parties doit s'intéresser à l'autre. Les critères de notation doivent être clairement indiqués à chaque entreprise. Une meilleure transparence et une communication ouverte sont la clé d'une relation d'affaires durable et productive.

Notons encore une fois que cette étude s'adresse à des entreprises moyennes à grandes. Dans la pratique, ce ne sont souvent pas celles qui sont les plus touchées par des problèmes financiers. Ce sont plutôt les micros et petites sociétés qui voient leur capacité de crédit se détériorer auprès des banques, et essentiellement auprès des grandes banques.

3.3.4 Conclusion Rating

De nos jours le rating est largement utilisé et pas uniquement par les banques. Même votre opérateur téléphonique analyse votre situation et vos factures et met une note, qui vous permettra de bénéficier ou non d'offres plus intéressantes.

Nous pouvons estimer qu'avec une évaluation aussi détaillée, chaque banque aura tendance à s'accaparer les clients présentant le meilleur rating possible et à délaisser les clients présentant plus de risque. Le rating est la résultante des différentes variables (management, solvabilité, stratégie, etc.) qui doivent être maîtrisées par l'entreprise. Les entreprises, quant à elles, pourront comparer d'année en année leurs efforts. Elles auront également la possibilité de comparer leur notation au sein d'autres banques. Certains sites (comme KMU Ratgeber¹³ par exemple) permettent également d'évaluer son rating.

¹³ KMU RATGEBER ; *Evaluation du rating*, [en ligne].
<http://www.kmuratgeber.ch/Rating/Firmenrating.asp> (consulté en octobre)

3.4 Calcul du taux d'intérêt

Le coût total d'un crédit est composé de cinq facteurs qui ont chacun une taille qui peut varier selon le type de crédit sollicité et selon le client (voir figure 19 et annexe 5).

3.4.1 Le coût de refinancement

En règle générale, le taux de refinancement est la base du taux d'intérêt. C'est le taux de refinancement des crédits à faible risque, appelé le taux LIBOR (London Interbank Offered Rate), auprès duquel les banques de qualité supérieure de la place londonienne s'octroient des prêts à court terme. En règle générale, plus la période est longue, plus les taux d'intérêts du marché augmentent. Le taux swap, toujours interbancaire, est utilisé pour des périodes de plus d'un an. Sur la figure 18, nous pouvons voir l'évolution du taux LIBOR à 1 et 12 mois. Les taux à court terme sont pratiquement toujours plus avantageux, mais il faut se méfier des fluctuations. Durant la période 2002 à 2006, les taux ont été historiquement très bas. Cette situation est propice à l'investissement. C'est une politique monétaire de la BNS qui a pour but de relancer l'économie nationale. En effet, lorsque les taux sont bas, les gens épargnent moins, investissent et consomment plus.

Figure 18

Taux LIBOR 12 mois et 1 mois/CHF



Source : UBS, Quotes, [en ligne] <http://www.ubs.com> (consulté en octobre)

3.4.2 Le coût du risque prévisionnel

Ensuite s'ajoute le coût du risque prévisionnel. C'est là qu'entre en jeu le rating client et les garanties, ainsi que la durée. C'est la multiplication entre la probabilité de défaillance par classe de rating client (PD, probability of default) et le taux de perte par

type de transaction. Plus le risque est grand, plus ce taux sera élevé. Il s'agit ici des pertes attendues.

3.4.3 Le coût d'exploitation

Les coûts d'exploitation sont les coûts moyens de personnel, de l'infrastructure financière et matérielle apportée pour le traitement du dossier de crédit. Ils englobent l'examen de la demande, le processus décisionnel, l'octroi, et le suivi de l'affaire.

3.4.4 Le coût des fonds propres

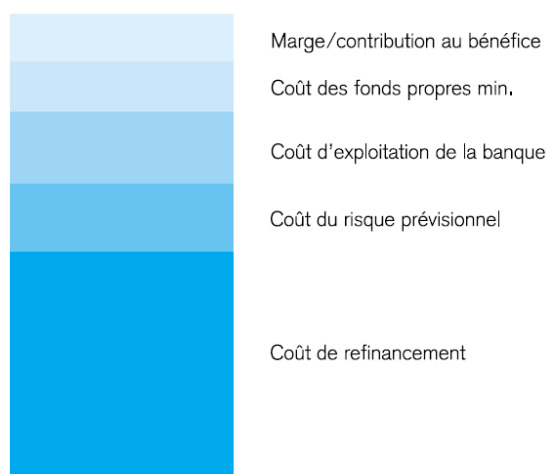
C'est dans cette partie des coûts qu'interviennent les accords de Bâle. Il convient, pour chaque banque, d'immobiliser un pourcentage des crédits par des fonds propres afin de couvrir le risque de perte inattendue. Cette perte n'est pas couverte par une prime de risque.

Le coût des fonds propres est la multiplication entre le niveau de couverture et le taux de rentabilité (Return on Equity, ROE). La rentabilité des fonds propres est le pourcentage de rendement que les actionnaires attendent en investissant leurs capitaux dans la banque. Dans la pratique, ce rendement se situe entre 15 et 20%.

3.4.5 Marge / Contribution au bénéfice

Une partie du crédit sert à donner une plus-value aux actionnaires de la banque.

Figure 19
Composantes du taux d'intérêt des crédits



Source : CSEB N°22, 2001 p. 15

4. Marché du crédit - Paysage des entreprises suisses

4.1 Composition du marché

D'après le recensement effectué au cours de l'année 2005 par l'Office fédéral de la statistique, il existe environ 300'000 entreprises marchandes¹⁴ en Suisse. Ces entreprises marchandes comptabilisaient un total de 3'185'500 emplois¹⁵ (voir figure 20). Plus des trois quarts des entreprises, soit 226'200, appartiennent au secteur des services.

Parmi les entreprises marchandes, les formes juridiques les plus répandues sont les raisons individuelles (48,5%). Cela s'explique par la forte présence de micro-entreprises dans le tissu économique suisse. Cette forme se distingue par son grand degré de flexibilité. Ainsi, à la fin septembre 2005, 53,9% des micro-entreprises étaient des raisons individuelles.

Les sociétés anonymes viennent ensuite avec 27,8%. C'est toujours la forme juridique la plus répandue pour les petites (69,1%), moyennes (81,5%) et grandes (77,5%) entreprises. Les petites et moyennes entreprises (PME), avec moins de 250 équivalents plein temps, représentent toujours l'écrasante majorité des entreprises marchandes avec 99,7% du total.

De plus, 87,6% des PME étaient des micro-entreprises totalisant moins de 10 équivalents plein temps. Les grandes entreprises, avec plus de 250 équivalents plein temps, représentaient 0,3% du total, soit un peu plus de 1'000 entreprises marchandes. La forte présence de micros, petites et moyennes entreprises est une caractéristique traditionnelle de l'économie suisse qui se confirme à chaque recensement. Sur le total des emplois que comptaient les entreprises marchandes, deux tiers se trouvaient dans les PME (67,5%) et le tiers restant dans les grandes entreprises (32,5%). Alors que les micro-entreprises représentaient plus d'un quart des emplois (26,3%), les petites et les moyennes entreprises en comptaient près d'un

¹⁴ En ce qui concerne le concept de marchand/non marchand, le Système européen des comptes 1995 (SEC95) prévoit que la production marchande est la production écoulee ou destinée à être écoulee sur le marché à des prix couvrant les coûts de production, alors que la production non marchande est fournie à d'autres unités soit gratuitement soit à des prix économiquement non significatifs. On parle de prix économiquement non significatifs à partir du moment où le produit de la vente couvre moins de 50% des coûts de production. Un producteur est dit marchand lorsque la majeure partie de la production est marchande et non marchand lorsque la majorité de la production est non marchande. Dans le secteur public, les administrations sont considérées comme non marchandes et les entreprises publiques comme marchandes

¹⁵ Pour plus de détails voir annexe 7

cinquième (21,7% resp. 19,4%). Ainsi, les entreprises de taille moyenne (50 à 249 équivalents plein temps) occupaient une position particulière car elles ne représentaient que 1,8% des entreprises marchandes mais près de 20% des emplois. En outre, les quelque 1'000 grandes entreprises recensées étaient principalement actives dans les domaines de la santé et de l'action sociale (147), de la fabrication de machines et d'équipements (67) et du commerce de détail (67). Depuis 1995, le nombre d'emplois a augmenté de 3,2% dans les PME et est resté constant dans les grandes entreprises.

A la fin septembre 2005, le nombre d'établissements s'élevait à 372'500 dont 76'900 dans l'industrie et les arts et métiers (20,6%) et 295'600 dans les services (79,4%). Les branches économiques qui comptaient le plus d'établissements étaient les services aux entreprises avec 58'800 établissements (15,8%), le commerce de détail avec 48'100 établissements (12,9%), la construction avec 36'200 établissements (9,7%) et l'hôtellerie et la restauration avec 28'000 établissements (7,5%). Sur le total des établissements recensés, environ 339'600 appartenaient au secteur privé (91,2%) et plus de 32'900 au secteur public (8,8%). En 1995, la part du secteur public représentait 10,2%.

Le secteur des services représente en moyenne 73% des emplois en Suisse. La part des services est la plus élevée dans le canton de Genève (84%) et la plus faible dans le canton de Glaris (55%). D'une manière générale, la Suisse romande (76% des emplois) est plus axée sur les services que le Tessin (73%) et la Suisse alémanique (72%).

4.1.1 Croissance des PME

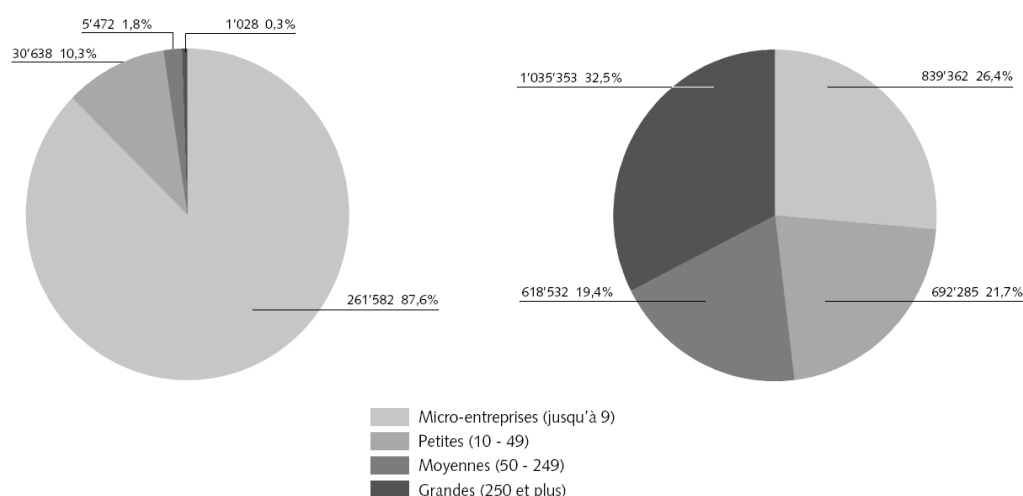
En 10 ans, le nombre de PME a progressé de plus de 12'000 unités. Le segment des micro-entreprises a créé environ 2'800 emplois, mais comme les grandes PME en ont perdu autant, au final, l'emploi des PME est resté stable. 9'900 postes ont été supprimés durant la même période au sein des grandes entreprises.

Nous constatons également que les micro-entreprises jouent un rôle plus important dans le secteur tertiaire. Cela s'explique par le fait que la grande majorité d'entre elles est constituée d'avocats, de conseillers d'entreprise, d'architectes, de publicitaires, de recruteurs de personnel ou de traducteurs. En 2005, les micro-entreprises prestataires de services étaient plus de 52'000. Leurs avantages résident dans le fait que les services nécessitent principalement du capital humain et très peu d'investissement.

Ainsi, les barrières à la création d'entreprise sont faibles, et la taille optimale est beaucoup plus petite que dans l'industrie.

Les annexes 8 et 9 permettent de se rendre compte du nombre d'entreprises créées par classe de taille et pas secteur. Ceux-ci confirment bien la tendance de création d'entreprises dans le secteur tertiaire.

Figure 20
Répartition des entreprises marchandes selon leur taille (gauche), et des emplois selon la taille (droite), 2005



Source : OFS, Office fédéral de la statistique, *Recensement des entreprises de 2005*, Neuchâtel, février 2007

4.1.2 Démographie des entreprises

Toujours selon l'OFS, 11'100 nouvelles entreprises ont été créées en 2005, ce qui se traduit par une création de l'ordre de 22'600 emplois. Néanmoins, ces résultats sont en baisse de 7% par rapport à 2004. En 2005, 81% des nouvelles entreprises et 79% des emplois créés proviennent du secteur tertiaire. Les secteurs qui ont vu les plus grandes créations d'entreprises sont l'immobilier et les services aux entreprises (31% respectivement 28% du total), le commerce (22% / 21%) et la construction (11%/13%). Malgré la baisse générale, deux branches se sont distinguées : la construction (nouvelles entreprises : +4% ; emplois créés : +7%) et l'hôtellerie et la restauration (+8% ; +16%).

4.1.3 Evolution des faillites

D'après une étude du Credit Suisse¹⁶ datant de 2003, il est important d'analyser l'évolution des faillites. En tant que bailleur de fond, les banques tiennent compte de l'âge de l'entreprise lors de l'analyse. Effectivement, c'est dans les cinq premières années suivant la création d'une entreprise que le risque de dépôt de bilan est le plus grand. D'après Creditreform¹⁷, 40% des entreprises en faillite ont moins de 5 ans, et 60% ont moins de 10 ans. La figure 21 montre bien la corrélation entre l'âge de l'entreprise et le taux de faillite.

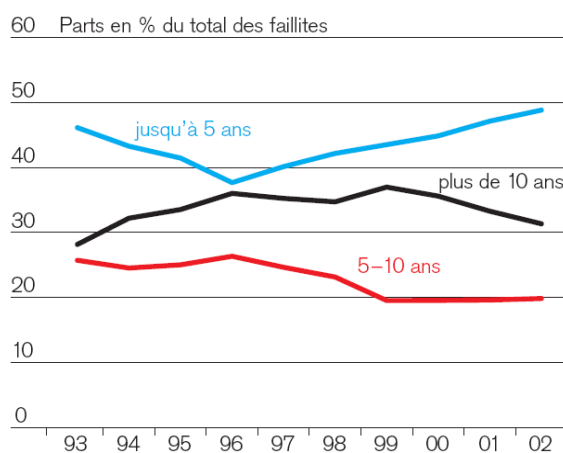
Dans certains secteurs plus exposés aux changements structurels, la faillite peut également toucher les entreprises les plus expérimentées.

« D'un point de vue strictement macro-économique, les créations et faillites d'entreprises sont, dans une certaine mesure, bien perçues, car elles attestent du dynamisme de la mutation structurelle. »

UBS Outlook, Un financement d'entreprise taillé sur mesure, 1/2002, [en ligne]. www.ubs.com/1/ShowMedia/ubs_ch/bb_ch/market_information/outlook?contentId=36260&name=Unternehm_f.pdf (consulté en août et septembre)

Mais concrètement, les fermetures d'entreprises sont une étape difficile de l'entreprenariat qui s'accompagne souvent de problèmes sociaux et d'une perte de capitaux propres importante. Un « check up » régulier permet de voir le positionnement financier de l'entreprise.

Figure 21
Faillites d'entreprises selon l'âge



¹⁶ CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 33, *Marché du crédit en Suisse – gros plan sur les branches économiques et les PME*, juin 2003, p. 5

¹⁷ CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 33, *Marché du crédit en Suisse – gros plan sur les branches économiques et les PME*, juin 2003, p. 5

Source : CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 33, *Marché du crédit en Suisse – gros plan sur les branches économiques et les PME*, juin 2003

Une analyse des faillites montre que dans 35% des cas, le risque de dépôt de bilan avait été identifié au moins un an avant l'annonce de la faillite¹⁸. Dans trois quarts des cas, une analyse financière effectuée par l'entreprise elle-même ou initiée par la banque a fourni des renseignements sur un tel risque.

4.1.4 Structure selon le chiffre d'affaire

Il n'est pas courant de présenter la répartition des PME selon leur chiffre d'affaires. Pourtant cela peut donner un aperçu de la réalité économique.

Plusieurs études¹⁹ estiment qu'environ 13% des PME réalisent un chiffre d'affaires annuel de moins de 500'000 CHF. 50% d'entre elles se situent entre 500'000 et 1'000'000 CHF. Moins de 15% réalisent un CA annuel égal ou supérieur à 3 millions de CHF.

Le secteur manufacturier dénombre beaucoup de petites entreprises. Dans ce segment, 40% réalisent un CA égal ou inférieur 500'000 CHF et uniquement la moitié d'entre elles a atteint le seuil des 600'000 CHF. Toujours dans ce secteur, seul 13% ont établi un CA annuel supérieur à 3 millions.

¹⁸ UBS Outlook, *Un financement d'entreprise taillé sur mesure*, 1/2002, [en ligne]. www.ubs.com/1/ShowMedia/ubs_ch/bb_ch/market_information/outlook?contentId=36260&name=Unternehm_f.pdf (consulté en août et septembre)

¹⁹ CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 33, *Marché du crédit en Suisse – gros plan sur les branches économiques et les PME*, juin 2003

5. Solution de financement pour les PME

La condition fondamentale de l'existence et du développement des entreprises est l'accès au financement. Dès sa création (voire même avant) et tout au long de son cycle de vie, l'entreprise a besoin de financement par le biais de fonds propres et de fonds étrangers. Chaque entreprise décide du rapport optimum entre ces capitaux propres et ces capitaux étrangers selon sa capacité et ses objectifs.

« L'accès au financement soulève des problèmes spécifiques aux PME, notamment parce qu'elles ne peuvent accéder au marché boursier pour lever des fonds propres. En d'autres termes, leur capacité de financement dépend en grande partie des fonds externes, plus particulièrement de la politique des banques en matière de crédits »

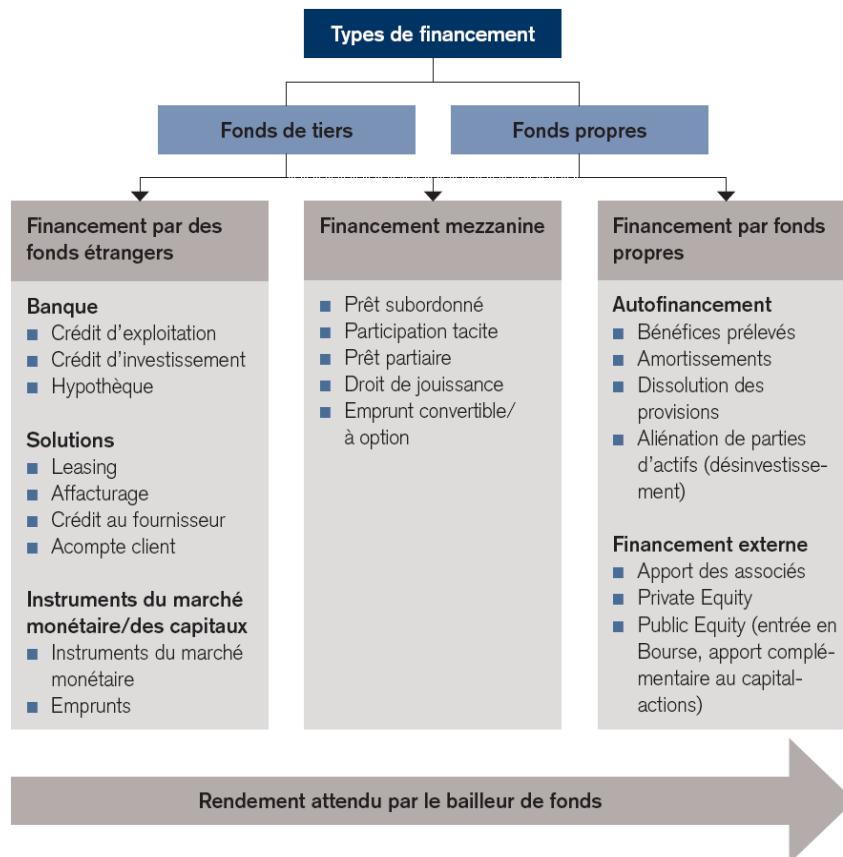
HABERSAAT, Margrit, SCHONENBERGER, Alain, WEBER, Walter, Publication du SECO, Le PME en Suisse et en Europe, 2001

Ce qui ressort du rapport de l'Observatoire européen des PME, c'est que la contrainte de financement est corrélée de manière négative par rapport à la taille de l'entreprise. En d'autres termes, il est plus difficile pour une micro-entreprise d'accéder à un crédit que pour une PME moyenne. Pour une grande PME, la contrainte d'accès au financement est bien plus faible.

En 2002, 10% des PME identifient l'accès au financement comme la contrainte majeure. Il s'agit tout de même d'un niveau plus faible que la moyenne européenne qui est de 14%.

La figure 22 regroupe les différentes possibilités de financement et les solutions qui sont offertes aux entreprises, par les fonds propres, par les fonds étrangers et par un nouveau type de financement hybride appelé « financement mezzanine ». La flèche sous la figure indique le rendement attendu en fonction du type de financement proposé. Plus l'entreprise fait appel à des fonds propres, plus le rendement attendu sera élevé. En effet, en pratique, un actionnaire prendra un risque plus important, mais demandera un rendement plus grand qu'une personne détenant un titre de créance.

Figure 22
Différents types de financement



Source : CREDIT SUISSE Economic Research, *Leasing, tendance actuelle*, Octobre 2006, p. 12

5.1 Fonds propres

Dans une large mesure, les capitaux propres sont d'origine privée, souvent familiale. Il arrive qu'un Business Angel²⁰ investisse dans le capital initial. Les investisseurs privés (business angels) sont regroupés dans l'Association of Swiss Business Angels Networks, ASBAN.

Une autre forme d'apport en fonds propres existe ; il s'agit des capital-risqueurs, de l'anglais Venture Capitalists. Ce sont des investisseurs spécialisés dans le financement initial de nouvelles entreprises, le plus souvent technologiques. Ils prennent souvent de gros risques, mais parient sur des potentiels de gains importants. Après avoir accompli

²⁰

« Un business angel est un individu fortuné, souvent un entrepreneur ou manager ayant réussi, qui apporte des fonds à des sociétés en phase de lancement, en général en échange d'une participation au capital, et qui les fait profiter de son expérience professionnelle et de ses relations. »

WIKIPEDIA, encyclopédie libre, *Business Angel*, [en ligne].
http://fr.wikipedia.org/wiki/Business_angel (consulté en septembre)

leur tâche, ces investisseurs se retirent et vendent généralement leurs participations à d'autres investisseurs. En Suisse, les sociétés de capital-risque sont regroupées dans la Swiss Private Equity & Corporate Finance Association, SECA.

« La Confédération accorde des allègements de l'impôt fédéral direct aux sociétés de capital-risque, ainsi qu'aux investisseurs privés, et les libère du droit de timbre d'émission, à condition que la loi fédérale sur les sociétés de capital-risque soit respectée ».

*PORTAIL PME, Confédération Suisse, Financement et Fonds propres, [en ligne].
<http://www.kmu.admin.ch/themen/00304/00389/index.html?lang=fr> (consulté en septembre)*

Les fonds propres sont le plus souvent d'ordre monétaire, mais ils peuvent également être matériels. Parc automobile, véhicule informatique, etc. En moyenne, les entreprises suisses détiennent 30% de capital propre, par rapport au total du bilan. Pour comparaison, durant la récession du milieu des années nonante,

« ...un tiers des PME disposaient de fonds propres inférieurs à 20%, et une entreprise sur dix – soit quelque 30 000 PME – n'avait pas de fonds propres du tout »

CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 33, Marché du crédit en Suisse – gros plan sur les branches économiques et les PME, juin 2003, p. 7

5.2 Fonds étrangers

Les fonds étrangers complètent le passif des bilans des entreprises. Ce sont des capitaux mis à disposition de l'entreprise contre un intérêt et le remboursement du prêt dans les délais fixés. La majorité des entreprises utilisent le crédit bancaire comme sources externes.

Parmi les crédits bancaires, les banques distinguent les crédits construction et prêts hypothécaires, et les autres crédits. Les autres crédits sont composés de crédits d'exploitation à court terme, pour le financement des actifs circulants, de crédits d'investissement à long terme, pour le financement des actifs immobilisés, et de compte courant, garantie ou en blanc. Néanmoins, les crédits en blanc sont de moins en moins accordés aux entreprises. Les fonds étrangers sont considérés comme « à court terme » lorsqu'ils sont exigibles dans l'année.

Les points suivants vont présenter les différentes possibilités qui s'ouvrent aux PME pour financement des fonds étrangers et selon les capacités financières.

5.2.1 Le crédit d'exploitation : Le crédit en compte courant

Une entreprise doit pouvoir évaluer sa capacité à faire face à ses besoins financiers. Elle doit néanmoins respecter les principes d'équilibre financier, c'est-à-dire le financement du long terme par du long terme et de même pour le court terme.

Le crédit d'exploitation sert à financer le fonds de roulement. Le besoin en fonds de roulement existe car il peut y avoir un décalage entre les décaissements pour les achats de matière première, les paiements de frais fixes et les encaissements de ventes.

« Les besoins de fonds de roulement sont la différence entre les besoins de financement à court terme dès du cycle d'exploitation et les ressources de financement à court terme nées du cycle d'exploitation. En effet l'ensemble des opérations d'une entreprise sont souvent décalées dans le temps. Un décalage existe entre les décaissements de l'entreprise pour financer les achats et le frais fixes et les encaissements résultant de la vente. C'est cet intervalle de temps séparant les sorties des rentrées financières qui engendre des problèmes ponctuels de trésorerie »

CES, Conseil Economique et Social. L'accès au crédit des petites et moyennes entreprises, Genève, Rapport N°12 – Juin 1999, p.4 et ss.

Le fonds de roulement peut se calculer comme la somme des dettes à long terme et des fonds propres, qui donnent les ressources stables ou capitaux permanents, soustrait des actifs immobilisés, soit les investissements.

Figure 23

Fonds de roulement



Source : DESJACQUES, Corinne, *Analyse financière, Analyse de bilan*, Support de cours, Economie d'entreprise, 2005, p. 9

Dans la figure 23, le fonds de roulement est positif, c'est-à-dire que les capitaux permanents couvrent et excèdent les actifs immobilisés constitués. L'équilibre financier

est donc respecté et l'entreprise dispose, grâce au fond de roulement, d'un excédent de capitaux permanents qui lui permettra de financer ses autres besoins à court terme.

Le crédit en compte courant, sous forme de ligne de crédit, a comme priorité de financer l'actif circulant, c'est-à-dire de disposer de liquidité afin de garantir le trafic des paiements. Ce type de crédit ne présente en règle générale ni de fixations d'un délai ni d'amortissements, mais il est soumis au moins une fois par an à une analyse.

Le montant du crédit et le taux d'intérêt sont ajustés par rapport à l'analyse du rating client et des taux du marché. D'après une discussion avec un conseiller clientèle commerciale, les taux d'intérêts pour un compte courant varient entre 5 à 9% selon le rating en octobre 2007.

A cela il faut rajouter une commission perçue trimestriellement par la banque. Il s'agit généralement de 0,125% à 0,25% de commission, retenue soit sur le montant le plus élevé du crédit, soit sur le montant moyen. Quant aux intérêts créditeurs, ils sont généralement de nuls à 0,125%. La ligne de crédit reste une source de financement très importante. C'est vraiment une solution à court terme lorsque la société rencontre des problèmes de liquidité.

Le risque inhérent au crédit en compte courant, est qu'il n'y a aucune protection lors d'une hausse des taux (sauf exception, avec l'utilisation de produit financier complexe et cher). Inversement une baisse des taux entrainera, pour autant que la banque mette à jour les taux, une baisse du taux du crédit

5.2.2 Le crédit d'exploitation : L'avance à terme fixe

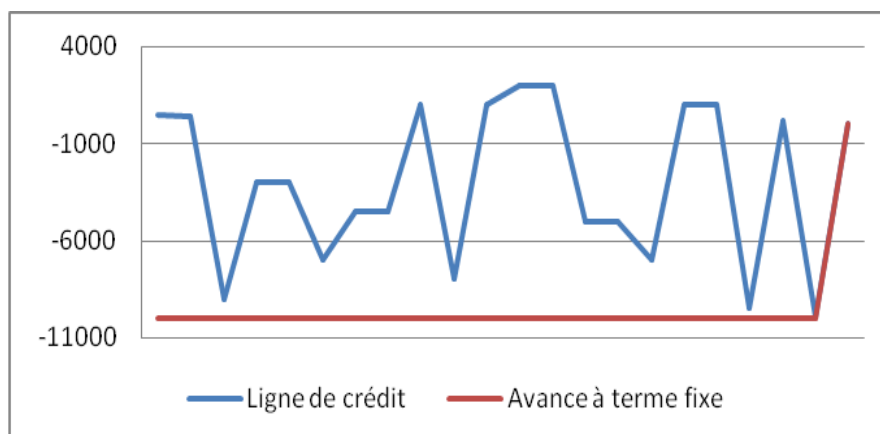
L'ATF, ou avance à terme fixe, est une variante du compte courant servant à financer l'actif circulant et les moyens de production.

A la différence près que le taux d'intérêt est fixé à l'avance. L'amortissement se fait en une fois, à l'échéance (voir figure 24 mettant en parallèle l'ATF et la ligne de crédit).

Généralement le montant minimal est de 250'000 CHF. L'ATF est un financement de court à moyen terme. La durée s'étend entre 1 et 12 mois, mais en pratique, l'ATF est contractée pour 3 à 6 mois. Il n'y a pas de commission sur une ATF. Un remboursement prématuré est soumis à un paiement d'indemnité.

D'une manière générale, le montant mis à disposition sous cette forme doit correspondre au tiers des capitaux permanents (fonds propres et réserves) et au quart du chiffre d'affaires.²¹

Figure 24
Ligne de crédit et Avance à terme fixe



du bien, de manière à se prémunir, en cas de défaut de paiement de l'emprunteur, d'une baisse des prix sur le marché immobilier.

Cependant la valeur d'avance peut évoluer en fonction du bien. Ainsi pour la maison d'un médecin et de son cabinet, le taux d'avance sera effectivement de 80%. Mais un bien purement commercial sera avancé à 60%. Pour un site industriel il faut compter 50%, comme pour les hôtels. Toutes ces avances doivent être prises au cas par cas.

Dans la forme, ce type de crédit est basé sur un document, nommé cédula hypothécaire, de forme nominative ou au porteur, qui informe des données élémentaires du prêt, tel que la valeur de l'immeuble. Ce document est ensuite remis au créancier qu'il pourra faire valoir en cas de défaut de paiement.

Au sein du crédit hypothécaire, il existe différents produits. A l'UBS par exemple, il y a l'hypothèque fixe, allant jusqu'à dix ans. Le taux est décidé à l'avance et ne peut être changé en cours de route. La seule possibilité est qu'une autre banque récupère le crédit, mais cela se passe généralement peu de temps avant l'échéance. Actuellement les taux sont de 4.10% pour un an et de 4.30% pour dix ans.

L'hypothèque Portfolio se compose de plusieurs hypothèques d'une durée de trois mois chacune. Chaque trimestre, la plus ancienne est remplacée par une nouvelle. L'effet de ce produit est de lisser le taux d'intérêt et de le protéger d'une forte fluctuation des taux.

Enfin, l'hypothèque LIBOR est celle qui offre le plus de flexibilité, mais elle est très sensible aux fluctuations du marché. Ce produit est donc basé sur le taux LIBOR (figure 18). Pour calculer le taux, il suffit d'additionner ce taux et la marge de la banque. Le client optant pour cette solution peut choisir entre le taux LIBOR à trois ou six mois, sachant que ces taux sont plus avantageux à court terme. Le client a la possibilité de convertir ce produit en une solution moins averse aux fluctuations, comme l'hypothèque Fixe ou Portfolio. Les taux d'intérêts à trois mois sont à 4.05% et 4.18% pour six mois.

L'hypothèque Portfolio se compose de plusieurs hypothèques d'une durée de trois mois chacune. Chaque trimestre, la plus ancienne est remplacée par une nouvelle. L'effet de ce produit est de lisser le taux d'intérêt et de le protéger d'une forte fluctuation des taux.

5.2.5 Le leasing

Lorsqu'une entreprise est amenée à modifier sa stratégie ou à se repositionner sur le marché, elle va, soit utiliser ses réserves générales et sa capacité d'autofinancement, soit, plus généralement, demander un crédit à sa banque. Il se peut que ces deux possibilités n'apportent pas la solution escomptée. Pour pouvoir continuer à prospérer, l'entreprise doit analyser toutes les possibilités de financement moderne et non uniquement les voies classiques. Le leasing peut être une alternative intéressante pour une entreprise dynamique est faiblement capitalisée.

Le leasing est une forme de financement alternative aux fonds étrangers. L'entreprise qui recourt au leasing n'est pas propriétaire du bien, mais uniquement utilisatrice. Une option d'achat permet à l'entreprise, contre le paiement d'une valeur résiduelle fixée à l'avance, de devenir propriétaire du bien à l'échéance du leasing.

Le leasing peut financer des biens mobiliers ou immobiliers, tels que des véhicules d'entreprise, des machines, du matériel de bureau, des immeubles commerciaux, etc.

En échange de l'utilisation du bien, l'entreprise paye tous les mois des intérêts et des frais de gestion. A cela s'ajoute l'amortissement du capital.

L'entreprise qui souscrit un leasing peut facilement planifier son budget et permet de limiter le risque de vieillissement des moyens de production.

Néanmoins, et malgré tous ces avantages, le leasing coûte relativement cher. La société de leasing facture le coût de refinancement, des frais administratifs ainsi qu'un supplément variable de risque et de bénéfices²².

Du point de vue comptable, le leasing ne figure pas au bilan mais uniquement en annexe. Les charges inhérentes au leasing sont à comptabiliser dans le compte de résultats et peuvent être fiscalement déductibles.

« Pour les Suisses, le Code des obligations (CO) ainsi que le droit des sociétés anonymes constituent la référence en matière de traitement comptable des contrats de leasing. Conformément à ces directives, qui fournissent une réponse minimale à ce sujet, il n'y a d'obligation d'inscription au bilan ni dans les cas de leasing d'exploitation, ni dans les cas de leasing financier. En d'autres termes: selon les pratiques suisses, le preneur de leasing n'a ni à inscrire au passif ses obligations, ni à inscrire à l'actif les droits d'usage. En vertu de l'art. 663 CO, les engagements découlant de contrats de leasing sont uniquement à mentionner en annexe des comptes annuels, et les redevances de leasing peuvent être

²² PORTAIL PME, Confédération Suisse, *Financement et Fonds propres*, [en ligne]. <http://www.kmu.admin.ch/themen/00304/00389/index.html?lang=fr> (consulté en septembre).

comptabilisées en tant que dépenses dans le compte de résultats et donc intégralement déduites fiscalement. Cette réglementation vaut pour la grande majorité des entreprises suisses. »

CREDIT SUISSE Economic Research, Leasing, tendance actuelle, Octobre 2006, p. 12

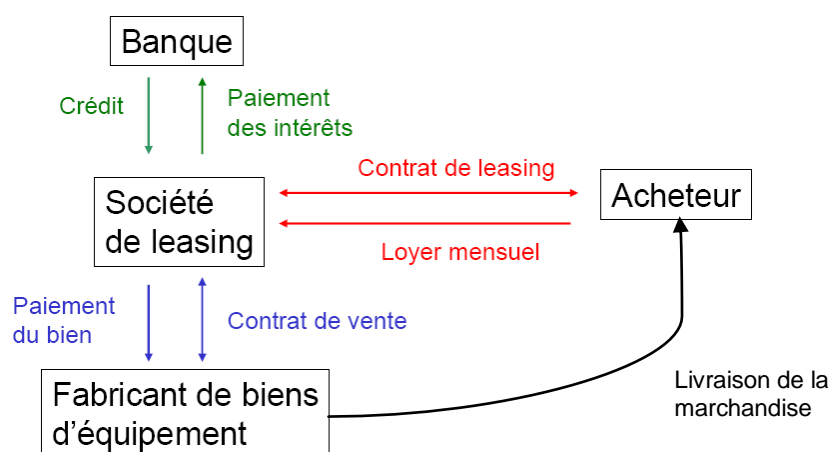
Néanmoins, pour les grandes firmes intégrant les nouvelles normes comptables, telles que l'IFRS ou l'US GAAP, les directives sont bien plus sévères. Il convient de s'y intéresser.

Le processus du leasing se déroule généralement entre trois ou quatre acteurs (figure 25). L'acheteur (l'entreprise) a besoin d'un bien d'investissement. Il a alors deux possibilités.

Premièrement il peut se tourner vers une société de leasing lorsqu'il n'est pas au point techniquement sur les produits existants. Il peut ainsi profiter du savoir-faire de la société de leasing. Ensuite celle-ci acquiert le bien et le transmet à l'acheteur. Un contrat entre l'acheteur et la société de leasing est établi contre un paiement mensuel (appelé loyer ou redevance). La société de leasing conclut quant à elle le contrat avec le fabricant et paye le montant dû grâce à sa capacité financière ou par l'intermédiaire d'une banque, d'où le coût de refinancement.

La deuxième possibilité offerte à l'acheteur est de sélectionner directement le bien chez le fabricant, puis de passer par la société de leasing.

Figure 25
Processus du leasing



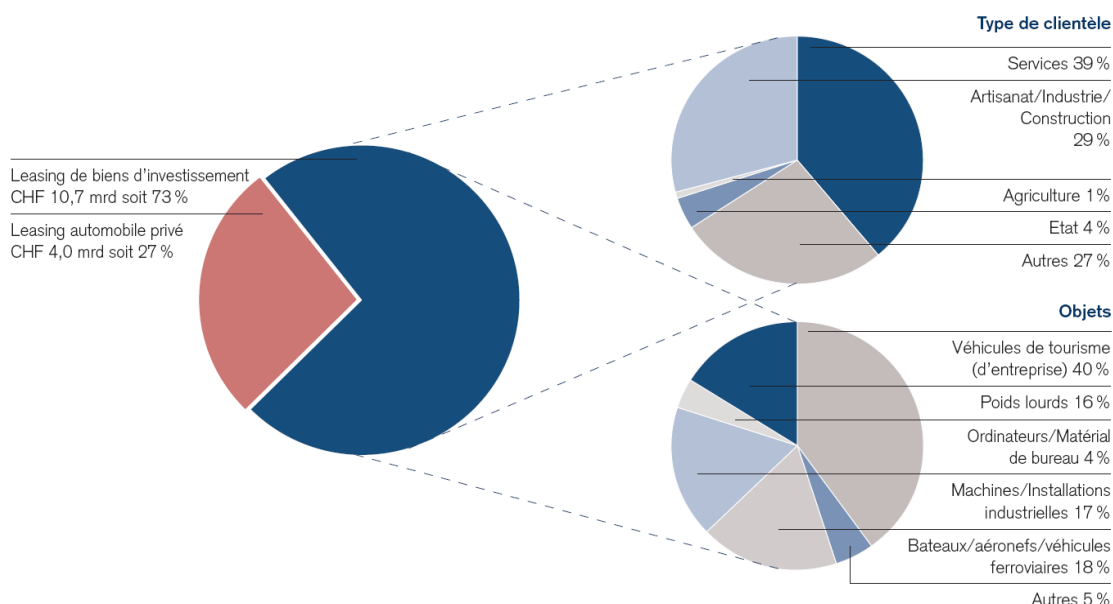
Source : TUBEROSA, Jean, *Les différentes sources de financement*, Support de cours Comptabilité Générale, 2006, p. 8

Selon une étude de Credit Suisse²³, le volume total de contrats de leasing actifs en 2005 se monte à 14,7 milliards de CHF. 4 milliards de CHF pour le leasing automobile privé et 10,7 milliards pour les biens d'investissement. Pour comparer, les entreprises ont souscrits auprès des banques suisses des crédits à hauteur de 313,1 milliards de CHF en 2005. Cela semble faible mais, de plus en plus, le leasing devient une bonne alternative de financement. Ainsi, entre 1999 et 2005, le volume des contrats de leasing sur des biens d'investissement mobiliers a augmenté de 80% pour passer à 6,1 milliards de CHF.

« Son attractivité a été particulièrement renforcée par les prestations de services susceptibles d'être incluses lors de l'établissement du contrat (Full-Service-Leasing). Ces prestations englobent la gestion des objets en leasing de l'achat à la vente réalisée en fin de contrat, en passant par la maintenance et l'exploitation. Elles ont pu percer en particulier avec les biens de consommation non durables, tels que les véhicules de tourisme, les ordinateurs et les machines de bureau »

CREDIT SUISSE Economic Research, *Leasing, tendance actuelle*, Octobre 2006, p. 26

Figure 26
Marché du leasing en Suisse, 2005



Source : CREDIT SUISSE Economic Research, *Leasing, tendance actuelle*, Octobre 2006, p. 26

La clientèle demandeuse de leasing est majoritairement le secteur des services (figure 26), avec un peu plus de 4 milliards de CHF (soit 39% du total des biens

²³ CREDIT SUISSE Economic Research, *Leasing, tendance actuelle*, Octobre 2006, p. 26

d'investissement), suivi par l'artisanat, l'industrie et la construction (avec 3,1 milliards de CHF et 29% de part de marché).

Les objets financés par le leasing sont avant tout des véhicules de tourisme (40%), comme on en trouve chez les CFF et dans la plupart des sociétés de locations de bateaux, d'aéronefs et de véhicules ferroviaires (18%), des machines et des installations industrielles (17%) et des poids lourds (16%).

5.2.6 Financements alternatifs / Financement Mezzanine

Les formes traditionnelles de financement, comme le crédit bancaire, se basent sur les fonds propres de l'entreprise pour calculer la capacité de crédit. Dans beaucoup de cas, les fonds propres sont insuffisamment importants pour pouvoir bénéficier de financement nécessaire à l'expansion de l'entreprise.

De nos jours, des solutions alternatives comme les financements mezzanine viennent se greffer aux formes traditionnelles de financement des entreprises. Les financements mezzanine sont des financements hybrides qui combinent des éléments capitaux de tiers et de capitaux propres. Juridiquement et fiscalement, le financement mezzanine est considéré comme des fonds étrangers. Les intérêts peuvent donc se déduire des impôts. Du point de vue économique, ce financement est considéré comme des fonds propres.

Par rapport aux bailleurs de fonds étrangers, le capital mezzanine occupe un rang subordonné, c'est-à-dire inférieur, alors que par rapport aux fonds propres, il est prioritaire.

Un des avantages clés de ce type de financement hybride est la possibilité de lever des fonds propres économiques sans pour autant que les propriétaires de l'entreprise perdent leurs droits de propriété. Les propriétaires possèdent toujours la même autonomie dans l'entreprise par rapport à l'introduction d'un nouvel investisseur. Les bailleurs de fonds mezzanine renoncent au droit de décision, mais exigent des informations sur l'évolution de l'entreprise.

L'investisseur qui va s'intéresser à cette solution va prendre un risque sérieux, mais il cherche également un rendement plus important que d'autres véhicules d'investissement. Nous pouvons estimer le rendement de l'ordre de 12 à 20%²⁴. La rémunération est variable et dépendante de la forme d'investissement. Elle se

²⁴ CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 42, *Financement mezzanine – un instrument hybride prometteur*, décembre 2005, p. 9

compose généralement d'un intérêt et d'une participation à la performance, d'option d'achat et de l'obtention de parts de la société.

Pour obtenir des fonds mezzanine, les critères sont très stricts. Toutes les entreprises ne peuvent accéder à cette forme de financement, si ce n'est celles présentant une grande stabilité, un fort potentiel de croissance et ayant la capacité de dégager des cash flow conséquents et durables. L'utilisation d'un tel financement est proposé dans la phase de maturité – croissance pour financer la croissance et l'expansion, ou encore lors d'un management buyout ou management buy in (MBO, MBI), c'est-à-dire lorsqu'une entreprise se fait racheter par son management (MBO) ou possède un nouveau management (MBI)²⁵.

Les prêts subordonnés sont la forme la plus fréquente de financement mezzanine. Il s'agit de prêts non garantis ; en cas de faillite, le prêteur est remboursé après les bailleurs de fonds étrangers «normaux». En revanche, les prêts subordonnés priment sur les fonds propres.

Le financement mezzanine reste une pratique onéreuse. En Suisse, les prêts mezzanine sont, entre autres, proposés par l'UBS, le Credit Suisse et la Banque cantonale de Zurich.

5.2.7 Le factoring / Affacturage²⁶

Une des causes majeures des faillites d'entreprises réside dans le fait qu'à un moment donné, un manque de liquidité ne permet plus de payer les fournisseurs alors que des créances doivent être payées. Aujourd'hui les délais de paiements se rallongent et les entreprises sont confrontées à un manque de liquidité.

Le factoring ou affacturage est une solution de financement de plus en plus courante pour certaines entreprises. Le principe est simple ; la figure 27 expose le processus. L'entreprise vend un produit à un client, elle cède ces créances à court terme à un factor, généralement une banque ou un établissement financier.

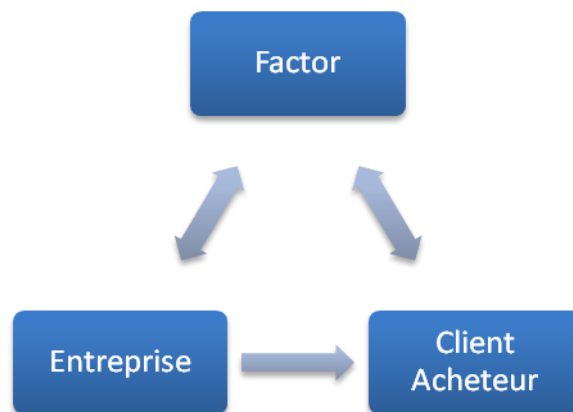
Le factor établit les factures, les fait parvenir au client et surveille les encaissements. Au même moment, le factor verse une avance de 70 à 85% de la créance à

²⁵ CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 42, *Financement mezzanine – un instrument hybride prometteur*, décembre 2005

²⁶ Certaines informations de ce chapitre sont tiré du support de cours DESJACQUES, Corinne, *Analyse financière, Analyse de bilan, Support de cours, Economie d'entreprise*, 2005, p. 5 ss

l'entreprise. Le solde, déduit des intérêts et des commissions, est retourné lors du paiement effectif de la créance.

Figure 27
Schéma du factoring



Source : Propre interprétation

Le factor peut également prendre en charge les risques d'un non paiement, soit le risque du croire, ou encore de risque de change. Cette possibilité engendre des frais supplémentaire, mais devrait être envisagée. UBS Factoring Flex offre cette solution et permet de couvrir le risque du croire jusqu'à hauteur de 100%.

Dans ce genre de solution, le taux d'intérêt appliqué dépend avant tout de la qualité des débiteurs et des produits proposés par l'entreprise. C'est pourquoi cette solution peut s'avérer moins coûteuse, notamment pour les entreprises disposant d'un mauvais rating.

Le coût du factoring se compose donc d'intérêts et de commissions. En règle générale, la commission s'échelonne aux alentours de 1 à 1,5% du chiffre d'affaires traité. Le taux d'intérêt se base d'une part sur la solvabilité de l'entreprise, d'autre part sur la qualité et la diversification des clients de l'entreprise.

Le factoring s'adresse aux entreprises ayant dépassé le stade de projet et affichant un chiffre d'affaires d'au moins 500'000 CHF. Il faut aussi que les produits offerts soient difficilement contestables par les clients. Des produits trop personnalisés peuvent s'avérer plus difficiles à gérer. L'affacturage peut également se révéler très intéressant pour les entreprises travaillant avec l'étranger et où les délais de paiement peuvent avoisiner les 120 jours.

5.2.8 Aides publiques de l'Etat pour le financement

A l'étranger, il existe beaucoup d'Etats qui stimulent l'économie en subventionnant directement les start-up ou des projets d'expansion. En Suisse, il est bien moins évident de recevoir des subventions directes de la part de l'Etat. La politique suisse en termes d'aide aux entreprises s'est concentrée sur l'élaboration de conditions-cadres et non sur le financement direct aux entreprises. En revanche, une grande aide administrative est présente sur les plateformes fédérales. Il s'avère simple de créer son entreprise via le site Task Force KMU²⁷ (PME) de la Confédération, qui est un guichet en ligne pour la création d'entreprises.

Il est également possible de s'établir durant les premières années d'activité dans des centres de création d'entreprises ou des parcs technologiques. Ces centres offrent un environnement de travail stimulant et un partage des équipements (réseau informatique, internet, téléphonie, cafétéria, salle de conférence, etc.). Ce sont des tremplins pour les start-up. Le parc technologique de Saint-Imier²⁸ offre ces possibilités pour des entreprises actives dans les secteurs à haute valeur ajoutée. Le centre se trouve près de l'école d'ingénieur et des Instituts de transfert de technologie, TT-Novatech et TT-Innoplast. La Municipalité de Saint-Imier offre même, sur dossier, un prêt sans intérêt jusqu'à 100'000 CHF, remboursable sur 10 ans.

Chaque canton dispose d'une promotion économique. Genève propose tout un guide sur la création d'entreprise et les formulaires utiles à l'élaboration et la concrétisation d'une PME. Il peut arriver que certaines start-up bénéficient d'allègement ou d'exonération fiscale pour les deux ou trois premières années d'activité. Les annexes 12 et 13 énumèrent les organismes d'accompagnement et de cautionnement possibles sur Genève

Le service de conseils et d'informations de l'Office de la Promotion Economique de Genève²⁹ soutient les PME et les créateurs d'entreprises dans la mise en place de leurs projets avec la collaboration et les compétences des organismes partenaires. Il donne les premiers conseils aux créateurs d'entreprises, les accompagne dans leurs

²⁷ PME ADMIN, *Task Force KMU (PME) de la Confédération* [en ligne].
https://www.kmuadmin.ch/kmucms/index_fr, (consulté en septembre)

²⁸ PARC TECHNOLOGIQUE DE SAINT-IMIÉ, *Site de la ville de Saint-Imier* [en ligne].
http://www.saint-imier.ch/index.php?option=com_content&task=view&id=279&Itemid=551, (consulté en octobre)

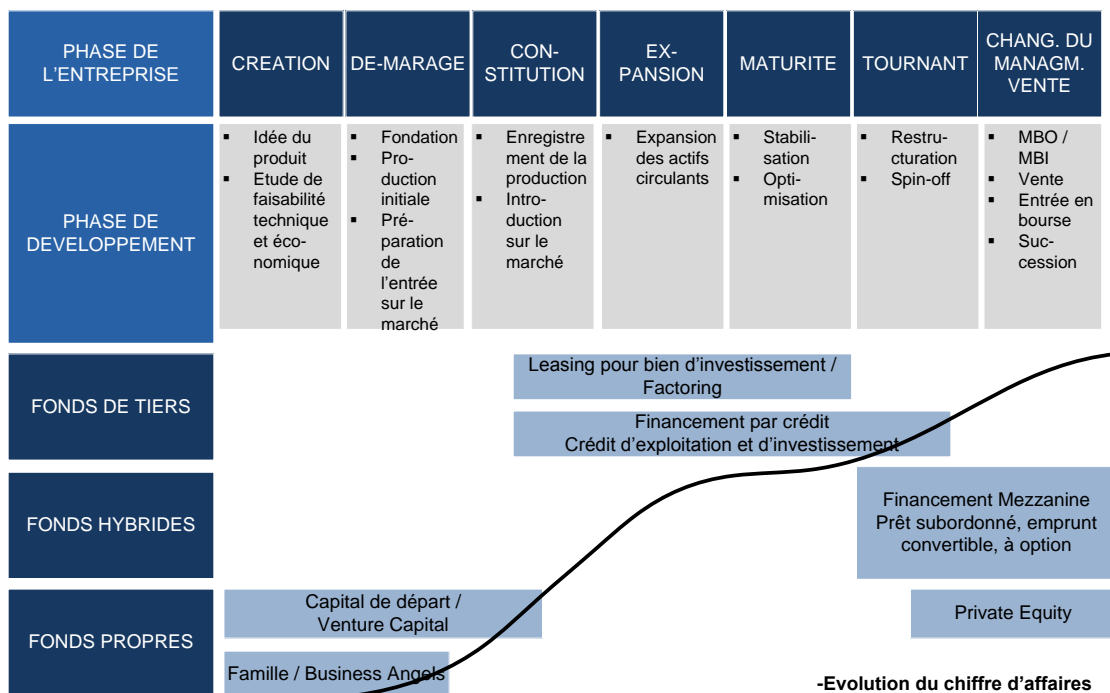
²⁹ OFFICE DE LA PROMOTION ECONOMIQUE DU CANTON DE GENEVE, *Guide du créateur d'entreprise à Genève*, édition 2006, [en ligne].
http://www.geneva.ch/f/guide_materes.htm, (consulté en octobre)

démarches au sein de l'administration publique, les orientent vers les organismes financiers, de conseil, d'accompagnement ou de mise en relation, enfin elle organise des «Petits-déjeuners des start-up», sur des thèmes liés à l'entrepreneuriat.

5.2.9 Conclusion

Toutes ces solutions de financement présentent des avantages et des inconvénients. Lorsque vous avez besoin de fonds propres et que vous cherchez des associés, vous perdez des parts de propriété mais vous rendez votre projet plus réalisable. Néanmoins, chacune de ces solutions peut apporter à l'entreprise de nouvelles opportunités si elles sont bien utilisées. Le produit financier sollicité par l'entreprise va également dépendre du stade d'évolution de l'entreprise, comme le montre la figure 28, à chaque phase sa solution.

Figure 28
Financement selon la phase de l'entreprise



Source : Propre interprétation selon UBS Outlook, *Un financement d'entreprise taillé sur mesure*, 1/2002, [en ligne].www.ubs.com/1/ShowMedia/ubs_ch/bb_ch/market_information/outlook?contentId=36260&name=Unternehm_f.pdf (consulté en août et septembre) et CREDIT SUISSE Economic Research, *Leasing, tendance actuelle*, Octobre 2006

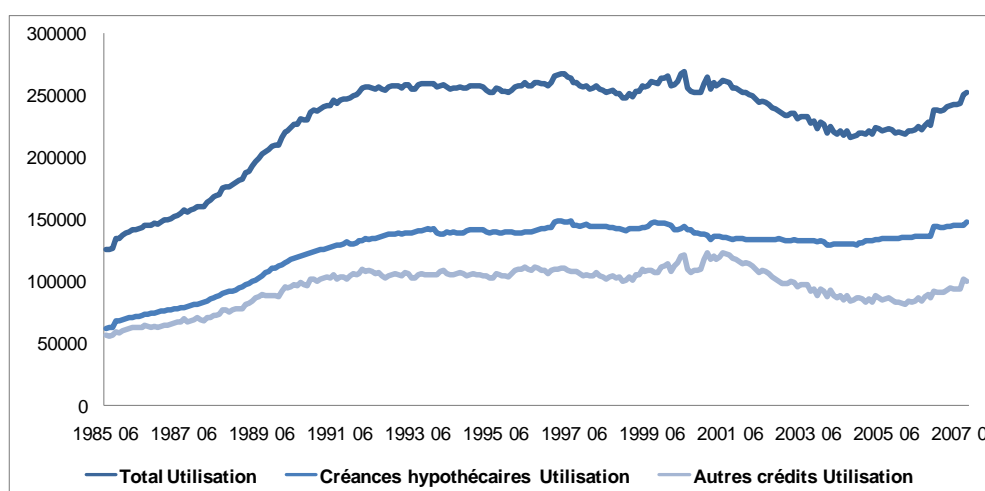
5.3 Montant des crédits bancaires

Selon les derniers chiffres de la BNS, datant de juillet 2007, le volume total des crédits accordé aux entreprises suisses est de 353 milliards de CHF, dont 252 effectivement utilisés, et de 282 milliards de CHF, dont 209 milliards de CHF utilisés pour les PME. Les crédits pour les PME représentent donc 80% de crédits octroyés aux entreprises en Suisse. C'est de loin le principal segment de la clientèle commerciale pour les banques en Suisse.

La figure 29 montre l'évolution depuis 1985 du total des crédits utilisés par toutes les entreprises suisses. Dans le bilan, les banques distinguent deux types de crédit, comme nous avons pu le voir dans le chapitre des fonds étrangers. Ce sont les créances hypothécaires et les autres crédits, composés de crédits d'exploitation, de crédits en compte courant ou encore de crédits d'investissement. Les crédits de construction n'ont pas été pris en compte dans les figures car ils représentent uniquement 1,47% du volume des crédits utilisés. Les crédits hypothécaires représentent environ 60% des crédits et 64% pour les PME. Il est intéressant de constater que depuis les années 2000, alors que les crédits hypothécaires sont restés constants, les autres crédits ont accusé une plus grande baisse. Cela peut s'expliquer, d'une certaine manière, par le fait que les crédits hypothécaires sont garantis par un bien immobilier, alors que les autres crédits peuvent être donnés sans couverture. C'est donc d'abord les autres crédits qui ont subi les effets des nouvelles politiques de crédits.

Figure 29

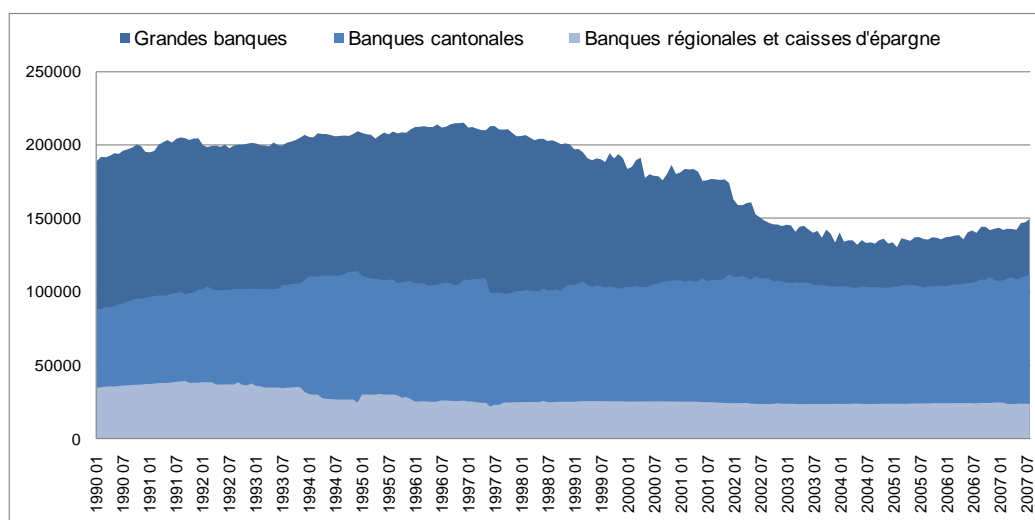
Evolution du total des crédits utilisés en Suisse, en millions de CHF



Source : Propre interprétation, selon les données du Bulletin mensuel de statistiques bancaires septembre 2007, BNS

Figure 30

Evolution du total des crédits utilisés en Suisse par type de banque, en millions de CHF,



Source : Propre interprétation, selon les données du Bulletin mensuel de statistiques bancaires septembre 2007, BNS

Tableau 4

Evolution du total des crédits utilisés en Suisse par type de banque, en millions de CHF,

Date	Grandes banques	En %	Banques cantonales	En %2	Banques régionales et caisses d'épargne	En %3	Total	En %4	Variation en %
31.01.1990	189'111	60.6	88'264	28.3	34'751	11.1	312'126	100	-9.95
31.01.1992	199'961	58.8	101'745	29.9	38'440	11.3	340'146	100	-1.86
31.01.1994	205'640	59.3	110'725	31.9	30'243	8.7	346'608	100	0.00
31.01.1996	212'360	61.8	106'017	30.9	25'067	7.3	343'444	100	-0.91
31.01.1998	206'251	62.2	100'685	30.4	24'638	7.4	331'574	100	-4.34
31.01.2000	183'718	58.8	103'594	33.2	25'107	8.0	312'419	100	-9.86
31.01.2002	162'901	54.8	110'263	37.1	23'960	8.1	297'124	100	-14.28
31.01.2004	140'375	52.4	103'966	38.8	23'619	8.8	267'960	100	-22.69
31.01.2006	137'137	51.7	103'974	39.2	24'024	9.1	265'135	100	-23.51
31.01.2007	143'653	52.1	107'773	39.1	24'544	8.9	275'970	100	-20.38

Source : Propre interprétation, selon les données du Bulletin mensuel de statistiques bancaires septembre 2007, BNS

La figure 30 montre l'évolution par banque des crédits sollicités en Suisse depuis le début des années nonante. Chaque couleur (une couleur différente par banque) suit sa propre évolution dans le graphique. Pour trouver le montant total des crédits, il faut additionner les trois couleurs. Le tableau 4 montre l'évolution depuis 1990 des crédits selon la banque, de façon chiffrée et plus claire.

La grande baisse entre 1998 et 2005 au niveau des grandes banques s'explique par la mise en place des nouvelles politiques en matière de crédit. C'est d'ailleurs principalement au sein des grandes banques qu'il y a eu une diminution des crédits.

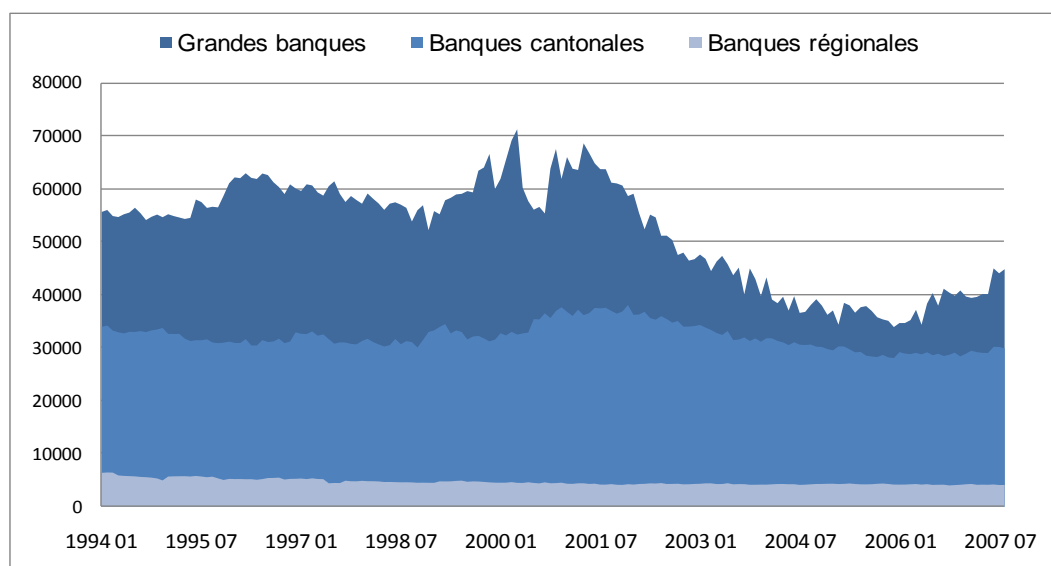
Les banques cantonales et régionales ont vu leur volume de crédit stagner voir augmenter.

Ainsi, après le marasme des années ultérieures, les grandes banques ont intégré un pricing ajusté au risque (RAP), un calcul du rating individualisé et enfin un énorme processus d'assainissement des créances en blanc pour les remplacer par des créances garanties après les fusions.

La figure 31, complétée par le tableau 4, nous permet d'évaluer la variation entre le montant le plus élevé entre 1994 (avec un total des crédits aux entreprises de 346 milliards de CHF) et le début de l'année 2007 (276 milliards de CHF). Cette variation atteint 20,38% (cette même valeur est passée à 23,6% au début 2006).

Si l'on prend uniquement la baisse au sein des grandes banques, ce taux s'établit à 31%. Au sein des banques cantonales, pour la même période, la baisse est toutefois de 1,8% du volume. Alors que les banques cantonales n'avaient que 28,3% du volume des crédits en 1990, elles détiennent aujourd'hui 39,1% de part de marché.

Figure 31
Evolution des « autres crédits » selon le type de banque



Source : Propre interprétation, selon les données du Bulletin mensuel de statistiques bancaires septembre 2007, BNS

Dans la figure 31, comme dans la figure 30, il faut additionner chaque couleur pour obtenir le montant total des autres crédits.

Si nous prenons uniquement en compte des autres crédits, nous nous apercevons des résultats des nouvelles politiques de crédit majoritairement déployées au sein des

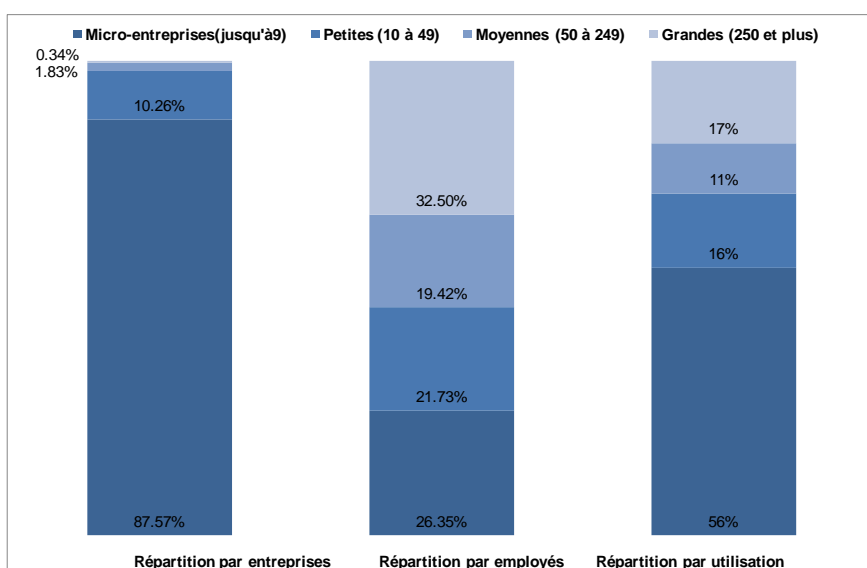
grandes banques. Entre le pic de 2000 et fin 2005, il y a eu une baisse de 53% des autres crédits dans les grandes banques. La part de ces banques est passée de 66 à 50% du volume de marché des autres crédits. En 2005 les banques cantonales détenaient 44% du volume. Aujourd'hui, les derniers chiffres datant d'août 2007 donnent 57% pour les grandes banques, 38% pour les banques cantonales et 5% pour les banques régionales.

Néanmoins, depuis le début de l'année 2006, nous assistons à une augmentation des volumes de crédits. Les grandes banques ont vu leur volume croître de 4,75% alors que dans les banques cantonales, il a crû de 3,65%, tous crédits confondus.

Cette augmentation est la résultante de la croissance de l'économie suisse. En effet, les entreprises ont généré en moyenne des bénéfices importants ces deux dernières années. Elles ont pu également bénéficier d'un euro fort, qui a eu pour conséquence de rendre les produits et services suisses moins chers à l'étranger et donc d'augmenter l'exportation.

Figure 32

Répartition des entreprises par type, employés, et utilisation de crédits



Source : Propre interprétation, selon les données du Bulletin mensuel de statistiques bancaires septembre 2007, BNS

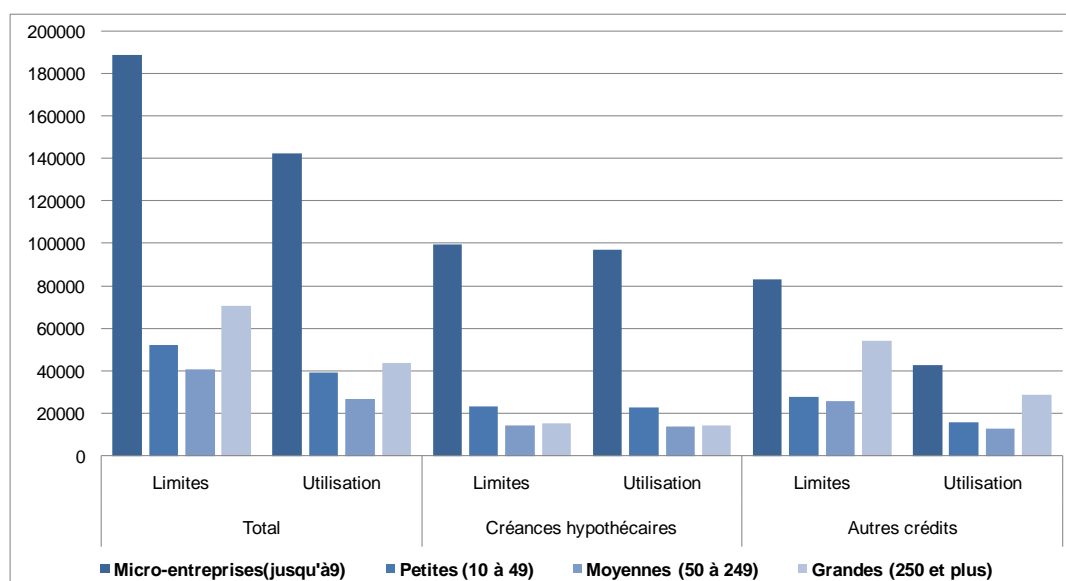
La figure 32 fait une comparaison entre la répartition par types d'entreprises (micro, petites, moyennes ou grandes) avec la répartition du nombre d'employé par type, et enfin la part de crédit utilisé par chaque segment. Ainsi, nous pouvons constater que 87,57% (261'582) des entreprises sont des micro-entreprises qui emploient 26,35% (839'362) des personnes actives, avec une utilisation de 56% (142'617 millions de CHF) du volume global. Les 0.34% des entreprises, c'est-à-dire les grandes entreprises, bénéficient de 17% des crédits.

La figure 33 compare les limites de crédits autorisés et les crédits réellement utilisés pour les différents segments d'entreprises. Sans grande surprise, nous constatons que les crédits hypothécaires sont utilisés à 97%. Les autres crédits ne sont quant à eux utilisés qu'à 52%, et cela est valable pour chaque catégorie de banque (annexe 14). Ce taux d'utilisation pour les autres crédits était de l'ordre de 58% entre 1999 et 2004. Il a même atteint le pic des 61% en février 2002.

Beaucoup d'entreprises solvables ont la possibilité d'avoir une ligne de crédit. La banque leur met à disposition une certaine limite, mais elles ne l'utilisent pas forcément. Cela peut expliquer en partie ce taux d'utilisation. Ces limites sont généralement élevées pour pouvoir absorber les variations de trésorerie liées aux paiements des fournisseurs dans l'attente des encaissements. Les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration ont un taux d'utilisation de 72,3%³⁰ tandis que l'industrie chimique n'utilise que 33,4% de sa limite. Le Credit Suisse estime que cette donnée est faible lorsque les flux financiers sont importants.

³⁰ CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 33, *Marché du crédit en Suisse – gros plan sur les branches économiques et les PME*, juin 2003

Figure 33
Crédits sollicités en Suisse, en millions de CHF



Source : Propre interprétation, selon les données du Bulletin mensuel de statistiques bancaires septembre 2007, BNS

5.3.1 Taux de bancarisation

Selon l'enquête de l'Observatoire européen des PME³¹, le taux de bancarisation, c'est-à-dire la proportion des entreprises qui détiennent un crédit bancaire dans leur bilan, indépendamment du montant et du genre de crédit, est de 35% pour les micro-entreprises et de 47% pour les petites entreprises. Au total, environ 50% des PME détiennent un crédit bancaire dans leur bilan. Il y a donc tout de même 50% des entreprises qui arrivent à faire sans ou à qui le crédit a été refusé.

³¹ HABERSAAT, Margrit, SCHONENBERGER, Alain, WEBER, Walter, Publication du SECO, *Le PME en Suisse et en Europe*, 2001,

6. L'approche conseil au sein d'une grande banque pour le financement

La présente partie se base sur un entretien avec un des responsables clientèle entreprise d'une grande banque.

6.1 Politique de crédit

Les grandes banques ont comme politique de ne pas financer les start-up car les risques de faillite dans les premières années sont trop élevés. D'ailleurs aucune banque, sauf exception, ne finance la phase d'amorçage, et les différentes études de marchés. Cette partie devrait être financé par des fonds propres, famille, amis, business angels ou encore du Venture Capital. Les banques interviennent lorsque l'entreprise a pénétré le marché et qu'elle a acquis une certaine expérience. C'est dans cette phase que le développement de nouveaux marchés intervient ; de nouvelles opportunités apparaissent à l'entreprise et c'est à ce moment-là que les fonds de tiers peuvent apporter les solutions adéquates. Généralement, au bout de trois années de vie, les banques entrent en matière au niveau du financement.

Au sein de cette banque, les entreprises sont segmentées non pas selon le type d'entreprise (micro, petite, moyenne et grande), mais selon les besoins de financement de chacune d'entre elles. Toutes la clientèle commerciale est décomposée en quatre segments. Les deux premiers sont généralement composés de PME, le troisième d'entreprises cotées, et enfin le quatrième, de multinationales.

Le premier segment des clients commerciaux propose des solutions jusqu'à un financement de 2 millions de CHF en blanc et 6 millions de CHF avec couverture. Au-delà de ce montant, la clientèle entreprise est transmise à une autre segmentation qui propose des solutions plus appropriées aux besoins de la clientèle.

6.2 Processus de demande de financement au sein d'une grande banque

L'entreprise prend contact avec la banque pour exposer sa demande (figure 35). Le premier contact se passe généralement par téléphone. Le conseiller clientèle écoute la demande du client et prend note de certains éléments de base afin de déterminer la réelle possibilité de financement. Il demande au client de lui faire parvenir certains documents comptables – généralement les bilans des trois dernières années – et un budget, afin de pouvoir les analyser avant le premier entretien à la banque.

Le premier entretien se passe dans les locaux de la banque. Lors de cet entretien, le conseiller clientèle évalue de façon plus précise la demande du client. Il doit déterminer avec précision ce que veut réellement le client. Il arrive que des clients peinent à expliquer leur réel besoin et si le conseiller ne cherche pas à comprendre ce besoin, il se peut que la solution mise en place soit inadaptée et qu'elle dégrade la relation d'affaires. Il se peut également que l'entreprise estime mal ses propres besoins en fonds de roulement. Le conseiller peut alors lui proposer une plus grande ou un plus faible limite selon la planification budgétaire. C'est pourquoi le conseiller doit reformuler sans cesse la demande.

Afin de déterminer ce besoin, le conseiller doit connaître parfaitement le profil de son client. Il doit connaître son domaine d'activité, sa raison sociale, les clients de son client, ses fournisseurs, etc. Toute une série de questions amènera le conseiller à mieux comprendre l'environnement et à évaluer les facteurs clés de succès de l'entreprise sur le marché. Il se peut aussi que l'entreprise ne se différencie pas de ses concurrents, mais que le marché offre la possibilité d'avoir une part du gâteau. C'est le cas pour un grand nombre de restaurateurs.

Si le conseiller clientèle estime qu'il y a un risque, il peut demander au client d'amener des garanties. Celles-ci auront comme effet d'améliorer le rating client, donc le taux d'intérêt. Nous pouvons considérer comme couverture toutes les cédules hypothécaires suisses, les actes de nantissement des polices d'assurance-vie, les valeurs mobilières, c'est-à-dire les titres (crédit lombard) et les avoirs bancaires dans d'autres banques par le biais de garantie bancaire.

Le cautionnement peut également amener une couverture intéressante, car c'est « un contrat par lequel une personne s'engage envers le créancier à garantir le paiement de la dette contractée par le débiteur » (Code des obligations, Art. 495). Lors de

cautionnement, la banque va demander un cautionnement notarié solidaire³² afin de simplifier la procédure en cas de non respect du contrat.

En complément du premier entretien, le conseiller clientèle essaye dans la mesure du possible de visiter les locaux de l'entreprise afin d'évaluer le niveau d'entretien des machines, leur âge, la possibilité de production, etc. Cette étape n'est pas nécessaire, mais toujours profitable. Les entreprises aiment également montrer à leur banquier leur environnement. Elles sont fières de leur travail et aiment généralement partager leur passion.

Après cette étape, le conseiller clientèle élabore un procès verbal de l'entretien dans un logiciel CRM³³ interne. Pour pouvoir accéder à la demande de crédit, le conseiller saisit avec précision son analyse dans un autre programme. Celui-ci permet de traiter 95% des demandes. Les 5% restants sont des demandes plus compliquées qui intègrent plusieurs immeubles, par exemple. La saisie des données peut prendre un certain temps, car il faut parfois reformuler des points. Le conseiller, s'il pense que la demande de crédit est réalisable, doit argumenter.

Une fois les informations saisies, la demande est envoyée au Credit Officer, qui est le département crédit du contrôle du risque. C'est le Credit Officer qui décide l'attribution du crédit et le rating du client. Le Credit Officer analyse avec précision le bilan, le budget, les cash flow, la capacité d'endettement, etc. Le but est de ne pas donner un crédit qui mette en péril la santé financière de l'entreprise. A partir de là, trois possibilités s'offrent au Credit Officer. Premièrement, il accepte la demande. Deuxièmement, le Credit Officer accepte le crédit, mais sous certaines conditions. Par exemple, il se peut que le conseiller doive demander des garanties supplémentaires ou alors abaisser le montant. Enfin, troisièmement, le Credit Officer refuse la demande et argumente son point de vue. Dans tous les cas, le Credit Officer établit un rapport pour chaque demande qui parvient au conseiller clientèle. Ce rapport peut contenir jusqu'à vingt pages.

32

Selon le code des obligations, art. 496

1 Si la caution s'oblige avec le débiteur en prenant la qualification de caution solidaire ou toute autre équivalente, le créancier peut la poursuivre avant de rechercher le débiteur et de réaliser ses gages immobiliers, à condition que le débiteur soit en retard dans le paiement de sa dette et qu'il ait été sommé en vain de s'acquitter ou que son insolvabilité soit notoire.

2 Le créancier ne peut poursuivre la caution avant d'avoir réalisé ses gages sur les meubles et créances que dans la mesure où, suivant l'appréciation du juge, ces gages ne couvrent probablement plus la dette ou s'il en a été ainsi convenu ou encore si le débiteur est en faillite ou a obtenu un sursis concordataire.

33

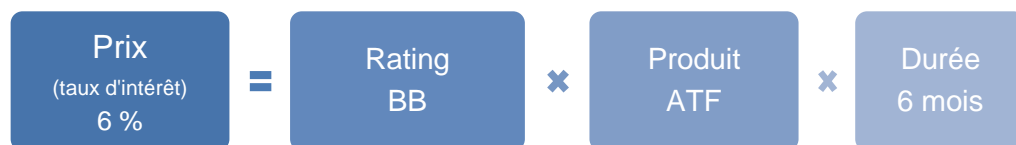
Customer Relationship Management

Le Credit Officer et le conseiller clientèle sont amenés à discuter dans certaines circonstances sur les demandes. Au sein de leur bâtiment, par exemple, un seul étage les sépare. Cela améliore le dialogue à l'interne et il arrive souvent qu'ils se rencontrent pour que chacun puisse défendre son argumentation. Même si chacun utilise des outils de décision sophistiqués, il ne faut pas oublier qu'au final, la décision est prise par un homme.

Après avoir accepté le crédit, le Credit Officer remet donc le rapport ainsi que le rating client approprié. Le conseiller peut donc calculer le prix selon la solution convenue, c'est-à-dire le taux d'intérêt (figure 34).

La banque a calculé un certain rating selon son approche par le biais du Credit Officer. Elle estime la perte escomptée selon la probabilité de défaut escompté, le taux de perte en cas de défaillance ainsi que l'exposition en cas de défaillance. (Voir figure 8, Equation de la perte escomptée).

Figure 34
Equation du prix (taux d'intérêt) et exemple



Source : Propre interprétation selon entretien

Désormais, c'est le conseiller clientèle qui décide du taux d'intérêt final. Il peut accorder une marge à un client, mais il perdra en rentabilité. Il y a une grande délégation à ce niveau-là. Chaque conseiller est ainsi responsable de la rentabilité de son portefeuille en fin d'année. Il a les compétences pour négocier le taux jusqu'à un certain point. Cette latitude lui permet d'élargir ses responsabilités et de donner un intérêt supplémentaire à son travail. Le conseiller peut ainsi perdre à court terme en rentabilité, mais, voyant le potentiel de l'entreprise, il pourra envisager d'autres affaires, d'autres solutions prometteuses avec ce même client. Car il faut noter que la clientèle commerciale est beaucoup plus fidèle que la clientèle privée. Et même, plus l'entreprise est petite, moins elle est enclin à changer de banque.

A partir de là, le conseiller clientèle peut recontacter son client pour lui annoncer son rating ainsi que son taux selon les conditions contractuelles. Quatre possibilités s'offrent au client. Il peut accepter le taux proposé ; il peut apporter plus de garantie s'il

estime qu'il en est capable et ainsi bénéficier d'un meilleur rating ; il peut encore négocier avec son conseiller ou enfin simplement refuser l'offre.

Juste avant l'élaboration des contrats et lorsque les deux parties se sont mises d'accord, le conseiller fait signer une réservation pour le financement d'après les conditions définies selon le rating, le produit et la durée. Il conclut l'affaire dans le système. Le système renvoie l'information à l'Investment Bank, la partie affaires de la banque, qui a accès au marché des devises. Dans ce cas, leur travail consiste à se procurer les fonds pour la durée déterminée. La banque reçoit les fonds et peut ainsi proposer la solution au client. Lorsque le client décide d'annuler sa demande et qu'il a signé la réservation de fonds, la banque peut se retourner contre le client et lui faire payer l'intérêt jusqu'à l'échéance. Dans la pratique, il est très rare qu'une telle situation se produise.

Une fois l'offre acceptée par le client, il faut procéder à l'établissement des contrats officiels finaux par un service interne que nous allons appeler « Service des Contrats ». Les contrats résument le choix de financement, le taux, la durée, les différentes garanties apportées, les couvertures et les cautionnements. Les contrats sont envoyés au conseiller qui les renvoie au client pour signature. Le client les signe et les retourne au conseiller qui, à son tour, les retourne au Service des Contrats afin de procéder à un « Quality Check ». Ils sont toujours signés par deux responsables disposant des signatures autorisées. La durée du processus varie entre 24h (pour les affaires urgentes) et cinq jours. Ensuite, il appartient au client de décider.

Il est important de comprendre que dans les affaires de crédit, c'est le Credit Officer qui prend les responsabilités liées à risque de crédit. C'est son unité de coût, c'est-à-dire le compte de pertes et profits, qui prendra les charges. L'unité de coût du conseiller prend uniquement les coûts liés à une mauvaise retransmission des informations dans le système. Néanmoins, il est de la responsabilité du conseiller clientèle de différencier dès le départ les clients potentiels de ceux intégrant un risque trop important pour la banque.

Lorsque tout se passe bien, le conseiller contacte une fois par année le client pour un « Annual Review », afin de réévaluer le rating, de mettre à jour les données et de voir l'évolution des affaires.

Le conseiller saisit les nouvelles données dans le système des crédits. Le Credit Officer analyse le financement selon les nouveaux bilans et comptes de résultats. Le

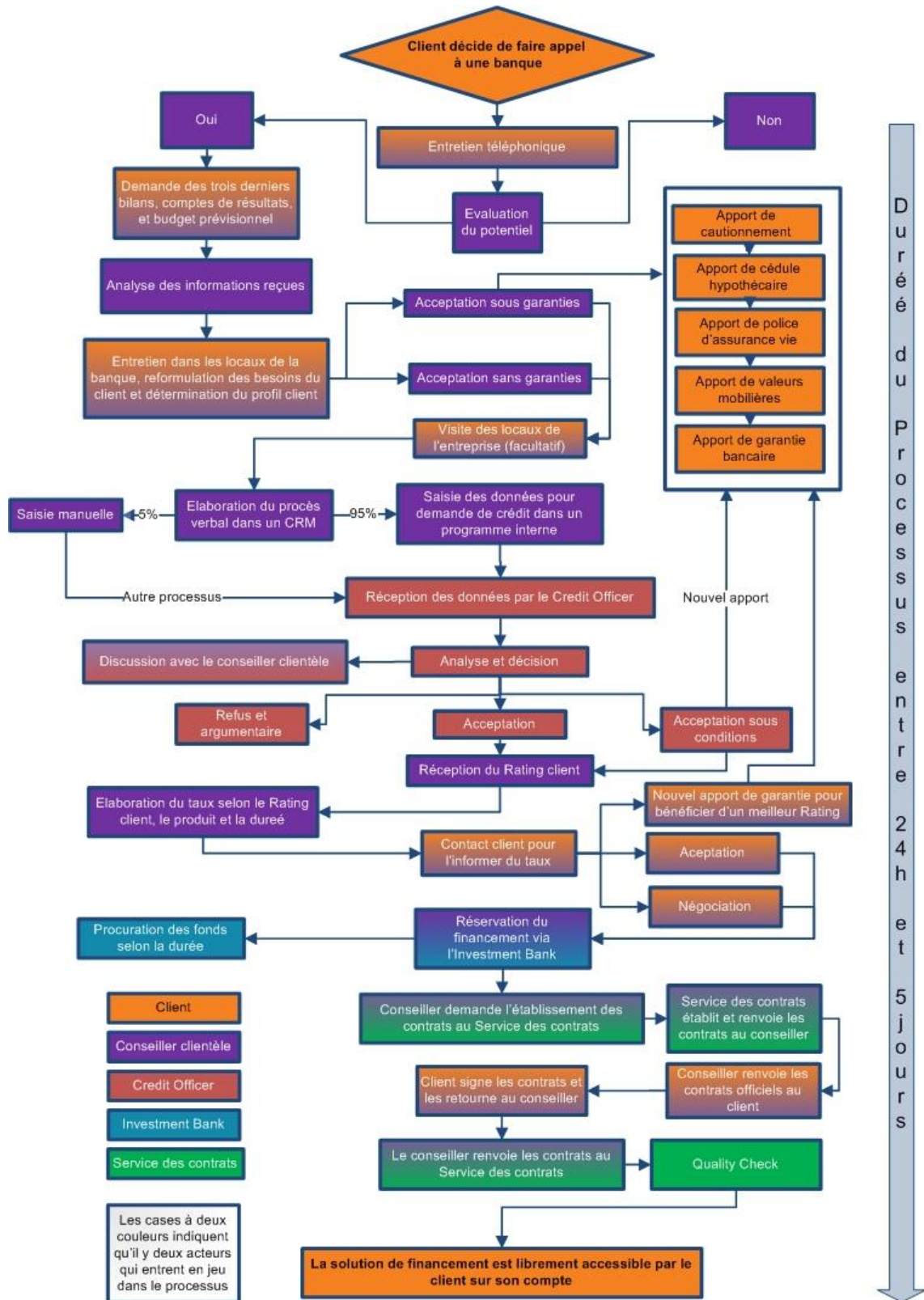
Credit Officer peut améliorer le rating s'il estime que le bilan s'est solidifié. Il peut ne rien changer et enfin il peut rabaisser le rating si la capacité financière s'est détériorée.

Le Credit Officer renvoie le nouveau rating au conseiller. Celui-ci est libre d'en informer le client. Lorsqu'à la première année le conseiller a fait un effort lors de la négociation du contrat et que l'année suivante le rating client est amélioré par le Credit Officer, il peut ne rien dire et compenser sa faible rentabilité durant la première année par une marge plus importante durant la seconde. Ce système lui permet de compenser d'une année à l'autre. Avec le temps, il faut se méfier de cette possibilité car il y a toujours un risque que le client se rende compte que, malgré ses efforts, la banque ne récompense pas son engagement et ses progrès, et dans ce cas il pourrait bien changer de banque. Ainsi le conseiller perdrait une relation d'affaires pour améliorer de quelques points sa rentabilité. Le jeu n'en vaut pas la chandelle.

A l'échéance du contrat, le conseiller doit refaire tout le processus pour une nouvelle demande.

Figure 35

Processus de demande de financement au sein d'une grande banque



Source : Propre interprétation selon entretien

7. Recommandations

7.1 Constatations

Nous avons constaté tout au long des recherches effectuées que le paysage des crédits a énormément évolué durant ces vingt dernières années. Nous sommes passés d'une politique de crédit ne prenant pas ou très faiblement en considération les risques de crédit, à une évaluation systématique et individualisée très poussée.

A cela s'est ajouté une mutation structurelle, des progrès technologiques, qui ont rendu certains produits obsolètes.

L'évolution du management au niveau de la gestion des coûts a également largement évolué. Durant les années nonante, les très grandes entreprises, comme certaines banques, travaillaient à perte dans certains domaines, notamment dans le trafic des paiements, considéré comme une prestation de service. Ces banques compensaient toutefois par les départements à forte marge, comme le Private Banking. Or aujourd'hui, tel n'est plus le cas. La mondialisation et la concurrence ont rendu l'entreprise plus regardante sur la gestion des coûts. Dorénavant, chaque division, chaque segment de l'entreprise doit pouvoir compenser ses coûts et devenir rentable. Les banques ne cachent d'ailleurs pas leur volonté de générer des profits dans le segment des crédits aux entreprises.

Selon un entretien avec un conseiller clientèle commercial et d'après des échos d'entreprises, dans les années nonante, au sein des banques, il était largement plus facile d'obtenir des crédits. L'approche était totalement différente. Les banquiers se basaient essentiellement sur les actifs du bilan pour financer les PME. Si vous aviez une valeur à l'actif, comme par exemple un véhicule ou un mobilier d'une valeur de 100'000 CHF, vous pouviez aisément bénéficier d'un crédit de 50'000 CHF. Idem pour le pas de porte ; le fait d'avoir la possibilité de louer une arcade à la rue du Rhône était prise en compte (pour une arcade à cette rue, il n'est pas rare de payer 700'000 CHF). Aujourd'hui, le montant investi pour la reprise ne serait pas considéré dans l'analyse, alors qu'il pourrait paraître facilement réalisable

7.1.1 L'importance de l'EBIT et du cash flow durable

Actuellement les critères utilisés par les banques ne tiennent que très faiblement compte des actifs. Les banques se basent sur des critères différents, fondés sur le cash flows durable et les facteurs qualitatifs. L'EBIT est très souvent utilisé

« L'EBIT (sigle de *Earnings before interest and taxes*) est un chiffre clé de la comptabilité des sociétés. Il correspond au chiffre d'affaires net duquel sont déduites les charges d'exploitation (telles que salaires, charges sociales, matières, énergie etc.). Il se distingue du bénéfice net par le fait que les charges et produits financiers (intérêts actifs et passifs, produits et charges de titres) ainsi que les impôts sur le bénéfice ne sont pas pris en compte.... »

WIKIPEDIA, encyclopédie libre, EBIT, [en ligne]. <http://fr.wikipedia.org/wiki/EBIT>, (consulté en octobre)

« L'EBIT (*earning before interest and taxes*) correspond au bénéfice d'exploitation présenté dans le compte de résultat du groupe Modèle, appelé aussi résultat opérationnel ou résultat avant résultat financier et impôts sur le bénéfice. »

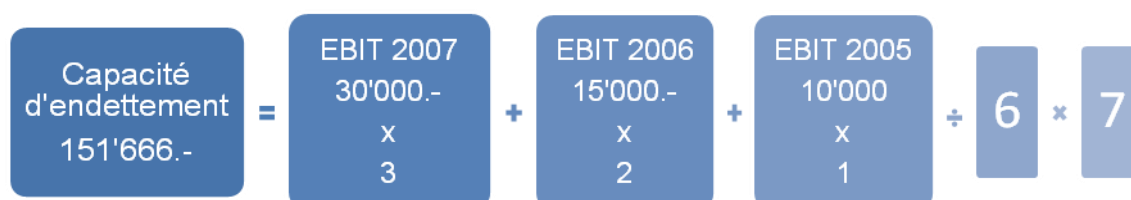
KPMG Suisse, Qu'entend-on par EBIT, EBITA et EBITDA, [en ligne], http://www.kpmg.ch/issues/fr/12117_13165.htm, (consulté en octobre)

L'EBIT est un critère capital dans l'octroi des crédits au PME. Les grandes banques prennent généralement l'EBIT des trois dernières années d'exploitation et pondèrent de façon plus importante les dernières années. La figure 36 montre l'équation. Lorsqu'on obtient l'EBIT moyen sur les trois dernières années pondérées, il suffit de multiplier par sept pour obtenir la capacité d'endettement de l'entreprise. Selon des données empiriques, il s'avère que c'est la durée optimale pour amortir un investissement. D'après le chiffre obtenu et selon le rating, la banque va proposer un plan d'amortissement qui sera revu chaque année. Ainsi, l'année suivante, si l'entreprise subit des pertes, il se peut que la banque : d'une part dégrade le rating, d'autre part qu'elle abaisse le montant du crédit.

Autant dire que lorsqu'une année est négative, la demande devient de plus en plus difficile. Un problème majeur se pose lorsqu'une PME acquiert une autre PME. Dans cette situation, sa capacité financière à court terme va fortement se dégrader.

Figure 36

Calcul de la capacité d'endettement selon l'EBIT



Selon entretien

Néanmoins, il faut reconnaître qu'avec l'ancienne méthode axée sur l'équilibre du bilan, les banques se sont retrouvées avec des actifs surévalués. Et lorsqu'il s'agissait de

vendre ces biens, leur valeur était encore plus faible que le taux d'avance. Les mauvaises années sont loin, mais encore présentes dans la mémoire des banques.

7.1.2 Les accords de Bâle II

Finalement, toutes les dispositions qui ont été mises en place pour la stabilité du système financier mondial, comme les accords de Bâle II, ont contribué, dans une certaine mesure, à faire baisser le volume des crédits.

Selon les dispositifs de Bâle II, les banques peuvent choisir entre deux approches, pour calculer le risque. La méthode standard, qui se base sur les notations de grande société, est destinée aux banques disposant de plus petite structure. Cette méthode est propice à l'évolution des crédits aux PME car elle offre de meilleures conditions générales. En effet, la banque accordant un crédit à une PME selon l'approche standardisée peut pondérer de façon plus faible (75%), les exigences en capital. Ainsi l'attribution aux fonds propres s'élèvera à 6% au lieu des 8%.

Ainsi, avec la méthode avancée (IRB) - qui doit passer par l'autorité de surveillance mais qui permet à la banque de calculer elle-même l'EL, comme indiqué à la figure 8,- l'analyse est extrêmement poussée grâce à des calculs statistiques et de données empiriques. L'approche IRB, selon Bâle II, offre ainsi des conditions de financement plus sensibles au risque et donc plus performantes pour les entreprises financièrement très solvables et disposant de cash flows importants. Le coût en fonds propres sera également revu à la baisse. Mais pour les entreprises présentant une solvabilité moins solide, les coûts de fonds propres augmenteront. Une légère amélioration est à noter pour les PME, dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'EUR (voir figure 10).

De plus, les grandes banques, qui ont mis en place les notations internes, devraient compenser les coûts d'intégration par une légère hausse des taux. Néanmoins, il est probable que ce coût soit déjà totalement amorti, car l'UBS et le Credit Suisse ont mis en place leur RAP (Risk Adjusted Price) depuis la fin des années nonante.

7.1.3 Evolution probable pour ces trois prochaines années

Selon notre estimation, à moyen terme, il est vraisemblable que les entreprises moins bien notées se dirigent vers les établissements mesurant le risque selon l'approche standardisée, c'est-à-dire les banques cantonales, les banques régionales et caisses d'épargne et les banques Raiffaisen. Ces banques offrent encore aujourd'hui une mesure des risques moins sensible. Le volume des crédits au sein de ces banques devrait encore progresser.

Les grandes banques, disposant de l'approche de notation interne, se verront financer uniquement les sociétés très solvables, ou les entreprises cherchant à placer des fonds.

Les banques cantonales, et autres, devront tout de même se méfier des entreprises repoussées par les grandes banques, et qui présentent des risques trop importants.

7.1.4 Evolution probable au-delà des trois prochaines années

Une fois que toutes les banques disposeront de méthodes d'évaluations poussées, comme le dit l'approche IRB, il est possible que nous assistions à un tassement, voire à une baisse des crédits, surtout au sein des banques cantonales et régionales, comme nous l'avions constaté pour les grandes banques dans la période 1998 -2005.

La question fondamentale qui se posera, sera de prévoir l'aversion au risque des banques cantonales et régionales, semi-publiques, pour financer le tissu économique régional et cantonal.

En cas de conjoncture économique favorable, il se peut que les grandes banques, disposant d'une grande partie des PME, voient leur volume de crédits augmenter proportionnellement plus que les autres banques, pour financer la croissance des sociétés à forte capacité.

Dans tous les cas, les entreprises devront s'adapter à ces nouveaux dispositifs

7.2 Recommandations

L'importance économique des PME est souvent sous-estimée, mais elle joue un rôle fondamental dans le soutien de l'économie de notre pays, tant au niveau des prestations de services qu'au niveau des sous-traitants. Les PME sont à l'origine de nombreuses technologies et d'une expertise professionnelle moderne.

7.2.1 Pour les start-up

Au niveau du marché des start-up, il est clair que ce n'est pas le rôle des banques de prendre le risque d'entrepreneuriat. Finalement, c'est aussi notre argent qui est investi et nous sommes tous, en tant que citoyens imposables, actionnaires des grandes banques par le biais de nos caisses de pension. Les institutions cherchent du rendement, mais pas à n'importe quel prix.

Les banques ne financent que les fonds de tiers et pas les fonds propres. C'est d'ailleurs l'amalgame qui a été fait durant les années nonante, où les banques jouaient

ce rôle de Venture Capitalist avec les résultats qu'on connaît. Les start-up à forte valeur ajoutée doivent se diriger vers les parcs technologiques afin de bénéficier d'infrastructures adéquates à leur expansion.

Il existe à Genève des incubateurs comme ECLOSION (annexe 12), qui investissent jusqu'à un million de CHF en capital s'ils estiment que le dossier peut avoir des retombées économiques pour la région, comme par exemple la création d'emplois.

Des entreprises d'accompagnement comme GENILEM offrent également des accompagnements intéressants et surtout la mise en réseau avec des acteurs du marché. D'autres incubateurs et structures d'accompagnements offrent des possibilités de création. Les « petits déjeuners des start-up » permettent aux chefs d'entreprise de poser des questions relatives à leur situation.

L'Association of Swiss Business Angels Networks, ASBAN, dont un des membres n'est autre que Daniel Borel, le cofondateur et dirigeant de Logitech, offre également des possibilités d'investissement en capital.

Le portail PME disponible dans tous les cantons facilite grandement la création d'entreprise.

7.2.2 Pour les PME

La plupart des PME ne connaissent que les formes traditionnelles de financement comme le crédit bancaire. Très peu de dirigeants d'entreprise analysent les différentes options financières, souvent même plus adaptées à leur besoin.

Il s'agit aujourd'hui pour les PME de s'adapter au système. Elles doivent chercher d'autres moyens de financement, plus flexibles et plus adaptés.

Comme énoncé dans le chapitre 5, des alternatives intéressantes sont arrivées à maturité.

Le leasing offre souvent une bonne alternative au crédit d'investissement et il permet à l'entreprise de préserver ses liquidités. En plus, les charges sont fiscalement déductibles, comme par exemple le crédit d'investissement. Au niveau de la part du leasing dans le financement de biens d'investissement, la Suisse (9,7%) se positionne encore loin par rapport à la moyenne des quinze pays de l'Union Européenne (12,8%) et des Etats-Unis (25,5%). Autre avantage, l'entreprise peut adapter son loyer par rapport à sa croissance. Durant les premiers mois, où les commandes sont

enregistrées mais pas encore payées, l'entreprise peut payer de façon progressive. Les sociétés de leasing peuvent également aider la PME dans le choix du matériel.

Le factoring est également une solution très intéressante pour les PME générant au moins 500'000 CHF de chiffre d'affaires et proposant des produits difficilement contestables. Cette option ne pourra pas être choisie pour une entreprise de service. Là aussi, un des avantages principaux est l'apport rapide de liquidités par l'avance de 70 à 85% de la créance à l'entreprise.

Avec un marché qui se globalise, même les clients de la PME se trouvent à l'étranger. Les délais de paiement s'en trouvent largement prolongés, jusqu'à 120 jours avec l'Espagne ou l'Italie, et il arrive que l'entreprise ne puisse pas payer ses fournisseurs. Le factoring comble ce délai.

De plus, ces deux solutions, malgré leurs coûts, permettent à l'entreprise de se concentrer dans le cœur de métier et de déléguer une partie administrative à des professionnels.

Enfin, les grandes banques suisses se sont spécialisées dans la gestion de fortune. Elles peuvent apporter aux entreprises leur grande expérience dans ce domaine.

C'est pourquoi nous recommandons aux PME disposant de capitaux dormants, de se diriger vers les grandes banques, qui disposent de produits et de conseils spécifiques plus aboutis que celles des banques cantonales.

Les banques cantonales et régionales sont, encore aujourd'hui, plus souples au niveau des octrois des crédits. Elles jouent un rôle économique important dans le financement des PME.

Conclusion

Avec l'introduction des nouvelles politiques de crédits et des dispositifs de Bâle II, le visage économique suisse a bien changé. Dorénavant les banques vont maîtriser et réduire la volatilité des revenus sur les crédits aux entreprises.

Les entreprises disposant de capacité financière solide pourront bénéficier d'une meilleure notation, qui se traduira par un meilleur taux d'intérêt. En revanche, les entreprises avec une solvabilité fragile, verront leur rating se détériorer, ce qui se traduira par une augmentation du crédit, ou dans le pire des cas, une résiliation du crédit.

Malgré la baisse du volume des crédits de ces dernières années, les banques resteront, le pourvoyeur de fonds principal en termes de fonds étrangers. Les grandes banques, quant à elles, continueront à détenir le plus grand volume de crédits pour les PME.

A l'avenir, les grandes banques suisses se battront pour acquérir le plus grand nombre d'entreprise présentant une solvabilité saine. Et c'est les banques cantonales et régionales qui risqueront de financer des entreprises moins solides, au nom de leur rôle économique.

N'oublions pas que les banques, comme les entreprises, ont un objectif commun : être rentable à long terme.

Bibliographie

ADMINISTRATON FEDERALE, Location Switzerland, *Système bancaire suisse*, [en ligne]. <http://www.locationswitzerland.admin.ch/dienstleistungen/00634/00635/00640/00643/index.html?lang=fr> (consulté en août)

ASB, Association suisse des banquiers, *Le secteur bancaire suisse*, Bâle, février 2006

BNS, Banque nationale suisse, *Bulletin mensuel de statistiques bancaires*, [en ligne]. http://www.snb.ch/fr/i/about/stat/statpub/bstamon/stats/bstamon/bstamon_KS_BetriebsG, (consulté en septembre et octobre)

BNS, Confédération Suisse, *Les Banques suisses 2006, Fonds propres et liquidités*, [en ligne]. <http://www.snb.ch/ext/stats/banken/pdf/defr/Stat44a.pdf> (consulté en août)

BNS, Confédération Suisse, *Les banques suisses – Un aperçu de l'année 2006*, [en ligne]. http://www.snb.ch/ext/stats/banken/pdf/defr/F_Analysetext.pdf (consulté en septembre)

BRI, Banque des Règlements Internationaux. *Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres*, Dispositif révisé, juin 2004

CES, Conseils Economique et Social. *L'accès au crédit des petites et moyennes entreprises*, Genève, Rapport N°12 – Juin 1999

CREDIT SUISSE, *Economic Briefing N° 22, Comprendre le mécanisme des affaires de crédit*, février 2001

CREDIT SUISSE *Economic Briefing N° 33, Marché du crédit en Suisse – gros plan sur les branches économiques et les PME*, juin 2003

CREDIT SUISSE *Economic Briefing N° 36, Bâle II – étape importante de la réglementation bancaire*, avril 2004

CREDIT SUISSE *Economic Briefing N° 42, Financement mezzanine – un instrument hybride prometteur*, décembre 2005

CREDIT SUISSE *Economic Research, Leasing, tendance actuelle*, Octobre 2006

DESJACQUES, Corinne, *Analyse financière, Analyse de bilan*, Support de cours, Economie d'entreprise, 2005

ETAT DE GENEVE, *Office de la promotion économique de Genève* [en ligne]. www.geneve.ch/promo-eco, (consulté en septembre)

ETAT DE GENEVE, *Organismes d'aide au démarrage et au développement d'entreprises à Genève* [en ligne]. http://www.geneva.ch/Publications/PanoramaOrganismesAides_PE_final_aout2005.pdf, (consulté en septembre)

HABERSAAT, Margrit, SCHONENBERGER, Alain, WEBER, Walter, Publication du SECO, *Le PME en Suisse et en Europe*, 2001,

KMU RATGEBER ; *Evaluation du rating*, [en ligne]. <http://www.kmuratgeber.ch/Rating/Firmenrating.asp> (consulté en octobre)

KPMG, *Rating de crédit par les banques suisses*, en collaboration avec l'Institut suisse pour l'économie à l'université de St-Gall (IGW-HSG), 2002

KPMG Suisse, *Qu'entend-on par EBIT, EBITA et EBITDA*, [en ligne]. http://www.kpmg.ch/issues/fr/12117_13165.htm, (consulté en octobre)

OFFICE DE LA PROMOTION ECONOMIQUE DU CANTON DE GENEVE, *Guide du créateur d'entreprise à Genève*, édition 2006, [en ligne]. http://www.geneva.ch/f/guide_materies.htm, (consulté en octobre)

OFS, Office fédéral de la statistique, *Recensement des entreprises de 2005*, Neuchâtel, février 2007

PARC TECHNOLOGIQUE DE SAINT-IMIER, *Site de la ville de Saint-Imier* [en ligne].
[http://www.saint-imier.ch/index.php?option=com_content&task=view&id=](http://www.saint-imier.ch/index.php?option=com_content&task=view&id=279&Itemid=551)

[279&Itemid=551](http://www.saint-imier.ch/index.php?option=com_content&task=view&id=279&Itemid=551), (consulté en octobre)

PME ADMIN, *Task Force KMU (PME) de la Confédération* [en ligne].
https://www.kmuadmin.ch/kmucms/index_fr, (consulté en septembre)

PORTAIL PME, Confédération Suisse, *Financement et Fonds propres*, [en ligne].
<http://www.kmu.admin.ch/themen/00304/00389/index.html?lang=fr> (consulté en septembre)

SCHRIBER, Martina, *La Vie économique Revue de politique économique, Le secteur bancaire suisse: une histoire à succès, mais aussi à risque*, Bâle, avril 2007

SECO, Secrétariat d'État à l'économie. *Bâle II: quelles répercussions le nouvel accord de Bâle sur les fonds propres aura-t-il pour les PME?* Berne, décembre 2003

TUBEROSA, Jean, *Les différentes sources de financement*, Support de cours Comptabilité Générale, 2006

UBS, Quotes, [en ligne] <http://www.ubs.com> (consulté en octobre)

UBS Outlook, *Un financement d'entreprise taillé sur mesure*, 1/2002, [en ligne].
www.ubs.com/1/ShowMedia/ubs_ch/bb_ch/market_information/outlook?contentId=36260&name=Unternehm_f.pdf (consulté en août et septembre)

UBS BUSINESS BANKING. *Les affaires de crédit en mutation. Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II*, 2003.

UTELLI, Christophe, *Fonctions & caractéristiques / Evolution*, support de cours, Option Mineure Gestion de Fortune, 2006-2007,

WIKIPEDIA, encyclopédie libre, *EBIT*, [en ligne]. <http://fr.wikipedia.org/wiki/EBIT>, (consulté en octobre)

WIKIPEDIA, encyclopédie libre, *Ratio de Cooke*, [en ligne].
http://fr.wikipedia.org/wiki/Ratio_Cooke (consulté en septembre)

WIKIPEDIA, encyclopédie libre, *Business Angel*, [en ligne].
http://fr.wikipedia.org/wiki/Business_angel (consulté en septembre)

Sources

ADMINISTRATION FEDERALE, *Ordonnance sur les fonds propres et la répartition des risques des banques et des négociants en valeurs mobilières*, [en ligne]. <http://www.admin.ch/ch/f/rs/9/952.03.fr.pdf> (consulté en octobre)

ENCYCLOPEDIE SAVOIR CONNAISSANCE, *Bâle II – Accord*, [en ligne]. <http://encyclopedie.la-connaissance.net/B%C3%A2le%20II%20-%20Accord>, (consulté en septembre)

FORUM PLACE FINANCIERE SUISSE, *En toute confiance ; Les défis du dialogue entre les PME et les banques*, Edition No 1/2004, Zürich

FORUM PLACE FINANCIERE SUISSE, *En toute confiance ; Bâle II : Menace ou opportunité ?*, Edition No 1/2004, Zürich

FORUM PLACE FINANCIERE SUISSE, *En toute confiance ; Le rating, depuis longtemps réalité*, Edition No 1/2004, Zürich

FORUM PLACE FINANCIERE SUISSE, *En toute confiance ; De l'évaluation forfaitaire au rating individuel*, Edition No 1/2004, Zürich

Annexe 1

Comparaison des différents ratings et leur signification

	S&P	Moody's	Fitch IBCA	Signification des symboles
Investment Grade	AAA	Aaa	AAA	Le titre de créance offre une sécurité financière exceptionnelle quant aux paiements d'intérêts et aux amortissements. Il est hautement improbable que les changements de diverses conditions-cadres économiques conduisent à un changement de la position fondamentalement forte de cette émission.
	AA	Aa	AA	Le titre de créance offre une sécurité financière très bonne quant aux paiements d'intérêts et aux amortissements. La capacité de satisfaire les droits à recouvrer ne diffère légèrement de la notation la plus haute qu'en raison de l'estimation un peu plus élevée des risques à long terme. Cette capacité est solide même en cas de variation des conditions-cadres économiques.
	A	A	A	Bonne sécurité financière, mais la capacité de satisfaire les droits est plus sensible aux évolutions négatives non escomptées de l'environnement que dans les notations ci-dessus.
	BBB	Baa	BBB	Le titre de créance offre une sécurité financière raisonnable . Le manque ou la non-fiabilité d'éléments de garantie peuvent toutefois conduire à une sensibilité de la capacité de paiement aux évolutions négatives non escomptées de l'environnement.
Subinvestment Grade	BB	Ba	BB	Le titre de créance offre une sécurité financière insuffisante et contient des éléments spéculatifs. Le standing de l'émission est modéré et n'est donc pas complètement assuré, en particulier pour des engagements à long terme. Il est sensible aux évolutions économiques négatives de l'environnement.
	B	B	B	Le titre de créance n'offre qu'une faible sécurité financière. Il existe certes une capacité de paiement momentanée, mais de forts éléments de danger sont présents à long terme.
	CCC		CCC	Sécurité financière très faible . La capacité de paiement actuelle ne peut être conservée que dans des conditions économiques de l'environnement qui restent favorables. En cas d'évolutions de l'environnement négatives non escomptées, les paiements d'intérêts et les amortissements en temps voulu sont incertains.
	CC		CC	Sécurité financière très faible , la capacité de paiement étant déjà fortement limitée. En cas d'évolutions négatives non escomptées de l'environnement, les problèmes de paiement sont très probables.
	C			Sécurité financière extrêmement faible . Difficultés de paiement ou poursuites déjà ouvertes, mais des paiements se poursuivent encore.
		Caa Ca		Le titre de créance est hautement spéculatif. Les paiements sont déjà en retard ou le service de la dette est déjà gravement menacé par d'autres violations contractuelles.
	D	C	C	Sécurité financière minimale . Les paiements sont déjà suspendus ou le titre de créance présente une perspective extrêmement faible d'offrir à nouveau un jour une sécurité financière.
	+/- de AA à CCC	1,2,3 de Aa à Caa	+/- en dessous de AAA	Echelons affinés au sein des catégories de notation

Source : Selon entretien au sein d'une grande banque

Annexe 2

Pondération des risques selon l'approche NI /IRB

	Taux de perte	Rating/probabilité de défaillance en %							
		AAA	AA+/AA-	A+/A-	BBB+/BBB-	BB+/BB-	B+/B-	inférieur à B-	
		0.05	0.1	0.25	0.6	3	12	20	99.99
Etats, banques, entreprises	10%	4.5%	6.7%	11.3%	17.4%	32.3%	61.1%	78.3%	125.0%
PME		3.5%	5.3%	9.0%	13.9%	25.6%	50.5%	67.4%	125.0%
Affaires avec les particuliers: - hypothèques sur immobilier résidentiel		1.5%	2.5%	5.0%	9.6%	28.6%	63.7%	81.3%	125.0%
Etats, banques, entreprises	50%	22.3%	33.6%	56.3%	87.1%	161.4%	305.2%	391.7%	625.0%
PME		17.6%	26.6%	44.8%	69.7%	127.7%	252.6%	337.2%	625.0%
Affaires avec les particuliers: - crédits renouvelables qualifiés		6.8%	11.4%	26.6%	48.0%	143.2%	318.4%	406.2%	625.0%
- autres (sans sûretés)		7.2%	12.5%	25.2%	48.0%	143.2%	318.4%	406.2%	625.0%

Formules QIS avec créances impayées en cas de défaillance = 100%, durée restante 1 an, taux de perte 10% ou 50% (chiffres arrondis)

Source : CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 36, *Bâle II – étape importante de la réglementation bancaire*, avril 2004, p. 9

Annexe 3

Exemple de calcul de la perte escomptée (EL) pour les avances à terme fixe

L'entreprise X présente un Rating BB (chez S&P) et dispose d'une avance à terme fixe (ATF) non couverte (en blanc) de 2 millions de CHF. La probabilité de défaut escomptée (PD) de la société Y dans le même segment de risque se fonde sur un Rating B. Y peut également disposer d'une avance à terme fixe, de 2 millions de CHF qui est toutefois garantie par une couverture courante

Le supplément EL se calcule comme suit pour le prêt de X:

Le Rating BB correspond à une probabilité de défaut de 1% et l'ampleur escomptée de la perte pour un prêt non couvert (en blanc) s'élève à 70%. La perte escomptée est donc égale à la multiplication de l'engagement déterminant de 2 millions de CHF (Exposure at Default) par la probabilité de défaut (PD) de 1% et par l'ampleur escomptée de la perte de 70% (Loss Given Default = LGD), ce qui correspond à une perte escomptée de **14'000 CHF par an**.

Pour l'entreprise Y, il est possible de déterminer la perte escomptée suivante:

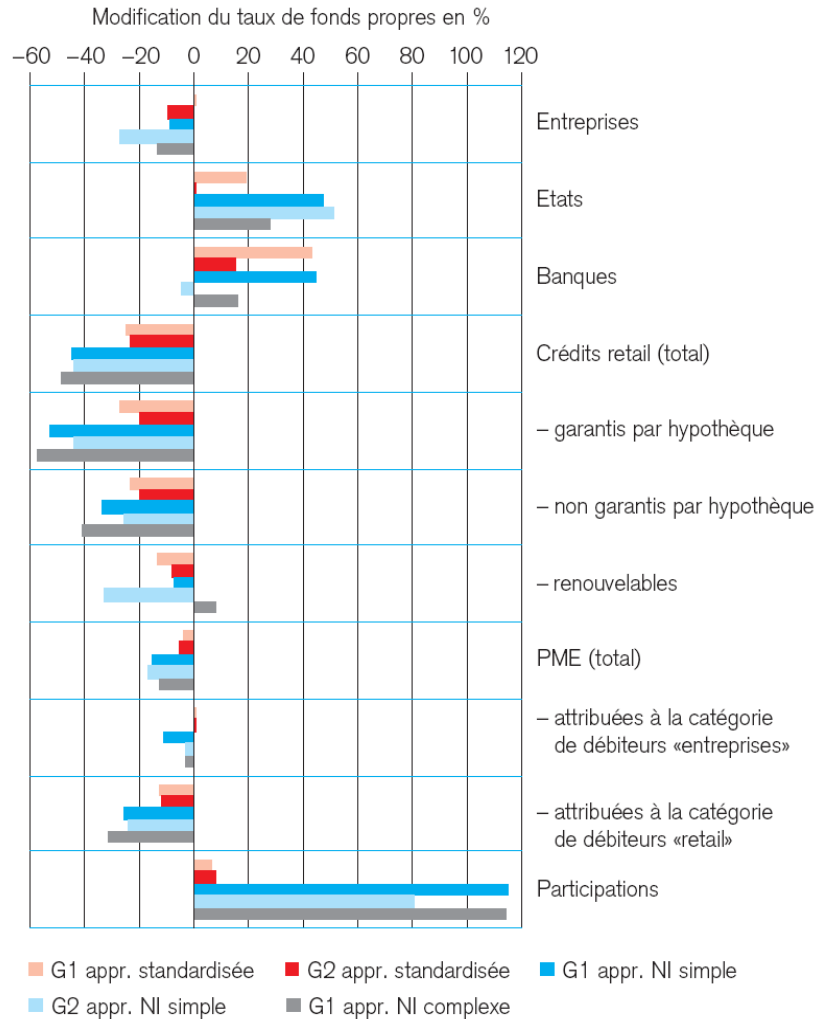
Une probabilité de défaut de 4,6% est à la base du Rating B. L'ampleur escomptée de la perte pour un prêt garanti par couverture courante s'élève à 5%. Par conséquent, l'Exposure at Default pertinent de CHF 2 millions est multiplié par la probabilité de défaut pronostiquée de 4,6% et par l'ampleur de la perte de 5%. La perte escomptée pour ce prêt s'élève donc à CHF 4'600 par an.

Les pertes escomptées calculées se rapportent à une année. Pour les transactions portant sur moins d'un an, ces pertes sont calculées pro rata temporis.

Source : Selon entretien au sein d'une grande banque

Annexe 4

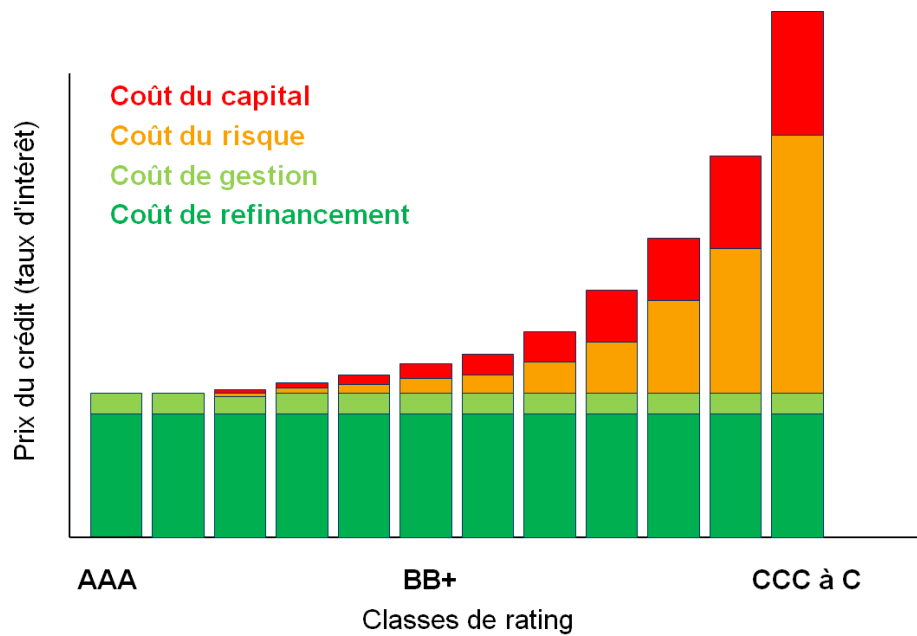
Future dotation en fonds propres selon la catégorie de débiteurs, l'approche et le type de banque



Source : CREDIT SUISSE Economic Briefing N° 36, *Bâle II – étape importante de la réglementation bancaire*, avril 2004, p. 9

Annexe 5

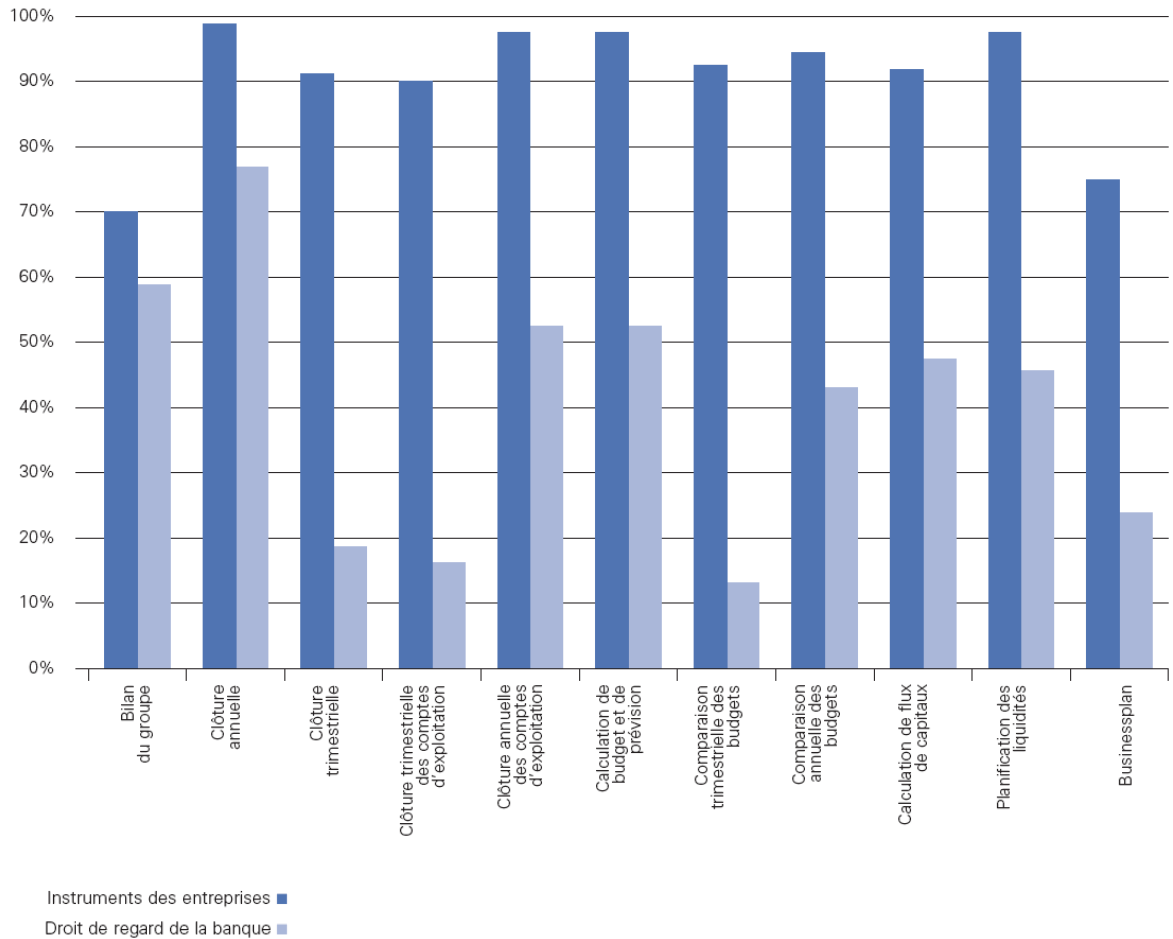
Prix du crédit selon les différents coûts, par classe de rating



Source : Selon entretien au sein d'une grande banque

Annexe 6

Asymétrie d'information entre la banque et l'entreprise



Source : KPMG, *Rating de crédit par les banques suisses*, en collaboration avec l'Institut suisse pour l'économie à l'université de St-Gall (IGW-HSG), 2002

Annexe 7

Entreprises marchandes et emplois par secteur et classe de taille, 2005

Secteur Classe de taille selon les équivalents plein temps	2005				Variation 1995-2005	
	Entreprises marchandes	Part	Emplois	Part	Entreprises marchandes	Emplois
Total	298 720	100,0%	3 185 532	100,0%	4,4%	2,1%
PME (jusqu'à 249)	297 692	99,7%	2 150 179	67,5%	4,4%	2,1%
Micro-entreprises (jusqu'à 9)	261 582	87,6%	839 362	26,3%	5,2%	4,9%
Petites (10 - 49)	30 638	10,3%	692 285	21,7%	-0,9%	2,2%
Moyennes (50 - 249)	5 472	1,8%	618 532	19,4%	-1,7%	2,2%
Grandes entreprises (250+)	1 028	0,3%	1 035 353	32,5%	0,0%	0,0%
Secteur secondaire	72 540	100,0%	1 000 559	100,0%	-2,5%	-8,9%
PME (jusqu'à 249)	72 087	99,4%	710 066	71,0%	-2,4%	-9,4%
Micro-entreprises (jusqu'à 9)	57 567	79,4%	188 160	18,8%	-0,3%	-4,4%
Petites (10 - 49)	12 024	16,6%	260 221	26,0%	-9,0%	-8,2%
Moyennes (50 - 249)	2 496	3,4%	261 685	26,2%	-14,6%	-13,7%
Grandes entreprises (250+)	453	0,6%	290 493	29,0%	-6,0%	-7,7%
Secteur tertiaire	226 180	100,0%	2 184 973	100,0%	6,8%	8,2%
PME (jusqu'à 249)	225 605	99,7%	1 440 113	65,9%	6,8%	10,8%
Micro-entreprises (jusqu'à 9)	204 015	90,2%	651 202	29,8%	6,9%	8,0%
Petites (10 - 49)	18 614	8,2%	432 064	19,8%	5,2%	9,6%
Moyennes (50 - 249)	2 976	1,3%	356 847	16,3%	12,7%	18,1%
Grandes entreprises (250+)	575	0,3%	744 860	34,1%	5,3%	3,3%

Source : OFS, Office fédéral de la statistique, *Recensement des entreprises de 2005*, Neuchâtel, février

2007

Annexe 8

Création de nouvelles entreprises et d'emplois par classe de taille 2001-2005

Classe de taille	Nombre d'entreprises					Total des emplois				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Moins de 1 équivalent plein temps	1'248	1'816	1'877	1'665	1'611	1'701	2'388	2'475	2'129	2'134
1-4 équivalents plein temps	9'503	7'918	8'780	9'558	8'964	16'567	14'370	15'619	16'826	15'631
0-4 équivalents plein temps	10'751	9'734	10'657	11'223	10'575	18'268	16'758	18'094	18'955	17'765
5-9 équivalents plein temps	457	355	384	448	397	3'444	2'508	2'972	3'331	2'918
10+ équivalents plein temps	142	99	123	117	102	2'471	1'991	2'171	1'961	1'871
5+ équivalents plein temps	599	454	507	565	499	5'915	4'499	5'143	5'292	4'789
Total	11'350	10'188	11'164	11'788	11'074	24'183	21'257	23'237	24'247	22'554

Source : OFS, Office fédéral de la statistique, *Recensement des entreprises de 2005*, Neuchâtel, février 2007

Annexe 9

Création de nouvelles entreprises et d'emplois par branche économique, 2001-2005

Branche économique	Nombre d'entreprises					Total des emplois				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Industrie	852	706	807	943	877	1'919	1'405	1'709	2'218	1'861
Construction	1'200	1'023	1'039	1'224	1'271	2'432	2'240	2'248	2'651	2'830
Secteur secondaire	2'052	1'729	1'846	2'167	2'148	4'351	3'645	3'957	4'869	4'691
Commerce	2'298	2'257	2'564	2'682	2'410	4'791	4'361	4'994	5'069	4'713
Hôtellerie et restauration	273	360	419	316	341	1'244	1'666	1'754	1'119	1'301
Transports et communications	535	483	462	498	465	1'244	1'011	1'089	1'113	1'092
Activités financières, assurances Immobilier, services aux entreprises	3'639	3'279	3'531	3'672	3'455	6'862	6'072	6'598	6'782	6'233
Activités informatiques	1'387	1'016	900	840	793	2'862	1'876	1'613	1'587	1'340
Enseignement	137	116	157	179	147	274	302	402	395	293
Santé et activités sociales Autres services collectifs et personnels	495	453	589	637	611	1'026	997	1'223	1'389	1'287
Secteur tertiaire	9'298	8'459	9'318	9'621	8'926	19'832	17'612	19'280	19'378	17'863
Total	11'350	10'188	11'164	11'788	11'074	24'183	21'257	23'237	24'247	22'554

Source : OFS, Office fédéral de la statistique, *Recensement des entreprises de 2005*, Neuchâtel, février 2007

Annexe 10

Part du leasing dans le financement de biens d'investissement en comparaison internationale (moyenne entre 1999 et 2005)

Pays	Pourcentage de leasing
Etats-Unis	25,5 %
Grande-Bretagne	20,1 %
Allemagne	17,1 %
Suède	15,8 %
Portugal*	15,6 %
Autriche	13,2 %
Danemark	13,0 %
Europe des 15**	12,8 %
Italie	12,6 %
France	12,2 %
Espagne	10,3 %
Suisse	9,7 %
Pays-Bas	9,4 %
Norvège	7,7 %
Finlande	7,6 %
Belgique	7,0 %

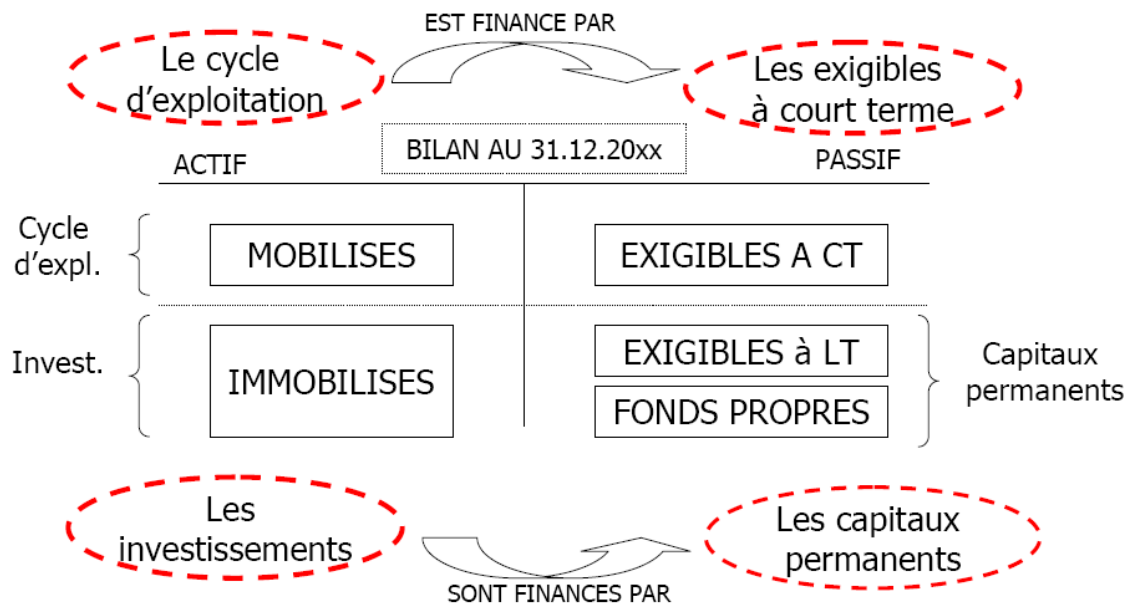
* moyenne entre 1999 et 2004

** exclut la Grèce, l'Irlande et le Portugal

Source : CREDIT SUISSE Economic Research, Leasing, tendance actuelle, Octobre 2006, p. 26

Annexe 11

Le principe d'équilibre financier



Source : DESJACQUES, Corinne, *Analyse financière, Analyse de bilan*, Support de cours, Economie d'entreprise, 2005, p. 9

Annexe 12

Organismes d'accompagnement et incubateurs

Institutions	Types d'aide	Contact
CCSO Genève (accompagnement)	Le CCSO Genève a pour mission d'apporter son soutien aux start-up basées sur des innovations technologiques, et aux entreprises engagées dans des projets innovants ou des projets de restructuration.	CCSO Genève Ch. du château Bloch 10 1219 Le Lignon Tél. 022 795 25 50 www.ccsoge.ch
Genilem (accompagnement)	Genilem accompagne les créateurs d'entreprises innovantes avec des outils de gestion spécifiques à ces dernières. Genilem permet également une mise en réseau avec les acteurs du tissu économique.	Genilem Boulevard du Théâtre 4 1204 Genève Tél. 022 817 37 77 www.genilem.ch
Eclosion (incubateur)	Eclosion offre un support à la création et au développement d'entreprises dans le domaine des sciences de la vie. Il met à disposition une infrastructure de laboratoires à haute valeur ajoutée, un support logistique et technique, un support de gestion dédié aux sciences de la vie, et investi en capital de démarrage (jusqu'à CHF 1 million).	Eclosion S.A. Chemin des Aux 14 1228 Plan-les-Ouates Tél. 022 880 10 10 www.eclosion.com
Fongit (incubateur)	La Fongit finance et accompagne les projets innovants dans les hautes technologies (aide à la levée de fonds, mise à disposition de locaux, service administratif et mise en réseau avec des partenaires industriels).	Fongit Chemin des Aux 18 1228 Plan-les-Ouates Tél. 022 884 83 00 www.fongit.ch

Source : OFFICE DE LA PROMOTION ECONOMIQUE DU CANTON DE GENEVE, *Guide du créateur d'entreprise à Genève*, édition 2006, [en ligne]. http://www.geneva.ch/f/guide_materies.htm , (consulté en octobre)

Annexe 13

Organismes de cautionnement

Institutions	Types d'aide	Contact
Fondation Start-PME	La fondation Start-PME soutient la création d'entreprises génératrices d'emplois à fort potentiel de croissance par du cautionnement jusqu'à un montant de CHF 2 millions ou des prises de participation (minoritaire).	Start-PME C/o Banque Cantonale de Genève Quai de l'Île 17 1204 Genève Tél. 022 809 20 97 www.bcge.ch
LAPMI (Loi d'Aide aux Petites et Moyennes Industries)	La LAPMI a pour but de soutenir les industries nouvelles, en restructuration ou ayant un besoin passager de financement qui ont un impact sur la création ou le maintien des emplois sur le canton, au moyen de cautionnement, de contribution au paiement de la charge d'intérêts et/ou de contribution au paiement de la rente sur les droits de superficie.	Office de la Promotion Economique Rue des Battoirs 7 1205 Genève Tél. 022 388 34 34 www.geneve.ch/promo-eco www.petitsdejeuners.ch www.geneva.ch
OGCM (Office Genevois de Cautionnement Mutuel)	L'OGCM a pour mission de permettre aux entreprises en création ou existantes d'accéder au crédit commercial bancaire pour leur développement. Il soutient également les entreprises dans leur gestion par son service fiduciaire et de conseils.	OGCM Av. Industrielle 14 Case postale 454 1211 Genève 24 Tél. 022 827 42 42 www.ogcm.ch
Fondetec	La mission de la Fondetec est le soutien à la création d'entreprises génératrices d'emplois. Elle favorise le maintien et le développement des entreprises existantes ainsi que l'innovation technologique au travers de cautionnements ou de prises de participation.	Fondetec Cité Vieuxseux 4 1203 Genève Tél. 022 338 03 60 www.fondetec.ch

Source : OFFICE DE LA PROMOTION ECONOMIQUE DU CANTON DE GENEVE, *Guide du créateur d'entreprise à Genève*, édition 2006, [en ligne]. http://www.geneva.ch/fi/guide_materies.htm , (consulté en octobre)

Annexe 14

Total des entreprises par type, et par crédits sollicités

Chiffre en million	Nombre d'entreprises		Part en %		Total des crédits utilisés en million		Par entreprise		Par employé	
	Part en %	Nombre d'employés	Part en %	Utilisation	Limites	Utilisation	Limites	Utilisation	Limites	Utilisation
Micro-entreprises (jusqu'à 9)	261'582	839'362	26.35%	142617	56%	0.55	0.17			
Petites (10 à 49)	30'638	692'285	21.73%	39245	16%	1.28	0.06			
Moyennes (50 à 249)	5'472	618'532	19.42%	27071	11%	4.95	0.04			
Grandes (250 et plus)	1'028	1'035'353	32.50%	43718	17%	42.53	0.04			
	298'720	3'185'532	100%	252651	100%	0.85	0.08			
Chiffre en million	Total	Limites	Utilisation	Crédits de construction	Créances hypothécaires	Autres crédits	Limites	Utilisation	Limites	Utilisation
Micro-entreprises (jusqu'à 9)	189253	142617	100%	6326	2779	99569	97190	83357	42648	42648
Petites (10 à 49)	52196	39245	100%	1087	484	23380	22829	27729	15932	15932
Moyennes (50 à 249)	40768	27071	100%	355	154	14697	13999	25716	12918	12918
Grande (250 et plus)	70767	43718	100%	749	262	15481	14510	54537	28946	28946
Somme	352984	252651	100%	8517	3679	153127	148528	191339	100444	100444
Taux	100%	100%	71.58%	2.41%	1.46%	43.38%	58.79%	54.21%	39.76%	39.76%
Taux d'utilisation				43.20%	43.20%	97.00%		52.50%		52.50%
Uniquement PME										
Micro-entreprises (jusqu'à 9)	189253	142617	100%	6326	2779	99569	97190	83357	42648	42648
Petites (10 à 49)	52196	39245	100%	1087	484	23380	22829	27729	15932	15932
Moyennes (50 à 249)	40768	27071	100%	355	154	14697	13999	25716	12918	12918
Somme	282217	208933	100%	7768	3417	137646	134018	136802	71498	71498
Taux	100%	100%	74.03%	2.75%	1.64%	48.77%	64.14%	48.47%	34.22%	34.22%
				43.99%	43.99%	97.36%		52.26%		52.26%

Source : Propre interprétation, selon les données du Bulletin mensuel de statistiques bancaires septembre 2007, BNS