

621

Université de Neuchâtel
Faculté de droit et des sciences économiques

**LES FACTEURS OBJECTIFS
ET SUBJECTIFS
DU CRÉDIT BANCAIRE**

THÈSE

présentée à la Faculté de droit et des sciences économiques
pour obtenir
le grade de docteur ès sciences économiques

par

WILLY SCHAER

1971

**LES FACTEURS OBJECTIFS
ET SUBJECTIFS
DU CRÉDIT BANCAIRE**

Université de Neuchâtel
Faculté de droit et des sciences économiques

**LES FACTEURS OBJECTIFS
ET SUBJECTIFS
DU CRÉDIT BANCAIRE**

THÈSE

présentée à la Faculté de droit et des sciences économiques
pour obtenir
le grade de docteur ès sciences économiques

par

WILLY SCHAER

1971

M. Willy SCHAER est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences économiques « Les facteurs objectifs et subjectifs du crédit bancaire ».

Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, 21 décembre 1970.

Le doyen
de la Faculté de droit et des
sciences économiques:

François Clerc.

AVANT-PROPOS

L'idée de cette étude résulte de ce que notre activité professionnelle nous a permis d'examiner l'entreprise industrielle et commerciale sous deux angles différents: d'une part, en tant que reviseur de banque où notre travail a souvent consisté à évaluer les risques grevant les crédits accordés par la banque, et, d'autre part, au titre de vérificateur des comptes d'entreprises.

Dans le premier cas, nous nous sommes rendu compte de la difficulté qu'il y a de se faire une opinion sur un client au seul moyen d'un dossier plus ou moins complet et de chiffres dont la signification se révèle souvent discutable. En outre, lorsque les circonstances nous ont permis d'entrer en contact avec les débiteurs de la banque, nous avons pu mesurer l'importance des appréciations personnelles auxquelles le banquier peut se livrer s'il est en contact direct avec un client sollicitant un crédit.

Par ailleurs, notre activité de vérificateur des comptes d'entreprises industrielles et commerciales nous a ouvert les yeux sur les interprétations multiples auxquelles un bilan, un compte de profits et pertes ou un compte d'exploitation peuvent donner lieu.

Notre constatation, parfois notre étonnement, de voir quel était le jugement que l'on pouvait porter de l'extérieur sur une affaire et sur ses dirigeants, jugement se traduisant par l'octroi ou le refus d'un crédit, nous a incité à examiner plus en détail et de manière scientifique les facteurs intervenant dans une décision de crédit. Etude instructive certes, mais dont la limite même s'est précisée au fur et à mesure que nous progressions.

PREMIÈRE PARTIE

La technique du crédit bancaire

CHAPITRE PREMIER

Les caractères généraux du crédit et son rôle dans l'économie contemporaine

SECTION I

Caractères généraux du crédit

Parmi les nombreuses définitions du crédit, il en est beaucoup qui pourraient se ramener à celle de M. R. Barre, que voici :

« Le crédit est un échange dans le temps par lequel une personne cède volontairement à une autre la disposition économique d'un bien, moyennant une contre-prestation future. »¹

Nous ne voulons pas introduire ici une discussion sur le bien-fondé d'une semblable définition du crédit en général. Nous nous bornerons à constater qu'elle s'applique très mal au crédit bancaire qui est essentiellement un prêt d'argent, quelle que soit du reste la forme particulière qu'épouse ce prêt. En outre, l'intervention d'une contre-prestation différée de la part du débiteur n'améliore ni la clarté ni la pertinence de l'explication. En réalité, et du point de vue de l'économie bancaire, il y a proprement, au moment même du prêt, un échange que la comptabilité met particulièrement en relief: échange d'*argent* contre une *créance*, les deux étant considérés comme un *bien* qui peut s'inscrire légitimement à l'actif d'un bilan. Retenons particulièrement ce dernier fait qui a valeur de démonstration, car ce qui n'a pas le caractère d'un *bien* ne peut jamais s'inscrire à l'actif d'un bilan!

Beaucoup de difficultés théoriques seraient évitées si l'on adoptait une fois pour toutes cette interprétation du crédit: échange de deux

¹ R. Barre, « Economie politique », tome II, page 137, PUF 1958.

biens *actuels*: argent contre créance et *non* échange d'un *bien actuel* contre un *bien futur*. On ne voit pas pourquoi la créance possédée par un banquier ne serait pas un bien alors que personne ne contestera qu'une police d'assurance-vie, par exemple, est un bien que possède l'ayant droit. L'octroi d'un crédit est bien assorti de clauses relatives au remboursement, mais celui-ci sera une nouvelle opération, du reste indispensable puisqu'elle est nécessaire à l'équilibre de la trésorerie des banquiers.

La durée du crédit, autrement dit l'échéance de la créance, constitue une clause essentielle en matière de crédit. Selon que le prêt sera à court, moyen ou long terme, les techniques et les conditions du crédit accordé seront différentes, ainsi du reste que les garanties demandées par le prêteur.

Dès que le facteur *temps* intervient dans un contrat, un élément d'incertitude affecte la réalisation des clauses arrêtées par les parties, incertitude d'autant plus grande que la date du remboursement dans le cas d'un crédit bancaire est lointaine. En d'autres termes, le risque est en partie fonction de la durée.

Une autre caractéristique du crédit, laquelle est indissolublement liée aux précédentes, c'est *la confiance*². Cette dernière constitue un élément subjectif fondé partiellement sur des facteurs psychologiques propres à la personnalité de l'emprunteur, mais toujours intimement liés à des faits objectifs.

Tout acte de crédit comporte nécessairement — nous venons de le voir — une part de risque pour le créancier. La présente étude a, entre autre, pour objet, précisément de montrer quels sont les facteurs intervenant dans l'appréciation de ce risque. C'est lors de la phase de négociations entre les parties au contrat qu'il appartiendra au demandeur de convaincre son interlocuteur que sa personnalité, la situation économique particulière et générale justifient la confiance qu'il sollicite. De son côté, le banquier, persuadé que l'opération proposée présente un risque normal et acceptable compte tenu de l'appréciation des faits qui ont été portés à sa connaissance, choisira les modalités techniques, demandera les garanties et fixera les conditions du crédit en vue de réduire le risque au minimum.

Quoique reposant toujours sur la confiance, on distingue fréquemment le crédit réel du crédit personnel, le premier étant fondé sur la valeur de la garantie remise par l'emprunteur, le second trouvant sa justification uniquement dans la notoriété, l'honnêteté et les capacités

² P.-A. Gilliéron: « Les Garanties personnelles en Matière bancaire » (Librairie E. Droz, Genève 1958) p. 16 : « Remarquons que la notion de crédit est tout entière dominée par l'idée de « créancier » du droit romain. « Créancier » est dérivé du latin « credere » qui avait autrefois le sens de « croyance », « confiance ». De là, on a tiré aujourd'hui les termes de « crédit », « créance ».

du débiteur ou la prospérité de l'entreprise débitrice. Si cette distinction est commode pour exposer les différentes modalités de crédit — crédit garanti et crédit en blanc — il ne faut cependant pas en exagérer son rôle. La réalité des affaires est souvent beaucoup plus subtile, en ce sens qu'une décision d'octroi de crédit tient compte à la fois de la valeur des garanties et des qualités personnelles du demandeur, les deux éléments ayant leur importance. Il est un fait, cependant, qu'avec le développement du crédit et qu'en raison de l'impossibilité pour le banquier de bien connaître personnellement chacun de ses clients, le crédit réel est préféré au crédit personnel, dans toute la mesure du possible.

SECTION II

Rôle du crédit dans l'économie contemporaine

Dès la première révolution industrielle, au XIX^e siècle, le développement de l'appareil bancaire est allé de pair avec l'essor industriel.³ Cela s'explique par le fait qu'avec l'avènement d'une économie capitaliste et industrielle ayant pour conséquence une production spécialisée et de masse, les seules ressources de l'entrepreneur étaient insuffisantes pour financer la création ou le développement d'une entreprise, en raison de l'importance des investissements en immeubles, machines, stocks de matières et de produits. Le recours à l'emprunt devenant de plus en plus fréquent, il est apparu que le banquier était souvent le mieux à même — sinon le seul — de drainer les capitaux inutilisés pour les mettre à disposition de ceux qui en avaient besoin.

Avec le progrès technique et l'internationalisation des échanges, les banques n'ont fait que renforcer jusqu'à ce jour leur rôle de dispensateur de crédit. Rares sont aujourd'hui les entreprises qui ne font pas appel au crédit bancaire pour financer partiellement soit leur développement, soit même leur exploitation courante. Bien plus, le crédit a pris une telle place dans les économies du monde occidental qu'il constitue un des premiers instruments dans l'arsenal des moyens à

³ J.-M. Clerc, directeur de l'UBS, Lausanne, « Revue économique et sociale », Lausanne, août 1968. « A l'origine du domaine bancaire moderne, il y avait tout d'abord le désir de créer des organismes financièrement capables en vue de satisfaire le besoin croissant de capital qu'avait fait naître la première révolution industrielle. Vues dans cette perspective, les banques actuelles sont en somme les enfants de l'industrie. A l'inverse, une industrie dans le sens actuel serait impensable sans l'existence de banques efficaces. »

disposition des pouvoirs publics pour mener une politique économique conjoncturelle.

Pour apprécier le rôle économique du crédit, il est d'usage de prendre en considération son utilisation. On distingue dès lors :

1. Le crédit à la *production*. L'emprunteur utilise le pouvoir d'achat mis à sa disposition pour amorcer une production nouvelle, pour créer des produits dans des conditions plus économiques, ou pour fabriquer un bien en plus grande quantité et plus rationnellement. En définitive, le crédit à la production permettra la mise à disposition de la communauté d'une plus grande quantité de marchandises ou de services.

Bien qu'historiquement les crédits à la consommation et à la circulation des biens aient précédé le crédit à la production, il n'en demeure pas moins vrai — ainsi que nous l'avons relevé au début de ce chapitre — que c'est ce dernier qui a pris le pas au siècle passé et au début de ce siècle. Aujourd'hui, sa part reste importante, sinon prépondérante, dans les crédits accordés par nos grands établissements financiers.

2. Le crédit peut être destiné à la *consommation*. Dans ce cas, il est exclusivement affecté à l'acquisition de biens pouvant satisfaire les besoins immédiats de l'emprunteur. En raison de l'augmentation du pouvoir d'achat qu'il confère à ce dernier et par suite du développement relativement récent de ce genre de crédit, aux Etats-Unis et en Europe occidentale, les économistes estiment que le crédit à la consommation constitue un facteur inflationniste important.

Alors que naguère il servait à l'acquisition de biens de première nécessité, une récente étude⁴ a montré qu'en raison du niveau de vie actuel, ce genre de crédit favorisait surtout l'achat de biens de consommation durables, parmi lesquels essentiellement les automobiles, les téléviseurs et les appareils électroménagers. Notons que, dans ce domaine particulier, les Etats-Unis sont très en avance sur l'Europe puisque l'endettement moyen, par habitant, dans les années 1960, est environ dix fois plus élevé qu'en Europe. L'Angleterre, la Suède et la Belgique sont légèrement au-dessus de la moyenne européenne, alors que les Pays-Bas et la France sont quelque peu en dessous et que l'Allemagne et la Suisse s'en approchent sensiblement.

3. Le crédit peut être affecté à la *circulation* des richesses. Il en est ainsi lorsque le banquier escompte un effet commercial ou lorsqu'il accorde un crédit documentaire. L'ouverture des frontières, et par

⁴ « Bulletin de la Société de Banque Suisse », décembre 1965 : « Développement du crédit à la consommation en Europe et aux Etats-Unis. » Voir en outre, bulletin de juin 1962 : « Le rôle de la vente à tempérament dans l'économie moderne. »

conséquent l'élargissement des marchés après la deuxième guerre mondiale, ont redonné à ce genre de crédit une place importante.

4 Enfin, le crédit peut être octroyé à des *fins spéculatives*.⁵ Si le spéculateur en bourse, sur les terrains, sur les immeubles ou les marchandises se comporte objectivement de la même manière que le commerçant au bénéfice d'un crédit affecté à la circulation des biens, les facteurs intervenant pour l'appréciation du risque sont différents. En raison du risque élevé et par suite de la nature inflationniste de ce genre de crédit, le banquier se montre en général réservé à l'égard des spéculateurs.

Il appert de ce qui précède que le crédit permet la création de nouvelles « combinaisons économiques », élargit le domaine de l'échange, accélère le rythme de la production ou avive la consommation. Selon la conjoncture économique, l'Etat, l'Institut d'émission ou quelque autre autorité responsable peut intervenir sur l'un ou l'autre des genres de crédit en dictant des mesures restrictives ou par l'intermédiaire de recommandations plus ou moins pressantes. En raison des tensions inflationnistes qui durent depuis plusieurs années dans la plupart des pays occidentaux, des interventions fréquentes ont porté en premier lieu sur les crédits à la spéculation et à la consommation, voire dans certains cas à la production. Il va sans dire que ces éléments jouent un rôle, d'ailleurs quelquefois déterminant, dans les décisions prises par les banquiers en matière d'ouverture de crédit.⁶

⁵ Henri de Seidlitz: « L'inflation en Suisse de 1950 à 1963 et ses Relations avec le Crédit ». Payot, Lausanne, 1964.

⁶ Cet aspect de la question sera repris plus en détail dans la troisième partie de notre travail, chapitre II « L'incidence de facteurs extérieurs à la banque ».

CHAPITRE II

Les formes du crédit

L'opération de crédit s'effectue le plus fréquemment en deux temps: au contrat d'ouverture de crédit (Krediteröffnungsvertrag) succède l'octroi du crédit (Kreditgewährung) ou le prêt. Il arrive cependant que les deux phases soient confondues parce qu'elles ont lieu simultanément.

Selon M. P.-A. Gilliéron⁷, « la conception dominante est que l'ouverture de crédit constitue un contrat « sui generis », par lequel une personne — qui est en général une banque — s'oblige à accorder un crédit à une autre personne à condition que celle-ci l'utilise dans les termes et les limites fixés. L'ouverture de crédit constitue une simple convention unilatérale, dans laquelle le donneur de crédit est tout d'abord seul à assumer une obligation, celle de mettre les sommes promises à la disposition de l'intéressé. Le preneur de crédit, en effet, restera en dehors du rapport juridique et n'assumera personnellement aucune obligation aussi longtemps qu'il n'aura pas fait appel au concours financier de la banque. » Dès le moment où l'accrédité utilise les fonds mis à sa disposition, le contrat principal déploie ses effets.

Signalons que, dans ses relations avec la clientèle, la banque fait, en principe, signer les conditions générales qui régissent le prêt ou l'avance en compte courant, dès que l'ouverture de crédit a été consentie. Ce sont donc ces dernières dispositions, au point de vue juridique, qui président en premier lieu aux relations de la banque avec ses clients, ainsi que, pour les objets qui ne sont pas précisés, le Code des obligations (dispositions générales et articles 312 à 318 s'agissant du prêt).

Lorsque le débiteur fournit une garantie au banquier, les dispo-

⁷ P.-A. Gilliéron, op. cit., p. 33.

sitions particulières du Code des obligations, du Code civil ou d'autres lois fédérales ou cantonales interviennent.⁸

Dans la section I ci-après nous traiterons des *prêts de capitaux*, puis dans une section II des *prêts de signature*. L'objet de notre étude, dans ce chapitre, sera uniquement l'examen des formes données par le banquier à ses interventions en matière de crédit, quelles que soient, par ailleurs, les garanties offertes par les clients, la destination du crédit ou le genre de crédit.

SECTION I

Les prêts de capitaux

Les prêts de capitaux sont ceux qui influencent directement la trésorerie de la banque.

Nous distinguons:

- le crédit en compte courant;
- le prêt;
- l'escompte;
- le crédit documentaire.

1. LE CRÉDIT EN COMPTE COURANT⁹

En ouvrant un crédit en compte courant, le banquier autorise son client à rendre son compte débiteur à concurrence d'un montant maximum fixé dans l'acte d'ouverture de crédit. Normalement, le compte présente un mouvement plus ou moins important, constitué par les prélèvements effectués et par les ordres de virement donnés par le client par suite de ses besoins courants de trésorerie d'une part — et qui s'inscrivent au débit de son compte — et par les versements de l'accrédité, les bonifications de ses clients, ou l'encaissement de chèques et d'effets de change remis à la banque d'autre part — et qui sont portés au crédit de son compte. L'intérêt, calculé pour chaque opération, est comptabilisé périodiquement au moment de la clôture du compte.

Il convient de relever que pour faciliter les affaires du client, l'ouverture d'un crédit en compte courant est souvent accompagnée d'un crédit d'escompte.

⁸ Cette question est traitée en détail au chapitre III, section I: « Les crédits garantis ».

⁹ Les auteurs français l'appellent également « l'avance en compte courant » ou « le crédit par caisse ».

Selon leur forme et leur durée, il est d'usage de faire la distinction entre les crédits en compte courant suivants :

- les facilités de caisse;
- les découverts;
- les crédits saisonniers.

La facilité de caisse est une avance de très courte durée, destinée à combler l'insuffisance de trésorerie de l'entreprise durant un intervalle de temps qui sépare ses propres paiements et ses encaissements. Etant donné qu'il s'agit généralement d'aider le client dans ses échéances mensuelles ou bi-mensuelles (paiement des salaires et des fournisseurs), l'utilisation du crédit ne se prolonge en principe pas au-delà de quelques jours. Ainsi, le solde débiteur du compte-courant est-il de plus courte durée que le solde créancier.

Le découvert a une durée d'utilisation plus longue que la facilité de caisse et répond à d'autres besoins. En fait, il complète la trésorerie du client d'une façon plus permanente, sans toutefois que le terme se prolonge, en principe, au-delà d'une année.

C'est naturellement la pratique des affaires qui a motivé ce concours un peu particulier du banquier. Quoique les raisons d'une demande de découvert puissent être très diverses, les opérations financées le plus couramment par ce moyen sont les suivantes :

- achat imprévu d'un lot de marchandises exceptionnellement avantageux;
- achat de matières destinées au stock en raison des prévisions d'évolution des marchés (difficultés d'approvisionnement, hausse des prix, etc.).

Il arrive également que le banquier consente un découvert en attendant la régularisation d'un crédit à moyen ou à long terme.

Le crédit saisonnier (ou crédit de campagne) trouve sa justification dans le fait que le rythme des saisons commande, dans une mesure importante, l'activité d'un grand nombre d'entreprises. Ainsi, une catégorie d'affaires réalisent-elles l'essentiel de leurs ventes en une ou deux périodes très courtes durant l'année (fabriques de jouets, par exemple) alors que les frais et les achats s'étalent sur tout l'exercice. A l'inverse, et c'est le cas le plus fréquent, les entreprises doivent procéder à la quasi-totalité de leurs achats durant une ou deux brèves périodes de l'année. Il en est ainsi des industries qui travaillent les denrées d'origine agricole. En revanche, les ventes s'échelonnent plus ou moins régulièrement, indépendamment des saisons.

En accordant un crédit saisonnier, le banquier facilite le financement des approvisionnements et des frais de fabrication de l'entreprise, en sachant que son avance sera remboursée régulièrement grâce au produit des ventes. De cette manière, l'industriel évite de devoir investir en permanence des capitaux dont il n'aurait qu'un emploi momentané pour faire face aux pointes de besoins de trésorerie.

Juridiquement à court terme à cause du délai de dénonciation, le crédit en compte courant est cependant considéré par le client comme étant un concours à moyen, sinon à long terme. En effet, si l'exploitation du compte se fait dans les conditions prévues — en particulier si le client affecte à ce compte l'essentiel de son mouvement de trésorerie et qu'il redevienne périodiquement créancier après avoir présenté un solde débiteur pendant une durée plus ou moins longue — et si, par ailleurs, les garanties pour le banquier demeurent les mêmes, ce dernier évitera de mettre fin à des relations d'affaires jugées réciproquement profitables.

2. LE PRÊT

Le prêt est la forme de crédit la plus simple et la plus normale dans l'esprit du client. A la différence de l'avance en compte courant, le prêt se réalise par la remise, en principe en une seule fois, des fonds « promis » par le banquier au bénéficiaire, ce dernier s'étant engagé à payer l'intérêt convenu et à rembourser sa dette suivant les termes du contrat.

Si l'avance en compte courant favorise le dénouement d'opérations successives à court terme, le prêt convient davantage à une affaire échéant à moyen ou à long terme. La demande du client et le choix du banquier seront donc dictés par la nature de l'opération à financer.

3. L'ESCOMPTE

Par l'escompte d'effets de commerce (lettre de change ou billet à ordre), le banquier met à la disposition de son client le montant correspondant à la remise d'effets, sans attendre leur échéance, déduction faite de certaines retenues dont la principale est un intérêt proportionnel au temps restant à couvrir jusqu'à l'échéance.¹⁰ Le recouvre-

¹⁰ A noter que les termes « intérêt » et « escompte » ne se recouvrent pas complètement. En effet, à taux égaux, l'escompte est en fait légèrement plus élevé que l'intérêt ; cette différence s'accroît à mesure que la période de calcul augmente. Voici un exemple de calcul :

	Intérêt 5 %	Escompte 5 %
	Fr.	Fr.
Capital stipulé pour trois mois	<u>10.000.—</u>	10.000.—
Escompte		<u>125.—</u>
Capital effectivement prêté	10.000.—	9.875.—
Montant à restituer en fin de période	<u>10.125.—</u>	<u>10.000.—</u>
Rémunération payée en fait en fin de période	<u>125.—</u>	<u>125.—</u>
Taux annuel par rapport au montant prêté pour trois mois.	<u>5 %</u>	<u>5,07 %</u>

ment des effets cédés doit normalement permettre à l'escompteur le remboursement de l'avance qu'il a consentie.

Dans la règle, seuls les effets de commerce peuvent faire l'objet de l'escompte.¹¹ Dans ce cas, il s'agit bien d'un crédit accordé au vendeur de marchandises, auquel le banquier permet — par l'opération d'escompte — de mobiliser ses créances sur ses acheteurs.

On présente quelquefois l'escompte comme l'achat au comptant d'une créance à terme. Si cette définition montre bien que le banquier acquiert la propriété du papier escompté — soit que l'effet a été créé à l'ordre du banquier, soit par endossement — elle ne permet cependant pas d'assimiler l'escompte d'un effet à l'achat d'une créance. Dans cette dernière opération, l'acheteur court les risques d'un créancier ordinaire, c'est-à-dire le risque d'insolvabilité du débiteur, sans possibilité de recours contre le vendeur. En revanche, l'escompteur bénéficie de la situation privilégiée accordée par le droit cambiaire au porteur d'un effet de commerce. De ce fait, ce dernier peut poursuivre tous ceux qui garantissent en raison de la loi le paiement, à savoir le tiré, le souscripteur, le tireur, les endosseurs antérieurs et les donneurs d'aval.

Techniquement, l'escompte peut se faire selon diverses modalités. Sur la base d'un bordereau indiquant le détail des effets, le banquier peut payer le montant net — c'est-à-dire après déduction de l'escompte, des frais et commission — en espèces. Il est, cependant, plus fréquent de créditer le compte du client. En cas de non-paiement par le tiré ou le souscripteur d'un billet à ordre, le banquier a deux possibilités: — soit exercer, à son profit, les recours que lui confère le droit de change;

— soit, si la convention d'ouverture du compte courant le prévoyait — ce qui est d'ailleurs généralement le cas — retourner l'effet à son client en débitant son compte. L'écriture passée au crédit du compte lors de la remise de l'effet est ainsi annulée ou contrepassée. Dans ce cas, le banquier fait usage de la clause « sauf bonne fin », signifiant qu'il avait crédité le compte du remettant provisoirement, sous réserve d'encaissement. Il va sans dire qu'ainsi le banquier renonce à toutes les garanties qui découlaient de la possession de l'effet.

L'escompte peut en outre être fait « en compte » ou « en valeur »: le client est crédité du montant de la remise valeur à l'échéance, sans déduction d'intérêt.

Enfin, le banquier peut prendre les effets à l'encaissement, ces

¹¹ En principe, le chèque n'est pas pris à l'escompte puisqu'il s'agit d'un instrument de paiement et non de crédit. Il se peut cependant que le client qui remet un chèque à la banque puisse bénéficier d'un crédit à très court terme, d'une durée égale au délai d'encaissement (C. O. 1116). Cela suppose alors que le compte du client soit crédité lors de la remise et non pas au moment de l'encaissement du chèque.

derniers demeurant la propriété du client. Son compte sera crédité du montant payé par le tiré à l'échéance.

L'opération d'escompte a la faveur des banquiers non seulement en raison des facilités qu'elle leur procure grâce aux possibilités de réescompte, mais surtout du fait des garanties liées à cette forme de crédit. En plus des privilèges accordés par le droit de change — ainsi que nous l'avons vu ci-dessus — une transaction commerciale doit, en effet, être à l'origine de l'établissement d'un effet de commerce. Dès lors, le crédit accordé est normalement remboursé par le dénouement de l'opération commerciale elle-même. Un certain nombre de mesures et de précautions étant prises, le risque pour le banquier s'en trouve sensiblement réduit.

4. LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE

Cette technique particulière du crédit est née du développement du commerce international et des problèmes pratiques inhérents à ce dernier.

Nous envisageons ici le cas du *crédit consenti à la demande d'un importateur*, bien qu'un banquier puisse être sollicité également par un exportateur. Remarquons cependant que, dans cette dernière éventualité, il s'agit en fait d'un crédit pouvant entrer dans la catégorie des avances garanties par une cession de créance ou d'un crédit d'escompte, avec la particularité — importante pour le banquier sous l'angle de l'appréciation du risque — que le débiteur est domicilié à l'étranger. Les crédits à l'exportation s'apparentent, par ailleurs, sur divers aspects techniques, au crédit à l'importation.

Le crédit documentaire ainsi précisé répond aux besoins suivants:

- assumer le financement des achats effectués par son client à l'étranger, en raison des difficultés ou de l'impossibilité pour ce dernier d'obtenir de la part de son fournisseur un délai de paiement;
- conférer au banquier un droit de gage sur les marchandises qu'il consent à financer par l'octroi du crédit;
- garantir l'exportateur étranger, c'est-à-dire le vendeur, que les marchandises livrées lui seront payées.

Ainsi le crédit documentaire n'est en fait qu'un cas spécial du prêt, à la différence qu'il n'a pas pour base des législations nationales, mais un droit coutumier international. Ce dernier a fait l'objet d'une réglementation sous l'égide de la Chambre de commerce internationale, qui a été révisée pour la dernière fois en 1962.

Il convient de relever que les industriels travaillant avec l'étranger requièrent fréquemment l'intervention des banques dans un autre but que celui de financer leur commerce; elles sont alors chargées de la surveillance et de l'exécution du règlement financier de la transaction, qui constituent souvent un travail important et complexe en raison

des réglementations en vigueur dans les différents pays et des documents nécessaires pour le bon déroulement de l'opération.

Nous nous bornerons, ci-après, à indiquer brièvement les documents et les mécanismes essentiels du crédit documentaire.

A. Mécanisme du crédit

A la demande du client (donneur d'ordre — importateur) et conformément à ses instructions, son banquier (banque émettrice) est chargé d'effectuer un paiement à un tiers (bénéficiaire) ou à son ordre (banquier de l'exportateur) contre remise des documents prescrits et pour autant que les conditions stipulées soient remplies.

B. Documents

En matière de crédit documentaire, les *documents* représentent des pièces exigées par le donneur d'ordre pour la réalisation du crédit. Les documents habituellement prévus sont les suivants:

1. *Les pièces de transport*: le connaissement maritime ou la lettre de voiture. Alors que le premier est à la fois un titre de transport et de propriété négociable, par endos s'il est à ordre, la lettre de voiture ne confère aucun droit réel à son propriétaire.
2. *La facture*, avec l'indication des parties contractantes, des conditions de livraison et de vente, mentionnera en outre la nature de la marchandise, la quantité, le prix à l'unité et le prix total. Les indications figurant sur la facture doivent correspondre aux conditions d'ouverture du crédit.
3. *L'assurance* est représentée par une police portant la date du chargement des marchandises ou une date antérieure, indiquant la valeur assurée ainsi que le genre de risques.
4. *Autres documents*: le donneur d'ordre peut exiger des documents accessoires, tels que certificats d'origine, de poids, de qualité, attestation consulaire, etc.

SECTION II

Les prêts de signature

Le concours du banquier, sans qu'il en résulte pour lui une sortie immédiate de fonds, peut être réalisé sous les formes suivantes:

- le crédit par acceptation;
- l'aval bancaire;
- la caution bancaire.

1. LE CRÉDIT PAR ACCEPTATION

consiste pour une banque à apposer sa signature en acceptant une traite tirée sur elle. Elle s'engage donc à payer cet effet même si son client, entre-temps, tombait en faillite ou s'il ne versait pas la provision permettant de couvrir la banque à l'échéance.

C'est le commerce international qui a engendré cette forme de crédit. En effet, on imagine aisément la situation du vendeur qui ne consent à livrer la marchandise que contre remise d'un effet de change, dont la valeur d'une des signatures au moins lui est connue.

Le crédit par acceptation s'est pratiqué à partir de la fin du XVIII^e siècle, sur la place de Londres, où les « Merchant Bankers » en avaient le quasi-monopole. Il a pris de l'importance vers la fin du XIX^e siècle et s'est généralisé au lendemain de la première guerre mondiale.

En France, certains établissements financiers se sont spécialisés dans cette forme de crédit: en particulier la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat et le Crédit National.

2. L'AVAL BANCAIRE

est une garantie donnée par un signataire de l'effet de change ou par un tiers, au moyen de sa signature sur l'effet de commerce suivie de la mention: « Bon pour aval ». Si l'aval n'indique pas le bénéficiaire de la garantie, cette dernière est conférée au tireur. Mais l'aval peut garantir l'engagement du tiré, auquel cas il convient de préciser: « Bon pour aval en faveur de X. »

Le but poursuivi et les avantages du crédit par acceptation valent également pour l'aval lorsqu'il est donné par un banquier. Cependant, si, dans le premier cas, la banque est appelée à coup sûr à payer à l'échéance, elle n'intervient, au titre d'aval, qu'en cas de défaillance de celui pour le compte de qui la garantie a été donnée.

3. LA CAUTION BANCAIRE

Une banque peut cautionner comme n'importe quelle autre personne physique ou juridique.

Le cautionnement consiste pour le banquier à garantir l'exécution d'une obligation souscrite par une autre personne, appelée débiteur principal. La caution s'engage par là même à assumer la charge de l'obligation en cas de défaillance du débiteur principal.

En raison de la notoriété de la caution, le client évite ainsi de devoir effectuer un dépôt en espèces ou de fournir d'autres garanties pour le cas où il deviendrait débiteur. Cette intervention peut lui permettre également d'encaisser immédiatement certaines créances

qui seraient, sinon, payables seulement ultérieurement. Cette pratique est de nos jours relativement fréquente, surtout dans les relations avec certaines administrations publiques (douanes, chemins de fer, administrations fiscales, justice, etc.) et avec certains secteurs de l'activité économique (industrie du bâtiment, par exemple).

Cette forme de crédit soulage ou facilite la trésorerie du client, sans qu'elle mette celle de la banque à contribution. Elle aboutit donc au même résultat, du point de vue du bénéficiaire, qu'un crédit en capital. En outre, elle est, pour ce dernier, relativement peu onéreuse, d'où le succès de cette forme de crédit.

CHAPITRE III

Les conditions du crédit

Au moment où les organes responsables d'un établissement financier ont pris la décision d'accorder un crédit à la suite d'un examen attentif de la demande présentée, il se pose pour eux la question de la *forme* et des *conditions du crédit*.

La forme donnée au concours de la banque dépendra des particularités de l'objet à financer, et cette question trouve, en principe, assez aisément une solution. En effet, à des circonstances données correspond fréquemment une forme de crédit déterminée. Du moins, une certaine forme conviendra mieux à telle opération, en ce sens que les intérêts du créancier seront ainsi mieux souvegardés. Le banquier choisira donc la solution présentant, *pour lui*, les meilleures garanties de remboursement.¹²

Il est plus difficile — plus important d'ailleurs également — pour le banquier d'*arrêter* et de *négoier* les *conditions* du crédit, c'est-à-dire les garanties. Son attitude et son choix dépendront du résultat de l'examen approfondi de la situation du client, au point de vue financier notamment, et de l'image qu'il se fera de ce dernier. Les conditions du crédit seront dictées par les risques courus par l'établissement financier dans une opération déterminée, ainsi que par la situation du marché de l'argent et des capitaux.¹³

En théorie, il serait relativement aisé de fixer une échelle des risques à laquelle correspondrait une gamme de garanties. Le rôle du

¹² L'analyse du risque inhérent à la forme du crédit étant traitée d'une manière approfondie dans la deuxième partie de notre étude (cf. sous-chapitre I, section IV), nous ne faisons ici que l'évoquer.

¹³ En effet, si la situation sur le marché de l'argent ou des capitaux est tendue, l'intérêt du banquier dans l'obtention de garanties sous forme de titres de première valeur, réside dans la possibilité qu'il a d'obtenir à son tour une avance contre nantissement de ces mêmes valeurs, soit auprès d'une banque commerciale, soit auprès de l'institut d'émission.

banquier, une fois le risque déterminé, consisterait alors à appliquer les conditions relatives à ce risque.

Dans la vie des affaires, la situation décrite ci-dessus ne se présente à vrai dire jamais. En lieu et place d'un cas simple et clair dont toutes les données sont connues et mesurables, le banquier se trouve en présence d'un problème souvent complexe comprenant plusieurs variables difficilement mesurables, quelquefois des inconnues. En outre, son interlocuteur est fréquemment un homme dont il ignore tout. L'ouverture d'un crédit sera donc précédée d'une *négociation*, d'une part, entre le banquier, spécialiste devant connaître, en plus des données ressortant du dossier du client, la *diversité* des moyens à sa disposition dont un choix judicieux lui permettra, au terme de cette phase, de conclure le contrat en sauvegardant les intérêts de l'établissement qu'il représente, et, d'autre part, le client qui a pour avantage de connaître l'affaire pour laquelle il sollicite un crédit.

Après l'étude *des formes du crédit*¹⁴, nous examinerons, dans les deux sections qui suivent, les *conditions du crédit*, ce dernier pouvant être en blanc ou garanti. Ainsi, avant d'aborder le sujet du risque en matière de crédit bancaire, nous aurons traité de la technique; nous serons, de cette manière, mieux à même d'étudier et d'évaluer le risque couru par le banquier, puisque nous connaissons un des aspects de son activité, à vrai dire le plus apparent, comme aussi le plus simple.

SECTION I

Les crédits garantis

Nous tenterons, dans le cadre de la présente section, de faire l'*inventaire* des garanties pouvant être affectées à un crédit, sans nous prononcer sur la valeur et sur les risques de chaque garantie. Nous aurons l'occasion de revenir sur ces derniers points dans la suite de notre étude.

1. LA GARANTIE — GÉNÉRALITÉS

Le terme de garantie, dans un *sens général*, « sert à désigner toute espèce de moyen juridique d'éviter une perte ou de réparer un dommage. Avoir une garantie, c'est être, au fond, au bénéfice d'un droit

¹⁴ Cf. chapitre II ci-devant: « Les formes du crédit. »

subjectif, par l'exercice duquel on pourra échapper, le cas échéant, aux conséquences dommageables d'un fait déterminé ». ¹⁵

En *matière de crédit*, la garantie constitue, en quelque sorte, « un privilège conféré au créancier pour suppléer à l'insuffisance de son droit personnel contre le débiteur ». ¹⁶

La garantie peut se présenter sous forme d'un *droit personnel*, c'est-à-dire un droit de créance (voir paragraphe 2 ci-après: « Les garanties personnelles ») ou un *droit réel* (voir paragraphe 3: « Les garanties réelles »). Dans le premier cas, la garantie réside dans un rapport juridique liant la personne garantie au garant. L'obligation de ce dernier consiste à reprendre les engagements que le débiteur ne pouvait plus assumer et, dans le cadre des relations bancaires, à rembourser la perte que la personne garantie aurait eu à subir.

Le titulaire d'un droit réel — en l'occurrence d'un droit de gage — peut faire valoir certaines prétentions sur une chose déterminée, le propriétaire de cette dernière s'étant déclaré d'accord d'affecter le produit de sa réalisation à la couverture des engagements auxquels le débiteur n'a pas pu faire face.

Juridiquement, le contrat constitutif de garantie peut être un contrat unilatéral si la personne garantie ne fournit aucune contre-prestation au garant. Il constitue un contrat bilatéral dans le cas où l'autre partie s'est engagée à accorder un prêt moyennant une garantie déterminée.

2. LES GARANTIES PERSONNELLES

A. Le cautionnement

Le contrat de cautionnement est régi par les articles 492 à 512 du Code des obligations, ainsi que par quelques dispositions spéciales éparses. ¹⁷

Nous nous limiterons ici à énumérer les principales caractéristiques des différents types de cautionnement. ¹⁸

1. Définition

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne s'engage envers le créancier à garantir le paiement de la dette contractée par le débiteur (C. O., 492/1).

¹⁵ P.-A. Gilliéron, op. cit.

¹⁶ Op. cit.

¹⁷ C. O. art. 114, 116, 117, 121, 135-136, 141, 178, 568, 1020-1022, 1066, 1067, 1098, 1114, 1143; CCS: art. 395, 408, 582, 591, 637; L. P.: art. 6, 129, 143, 149, 156, 215, 217, 232, 259, 298, 303, 317.

¹⁸ Pour une étude plus complète du cautionnement ainsi que pour la bibliographie, voir P.-A. Gilliéron: « Les Garanties personnelles ».

Il ressort de cette définition que:

- a) le cautionnement constitue la garantie d'un paiement;
- b) ce paiement représente la prestation d'un tiers.

Seuls le créancier et la caution interviennent comme parties au contrat.

2. *Forme*

- a) *Forme authentique* pour les *personnes physiques* si le cautionnement est supérieur à Fr. 2000.— (C. O., 493). Pour les personnes non inscrites au R. C., le consentement écrit du conjoint est nécessaire (C. O., 494).
- b) La *forme écrite* est valable dans les autres cas. En outre, le contrat de cautionnement doit indiquer le montant total à concurrence duquel la caution est tenue.

3. *Types de cautionnement*

La classification adoptée pour les différents types de cautionnement repose sur la nature des conditions que doit remplir le créancier pour exercer ses droits contre la caution.

Cautionnement simple (C. O., 495)

Le créancier ne peut exiger le paiement de la caution que lorsqu'une des conditions suivantes est remplie:

- le débiteur principal a été déclaré en faillite;
- le débiteur principal a obtenu un sursis concordataire;
- le débiteur principal s'est vu délivrer un acte de défaut de biens définitif;
- le débiteur principal a transféré son domicile à l'étranger;
- le débiteur principal transfère son domicile d'un état étranger dans un autre, entravant les poursuites intentées par le créancier.

En outre, si la créance était garantie par un gage, la caution a, en principe, le droit d'en exiger la réalisation avant d'être tenue de payer (C. O., 495/2, 495/3).

Le cautionnement solidaire (C. O., 496)

Le créancier peut rechercher *directement* la caution si l'une ou l'autre des deux conditions est remplie:

- le débiteur est en retard dans le paiement de sa dette et il a été sommé en vain de s'en acquitter;
- l'insolvabilité du débiteur est notoire.

Même si la créance est garantie par un gage mobilier, le créancier peut exiger le paiement de la caution, si l'une des conditions ci-après est remplie:

- le gage ne couvre probablement plus la dette suivant l'appréciation du juge;

- s'il en a été ainsi convenu;
- le débiteur est en faillite;
- le débiteur a obtenu un sursis concordataire.

Le cautionnement conjoint (C. O., 497)

« Lorsque plusieurs personnes ont garanti conjointement une même dette divisible, chacune d'elles est obligée comme caution simple pour sa part et comme certificateur de caution pour la part des autres. »

Le certificateur de caution (C. O., 498)

Le certificateur de caution cautionne la première caution envers le créancier et en répond de la même manière qu'une caution simple.

L'arrière-caution (C. O., 498)

L'arrière-caution est une seconde caution qui répond du débiteur à l'égard de la première caution.

B. L'aval (C. O., 1020 et ss.)

L'aval constitue en quelque sorte un cautionnement donné quant au paiement d'un effet de change, sur celui-ci directement ou sur une allonge.

En principe, le donneur d'aval fait précéder sa signature sur l'effet de change des mots « bon pour aval »; cependant, sa seule signature, au recto de l'effet, est également suffisante.

Le donneur d'aval doit indiquer le bénéficiaire de la garantie, à défaut de quoi elle est réputée donnée pour le tireur.

C. Autres formes de garantie personnelle

Les deux formes de garantie, le cautionnement et l'aval, que nous avons examinées plus haut, constituent les formes classiques de sûreté, régies par la législation, d'un usage courant dans la vie des affaires. La pratique commerciale et l'imagination des financiers, les nécessités juridiques et économiques ont cependant engendré une variété d'autres modes de garantie qui ne sont pas précisés dans la loi. Il s'agit d'ailleurs fréquemment de garanties au sens large du terme, une sûreté de fait. Nous n'avons pas la prétention ici d'en faire une énumération exhaustive, mais nous relèverons les cas les plus fréquents dans la pratique.

1. Reconnaissance de dette

La signature d'une reconnaissance de dette en faveur du créancier atteste juridiquement l'existence de l'obligation contractée par le débiteur. Il s'agit d'une garantie au sens large du terme, en ce sens qu'elle permet au créancier de faire valoir ses droits plus facilement dans certaines circonstances. C'est le cas, notamment, en cas de pour-

suite: une reconnaissance de dette permet d'obtenir une main-levée provisoire de l'opposition.

2. *Les engagements de faire*

Il s'agit d'un acte juridique liant le débiteur et le créancier uniquement, et n'étant, par conséquent, pas opposable aux tiers. Pris pour lui-même, un engagement de cette nature constitue une garantie personnelle, mais son exécution donnera effectivement naissance, dans la plupart des cas au profit du créancier, à une garantie réelle.

Voici les cas les plus fréquents:

- la promesse de céder une créance;
- la promesse de constituer un gage ou à le compléter
- l'engagement de maintenir les fonds propres dans une certaine proportion par rapport aux engagements;
- l'engagement d'effectuer toutes les opérations de trésorerie par l'intermédiaire de la banque créancière;
- l'engagement de fournir régulièrement les rapports de comptabilité périodiques établis par un fiduciaire, ainsi que les rapports de vérificateurs;
- l'engagement de s'attacher les services d'un spécialiste déterminé, ou de recourir à un expert dans certaines circonstances.

3. *Les engagements de ne pas faire*

Nous citerons:

- le « pactum de non cedendo », ou clause d'inaliénabilité, par lequel le débiteur s'engage à conserver dans son patrimoine certains biens. De cette manière, le créancier conserve un droit de gage général sur l'ensemble des biens du débiteur. La valeur de cette garantie est illusoire si elle n'est pas jumelée avec l'engagement de ne pas contracter d'autres dettes;
- l'engagement de ne pas constituer de gage en faveur de tiers;
- l'engagement de ne pas se séparer d'un collaborateur ou d'un expert;
- l'engagement de ne pas faire certains actes de gestion (par exemple, d'augmenter les stocks au-delà d'une certaine limite).

Pour les engagements de faire, la banque peut introduire une procédure en exécution. En revanche, dans le cas d'un engagement de ne pas faire, cette possibilité n'existe pas, les actes contractés avec des tiers de bonne foi étant juridiquement valables. Le banquier a, dès lors, deux moyens:

- résoudre le contrat immédiatement, à condition que l'acte d'ouverture de crédit l'ait prévu;
- intenter une action en dommages-intérêts contre le débiteur. Juridiquement possible, une telle procédure ne présente souvent pas d'intérêt économique.

3. LES GARANTIES RÉELLES

Une garantie est dite réelle¹⁹ dès le moment où un bien déterminé est affecté en garantie d'une dette. Alors que, dans le cas d'une garantie personnelle, l'ensemble du patrimoine du garant constitue le répondant du crédit, ici une chose est soustraite du patrimoine pour garantir spécialement l'engagement. Si le bien remis en garantie est la propriété d'un tiers, la sûreté du créancier s'en trouvera augmentée. On estime, à juste titre, qu'une garantie réelle — fournie par le débiteur ou par un tiers — présente davantage de sécurité pour un créancier qu'une garantie personnelle, en raison du fait que dans le premier cas il est possible de comparer relativement facilement la valeur du gage au montant de l'engagement, alors que dans le cas d'une garantie personnelle l'ensemble du patrimoine constitue la garantie de l'ensemble des créanciers. Or, il est difficile de se faire une idée précise, rapidement et directement, de la situation personnelle véritable du garant, ainsi d'ailleurs que du montant total de ses engagements. Les garanties réelles sont, en principe, groupées en deux catégories suivant la nature du gage:

- le gage mobilier constitué par un contrat de gage mobilier ou le nantissement;
- le gage immobilier découlant du contrat d'hypothèque.

Nous en traitons plus en détail ci-après:

A. Les gages mobiliers

Le Code civil suisse, au titre vingt-troisième, traite du gage mobilier: dans un chapitre premier, de la constitution du gage des choses mobilières, et dans un chapitre deuxième, du gage sur les créances et autres droits. (CCS, article 884 et ss.)

Dans son exposé systématique, M. le professeur Pierre Tuor²⁰, constate que « la définition du gage mobilier comprend deux éléments essentiels: le gage mobilier sert à la sûreté d'une créance et il confère au créancier la faculté, s'il n'est pas désintéressé, de se payer sur le produit de la chose remise en gage ».

Le créancier gagiste bénéficie d'un droit sur la valeur de la chose, qu'il peut faire valoir, en règle générale, par la voie de la poursuite en réalisation de gage mobilier ou immobilier. Les parties peuvent cependant convenir que le gage sera vendu de gré à gré. Ce mode privé de réalisation est particulièrement utile en matière bancaire, parce qu'il permet de désintéresser le créancier plus rapidement que ce ne serait le cas en suivant la procédure légale. D'ailleurs, lorsque le gage est

¹⁹ Du latin « res ».

²⁰ Pierre Tuor: « Le Code civil suisse, Exposé systématique », Ed. Polygraphiques S. A., Zurich, 1950, p. 633.

constitué par des titres cotés en bourse, ce procédé peut être tout à l'avantage du constituant (en cas de baisse en bourse, par exemple).

Le droit de gage prend fin par le paiement de la créance, exception faite pour le compte courant, le créancier conservant la garantie même après que le solde du compte a été arrêté et reconnu (C. O., 117/3 et les « conditions générales » que les grandes banques font signer à leur client et qui précisent généralement ce point).

Notons que:

- le créancier ne peut, en aucun cas, s'approprier le gage, faute de paiement (CCS, article 894);
- le créancier ne peut engager la chose dont il est nanti qu'avec le consentement du constituant (CCS, article 887).

La forme ordinaire du gage mobilier est le *nantissement*, par quoi il faut entendre que le créancier prend *possession* de la chose. Ce principe souffre de quelques exceptions prévues par la loi (copossession CCS, 884/3, tiers dépositaire²¹, engagement du bétail CCS, 885).

Au point de vue formel, le Code civil ne subordonne pas la validité du contrat de gage mobilier à quelque forme que ce soit. Les dispositions du Règlement d'exécution de la loi sur les banques et les caisses d'épargne, du 30 août 1961²², ainsi que les instructions de la Commission fédérale des banques ne privent donc nullement les établissements financiers soumis à ladite loi de la garantie qu'ils détiennent en raison du nantissement de choses mobilières au cas où le constituant n'aurait pas signé d'acte de gage. Cette réglementation ne constitue qu'un critère pour la classification des comptes débiteurs des banques, les débiteurs n'ayant pas signé d'acte de gage devant figurer sous la rubrique « débiteurs en blancs », alors même que, du point de vue de la banque, la créance est normalement garantie.

Une fois en possession de l'objet, la banque court-elle le risque de se voir contester la validité de l'acte de nantissement? Si la banque a acquis le gage de bonne foi, personne ne peut faire valoir de prétention²³, exception faite si la chose a été volée à son propriétaire, s'il l'a perdue ou s'en est trouvé dessaisi de quelque autre manière

²¹ Nous revenons plus loin en détail sur le nantissement des marchandises qui constitue le cas le plus fréquent du tiers dépositaire.

²² Annexe II: « Instructions pour l'établissement des comptes annuels selon les articles 18 à 20 du règlement d'exécution. »

²³ P. Tuor, op. cit., page 637: « La protection accordée aux acquéreurs de bonne foi de droits de gage est attachée, pour les meubles, à la possession, comme elle l'est, pour les immeubles, à l'inscription au Registre foncier. Le rôle dévolu à la possession en matière de gage mobilier a pour conséquence que les tiers de bonne foi sont fondés à considérer le possesseur d'objets mobiliers comme capable d'en disposer. L'acquéreur de la propriété n'est pas seul à être protégé; le créancier nanti l'est aussi lorsqu'il a reçu la chose de bonne foi d'une personne qui n'avait pas pouvoir d'en disposer (CCS 884/2). »

sans sa volonté, auquel cas le propriétaire peut, pendant un délai de cinq ans, exercer une action en revendication même contre le créancier gagiste (CCS, 934). De la même manière, l'action révocatoire²⁴ ne porte pas atteinte aux droits du créancier gagiste s'il est de bonne foi, c'est-à-dire s'il ignorait que son client était insolvable au moment de la constitution de la garantie, celle-ci étant intervenue six mois avant la saisie ou avant l'ouverture de la faillite. Le banquier est également protégé si, avant ce délai de six mois, le débiteur s'était engagé à fournir une garantie.

Ainsi, pour peu que le prêteur soit de bonne foi — ce dont on ne saurait douter de la part d'un banquier digne de ce nom — la garantie qui lui a été remise pourra effectivement servir de couverture à l'avance consentie, le risque d'éviction étant minime.

Nous examinons, ci-après, les objets mobiliers qui, en règle générale et dans la plupart des cas, peuvent constituer une garantie pour le banquier qui consent un crédit.

1. *Les titres*

On comprend, en règle générale, sous cette dénomination, les actions et les obligations. Il s'agit là d'ailleurs du cas le plus fréquent en matière bancaire.

Dans une acception plus large, nous traiterons ici des papiers-valeurs, tels que définis par le C. O., à l'article 965: « Sont papiers-valeurs tous les titres auxquels un droit est incorporé d'une manière telle qu'il soit impossible de le faire valoir ou de le transférer indépendamment du titre. » Ainsi comprise, la cédule hypothécaire peut donc être remise en gage de la même manière que tout autre titre.

L'engagement de titres au porteur est relativement simple puisque leur seule remise au créancier gagiste est suffisante (CCS, 901/1). Celui des autres papiers-valeurs, c'est-à-dire des titres nominatifs ou à ordre, nécessite la remise du titre muni d'un endossement ou d'une cession (CCS, 901/2). Notons qu'en vertu de la loi, c'est le propriétaire des actions engagées qui est en droit de représenter ses actions à l'assemblée générale (CCS, 905).

Actions et obligations

En pratique, le banquier s'efforce d'obtenir en nantissement des titres de négociation courante, cotés en bourse et bénéficiant d'un large marché. En règle générale, la valeur de garantie des titres nantis ne correspond qu'à une fraction de la valeur au cours de bourse. La marge, qui varie entre 20 % et 50 % suivant le genre de titre, constitue pour le banquier une sécurité contre une baisse de la valeur du gage.

²⁴ Loi fédérale sur la poursuite pour dettes et la faillite (L. P.), art. 285 et ss.

La valeur d'une action non cotée est très aléatoire. Si elle peut, théoriquement²⁵, faire l'objet d'une évaluation sur la base du bilan de la société et de son rendement, ce mode de calcul peut conduire le créancier à des déconvenues en cas de réalisation. En effet, du fait même que le marché de ces actions n'est pas organisé, il se peut que le créancier ne trouve que difficilement preneur, ou l'amateur ne s'y intéressera qu'à un prix tenant compte des circonstances particulières du moment (par exemple situation du créancier devant réaliser rapidement, etc.).

Pour l'évaluation d'une action non cotée, la connaissance d'un élément est très importante, élément dont il est d'ailleurs difficile d'avoir connaissance, si ce n'est par l'administration de la société elle-même: il s'agit de savoir quels sont les actifs de la société qui sont eux-mêmes engagés, en faveur de qui et en garantie de quels engagements. On peut très bien imaginer que des immobilisations soient affectées en garantie d'engagements d'une société affiliée, en faveur d'un créancier d'un important client, voire d'un administrateur ou d'un directeur. C'est dire que les actifs peuvent couvrir d'autres dettes que celles figurant au passif du bilan.

Il convient de prendre garde également à la valeur des actions d'une société anonyme remises en nantissement par un actionnaire, généralement administrateur, en couverture d'un crédit accordé à la société. Les actions n'auront de valeur qu'aussi longtemps que la société elle-même sera solvable. Elles ne sauraient donc suppléer à l'insolvabilité de la débitrice.

Un autre exemple rencontré dans la pratique montre bien les précautions qui doivent être prises lorsque la garantie est constituée par des actions. Il s'agit du cas suivant: un crédit accordé était couvert par le portefeuille de titres d'une société anonyme, représentant quasi le seul actif de cette dernière, ainsi que par le capital-actions de la société. Ainsi, à supposer qu'une société anonyme au capital de *Fr. 100 000.*—, dont l'actif se compose d'un portefeuille de titres de même valeur, remette ces derniers en nantissement, et que l'actionnaire-administrateur engage la totalité du capital-actions de ladite société, la garantie réelle ne sera que de *Fr. 100 000.*— Précisons que la fraude a été découverte parce que les deux genres de titres ont été remis à la même banque.

Nous estimons que, dès le moment où des actions non cotées garantissent un prêt, c'est au maximum la valeur fiscale des actions qui doit servir de base au calcul de la couverture. En outre, la marge devrait être plus élevée que pour les titres cotés.

²⁵ Nous verrons plus loin quelles sont les difficultés, dans la pratique, de se faire une idée exacte et précise de la valeur de l'action d'une société à partir de son bilan. La question des réserves tacites prend ici toute son importance.

Dans la pratique, il faut reconnaître qu'en règle générale les actions non cotées remises en gage sont évaluées avec prudence, en tenant compte des facteurs relevés ci-dessus. Il y a cependant une exception: celle des actions des sociétés immobilières, en raison de l'essor considérable pris par ces dernières depuis quelques années.²⁶ Nous ne nous attarderons pas sur les raisons de ce succès, nous bornant ici à le constater. De nos jours, ces actions constituent des garanties relativement courantes, que les créanciers ont pris l'habitude de considérer comme des garanties de premier ordre à des cours pouvant représenter un multiple de la valeur nominale de l'action. Le cours des actions est justifié par les réserves tacites sur immeubles ensuite de l'évolution favorable du marché immobilier. Non seulement cette réserve était-elle difficilement chiffrable, mais incertaine en raison même de la cause de l'augmentation de la valeur des immeubles. Ainsi, dès le moment où des mesures de politique économique ont été prises par la Confédération (mesures limitant le crédit, mesures restrictives frappant les capitaux étrangers), le marché immobilier s'est détérioré, causant des déconvenues aux créanciers garantis, directement ou indirectement, par des immeubles. Cet exemple a eu le mérite d'attirer l'attention des prêteurs sur le caractère aléatoire d'une réserve lorsque cette dernière n'est pas réalisée, et qu'elle n'est pas placée en une valeur moins sujette à fluctuations.

Le nantissement d'*obligations* intervient fréquemment dans la vie des affaires et est très apprécié de la part des banquiers. Cette préférence tient aux raisons suivantes:

- a) Les obligations sont émises, dans la très grande majorité des cas, sous la forme de titres *au porteur*. Le nantissement ne pose ainsi aucun problème d'ordre formel.
- b) Les obligations ne peuvent pratiquement être émises que par des entreprises connues du grand public²⁷, puisque c'est ce dernier qui est appelé à les souscrire. La publicité donnée à la marche de ces maisons par la publication périodique de leurs comptes, par la

²⁶ A noter que le banquier court un risque de fraude non négligeable du fait que de nombreuses sociétés immobilières ne comprennent qu'un administrateur unique avec signature individuelle. Il est par conséquent facile, pour ce dernier, de confectionner les actions en plusieurs exemplaires et, par conséquent, de les nantir plusieurs fois.

²⁷ Nous donnons à cette expression le sens le plus large. Nous n'ignorons pas que les particuliers ne sont pas les seuls, et de loin, à placer leurs économies en obligations. Les fondations de prévoyance pour le personnel, les caisses de retraite des entreprises participent à la souscription des emprunts publics dans une mesure toujours plus importante. Nous entendons donc par « un grand public » non seulement les particuliers, mais également ceux qui interviennent pour le compte de personnes morales, sans que les responsables soient nécessairement des financiers ou des hommes d'affaires très au courant du marché des capitaux.

- cotation aux bourses de leurs actions, est une garantie pour le créancier pouvant suivre l'évolution de la situation de l'entreprise débitrice.
- c) Les obligations émises par une entreprise jouissant d'un certain standing sont fréquemment cotées à une ou plusieurs bourses. Le créancier gagiste connaît dès lors chaque jour la valeur de la garantie en sa possession. En outre, la réalisation des obligations est aisée puisque le marché est organisé.
- d) L'obligation, de par la nature du titre, présente une fluctuation de valeur moins importante que l'action. L'emprunt obligatoire peut en outre être garanti par certains éléments d'actifs appartenant à la société débitrice ou à une tierce entreprise. Les risques de perte sont donc moins grands que pour l'action, d'où la stabilité de ce genre de titres.
- e) L'article 723 C. O. constitue une garantie pour les obligataires. La loi prévoit, en effet, que « dans les sociétés dont le capital social s'élève à cinq millions de francs ou plus, ou qui ont des obligations d'emprunt, ou qui annoncent publiquement qu'elles acceptent de l'argent de tiers, l'administration est tenue de faire examiner le bilan par des experts comptables étrangers à la gestion de la société. Les sociétés fiduciaires et les syndicats de revision sont assimilés à ces experts comptables ».
- Nous sommes d'avis que cette disposition constitue une sécurité réelle pour tous les créanciers de la société, le contrôle de cette dernière étant effectué par des *spécialistes* en la matière. Aucune disposition légale, en revanche, n'impose pareille obligation à une société anonyme dont le capital est inférieur à cinq millions, qui n'a pas d'obligations d'emprunt ou qui n'annonce pas publiquement qu'elle accepte de l'argent de tiers. Dans ces derniers cas, l'assemblée générale des actionnaires peut nommer des contrôleurs sans aucune obligation s'agissant de leur qualification. Nous ne nous étendrons pas ici sur l'efficacité et sur le sérieux du travail entrepris par ces contrôleurs, qui n'exercent parfois cette activité qu'occasionnellement.²⁸

Cédule hypothécaire

Ainsi que nous l'avons dit plus haut, la cédule hypothécaire a la qualité d'un papier-valeur.

Selon l'article 842 CCS, « la cédule hypothécaire est une créance

²⁸ La réglementation libérale en matière de contrôle dans les S. A. constitue, à nos yeux, une faiblesse de notre système juridique, dont pâtissent à la fois les actionnaires et les créanciers. Nous rappelons, par ailleurs, que la profession d'expert comptable n'est pas officiellement réglementée et que le titre n'est pas protégé. La « Corporation » des experts comptables comprend dès lors des membres de qualification très inégale.

personnelle garantie par un gage immobilier ». Mais, à la différence de l'hypothèque, le conservateur du Registre foncier délivre, au moment de l'inscription du droit du créancier, un *titre* au porteur ou au nom d'une personne déterminée.

Le transfert des droits du créancier ne peut donc se faire indépendamment du titre (CCS, 868/1).

S'agissant du nantissement d'une cédula hypothécaire, les principes généraux concernant les papiers-valeurs s'appliquent ici également (voir aussi CCS, 869).

Lettre de gage

D'abord réglementée par le Code civil, l'émission des lettres de gage est actuellement régie par la loi fédérale du 25 juin 1930.

La lettre de gage est un titre nominatif ou au porteur, émis par la Centrale des banques cantonales ou par la Centrale des établissements de crédit hypothécaire, que l'on peut assimiler à l'obligation d'emprunt qui serait au bénéfice d'une garantie légale.²⁹

Les lettres de gage jouissent, de par la loi, d'une double garantie. Directe, en premier lieu, en ce sens que les lettres de gage sont couvertes par les créances qui naissent des prêts que les instituts d'émission consentent à leurs membres, c'est-à-dire aux banques auxquelles elles remettent le produit de l'émission. Une garantie indirecte est constituée par le fait que les prêts accordés par les centrales d'émission doivent être eux-mêmes couverts par des créances garanties par un gage immobilier.

2. *Les marchandises*

Dans quelles circonstances un crédit est-il garanti par des marchandises? Si cette garantie n'est pas très fréquente chez nous, au regard des autres modes de garantie possibles, dans certains cas les marchandises sont pourtant les actifs les mieux à même — quelquefois les seuls — de couvrir le banquier pour les avances faites. Nous pensons en particulier aux exemples suivants:

1. Un producteur qui écoule sa récolte durant quelques mois de l'année ne peut assumer ses charges financières courantes ou extraordinaires sans l'aide de la banque. Il s'agit donc d'un crédit temporaire, dans l'attente d'une prochaine rentrée de fonds. Ces crédits, dits *saisonniers*, sont normalement pratiqués dans certains secteurs de l'économie soumis à des conditions particulières: les frais courent toute l'année, alors que les recettes se concentrent sur une période relativement courte. C'est le cas notamment pour les viticulteurs, pour les agriculteurs faisant de la monoculture, etc.

²⁹ Avant l'adoption de la loi fédérale, il avait été émis des titres de cette nature sous le nom d'« obligations foncières ».

2. Des entreprises industrielles ou commerciales, pour des raisons techniques, commerciales, politiques ou autres, procèdent à des achats extraordinaires de matières premières ou de produits finis, supérieurs à leur possibilité financière du moment. Etant donné le caractère exceptionnel de l'opération, l'entreprise sollicitera un crédit de « raccordement », garanti par les marchandises, plutôt que d'adapter la structure financière de l'entreprise à la nouvelle situation.
3. Le financement des stocks obligatoires imposés par l'Etat.
4. Les entreprises vendant les matières ou les produits sans transformation, ni manutention (importateurs).

Les marchandises affectées en couverture d'un crédit bancaire sont très diverses: coton, laine, cuirs, papiers, pâte de bois, bijoux, pierres précieuses, etc. En règle générale, les banquiers n'acceptent que des marchandises bénéficiant de larges marchés, de préférence cotées en bourse. Ainsi, la question de l'évaluation du gage est relativement simple, et sa réalisation éventuelle facilitée. Cette exigence exclut pratiquement les produits finis³⁰, car seules certaines matières premières répondent à cette condition. Des œuvres d'art ou des collections de tout genre sont exceptionnellement acceptées par les banquiers. Mise à part la question de la conservation et de l'entretien, le problème de l'évaluation du gage et de son contrôle est extrêmement délicat, ainsi d'ailleurs que sa réalisation en cas de nécessité.

Sur ces marchandises qui auront été inventoriées, expertisées et reconnues de bonne qualité, le banquier prendra une marge, variant selon la qualité et la nature de la marchandise. Il est en outre fréquemment prévu par le contrat que le pourcentage de la marge de garantie constituée à l'ouverture du crédit sera maintenue pendant toute sa durée.

a) *La mise en gage des marchandises ou d'autres biens mobiliers*

Le gage est valablement constitué lorsque le constituant s'est dessaisi des marchandises au profit du créancier gagiste. Le *transfert de possession* de l'objet du gage est donc une condition essentielle (CCS, 884). Il n'est pas nécessaire que le banquier conserve lui-même les marchandises. En réalité, les biens entreposés chez le banquier constituent même l'exception, à moins qu'il ne s'agisse de marchandises présentant une grande valeur sous un faible volume et ne demandant que peu ou pas d'entretien (métaux précieux, bijoux en particulier).

En règle générale, les marchandises sont confiées à un entrepo-

³⁰ Dans notre pays, il arrive que des montres soient remises en garantie. La valeur de ce gage se déprécie très rapidement, à cause de l'évolution de la mode et surtout en raison du défaut d'entretien.

sitaire qui est chargé de la garde et de l'entretien du gage pour le compte du créancier gagiste.³¹ L'entrepoteur peut alors émettre un titre représentatif de marchandises qui, à certaines conditions, constitue un papier-valeur³²: le certificat de dépôt. Lorsque ce dernier, ou un duplicata du titre lorsque le certificat a été établi en plusieurs exemplaires, est remis en gage en lieu et place des marchandises, on l'appelle un warrant.³³

Il peut arriver, pour des raisons de commodité et pour permettre au constituant de travailler dans les conditions les plus rationnelles possibles, que les marchandises soient entreposées dans un local distinct dans l'immeuble du constituant ou dans un local loué spécialement à cet effet, mais sans que le débiteur puisse y accéder par lui-même. Il suffit, dans ce cas, que le constituant ne soit pas seul à exercer la maîtrise effective de la chose, mais en commun avec le créancier gagiste.³⁴ Ce sera le cas notamment si ce dernier détient seul une clef du local ou s'il ne peut être ouvert qu'au moyen de deux clefs, dont l'une est en possession du banquier. Ce mode de faire n'est cependant pas sans danger.

Il va sans dire que si les marchandises n'ont pas été confiées à un entrepoteur officiel, il est indispensable de les assurer contre les risques d'incendie, de vol, éventuellement d'altération. La police d'assurance devra alors stipuler la qualité de créancier gagiste et prévoir le versement des indemnités à ce dernier.

b) *Le cas particulier des machines d'une entreprise*

Le progrès technique impose des investissements de plus en plus importants aux entreprises, en particulier sous forme de machines et d'outillages. Il n'est pas question pour nous de traiter en détail ici le vaste problème de leur financement et de leur répercussion sur la structure financière de l'entreprise.

Nous nous bornons à envisager le cas de l'industriel dans l'obligation de financer ces achats par des fonds étrangers et qui ne dispose pas de garanties pouvant être affectées en couverture du crédit. C'est un cas relativement fréquent dans la pratique, auquel diverses solutions peuvent être apportées.

Nous avons vu ci-dessus que le gage mobilier, pour être valablement constitué, devait être remis en main du créancier ou d'un entrepoteur. Cette condition ne peut naturellement pas être envisagée pour des machines ou pour un outillage.

En France, le législateur a résolu cette question en consacrant une

³¹ Voir à ce sujet les dispositions du contrat d'entrepôt C. O., 482 et ss.

³² C. O., 1153.

³³ C. O., 1154; voir en outre ci-après: c) le warrant commercial.

³⁴ CCS, 884/3.

dérogation au principe de dessaisissement par la loi du 18 janvier 1951 relative au nantissement de l'outillage et du matériel d'équipement. Depuis lors, cette forme de garantie connaît une faveur justifiée, non seulement de la part des industriels, mais également de la part des professions libérales.

En Suisse, le bailleur de fonds qui désire en garantie des machines ou l'outillage sans que le débiteur doive s'en dessaisir a le choix entre deux solutions:

1. Le créancier demandera l'inscription au Registre foncier des machines comme accessoires immobiliers.³⁵ Cela suppose naturellement qu'une hypothèque existe déjà en faveur du créancier ou qu'elle sera créée. Cette solution ne convient guère qu'aux machines et aux installations fixes, à l'exclusion de l'outillage.
2. Le créancier devient propriétaire de l'objet, en l'achetant en son nom, puis le remet en location à l'entrepreneur.

Etant donné la particularité du droit suisse en matière de propriété mobilière, cette dernière ne s'acquiert qu'au moment de la mise à disposition effective de la chose, de la remise de la possession, de la tradition au sens étroit. Notons que, au contraire, le droit français confère à la vente le transfert de propriété.

Le constitut possessoire (l'aliénateur de la chose la retenant à un titre spécial) n'étant pas admis en pareil cas³⁶, l'industriel devra, pour le cas où les objets ont déjà été achetés, *effectivement* et *matériellement* livrer les machines ou l'outillage à l'acquéreur (le banquier) avant de pouvoir les installer à nouveau dans son atelier et les utiliser comme locataire.

Si, théoriquement et juridiquement, des machines peuvent équiper un atelier et y travailler sans que l'industriel ait pu en financer l'achat, et que ces biens constituent simultanément le répondant des avances faites par un tiers, il apparaît que cette opération est complexe, difficilement réalisable dans certains cas, et présente certains risques au point de vue juridique. En outre, quelle est la valeur de réalisation dans deux ans, par exemple, d'une machine coûteuse achetée aujourd'hui? Il est quasiment impossible de le dire, car, depuis la deuxième guerre mondiale, la dépréciation due au progrès technique et à l'apparition sur le marché de machines plus perfectionnées, est plus importante que celle résultant de l'usure de la machine. Or il n'est pas possible de dire quand apparaîtra la machine qui remplacera celle dont on fait aujourd'hui l'achat.

En conclusion, nous sommes obligé de constater que, pour toutes les raisons énumérées, les machines constituent une garantie bien aléatoire.

³⁵ CCS, 805, 946.

³⁶ CCS, 717.

c) *Le warrant commercial*

Le warrant, titre représentatif de marchandises remises en gage, est traité au chapitre VII du Code des obligations, dans la cinquième partie relative aux papiers-valeurs. Nous ne faisons ici que le mentionner, en précisant qu'au point de vue de la technique du droit, il est soumis aux dispositions particulières des articles 1153 C. O. et suivants, ainsi qu'aux dispositions spéciales dont nous avons traité plus haut s'agissant du nantissement des titres.

Nous avons traité ici du warrant parce que l'appréciation de la valeur du gage s'effectue selon les mêmes principes que pour les marchandises, puisque ce sont effectivement ces dernières qui garantissent le créancier.

3. *Les espèces ou garanties assimilées*

Ce mode de garantie paraît à première vue illogique, car l'on imagine difficilement un client d'une banque solliciter un crédit qui sera garanti par le nantissement d'espèces. Il peut cependant intervenir dans les cas suivants:

1. Les espèces remises en gage sont des pièces de monnaie de collection pouvant atteindre des valeurs élevées. Dans ce cas, le banquier aura soin d'en demander une expertise à un spécialiste.
2. Par extension, nous admettons que le crédit est garanti par des espèces au cas où le débiteur est titulaire d'un ou de plusieurs comptes créanciers auprès de l'établissement qui lui a accordé un crédit. Le banquier peut, dans ce cas, invoquer la compensation. Le fait que le compte créancier soit, non pas nominatif, mais numérique, ne change rien à la situation. Le banquier prendra cependant la peine, dans ce cas, de faire signer à son client une déclaration de titulaire-propriétaire, afin d'éviter toute contestation éventuelle sur la propriété de la créance.

B. Cession de créances

Nous avons traité, ci-dessus, du nantissement des créances incorporées dans un titre, qui est le cas le plus fréquent en matière bancaire. Nous examinons ici le cas de la cession de créances non matérialisées par un papier-valeur.

La cession de créances³⁷ est un contrat par lequel le créancier, le cédant, cède sa créance à un tiers, le cessionnaire. Ce contrat n'est pas générateur d'obligation; c'est un acte de disposition, le consentement des parties opérant le transfert. La cession exige la forme écrite sous peine de nullité et la seule signature du cédant est suffisante.

La cession — acte de disposition semblable au transfert dans le contrat de vente — a nécessairement une cause et cette dernière est

³⁷ C. O., 164 et ss.

la promesse de céder (*pactum de cedendo*), qui n'est soumise à aucune forme. Elle peut être conditionnelle et ce cas est relativement fréquent dans le domaine bancaire; par exemple, le contrat d'ouverture de crédit prévoit qu'au-delà d'une certaine limite de crédit et jusqu'à une somme déterminée, le client effectuera des cessions de créances. En principe, toutes les créances sont cessibles, même si elles sont conditionnelles, non échues, voire même, sous certaines réserves, de créances futures.

Quel est le risque du banquier en cas de cession de créance? Si la promesse de céder est onéreuse³⁸ — ce qui est évidemment toujours le cas dans les relations bancaires — le cédant ne garantit que l'existence de la créance. En revanche, il ne répond de la solvabilité du débiteur cédé que s'il s'y est engagé, cette responsabilité demeurant limitée au montant du prix de vente de la créance. En outre, la cession est nulle si l'incessibilité entre débiteur et créancier avait été prévue. Le banquier court un autre danger si la cession n'a pas été notifiée au débiteur: la loi prévoit, en effet, que ce dernier paie valablement en main du cédant tant qu'il n'a pas été avisé de la cession. Il appartient dès lors au cédant de faire suivre le règlement au prêteur. C'est la raison pour laquelle il est relativement fréquent que le banquier créancier avise le débiteur de la cession, qui ne pourra, dès lors, valablement payer qu'entre ses mains. Cette manière de faire est d'autant plus prudente que le débiteur est en droit d'invoquer la compensation envers le cédant.

Nous précisons que la cession en matière d'assurance est régie par des dispositions particulières.³⁹

C. Le droit de rétention

Il faut entendre par droit de rétention « le droit qu'a un créancier de conserver par devers lui et de faire vendre pour se couvrir des choses mobilières ou des papiers-valeurs qui sont en sa possession et qu'il devrait normalement restituer à leur propriétaire ». ⁴⁰

Le droit de rétention ne prend naissance qu'à la condition qu'il y ait un lien étroit entre la créance et l'objet retenu. La loi précise que « cette connexité existe pour les commerçants dès que la possession de la chose et la créance résultent de leurs relations d'affaires ». ⁴¹ C'est notamment le cas lorsqu'un client de la banque, propriétaire

³⁸ Etant donné qu'il s'agit en fait de la vente d'une créance, ce contrat entraînera à la banque une inscription au crédit du compte du client. C'est donc par extension que nous avons assimilé la cession de créance à une forme de garantie d'un crédit.

³⁹ Loi fédérale sur le contrat d'assurance du 2 avril 1908.

⁴⁰ Pierre Tuor, op. cit., p. 639, CCS, 895 et ss.

⁴¹ CCS, 885/2.

d'un dossier de titres qu'il a remis en dépôt, devient débiteur envers l'établissement financier. La banque ne restituera les papiers-valeurs que lorsque le client aura remboursé son compte, faute de quoi le créancier se désintéressera sur le produit de la réalisation des titres.

D. Le gage immobilier

Le Code civil suisse distingue trois formes de gages immobiliers:

- l'hypothèque;
- la cédule hypothécaire;
- la lettre de rente.

Nous reprenons ci-après ces différents cas.

1. L'hypothèque

L'hypothèque permet de constituer un immeuble en garantie d'une créance quelconque, actuelle ou future, conditionnelle ou non. Le contrat de gage doit être passé en la forme authentique et inscrit au Registre foncier. Il ne constitue cependant pas, à la différence de la cédule hypothécaire, un papier-valeur.

Etant donné son caractère de créance ordinaire, le transfert de la créance hypothécaire s'opère par voie de cession, conformément aux dispositions du C. O., c'est-à-dire au moyen d'un *contrat écrit*. Le gage, en sa qualité d'accessoire, suit de plein droit la créance. Il n'est, par conséquent, pas nécessaire d'en faire mention au Registre foncier ou sur le contrat de gage. Le Registre foncier n'indique ainsi que la personne du créancier originaire, non celle des autres qui peuvent avoir succédé à ce dernier.

L'immeuble avec ses parties intégrantes ainsi que les accessoires constituent le gage. S'agissant de ces derniers, il convient de noter que la loi permet, dans certaines limites, au constituant du gage, d'étendre la garantie à certains objets qui lui appartiennent (machines, mobilier d'hôtel), à condition de le mentionner expressément au Registre foncier.

2. La cédule hypothécaire (CCS, 842-846, 854-875)

Si l'hypothèque n'a pas d'autre fin que de servir de sûreté pour une créance, la cédule hypothécaire a été conçue, de plus, en vue d'un autre but: l'échange. En effet, le titre délivré par le conservateur du Registre foncier, destiné au créancier, a la qualité d'un *papier-valeur*. Les droits constatés par la cédule ne peuvent donc être transférés indépendamment du titre lui-même.⁴² Les facilités de transfert de la cédule hypothécaire et ses conséquences ont ainsi permis de mobiliser le sol et les immeubles.

Signalons encore, au titre des particularités de la cédule hypo-

⁴² CCS, 868 et 869.

thécaire, que sa constitution éteint par *novation* l'obligation dont elle résulte. Elle incorpore, par conséquent, une créance abstraite.

3. La lettre de rente (CCS, 847-853 et 854-875)

L'hypothèque et la cédula hypothécaire se rattachent toutes deux à une créance personnelle. En plus du gage spécialement affecté en garantie de la créance, le débiteur répond personnellement et subsidiairement sur tous ses biens.

Dans le cas de la lettre de rente, il ne subsiste aucun lien avec le débiteur en matière de garantie et l'immeuble constitué en gage intervient seul pour la couverture de la créance. Le créancier détient donc une sûreté réelle uniquement.

La lettre de rente constitue un papier-valeur incorporant une créance abstraite, comme la cédula hypothécaire.

Le propriétaire actuel de l'immeuble grevé est toujours et nécessairement le débiteur. L'acquéreur de l'immeuble devient de plein droit débiteur du titre à la décharge de l'ancien propriétaire.

Afin de compenser le fait que le débiteur ne répond pas personnellement de la dette sur l'ensemble de ses biens, le législateur a pris les mesures suivantes pour renforcer la valeur de la garantie:

- a) Restriction de la faculté de grever les immeubles de lettres de rentes en fixant une charge maximale.⁴³
- b) La charge maximale n'est fixée qu'à la suite d'une estimation de l'immeuble suivant une procédure officielle.
- c) Le canton assume la responsabilité de l'estimation et répond donc du dommage pouvant résulter d'une estimation trop élevée.
- d) Seuls les immeubles ruraux, les maisons d'habitation et les terrains à bâtir peuvent être grevés de lettres de rente.

La lettre de rente devant être un instrument de crédit à long terme, le législateur a introduit des dispositions légales rendant le remboursement et la dénonciation malaisés. Ainsi, le créancier ne peut exiger le remboursement qu'à la fin de chaque période de quinze ans et après avis donné une année à l'avance.⁴⁴ Quant au débiteur, il peut, à l'expiration de chaque période de six ans, effectuer le rachat de la lettre de rente en la dénonçant une année à l'avance.

4. L'ASSURANCE CRÉDIT

La possibilité de pouvoir s'assurer contre les risques résultant du crédit est relativement peu connue du grand public, sinon des hommes d'affaires eux-mêmes.

Cette question nous intéresse ici, bien que dans aucun cas le ban-

⁴³ CCS, 848.

⁴⁴ CCS, 850/2.

quier ne puisse assurer son propre risque. L'assurance couvre, en effet, le risque du crédit commercial, c'est-à-dire celui consenti par un industriel ou par un commerçant à un acheteur. La garantie pour un banquier est donc indirecte, en ce sens que si un débiteur de la banque s'assure contre le risque d'insolvabilité de sa clientèle, elle en profite en écartant une cause de difficulté financière chez son propre client. Dans certains cas, la banque bénéficie de l'assurance sous une forme encore plus avantageuse, puisque la cession à un tiers du droit à l'indemnité est possible. Ainsi, un crédit bancaire garanti par une cession de créances peut-il faire l'objet des mesures de sécurité suivantes:

- cession de créances avec une marge de 60 à 70 %;
- cession des droits envers l'assureur résultant de l'assurance crédit contractée par le client pour les créances cédées.

Le risque d'insolvabilité de la clientèle peut être assuré auprès de deux genres d'assureurs, suivant la nature de la cause d'insolvabilité.

A. L'assureur privé

Il assure le risque d'insolvabilité de l'acheteur provenant de causes commerciales.

B. L'Etat

La défaillance de l'acheteur étranger résultant de troubles politiques ou monétaires peut être assurée en Suisse auprès de la Confédération, conformément à la loi fédérale du 26 septembre 1958 relative à la garantie contre les risques à l'exportation.

Nous reprenons ci-dessous ces deux possibilités:

*A. L'assureur privé*⁴⁵

Il convient de distinguer:

1. L'assurance crédit à court terme

Le délai de paiement pour les ventes effectuées par l'assuré à ses clients est de douze mois.

Il existe deux types de police:

- La police globale, dans laquelle sont indiqués les crédits couverts

⁴⁵ Trois compagnies d'assurances seulement pratiquent en Suisse l'assurance crédit, dont une seule est suisse. Les primes payées en 1964 à ce titre s'élevèrent à Fr. 1 188 000.—, le total des primes pour la branche « accidents et dommages » étant de Fr. 1 281 570 000.—. Il s'agit donc bien d'un genre d'assurance peu connu pour différentes raisons, dont une, en particulier, expliquerait cette situation: le risque d'insolvabilité dans le commerce et l'industrie pour l'ensemble de la clientèle d'une entreprise est relativement faible par rapport au chiffre d'affaires annuel. Les sinistres ayant, dans la plupart des cas, une incidence financière peu importante sur le rendement de l'entreprise, les dirigeants ont pris l'habitude, jusqu'à ce jour, d'assurer eux-mêmes le risque.

pour chaque acheteur. Suivant les pays de domicile des acheteurs, la garantie varie de 70 à 75 % de la perte subie par l'assuré, et le taux de la prime s'élève de 2 à 8 % du chiffre d'affaires assuré. Ce type de police convient aux maisons qui accordent à leur clientèle des crédits élevés.

- La police globale pour laquelle seuls les crédits importants sont étudiés par la compagnie, les autres étant couverts sur la base des renseignements d'agences ou de l'expérience acquise par l'assuré. Suivant les pays de domicile des acheteurs, la garantie varie de 70 à 80 % de la perte et le taux de prime de 1 à 6 % du chiffre d'affaires assuré. L'assuré garde, en plus, à sa charge, une franchise déterminée de cas en cas.

Ce type de police convient aux maisons qui travaillent avec un grand nombre de clients, sans leur accorder des crédits élevés.

2. *L'assurance crédit à moyen terme*

L'assurance a pour objet les créances nées de la vente de biens d'équipement, payables au maximum dans un délai de quatre à cinq ans.

L'assurance couvre le « risque de crédit », c'est-à-dire la perte par suite d'insolvabilité du débiteur survenant après l'expédition des biens, et le « risque de fabrication », à savoir la perte résultant de l'insolvabilité du débiteur survenant entre la conclusion du contrat de vente et l'expédition.

La garantie varie de 65 à 75 % de la perte, suivant le pays de domicile de l'acheteur, et le taux de la prime pour un risque moyen va de 0,85 % pour un crédit d'une année, à 1,85 % du crédit pour un crédit de trois ans.

Dans ce cas également, il existe deux types de contrat:

- la police collective qui couvre les opérations traitées avec divers débiteurs dans un ou plusieurs pays;
- la police individuelle qui a pour objet une seule opération traitée avec un débiteur.

B. *L'Etat*⁴⁶

Conformément à la loi fédérale du 26 septembre 1958, la Confédération garantit les crédits accordés aux clients étrangers tant par les exportateurs que par des tiers (en particulier les banques).

La garantie couvre les risques politiques, monétaires et commerciaux si l'assuré est une institution de droit public ou une entreprise d'utilité publique. S'il s'agit d'une entreprise de droit privé, le risque commercial n'est pas assurable. Il en est de même du risque de catastrophe

⁴⁶ Cf. loi fédérale sur la garantie contre les risques à l'exportation du 26 septembre 1958 et bulletin N° 5 de la Société de Banque Suisse: « La concurrence internationale en matière de crédits à l'exportation. »

naturelle, quelle que soit la nature juridique de l'entité qui sollicite la garantie.

Pour être au bénéfice de la garantie, les produits exportés doivent être fabriqués en Suisse. En principe, la garantie est accordée pour une durée de cinq ans au maximum.

La garantie est fixée de cas en cas sur la base du montant facturé, mais elle ne peut aller au-delà de 85 % de ce chiffre. Elle est en outre limitée par le prix de revient des exportations. Ainsi donc, le bénéfice de l'industriel ne peut être en aucun cas assuré.

La garantie contre les risques à l'exportation n'est pas gratuite. Le bénéficiaire doit payer une prime en fonction du taux et de la durée de la garantie, qui est de 5 ‰ au minimum.

SECTION II

Le crédit en blanc

Le crédit est dit « en blanc », ou non couvert, lorsqu'il n'est assorti d'aucune garantie particulière, personnelle ou réelle.

Ce genre de crédit repose donc tout entier sur la personnalité de l'emprunteur, soit, en particulier, sur sa réputation d'homme de bonne foi et sa puissance de mettre en valeur des capitaux. En raison des relations de confiance devant nécessairement exister entre le banquier et son client, un crédit en blanc ne sera en principe accordé que si le premier nommé connaît personnellement bien les qualités morales et professionnelles du demandeur.

Le crédit non couvert, appelé par certains auteurs crédit personnel, est quelquefois distingué du crédit réel, fondé sur la chose donnée en garantie. S'agissant de la valeur de cette distinction, nous nous référons à ce que nous en avons dit en traitant des caractères généraux du crédit.⁴⁷

On admet généralement qu'un crédit en blanc présente pour le créancier un plus grand risque qu'un crédit garanti. La logique de cette déduction est évidemment inattaquable et les constatations faites dans la pratique confirment fréquemment cette appréciation. Nous avons vu, cependant, que l'estimation de la valeur d'une garantie n'était pas une chose simple et facile. En outre, la valeur d'un gage peut se déprécier pour différentes raisons avant l'échéance du crédit. Il est dès lors permis de dire qu'un crédit, même bien garanti, présente

⁴⁷ Cf. chapitre I, section I, page 11 ci-devant.

un certain risque, qui n'est quelquefois pas moindre que celui d'un crédit non couvert.⁴⁸

En réalité, un crédit en blanc a pour garantie l'ensemble du patrimoine du débiteur, à l'exclusion d'un bien particulier. Indépendamment de la difficulté de connaître la situation financière exacte d'un emprunteur, c'est précisément le fait que ce dernier demeure tout à fait libre de disposer de l'ensemble de sa fortune qui constitue le risque du banquier. La créance n'est, en effet, au bénéfice d'aucun privilège par rapport aux autres créanciers. Au contraire, il se peut que les biens du débiteur aient été constitués en garantie d'autres engagements contractés ultérieurement par le débiteur, sans que le banquier n'en sache rien.

Pour réduire le risque, la pratique bancaire a peu à peu dégagé un certain nombre de directives dont il est, en principe, tenu compte avant que la décision d'octroi d'un crédit en blanc ne soit prise. Nous les examinons ci-après.⁴⁹

1. Un crédit non couvert n'est normalement accordé qu'à des sociétés industrielles ou commerciales régulièrement inscrites au Registre du commerce ou à des personnes qui y sont également portées et qui exploitent une entreprise en raison individuelle.
2. Le banquier connaît personnellement l'emprunteur, son honnêteté et son intégrité, sa compétence et son sérieux en affaires. Lorsque le solliciteur est une entreprise, le prêteur est généralement déjà en relations d'affaires depuis un certain temps, ce qui lui permet de connaître un ou plusieurs membres de la direction et la renommée de l'entreprise. Dans l'un et l'autre cas, le banquier prendra des renseignements complémentaires au sujet de son client, s'il le juge utile. Quoi qu'il en soit, ce genre de crédit n'interviendra jamais s'il n'existe pas des relations de confiance entre partenaires.
3. L'avance est fonction des moyens propres du débiteur ou de la fortune nette de la société et n'excédera pas, dans la règle, 20 à 25 % de ces derniers.

⁴⁸ Crédit Suisse 1856-1956, plaquette éditée à l'occasion du centenaire de la banque et qui s'inspire largement du livre de M. W. A. Jöhr, professeur à l'École des hautes études commerciales de Saint-Gall, publié à l'occasion du même jubilé et qui s'intitule « Schweizerische Kreditanstalt 1856-1956, Hundert Jahre im Dienste der schweizerischen Volkswirtschaft ». Nous avons relevé à la page 22 de la plaquette: « ... l'expérience montra bientôt que, pour autant que les crédits en blanc étaient octroyés avec toutes les précautions voulues et régulièrement contrôlés, le risque qu'ils comportaient était souvent plus faible que pour les crédits accordés contre garanties, même lorsque ceux-ci paraissaient largement couverts. »

⁴⁹ Voir en particulier: « Le diagnostic financier de l'entreprise — Le point de vue du banquier », de M. J.-M. Clerc, directeur de l'Union de Banques Suisses à Lausanne, dans « Revue économique et sociale », Lausanne, août 1968.

4. L'échéance du prêt est à court terme.
5. Le banquier procédera à un examen attentif de la situation matérielle du client et se renseignera au sujet de la marche de ses affaires en se basant notamment sur les comptes établis, si possible, par un organe neutre (fiduciaire). Une grande partie de notre travail ⁵⁰ étant consacrée à l'étude de cette question, nous n'entrerons pas ici dans le détail. Nous nous permettons cependant de reprendre un point sur lequel nous insistons en raison de son importance. Nous avons vu plus haut que l'ensemble du patrimoine du débiteur servait en réalité de couverture dans le cas d'un crédit en blanc. Dès lors, le banquier demandera l'état détaillé des biens remis en gage, ainsi que les dettes que ces derniers doivent garantir. Si le client possède des immeubles, une demande d'extrait du Registre foncier est tout indiquée. Le prêteur se rendra ainsi compte quels sont les éléments de fortune qui n'interviendront pas comme garantie en sa faveur en cas de difficultés — à moins que les dettes pour lesquelles ils ont été remis en gage ne soient remboursées.

Sur un plan plus général, il arrivera que le banquier prenne d'autres mesures ou précautions pour se prémunir contre une défaillance du débiteur. Par exemple, il est peu probable qu'il consente un prêt non couvert si la situation politique et économique et les prévisions à court terme sont, dans l'ensemble, peu favorables. En outre, il se peut que le prêteur assortisse l'acte d'ouverture de crédit de certaines conditions, parmi lesquelles nous en relèverons deux :

- le maintien en place d'un dirigeant en qui le banquier a pleine confiance;
- l'engagement de faire ou de ne pas faire certains actes de gestion. ⁵¹

Notons — est-il même besoin de le dire — qu'un crédit en blanc nécessite une surveillance plus suivie qu'un prêt gagé, et par conséquent des relations plus fréquentes avec le débiteur.

Nous aurons l'occasion, dans la deuxième partie, de traiter d'une manière plus détaillée des facteurs intervenant dans la décision du banquier d'accorder un crédit. Si nous avons ici fait état de certaines conditions, c'est parce qu'elles sont en particulier valables pour le crédit en blanc, alors qu'elles n'interviennent dans les opérations de crédit garanti que conjointement avec d'autres facteurs, souvent déterminants.

⁵⁰ En fait, toute la deuxième partie intitulée: « Examen et appréciation du risque en matière de crédit. »

⁵¹ Bien qu'à notre avis les obligations de cette nature ne constituent pas une véritable garantie au sens où nous l'avons définie ci-devant, nous traitons de ce point plus en détail dans le chapitre des garanties personnelles, en raison de sa nature juridique.

Enfin, il peut arriver qu'une partie du crédit seulement soit en blanc, l'autre partie étant garantie.⁵² Cette manière de faire n'est pas toujours satisfaisante et constitue quelquefois le compromis sur lequel les parties se sont mises d'accord à l'issue d'une laborieuse négociation.

Ces crédits peuvent, dans certains cas, être assimilés à un crédit mal garanti, c'est-à-dire à une avance qui est formellement couverte dans sa totalité, mais pour laquelle la valeur du gage est objectivement surestimée. Il peut arriver, en effet, que, pour des raisons de politique commerciale et indépendamment des normes de technique bancaire et de sécurité de placement, un banquier consente une avance à des conditions pouvant prêter le flanc à la critique; c'est par exemple le cas lorsqu'une banque désire s'introduire dans certains milieux d'affaires intéressants ou lorsqu'elle désire garder un client pour des raisons déterminées. Le surcroît de risque pris par la banque et résultant des conditions « spéciales » du crédit constitue alors une publicité dont le coût est équivalent aux pertes qui eussent pu être évitées en traitant le cas normalement. Il va sans dire que cette politique n'est pas sans danger, mais sa critique n'entre pas dans le cadre de la présente étude.

⁵² Le sens que nous donnons ici aux termes « en blanc » et « garanti » ne recouvre pas entièrement la terminologie de la loi fédérale sur les banques et les caisses d'épargne du 8 novembre 1934 et de son règlement d'exécution. Nous admettons qu'un crédit est garanti dès le moment où des garanties, sous quelque forme que ce soit, sont fournies par le client ou des tiers au profit du prêteur. Nous nous écartons donc ici des critères de classification des comptes débiteurs adoptés par la législation fédérale qui a apporté certaines restrictions, précisées par la Commission fédérale des banques. Par exemple, les comptes débiteurs garantis par un gage sans qu'il existe d'acte de nantissement signé par le débiteur sont classés dans la rubrique des comptes débiteurs en blanc. Figurent également dans cette rubrique les comptes garantis par cessions de créances si les débiteurs cédés n'ont pas donné suite à la notification de cession, les comptes garantis par des objets d'art.

DEUXIÈME PARTIE

**Examen
et appréciation du risque
en matière de crédit**

CHAPITRE I

Le risque

L'existence du risque est indissolublement liée à l'organisation du système capitaliste dans lequel le succès de toute entité autonome du secteur de l'économie privée est assuré par un entrepreneur-animateur qui a su adapter l'organisation de son entreprise aux nécessités de l'heure et tirer parti de la conjoncture économique, en surmontant les difficultés et les échecs partiels. L'intensité du risque varie, sans jamais disparaître, dans le temps et suivant les secteurs de l'économie.⁵³

L'activité bancaire comporte des risques particuliers, dont l'étude est tellement essentielle que le service chargé de la préparation des dossiers de crédit soumis à l'appréciation de la direction est appelé, dans l'organisation bancaire française, le « service des risques ». Dans les établissements financiers suisses, cette distinction est souvent moins apparente et c'est au sein du service des crédits que se traite l'ensemble de l'opération de crédit, à l'exclusion de la décision d'octroi de crédit qui, à partir d'un montant déterminé, est du ressort de la direction, voire du conseil d'administration.

Lorsqu'une banque consent un crédit, elle court un double risque: celui de voir ses *fonds immobilisés* pour une durée plus longue que le délai prévu, d'une part, et celui de les *perdre*, d'autre part.

⁵³ L'existence du risque est certainement une des justifications les plus valables du profit quant à son montant et à sa nature.

SECTION I

Le risque d'immobilisation

Les fonds que la banque prête à sa clientèle ont une double origine: les fonds propres (capital et réserves), qui représentent généralement la fraction la moins importante, et les fonds étrangers. Ces derniers peuvent avoir été confiés à court, à moyen ou à long terme. L'art du banquier consiste à placer ces fonds auprès de la clientèle à des conditions rémunératrices pour la banque et à des conditions de sécurité et de terme de telle manière que les échéances des prêts coïncident avec les délais de retrait. Il doit être tenu compte, en outre, du fait que les dépôts à vue peuvent être retirés en tout temps et que de nouveaux dépôts sont continuellement confiés à la banque. Ces deux éléments qui ne peuvent pas être déterminés d'une manière précise, étant donné leur nature, font l'objet d'une évaluation et entrent dans le calcul des disponibilités jugées minima par la direction et nécessaires à l'activité bancaire normale. Afin de limiter, pour une banque, les risques de ne pouvoir faire face à ses obligations, le législateur a d'ailleurs fixé des minima tant en ce qui concerne les disponibilités que les liquidités.⁵⁴ En pratique, ces normes sont souvent très inférieures à la situation réelle, qui permet ainsi d'éviter toute perturbation en cas de défaillance des débiteurs ou de « rush » de la part des déposants.

Cependant, l'immobilisation prolongée des fonds prêtés ensuite d'inobservation des délais de remboursement peut gêner la trésorerie de la banque, voire, à un moment donné, la mettre en difficulté.

L'immobilisation entraîne une autre conséquence néfaste: elle met la banque dans l'impossibilité de donner suite à de nouvelles demandes de crédit, tant il est vrai qu'un nouveau prêt ne peut intervenir qu'au moment du remboursement d'un ancien crédit, d'une augmentation des fonds propres ou des fonds étrangers.

Il résulte de ce que nous avons dit ci-dessus, que la banque doit non seulement s'enquérir très exactement de l'objet du crédit, mais encore veiller à ce que les fonds qu'elle prête à son client soient correctement affectés à l'opération prévue.

⁵⁴ R. E. de la L. F. sur les banques et les caisses d'épargne du 30 août 1961, art. 15 et 16.

SECTION II

Le risque de perte

Il est plus grave et plus dangereux que le premier. Il doit constituer l'exception, comme un accident qui peut survenir dans toute activité humaine. Le banquier, en effet, n'est pas un assureur pour lequel le sinistre constitue un événement normal et statistiquement prévisible. Les réserves qu'il a constituées sont moins destinées à la couverture des risques de perte qu'à compléter les fonds propres lui permettant d'étendre son activité. A ce titre, la situation de la compagnie d'assurance est donc très différente. Bien plus, si cette dernière peut faire état dans sa publicité du montant des sinistres qu'elle a couverts, une banque qui enregistre des pertes importantes provoquerait la méfiance chez ses bailleurs de fonds. Il est dès lors facile d'en imaginer les conséquences, en sachant que l'activité d'une banque dépend essentiellement de la confiance que lui témoignent ses créanciers.

Quelles sont les causes possibles de la défaillance d'un débiteur? On peut distinguer trois sortes de risques allant du plus particulier au plus général.

1. LE RISQUE PROPRE AU CLIENT OU À UNE OPÉRATION

Ce risque, limité à l'entreprise, fait l'objet d'une étude approfondie se basant sur des éléments objectifs et subjectifs fournis par l'entreprise, respectivement liés à la connaissance de ses dirigeants. Nous consacrerons, à cette question, une place importante au chapitre II ci-après.

2. LE RISQUE CORPORATIF

Il s'agit d'un risque, étant donné sa nature, qui s'étend sur l'ensemble d'une industrie ou d'un secteur de l'activité économique.

3. LE RISQUE GÉNÉRAL

A part le risque résultant de l'évolution de la situation économique générale, il faut prendre en considération les risques généraux liés à la survenance de crises politiques (instabilité, révolution, guerre), troubles sociaux (revendications, grèves, émeutes), troubles monétaires (dévaluation, suspension des paiements envers l'étranger, contrôle des changes). Il faut noter également les conséquences pouvant résulter du changement de la politique commerciale de certains pays ou d'un

ensemble de pays, de la modification de la fiscalité ou du régime douanier.

La survenance d'événements naturels tels que inondations, sécheresse, incendies, épidémie, peut jouer un rôle néfaste sur le déroulement d'une opération de crédit, quoique ce genre de risques soit, aujourd'hui, fréquemment pris en charge par une compagnie d'assurance.

* * *

A la suite de ce que nous venons de dire, il apparaît que la situation du banquier est d'autant plus délicate que le risque est moins généralisé. En effet, si l'un de ses clients individuellement est défaillant, il sera certainement seul responsable du préjudice subi, encore que l'issue malheureuse de l'opération puisse avoir été tout à fait imprévisible. Si un secteur de l'économie est en difficulté, il y a de fortes chances que l'Etat intervienne ou que les différentes entreprises s'unissent pour surmonter la crise. Il est, en effet, difficilement concevable que l'on laisse sombrer une industrie entière; que l'on songe, à ce sujet, aux conséquences d'ordre politique et social qui en résulteraient. A cet égard, l'exemple du soutien apporté lors de la crise de l'entre-deux-guerres à l'industrie horlogère ou l'aide permanente à la paysannerie illustrent bien notre thèse. Dans ce cas, les intérêts de la banque seront indirectement, et dans une certaine mesure, sauvegardés par l'intervention des pouvoirs publics ou de tiers. Il arrive également qu'en raison des engagements financiers importants d'une ou de plusieurs banques, ces dernières prennent l'initiative, seules ou avec des tiers, de réorganiser un groupe d'entreprises, voire même de restructurer tout un secteur de l'économie. L'exemple de l'industrie horlogère illustre particulièrement bien ce cas, puisque ce sont à la fois les banques et les pouvoirs publics qui sont à la base de la création, en 1931, de la Société générale de l'horlogerie suisse (ASUAG), qui contrôle les secteurs-clefs de cette industrie.

Si, enfin, c'est une crise nationale ou mondiale qui menace l'économie d'un pays, le sort de la banque est lié à celui de la nation, quelles que soient les mesures prises par ses dirigeants.

CHAPITRE II

Les éléments d'appréciation du risque

La nature du risque étant connue du banquier, il s'agit pour lui d'en savoir davantage afin de pouvoir décider, en toute connaissance de cause, des suites à donner à une demande de crédit.

Dans un premier stade, le banquier — ou le service spécialisé — étudiera les *données objectives* qu'il aura été en mesure de réunir. Il faut entendre par là tous les éléments chiffrés ou chiffrables en rapport, directement ou indirectement, avec l'objet étudié et qui ont été établis scientifiquement. Nous distinguons cette catégorie d'éléments des *facteurs subjectifs* se rapportant à l'aspect humain de l'objet étudié et qui ne peuvent être cernés avec précision dans leur totalité. Ils se traduiront, chez l'observateur, non pas par des chiffres, mais par un jugement de valeur.

Après un examen des données objectives et subjectives, le banquier procédera, dans un deuxième stade, à l'appréciation du risque en fonction du résultat dudit examen. Il s'agit là d'un jugement de valeur ayant pour conséquence une décision *d'octroi du crédit*, si le risque est jugé faible ou normal, ou une *décision de refus* si le risque est excessif ou supérieur à la normale.

SOUS-CHAPITRE I

L'analyse des facteurs objectifs

Dans le cadre de ce sous-chapitre, nous traiterons des facteurs objectifs en partant des *facteurs les plus généraux* pour nous attarder sur les *facteurs les plus particuliers*, c'est-à-dire ceux relevant directement de l'entreprise ayant sollicité un concours financier.

Cette démarche nous semble avoir pour elle la logique, en premier lieu. L'esprit humain, en effet, dans la recherche de la solution d'un problème, tente tout d'abord d'appréhender les données générales, afin de situer l'événement dans son véritable contexte. C'est ensuite seulement qu'il tente de cerner le problème de plus près.

Cette approche nous semble devoir être celle du banquier, dont une des tâches essentielles est de se tenir constamment au courant de l'évolution de la situation générale, tant politique qu'économique. Toutes les affaires traitées par lui se dérouleront par conséquent devant cette toile de fond constituée par une situation générale qui lui est connue. Son influence sur les autres éléments sera variable suivant l'importance relative des facteurs en présence.

Mais c'est l'examen d'une demande de crédit qui nous intéresse ici en premier lieu. Au niveau de la préparation d'une prise de décision, c'est par conséquent sur les facteurs relevant d'un secteur déterminé de l'économie, et essentiellement ceux qui concernent une entreprise, que l'accent sera porté. Nous consacrerons donc une place importante à ce dernier point.

Nous croyons devoir ici attirer l'attention de nos lecteurs sur l'importance du rôle de l'organe chargé de la préparation d'un dossier de crédit, et sa responsabilité lors de la prise de décision.

SECTION I

Examen de la situation économique et monétaire

En parlant des risques généraux⁵⁵, nous avons relevé la place des événements politiques et sociaux, ainsi que des phénomènes naturels. Nous nous bornons ici à préciser l'importance de la situation économique et monétaire générale.

1. L'ÉCONOMIE GÉNÉRALE

Il n'est pas téméraire aujourd'hui d'affirmer qu'une économie nationale est solidaire des économies d'un même système. Bien plus: pouvons-nous, de nos jours, nous désintéresser d'une crise affectant un pays du tiers monde ne faisant pas partie du système capitaliste occidental? De nombreux exemples récents montrent que ce n'est pas possible.

Dès lors, s'il est indispensable au banquier de connaître les tendances de la conjoncture en Suisse, il n'est pas moins important pour lui de savoir par exemple qu'aux Etats-Unis l'industrie automobile accuse une baisse de régime, qu'en Angleterre des mesures restrictives sont prises à l'encontre des importations et qu'en Allemagne le chancelier de la République s'inquiète des nouvelles revendications salariales.

Une partie des financiers d'aujourd'hui ont connu et conservent le souvenir de la très grave crise économique des années trente qui, partant des Etats-Unis, a ravagé l'Europe entière. L'évolution de la conjoncture à l'étranger n'a cessé, depuis lors, d'affecter leur jugement sur les perspectives de notre économie nationale. En outre, notre industrie vit dans une totale dépendance de l'étranger, tant au point de vue de l'approvisionnement en matières premières qu'en ce qui concerne l'exportation des produits terminés. Il s'ensuit qu'il est de toute importance pour un banquier de savoir par exemple que telle source d'approvisionnement en cuivre est tarie et que tel autre marché est fermé, parce que l'entreprise sollicitant un crédit, laquelle utilise en quantité le cuivre pour sa fabrication, devra remplacer le fournisseur habituel et trouver de nouveaux débouchés, seules conditions de sa survie. Ces faits peuvent, à eux seuls, inciter le banquier à renoncer à l'octroi d'un crédit ou à n'y consentir que moyennant certaines conditions de garantie.

A vrai dire, la situation économique générale ne joue pas fréquemment ce rôle déterminant que nous lui avons assigné dans notre

⁵⁵ Cf. paragraphe 3: « Le Risque général », page 55.

exemple. Ainsi que nous l'avons dit plus haut, elle constitue plus fréquemment la toile de fond, donnant un certain éclairage à l'ensemble de la question. A ce titre, son influence sur le jugement d'ensemble porté par le banquier est peut-être, sinon moins important, certainement moins apparent.

2. LE MARCHÉ DES CAPITAUX

En bref, le marché financier ou le marché des capitaux constitue l'ensemble des offres et des demandes de capitaux pour des placements à long terme.⁵⁶

Pour un établissement bancaire, une tension sur ce marché se traduit par un déséquilibre entre ses ressources et ses possibilités de emplois, les premières étant insuffisantes pour satisfaire les seconds. Quelle sera, dans ce cas, l'attitude du banquier qui joue le rôle d'intermédiaire entre les épargnants en quête d'emploi durable de leurs capitaux et les utilisateurs à la recherche de disponibilités? Quel que soit son désir de satisfaire la clientèle, il va inévitablement devoir faire un choix parmi les demandes de crédit qui lui sont présentées en fonction des ressources dont il dispose. Ainsi donc, certains crédits seront refusés du seul fait de la situation du marché des capitaux, alors bien même que les conditions de sécurité sont réunies.

Par suite des restrictions de crédit bancaire, la trésorerie des entreprises risque bien d'être mise à contribution, tant il est vrai que les acheteurs tenteront d'obtenir des délais de paiement plus longs, et par conséquent des crédits plus élevés. En définitive, un resserrement du marché des capitaux produit un effet cumulatif au niveau des entreprises.

Pour le banquier, cette situation provoquera un accroissement du risque d'immobilisation des crédits, alors qu'il est simultanément tenté, pour satisfaire le plus de demandes possible, de réduire ses propres liquidités au strict minimum. Le risque de perte, également, sera plus élevé, du fait de l'impossibilité pour certaines entreprises marginales de surmonter une pareille épreuve.

En conclusion, les banquiers se montreront prudents en période de tension sur le marché financier en réservant leurs ressources en premier lieu aux entreprises bénéficiant déjà d'un crédit et qui demanderaient une avance complémentaire pour faire face à la

⁵⁶ Remarquons que si le crédit en compte courant constitue juridiquement une avance à court terme, on le considère en fait comme du long terme; en principe le banquier ne dénonce, en effet, le contrat que si les conditions d'exploitation ne correspondent plus aux termes de la convention ou si le risque s'est aggravé sans que le débiteur, en contrepartie, complète les garanties d'une manière satisfaisante.

situation. Le moment est donc plutôt mal choisi pour celles qui solliciteraient leur premier crédit.

3. LE MARCHÉ DE L'ARGENT

On l'appelle aussi le point de rencontre fictif de l'ensemble des offres et des demandes de capitaux à court terme. Par l'intermédiaire des établissements financiers, les disponibilités à court terme sont concentrées pour être prêtées sous forme de crédits à court terme.

En général, les banques suisses ne se sont pas spécialisées dans un genre d'opérations, comme c'est le cas en France où la législation impose cette spécialisation. Ainsi, la loi française distingue trois catégories de banques:

- *Les banques de dépôts* qui reçoivent du public des dépôts à vue ou à terme inférieur à deux ans et consentent avec ces dépôts des crédits à court terme;
- *les banques d'affaires* dont l'activité principale est la constitution et la gestion d'un portefeuille de participation dans des affaires existantes ou en formation, au moyen de fonds provenant de leurs ressources propres ou des dépôts stipulés avec deux ans au moins de terme ou de préavis;
- *les banques de crédits* à long ou à moyen terme qui reçoivent des dépôts à plus de deux ans, et consentent au moyen de ceux-ci des crédits d'une durée au moins égale à celle de ces dépôts.

Le risque pour le banquier accordant des crédits à court terme est, avant tout, un risque d'immobilisation, qui est d'autant plus grand que le marché de l'argent est peu liquide. Les conséquences d'une immobilisation de certains crédits à court terme sont cependant moins graves que dans le cas des crédits à long terme. Cela tient à la forme du crédit permettant au banquier de redevenir « liquide » en cas de difficultés par le réescompte d'une partie de ses effets bancables auprès de l'institut d'émission. En France, les banques recourent fréquemment à la mobilisation de leurs effets auprès d'une autre banque, momentanément « liquide », et qui est disposée à reprendre, contre espèces, une partie des créances matérialisées par des effets.

Pour éviter les conséquences néfastes que pourraient entraîner les difficultés de trésorerie d'une banque à la suite d'un déséquilibre entre les ressources et les emplois, que ce soit au point de vue du terme ou du rapport quantitatif, le législateur a fixé⁵⁷ une « proportion appropriée » devant exister « entre leurs disponibilités et leurs actifs facilement mobilisables, d'une part, et leurs engagements à court terme, d'autre part ».

⁵⁷ Loi fédérale sur les banques et les caisses d'épargne du 8 novembre 1934, art. 4, ainsi que le règlement d'exécution du 30 août 1961, art. 12 et ss.

Ainsi, une demande de crédit peut être déclinée par suite de la situation particulière du marché de l'argent, ainsi que par suite des exigences légales, indépendamment de la question du risque propre au sollicitateur.

SECTION II

Examen de l'activité économique particulière

L'étude et la connaissance du secteur de l'activité économique propre à l'entreprise ayant sollicité une ouverture de crédit sont importantes, parce qu'elles permettent au banquier avisé d'établir, dans une certaine mesure, des prévisions quant à la marche de ladite entreprise. Les dirigeants de cette dernière ne sont pas toujours habilités à faire eux-mêmes le point de la situation, soit par manque de qualification ou de temps, soit par absence de recul ne permettant pas un jugement sain et objectif. Le banquier peut alors devenir un conseiller utile et apprécié pour l'entreprise, en même temps qu'il réduit les risques assumés par son établissement. Quelquefois, les dirigeants de l'entreprise sont tellement conscients de l'utilité de son rôle que la collaboration se poursuit par son entrée au conseil d'administration.

Nous voudrions souligner l'importance et la nécessité de cette étude du secteur déterminé de l'économie, en raison du fait que la décision d'octroi d'un crédit est, à notre avis, trop fréquemment prise sur la seule base de la *situation financière actuelle* du sollicitateur. Or cette manière de faire est dangereuse à la fois pour la banque — risque accru de perte — et pour le client.

Nous convenons que si la documentation, les renseignements, les rapports et les statistiques existent souvent en abondance, la petite ou la moyenne entreprise n'a pas toujours à son service un personnel qualifié pour entreprendre une telle étude. C'est donc au service économique et financier de la banque d'y procéder dans la mesure de ses moyens, avant de « délier les cordons de la bourse ».

La connaissance d'un secteur économique peut faire apparaître les faits suivants, qui sont autant de risques: révolution technique ou modifications profondes dans les procédés de fabrication, associations d'entreprises concurrentes, implantation de nouvelles usines, pénurie de matières premières ou hausse des prix de ces dernières, fabrication ou importation de produits équivalents ou de remplacement moins chers, changement de mode, fermeture de certains débouchés extérieurs importants ou suppression de protections douanières sur le marché intérieur.

SECTION III

Analyse de l'entreprise

Il ne nous paraît pas inutile de rappeler qu'une banque faisant l'objet d'une demande de crédit doit, en premier lieu, se renseigner auprès de ses différents services, ainsi qu'auprès de ses succursales et de ses agences, afin de savoir si le solliciteur est déjà connu de l'établissement. Dans l'affirmative, le service des crédits sera en mesure de recueillir sur place un certain nombre de renseignements qui lui permettront peut-être, déjà à ce stade, de prendre une décision négative. Si l'intéressé n'a jamais travaillé avec la banque, il conviendra d'établir un dossier à son sujet.

Dans la présente section, nous examinerons en détail le travail du service des crédits et nous tenterons de montrer quels sont les renseignements et les données qui permettent de se faire une idée aussi précise et objective que possible de l'entreprise à laquelle la banque pourrait être amenée à « faire crédit », c'est-à-dire à faire confiance. Il s'agit en quelque sorte de justifier cette confiance. Nous soumettrons, en outre, ces données à un examen critique.

1. DEMANDE DE CRÉDIT ET RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Les renseignements généraux porteront à la fois sur les *personnes* avec lesquelles le banquier est amené à traiter et sur l'*entreprise* sollicitant un crédit. Il arrive, en effet, qu'un tiers soit mandaté pour l'obtention du crédit: l'organe de contrôle, un bailleur de fonds non associé et n'assumant aucune fonction dirigeante dans l'entreprise, un directeur ou un administrateur de la société mère, etc.

A. Renseignements concernant les « négociateurs »

Sans prétendre établir une liste exhaustive, nous estimons que les renseignements suivants sont utiles:

- identité (nom, prénom, adresse);
- fonction, profession;
- nature des relations le liant à l'entreprise sollicitant le crédit (relations financières, relations personnelles avec les dirigeants, etc.);
- délégation de pouvoir ou mandat de représentation;
- raisons de son intervention personnelle.

Le banquier tirera en outre un enseignement profitable du contact qu'il aura eu personnellement avec le ou les négociateurs.

B. Renseignements concernant l'entreprise sollicitant le crédit et la demande de crédit

La liste ci-dessous peut évidemment être complétée suivant les nécessités ou les particularités de l'opération envisagée:

1. Renseignements généraux

- Date de création et but social de l'entreprise;
- forme juridique;
- siège social;
- organisation financière et administrative (montant et répartition du capital social, nombre et personnalité des administrateurs et des directeurs);
- organe de contrôle.

S'il s'agit d'une société, la quasi-totalité des renseignements ci-dessus pourront être *fournis et vérifiés* par la présentation des statuts, de l'acte de fondation, d'un extrait du Registre du commerce ou des publications faites dans la « Feuille officielle suisse du Commerce » s'agissant de notre pays.

2. Activité et moyens de production

- Produits fabriqués;
- principaux marchés;
- description sommaire de l'infrastructure (usines, machines, etc.);
- effectif des ouvriers et des employés.

Enfin les « négociateurs » indiqueront:

- le montant du crédit sollicité;
- sa durée;
- le but du crédit;
- modalités du remboursement;
- garanties à disposition.

En possession de ces éléments, le banquier sera en mesure de prendre une première décision, à savoir celle portant sur la continuation des pourparlers et sur l'étude approfondie de l'entreprise en vue de l'octroi éventuel du crédit ou la renonciation à l'affaire. Cette dernière éventualité peut intervenir pour les raisons suivantes:

- le montant du crédit est disproportionné par rapport aux possibilités de la banque;
- le risque est d'emblée trop grand (manque de qualification des dirigeants, industrie dont l'avenir n'est pas assuré, surface financière insuffisante, etc.);
- la banque estime être suffisamment engagée dans un secteur économique déterminé (politique de crédit);
- le but du crédit est mal fondé (il s'agirait en fait d'une participation palliant à l'insuffisance des fonds propres).

L'expérience démontre que les premiers contacts entre le banquier et les sollicitateurs sont déterminants pour établir un climat de confiance nécessaire à l'aboutissement de l'affaire, c'est-à-dire à l'octroi du crédit. La confiance n'est pas moins indispensable pour mener à chef l'opération elle-même par le remboursement de l'avance.

Le succès du premier entretien dépend, tout d'abord, de l'état d'esprit des sollicitateurs: ils doivent être disposés à fournir des renseignements sans aucune retenue, ni restriction. En deuxième lieu, ils doivent s'imposer par leur connaissance de l'entreprise et du dossier qu'ils présentent. Les dirigeants de l'entreprise ont donc été amenés à effectuer une étude relative à la demande de crédit, à la suite de laquelle le montant, la durée et les modalités du crédit ont pu être fixés. Ce travail constitue la carte de visite du client qui renseignera la banque sur les méthodes de gestion et sur les conceptions des dirigeants de l'entreprise.

À notre avis, une demande de crédit mal présentée et insuffisamment étudiée représente un handicap pour les sollicitateurs, dont les effets se feront sentir tout au long des pourparlers. Au contraire, la remise d'un dossier bien préparé constitue un avantage que ne justifie quelquefois pas la situation de l'entreprise. Le service des crédits fait donc bien de poursuivre l'étude en toute objectivité, quelle que soit la première opinion qu'il puisse se faire à ce stade.

2. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE ET DE SON ÉVOLUTION

Pour avoir une connaissance approfondie de la situation financière d'une entreprise à une date critère, il est indispensable, mais *pas suffisant*, de procéder à une étude fouillée des derniers bilans et comptes de profits et pertes.

En effet, on pourra tirer des conclusions très différentes au sujet de deux entreprises, dont les bilans établis à la même date seraient semblables, mais dont l'évolution par rapport aux bilans précédents fait apparaître une situation financière en progrès pour l'une et en régression pour l'autre. Nous souscrivons donc à l'affirmation de M. E.-G. Snozzi⁵⁸ disant que « les chiffres du bilan ne prendront leur signification réelle que par une analyse et par une interprétation qui les confronteront avec le passé, les feront vivre dans le présent et évoluer dans le futur probable ».

Notre démarche se divisera ainsi en trois parties:

A. Etude de l'évolution des bilans successifs.

B. Etude des éléments du dernier bilan.

C. Etude des résultats successifs et des renseignements annexes.

⁵⁸ « L'Interprétation du Bilan », Paris, Dunod 1951.

A. Etude de l'évolution des bilans successifs

La comparaison de plusieurs bilans montre l'évolution de la structure financière de l'entreprise et permet à l'observateur de se faire un jugement sur la marche de l'affaire et sur la politique financière suivie par ses dirigeants. Elle mettra en lumière son *dynamisme* ou, au contraire, sa *stagnation*.

Dans la pratique, on se contentera, en général, de prendre en considération les bilans des trois ou quatre derniers exercices. L'analyse porte donc sur une durée relativement courte, ce qui représente certainement un inconvénient. Il est cependant négligeable car, dans la majorité des cas, cette période est suffisante pour dégager une *tendance dans l'évolution actuelle de la structure financière*, notre but n'étant pas d'en faire un historique.

Des difficultés plus sérieuses privent cette étude d'une partie de sa valeur:

- le contenu des mêmes postes du bilan peut varier d'une année à l'autre;
- les principes présidant à l'évaluation des différentes rubriques du bilan ne ressortent pas des comptes: c'est le problème des réserves cachées.

Il peut y être remédié, dans une certaine mesure, en tenant compte des renseignements et des précisions apportés par les dirigeants eux-mêmes. S'agissant des réserves tacites et de leur évolution, il conviendra cependant de se montrer prudent dans leur appréciation; les renseignements fournis à ce sujet sont souvent insuffisamment précis, parce que l'on se contente d'une évaluation plus ou moins globale. En outre, suivant les circonstances et les nécessités, le montant indiqué des réserves cachées porte la marque d'un excès d'optimisme.

A notre avis, il est préférable de prendre en considération les chiffres du bilan présenté tels quels, en mentionnant simplement au bas de ce dernier le montant des réserves cachées.

La situation est différente pour les entreprises qui font établir, à côté du bilan officiel présenté à l'assemblée générale ou du bilan fiscal, un bilan faisant apparaître clairement la situation réelle. Ce dernier bilan, régulièrement signé et vérifié par les contrôleurs aux comptes, constitue évidemment la meilleure base possible pour un travail de comparaison. Malheureusement, les entreprises qui prennent le temps de l'établir en toute conscience sont relativement rares, d'une part, et celles qui le font ne le montrent qu'avec réticence à leurs banquiers. Cette attitude d'extrême discrétion n'est certainement pas fondée, comme elle ne l'est pas non plus à l'égard des contrôleurs. Nous savons cependant par expérience que, malgré la disposition du Code des obligations⁵⁹ disant que « l'administration est tenue de

⁵⁹ Art. 663, disposition concernant la société anonyme.

renseigner les contrôleurs sur la constitution et l'affectation des réserves latentes », cette question n'est souvent abordée avec succès que grâce à l'habileté et à la diplomatie des vérificateurs de comptes.

1. Présentation des comptes

En vue de la comparaison et des études ultérieures, le bilan gagne à être condensé en un nombre restreint de chapitres. La vue d'ensemble en est améliorée, le travail simplifié et les déductions essentielles jailliront d'autant plus facilement. En outre, on entreprendra une classification des chapitres dans l'ordre croissant de liquidité pour l'actif, et dans l'ordre croissant d'exigibilité s'agissant du passif. Suivant l'importance de l'entreprise, les chiffres seront arrondis à la centaine ou au millier de francs, à moins que, pour en faciliter la lecture, le bilan soit présenté en milliers de francs.

Etant donné qu'il n'existe pas en Suisse de plan comptable imposé ou uniformément adopté, nous donnons ci-dessous un bilan classé par ordre de liquidité croissante, en indiquant les éléments que nous comprenons dans les différents chapitres:

Actif

Actif immobilisé (long terme)

Terrains
Bâtiments
Installations
Machines et outillage
Matériel de transport
Mobilier
Immobilisations incorporelles
Participations et prêts
à long terme
Avances

Valeurs d'exploitation
(moyen terme)

Matières premières
Fournitures
Travaux en cours
Produits finis
Avances aux fournisseurs

Actif réalisable (court terme)

Clients
Débiteurs divers
Titres de placement
Effets à recevoir
Actifs transitoires

Actif disponible

Caisse
Banques
Chèques postaux

Avals et cautionnements
Effets escomptés non échus

Passif

Fonds propres

Capital
Réserves

Passif à long terme

Emprunts obligataires
Emprunts hypothécaires
Emprunts divers
Comptes des associés
Provisions diverses
Avances des clients

Passif à court terme

Fournisseurs
Effets à payer
Créanciers divers
Banques

Profits et pertes

Report
Bénéfice de l'exercice (ou perte)

2. Méthodes de comparaison

Il existe plusieurs méthodes de comparaison des bilans successifs. Elles présentent chacune leurs avantages et leurs inconvénients et elles permettent toutes, d'une manière plus ou moins évidente, de saisir l'évolution générale ou la tendance de l'évolution financière de l'entreprise.

a) *Les comparaisons en chiffres absolus*

Cette comparaison nous paraît être d'autant plus utile et efficace qu'elle est faite par chapitres du bilan, les chiffres étant exprimés en milliers de francs, ou arrondis au millier de francs.

Les variations par chapitre, par rapport à l'année précédente, sont calculées en chiffres absolus.

b) *Les comparaisons en chiffres absolus, les variations étant exprimées sous forme de pourcentages*

Les variations apparaissent en *pourcentage* : la différence en chiffres absolus est rapportée au solde de l'année précédente divisé par cent ou

$$\frac{\text{variation} \times 100}{\text{solde année précédente}}$$

c) *Les comparaisons en chiffres relatifs*

Les éléments des bilans successifs sont transformés en pourcentages par rapport :

- au total du bilan, qui représente les 100 %;
- aux éléments d'un bilan type, chaque élément de ce dernier représentant les 100 %;
- aux éléments d'un bilan d'une année de référence, chaque élément représentant les 100 %.

Les bilans successifs dont les chiffres représentent des pourcentages sont comparés les uns aux autres, les variations par rapport à l'année précédente étant exprimées en pour-cent.

Les comparaisons en chiffres relatifs sont très instructives en ce sens qu'elles indiquent la position relative d'un chapitre par rapport à la catégorie générale (actif ou passif) ou par rapport à une base considérée comme normale, ou enfin par rapport au même chapitre à une date critère.

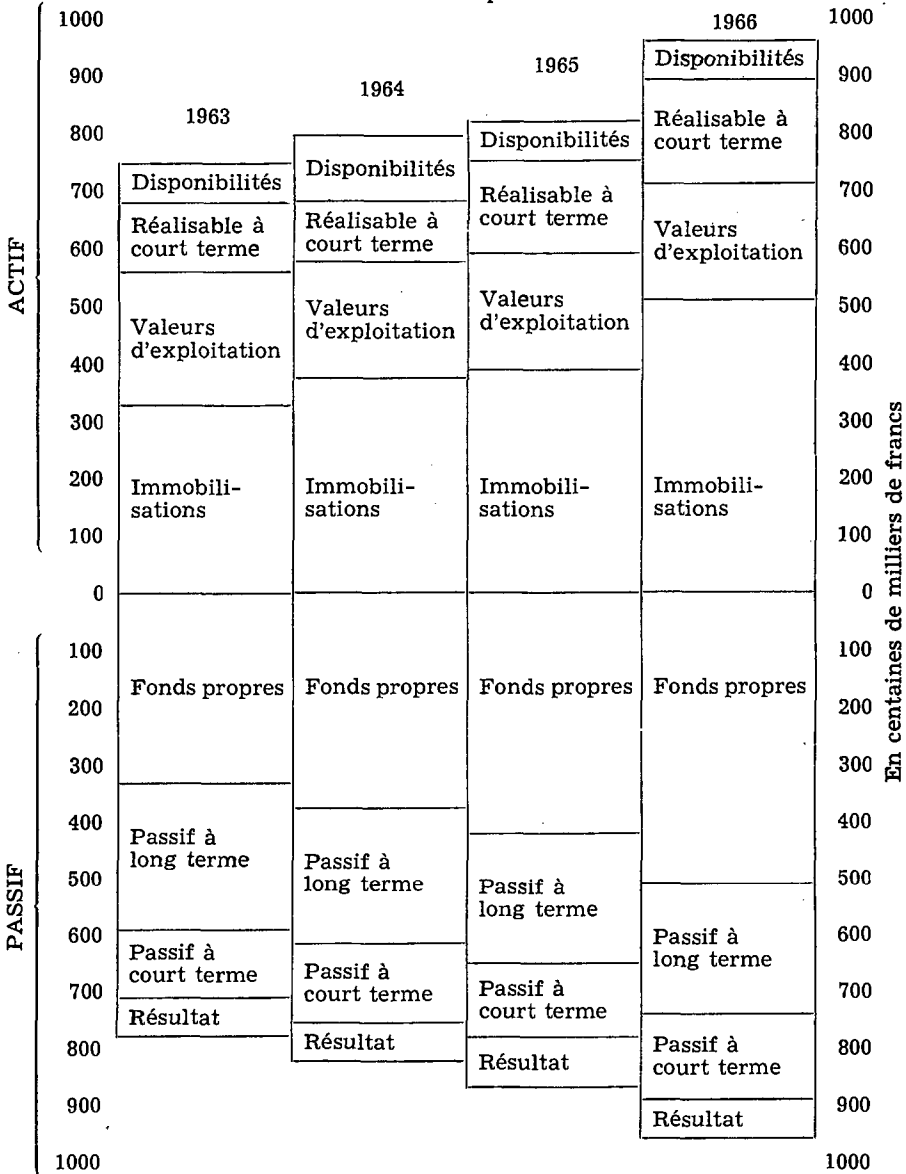
d) *Les comparaisons au moyen de graphiques*

La représentation graphique des éléments du bilan et de leur évolution dans le temps est de plus en plus utilisée dans les entreprises qui ont mis sur pied un organe de gestion digne de ce nom. Cette méthode constitue un moyen d'information et de contrôle de premier ordre, permettant à l'œil exercé de se faire un jugement rapide et valable dans son ensemble.

A part les bilans, ce sont plus fréquemment encore d'autres statistiques qui sont représentées sous forme de graphiques : données relatives à la production, aux frais généraux, à la composition et au mouvement du personnel, etc.

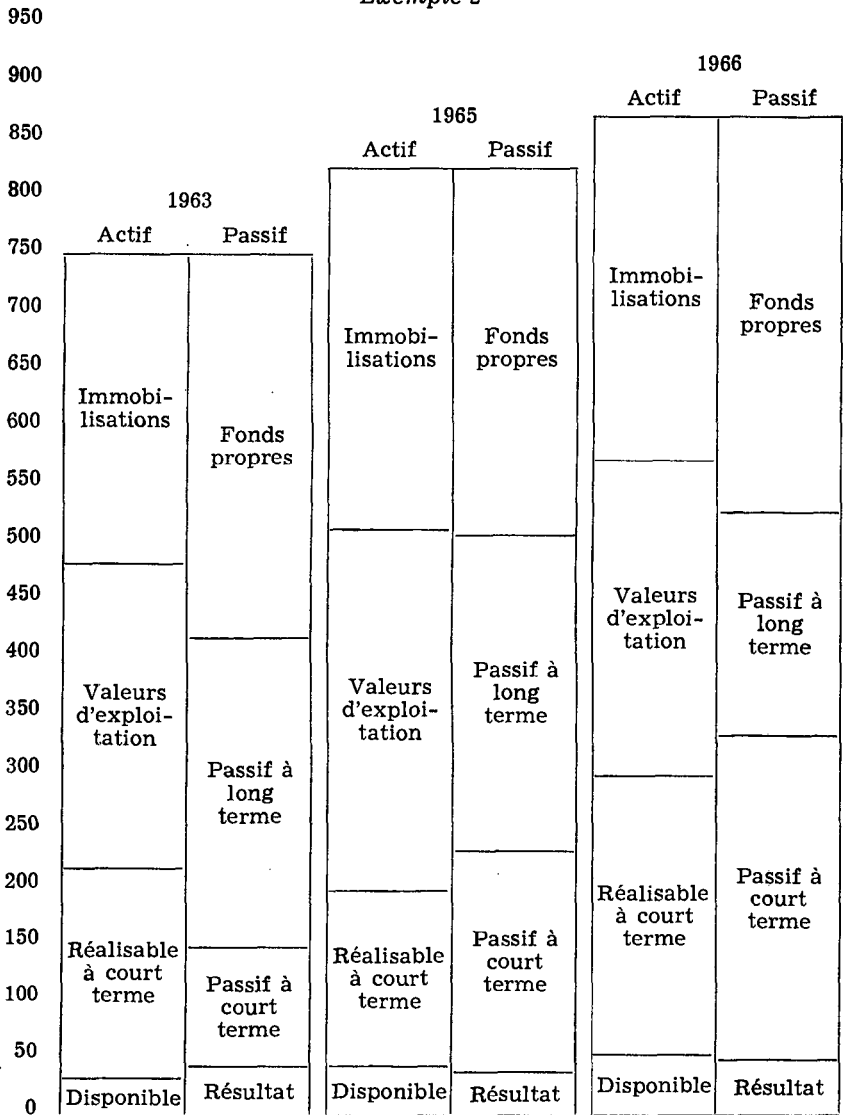
Des nombreux types de graphiques, nous en reproduisons deux aux pages suivantes à titre d'exemple. Leur principal avantage par rapport aux autres, nous le voyons dans la simplicité et dans la clarté de leur représentation. Ce sont là, d'ailleurs, les conditions de l'utilisation de cette méthode.

Exemple 1



Le graphique ci-dessus montre très clairement l'évolution dans le temps des différentes classes de l'actif, d'une part, du passif, d'autre part, et leur importance relative par rapport au total du bilan.

Exemple 2



Si la comparaison entre les mêmes éléments des bilans successifs n'est pas aisée comme dans l'exemple précédent, le type de graphique ci-dessus permet par contre de suivre très facilement l'évolution de la structure financière de l'entreprise.

Il ne s'agit pas d'opposer ces deux types de graphiques pour en faire un choix, car ils sont complémentaires. Exprimant tous deux un aspect différent, nous sommes d'avis que leur examen successif permet seul de tirer des conclusions valables.

3. Détermination des causes de variation des différents éléments du bilan ⁶⁰

La comparaison des bilans successifs d'une entreprise sous quelque forme que ce soit constitue le film de la structure financière à différentes dates. Elle fait apparaître les variations des différents éléments du bilan sans les expliquer. Or, il n'est souvent pas sans importance, pour une meilleure compréhension d'une évolution et une interprétation plus fidèle des chiffres, de connaître les incidences des variations des éléments les uns par rapport aux autres.

L'étude de ces incidences permet notamment de répondre aux deux questions suivantes:

— Comment une augmentation des fonds propres ou des fonds étrangers s'explique-t-elle? A quoi a-t-elle servi?

— Comment une diminution des fonds étrangers s'explique-t-elle?

De quelle manière, tels créanciers ont-ils pu être remboursés?

Il s'agit d'expliquer une variation d'un élément du passif, c'est-à-dire d'une source de fonds.

De même, le chef d'entreprise peut-il être amené à se demander comment une augmentation d'un élément de l'actif a été financée? Ou, inversement, à quoi le produit de la réalisation d'un élément d'actif a-t-il été affecté?

Si l'ensemble des postes de l'actif équivaut à l'addition des postes du passif, ou actif=passif, il s'ensuit que l'ensemble des variations des postes de l'actif égale le total des variations des postes du passif.

Si l'on pose:

A1=Actif immobilisé

A2=Valeurs d'exploitation

A3=Actif réalisable

A4=Actif disponible

a1=Variation de l'actif immobilisé

a2=Variation des valeurs d'exploitation

a3=Variation de l'actif réalisable

a4=Variation de l'actif disponible

P1=Fonds propres

P2=Passif à long terme

P3=Passif à court terme

P4=Résultat

p1=Variation des fonds propres

p2=Variation du passif à long terme

p3=Variation du passif à court terme

p4=Variation du résultat

⁶⁰ Professeur Fr. Scheurer « Cours d'économie commerciale », Université de Neuchâtel.

l'on obtient:

$$\begin{aligned} A1 + A2 + A3 + A4 &= P1 + P2 + P3 + P4 \\ \text{et} \quad a1 + a2 + a3 + a4 &= p1 + p2 + p3 + p4 \end{aligned}$$

S'agissant des variations, on peut également écrire en partant de l'équation ci-dessus:

$$\begin{aligned} a1 &= p1 + p2 + p3 + p4 - a2 - a3 - a4 \\ a2 &= p1 + p2 + p3 + p4 - a1 - a3 - a4 \quad \text{etc.} \end{aligned}$$

Cela signifie donc que la variation d'un élément du bilan s'explique par l'ensemble des variations de tous les autres éléments du bilan.

Voilà donc la réponse à toutes les questions que peut faire naître la comparaison des bilans successifs d'une entreprise.

Remarquons enfin que si, dans notre exemple, nous n'avons raisonné que sur un nombre restreint d'éléments du bilan, c'est par mesure de simplification. Il est sans autre possible d'isoler dans une équation qui comprendrait toutes les variations de tous les postes détaillés d'un bilan n'importe quelle variation en vue de son explication.

B. Les éléments du dernier bilan

Jusqu'à ce stade de notre étude, nous nous sommes basés sur les bilans résumés de l'entreprise, comprenant les grandes catégories de l'actif et du passif. Nous avons ainsi acquis une idée générale de la situation financière de l'entreprise et de son évolution passée.

En vue de poursuivre notre travail d'analyse plus en détail, qui nous permettra finalement de porter un jugement à l'appui de chiffres, de pourcentages et d'indices, deux conditions s'imposent:

1. Avoir connaissance des éléments détaillés du dernier bilan et des précisions au sujet de certains postes;
2. Avoir l'assurance que ledit bilan correspond à la réalité et qu'il a été agréé par les associés ou par l'assemblée générale.

Nous reprenons ces deux questions:

1. Le bilan détaillé

A la page 68 ci-devant, nous avons donné la composition des différents chapitres du bilan. C'est donc sous cette forme que les comptes doivent être établis. Ce sera souvent le premier travail du banquier, la présentation du bilan remis par le client n'étant pas satisfaisante.

En reprenant les différents postes du bilan et en les regroupant par chapitres, nous indiquons les renseignements qu'il est utile d'obtenir, étant entendu que nous ne voulons pas donner ici une énumération exhaustive, les données pouvant varier suivant les maisons:

ACTIF

ACTIF IMMOBILISÉ

Terrains et bâtiments

En donner la composition détaillée avec l'indication:

- du coût de construction ou d'acquisition;
- de la valeur cadastrale ou officielle;
- de la valeur d'assurance.

Installations, machines et outillage, matériel de transport, mobilier

- composition de ces postes par catégories importantes;
- modes d'amortissement et taux;
- valeurs d'assurance.

Immobilisations incorporelles

- composition (frais de premier établissement, brevets, fonds de commerce, etc.);
- mode d'amortissement et taux.

Participations et prêts à long terme

- composition;
- date de remboursement ou délai de dénonciation;
- rendement (intérêts ou dividendes);
- éventuellement mode de garantie.

VALEURS D'EXPLOITATION

Matières premières, fournitures, travaux en cours, produits finis

- composition par catégories importantes;
- bases d'évaluation;
- éventuellement détail des provisions pour risques et dépréciation.

ACTIF RÉALISABLE

Clients, débiteurs divers

- composition par échéances (30 jours, 60 jours, 90 jours, plus de 90 jours) et par pays;
- éventuellement montant du du croire ou garanties.

Titres de placement

- composition par catégories de titres et échéances;
- rendement moyen par catégories.

Effets à recevoir

- composition par tirés, par souscripteurs;
- échéances.

Actifs transitoires

- composition.

S'agissant des chapitres du

PASSIF

FONDS PROPRES

Capital

- composition du capital (genre d'actions, nominal par action pour les S. A., etc.);
- répartition du capital.

Réserves

- composition.

PASSIF A LONG TERME

Emprunts obligataires, hypothécaires, divers

- composition;
- taux d'intérêts;
- garanties;
- délai de remboursement.

Comptes des associés

- composition par associé;
- taux d'intérêt;
- modalités de remboursement.

Provisions

- composition et justification.

PASSIF A COURT TERME

Fournisseurs, effets à payer

- composition par pays;
- échéances.

Créanciers divers, banques

- composition;
- taux d'intérêts;
- modalité de remboursement.

Les renseignements fournis par le client pour chaque poste du bilan permettront de vérifier la classification de ceux-ci dans les différentes rubriques. A part cette vérification formelle, ils autorisent un certain contrôle matériel sur les chapitres les plus importants du moins.

Pour les *immobilisations corporelles*, la confrontation des coûts de construction ou d'acquisition avec les valeurs d'assurances et les valeurs officielles, les taux d'amortissements appliqués, mettent en lumière une éventuelle surévaluation de ce chapitre. Il en est de même des *immobilisations incorporelles*, suivant le rythme des amortissements.

S'agissant des valeurs d'exploitation, la méthode d'évaluation fournit des indications précieuses sur la consistance de ce chapitre, ainsi que sur les risques de perte pouvant en résulter.

Les renseignements concernant l'*actif réalisable* permettent de se faire une idée sur la répartition des risques liés à la solvabilité de la clientèle.

2. La justification du bilan

Il n'est pas question pour un banquier de vérifier la justification de tous les postes d'un bilan d'une entreprise. Il n'en aurait d'ailleurs pas la possibilité. Ce rôle est dévolu à l'organe de contrôle nommé par l'assemblée générale dans les sociétés anonymes.

En revanche, la remise, par les dirigeants de l'entreprise, des comptes signés par les personnes habilitées et du rapport des contrôleurs constitue une réelle garantie.⁶¹

Dans certains cas, le client consent à soumettre au banquier le rapport détaillé de vérification établi par l'organe de contrôle. Il s'agit là, évidemment, d'une source de renseignements extrêmement précieuse, donnant des indications sur la composition des postes du bilan et du compte de profits et pertes, établissant des analyses de rendement. Enfin, les insuffisances de toute nature y sont relevées.

Nous sommes d'avis que la communication de ce document, normalement réservé aux seuls administrateurs et directeurs de la société, constitue la base la plus solide permettant au banquier de faire le point sur la situation financière d'une entreprise.

⁶¹ Voir également C. O., 704 (cf. page 79 ci-après).

C. Etude des résultats successifs et des renseignements annexes

1. *Compte d'exploitation et de profits et pertes*

Le bilan, par rapport au compte de profits et pertes et au compte d'exploitation, constitue un point d'aboutissement, en ce sens que le bilan établi à une date déterminée comprend, dans ses composantes, le résultat de l'exercice. La comparaison des bilans successifs nous montre, certes, quelles ont été les incidences des résultats sur les éléments du bilan, mais elle ne nous renseigne pas sur la composition du résultat lui-même. Cette dernière est certainement, pour le banquier, aussi importante que la connaissance de la situation financière à une date critère ou de son évolution passée, car elle permet de prévoir, dans certaines limites, la situation financière future. Or le risque d'un crédit dépend en premier lieu de la situation financière future puisqu'il n'est remboursable, par définition, qu'à un terme déterminé ou déterminable.

Pour connaître la composition d'un résultat, il convient d'avoir connaissance de tous les facteurs entrant dans la composition du coût de production, d'une part, et du produit brut, d'autre part, compte tenu de la variation des stocks de matières et de produits. La simple communication du bénéfice brut — qui résulte précisément de la différence des deux termes ci-dessus — ne permet pas de tirer un enseignement valable.

Du bénéfice brut ainsi obtenu auquel s'ajoutent les produits qui ne sont pas en relation directe avec la production (produit des immeubles d'habitation, des titres de placement, royautés, etc.), il est déduit les amortissements et les frais généraux. Le solde représente le bénéfice net.

Les facteurs pris en considération pour la détermination du bénéfice brut ressortent en principe du compte d'exploitation, éventuellement du compte « Marchandises » lorsqu'il s'agit d'une entreprise commerciale. Le compte de profits et pertes, dans la majorité des cas, comprend le bénéfice brut comme point de départ et aboutit au bénéfice net.

A vrai dire, l'obtention de renseignements satisfaisants s'agissant de la composition du bénéfice brut est certainement la démarche la plus délicate du banquier, tant il est vrai que les entreprises ont pris l'habitude, depuis longtemps, de ne publier des comptes de résultats qu'en partant du bénéfice brut. Et les actionnaires, les associés et d'autres intéressés s'en sont, jusqu'à ces derniers temps, satisfaits.⁶²

La pratique suivie est d'ailleurs absolument conforme aux dispo-

⁶² Le problème de l'information de l'actionnaire, qui n'est qu'un problème particulier du problème de l'information par les entreprises, a fait l'objet de nombreuses et récentes controverses. Nous nous bornons ici à le mentionner.

sitions du Code des obligations qui mentionne le compte de profits et pertes⁶³ à l'exclusion du compte d'exploitation. Si le législateur n'a précisé ce point que pour les sociétés anonymes, il est incontestable que cette manière de faire s'est généralisée pour s'étendre aux entreprises ayant une autre forme juridique.

Nous relevons ici encore, à l'intention du banquier, l'intérêt de l'article 704 du Code des obligations disant qu'« à la requête d'une personne justifiant de sa qualité de créancière, le bureau du Registre du commerce incite les sociétés qui ne publient pas leur compte de profits et pertes et leur bilan à déposer ces documents pour qu'ils puissent être consultés dans la teneur approuvée par l'assemblée générale ».

2. *Autres renseignements*

Nous donnons, ci-dessous, une liste des renseignements à demander aux dirigeants d'une entreprise dont l'importance, quelquefois, peut se révéler telle, qu'ils infirment les conclusions provisoires et hâtives qu'on s'était cru en droit de tirer de l'examen des documents de base énumérés plus haut.

Nous précisons qu'il s'agit d'une liste non exhaustive pouvant être complétée à loisir suivant le résultat d'un examen sommaire des bilans et des résultats, suivant les renseignements fournis de vive voix par le client lors des discussions ou selon le flair et le métier du banquier. Voici la liste que nous avons établie:

- Détail des engagements par aval et cautionnement.
- Détail des effets de change escomptés et non échus.
- Détail des engagements importants pour l'entreprise résultant de la signature de contrats non encore exécutés par les fournisseurs.
- Détail du portefeuille de commandes enregistrées lors de l'établissement du dernier bilan.
- Détail des actifs engagés et des passifs garantis.
- Détail des avoirs et des engagements en monnaies étrangères.

3. **EXAMEN DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE**

L'étude de la structure financière de l'entreprise consiste à comparer les différentes sources de capitaux — qui se trouvent au *passif* — à l'emploi qui en est fait — dont le détail figure à l'*actif* — et à en déterminer les rapports. Le but de ce travail est de rechercher si le financement a été conçu et assuré d'une manière appropriée, si l'équilibre entre les différents éléments de l'actif et du passif est réalisé.

⁶³ C. O. 696, concernant la communication des comptes avant l'assemblée générale des actionnaires.

S'il est vrai que chaque branche d'activité a ses exigences propres et chaque entreprise ses traits distinctifs, il n'est pas moins incontestable qu'à une structure déterminée de l'actif doit correspondre un mode de financement adapté. Il est donc possible de formuler des principes généraux valables quel que soit le secteur de l'activité économique examiné.

A part ce parallélisme devant exister entre chapitres de l'actif et du passif d'un bilan équilibré (équilibre horizontal), les spécialistes admettent la valeur de certains rapports de différents éléments de l'actif ou du passif entre eux, ou par rapport au total du bilan (équilibre vertical). Certes, des normes ont été établies sur la base des bilans des entreprises des différentes branches d'activité, mais les bases elles-mêmes sont fragiles — en Suisse en particulier — du fait qu'il n'existe pas de plan comptable imposé. La comparaison interentreprises intervient dès lors dans des conditions critiquables. Les normes tirées à partir de rapports calculés entre éléments du bilan par rapport au total du bilan ou celles issues de la comparaison de chapitres de l'actif ou du passif entre eux n'ont qu'une valeur indicative et ne permettent pas de tirer des conclusions définitives.

Notre propos n'est pas d'examiner l'ensemble des aspects d'une étude sur la structure financière des entreprises. Le but que nous nous sommes fixé est beaucoup plus modeste et assez nettement défini par la nature de notre travail. Dans le cadre de cette section, nous le formulerons donc de la manière suivante:

Faire un choix de quelques procédés parmi l'ensemble des techniques, dont la mise en œuvre permet de porter un jugement sur la structure financière d'une entreprise, l'application des méthodes retenues autorisant le banquier à évaluer le risque financier qui grèverait actuellement le crédit sollicité.

Tout choix comporte une part d'arbitraire tenant à l'optique de celui qui l'établit et par-là même un danger: celui de laisser dans l'ombre certains éléments susceptibles de jouer ultérieurement un rôle plus important que prévu. Néanmoins, nous pensons qu'un jugement sur la structure financière d'une entreprise doit être motivé objectivement, c'est-à-dire en se fondant sur des données statistiques. Malgré les insuffisances de cette manière de faire, elle nous paraît cependant très supérieure, parce que plus complète, à la « méthode » trop fréquemment utilisée et qui consiste à se faire une opinion d'une affaire à la simple lecture de ses comptes.

Le choix des procédés sera aussi limité que possible afin d'en faciliter l'application par le service des crédits et de réduire au maximum le surcroît de travail ainsi occasionné.

Rappelons enfin que la situation financière actuelle ne constitue

qu'un élément d'appréciation pour le banquier chargé de se prononcer sur une demande de crédit.

Dans le cadre de cette section, nous traiterons successivement des points suivants:

- A. La trésorerie
- B. Le fonds de roulement
- C. Fonds propres et fonds étrangers
- D. Les ratios financiers essentiels

A. La trésorerie

« Le système moderne des échanges basés sur la monnaie et le crédit a, pour l'entreprise, cette conséquence qu'elle doit prendre des mesures pour être en état *d'effectuer au moment voulu les paiements qui résultent de ses engagements.* »⁶⁴ L'examen de la trésorerie a pour but d'établir si l'entreprise est en mesure, *à court terme*, de remplir ses engagements.

A cet effet, il convient de comparer *l'actif réalisable et disponible*, d'une part, au *passif à court terme*, d'autre part.

Cette comparaison peut avoir lieu en chiffres absolus par l'établissement d'une balance de trésorerie qui fera apparaître une différence entre les termes comparés. Il est possible de la présenter également sous forme de rapport.

Quelle que soit la méthode utilisée, l'examen de la trésorerie d'une entreprise nécessite les remarques suivantes, afin que la comparaison dont il est question ci-dessus, ait toute sa valeur:

1. *L'actif réalisable* peut comprendre certains éléments classés dans l'actif immobilisé si leur échéance ou leur réalisation est à *court terme* (vente d'un immeuble, remboursement d'un prêt).

Le même principe est applicable s'agissant du passif à long terme. *L'échéance prochaine* d'un emprunt doit figurer dans le *passif à court terme*.

Notons que le court terme s'entend jusqu'à deux à trois mois.

2. Ainsi que cela ressort d'ailleurs à la page 68 ci-devant, les *avances* ne constituent pas un élément de la trésorerie. Les avances faites aux fournisseurs figurent dans les valeurs d'exploitation s'il s'agit d'acomptes sur marchandises ou matières premières, dans l'actif immobilisé si elles concernent des immobilisations.

En outre, les avances faites à l'entreprise sont comprises dans le passif à long terme.

Ce traitement est logique, puisque dans aucun cas ces avances ne se traduiront par une opération financière à court terme.

3. Le montant disponible sur les prêts ou les crédits en compte

⁶⁴ Professeur F. Scheurer, « Cours d'économie commerciale », Université de Neuchâtel, page 38.

courant bancaire dont bénéficie l'entreprise apparaît sous « actif disponible ».

Cette présentation, encore trop peu généralisée, implique la comptabilisation du crédit total au passif du bilan. Cette pratique est importante ici en particulier pour le crédit en compte courant. Nous rappelons que ce dernier est juridiquement à court terme, parce que dénonçable en tout temps et dès lors remboursable dans un délai relativement court dans la majorité des cas. Cependant, l'acte d'ouverture ne prévoyant pas d'échéance, il est d'usage dans les affaires de considérer le crédit en compte courant comme un élément du passif à long terme.

Dans la pratique, l'exemple d'un montant disponible sur un prêt est moins fréquent, à cause de la nature même du concours financier de la banque. En effet, le prêt est en principe accordé à terme fixe, le bénéficiaire en faisant usage en totalité dès l'autorisation du banquier.

1. La balance de trésorerie

La balance de trésorerie qui est établie à partir du bilan de l'entreprise, se présente ainsi:

Actif réalisable à court terme			
Actif disponible	+		
Passif à court terme		/.	
Solde (positif ou négatif)=Trésorerie nette			

L'entreprise devant honorer ses engagements à court terme au moyen des actifs à court terme et des disponibilités, sa politique financière doit tendre à équilibrer ces deux termes.

L'équilibre absolu, difficilement réalisable en soi, n'est cependant pas souhaitable non plus. En voici les deux raisons principales:

- L'échéance des divers éléments de l'actif et du passif n'est, dans la pratique, pas identique. En cas d'équilibre absolu, le seul décalage de quelques jours entre l'échéance de créances et de dettes pourrait entraîner des difficultés de trésorerie préjudiciables à l'entreprise.
- La défaillance, toujours possible, ou la demande de prorogation de délai d'un client rompt l'équilibre. L'entreprise est, à son tour, incapable de faire face à ses engagements avec ponctualité.

Pour faire face à ces conséquences, il est donc indispensable de donner à la trésorerie une certaine aisance. Le solde de trésorerie doit donc être actif dans une mesure plus ou moins importante suivant les entreprises.

Au sujet de l'*excédent actif* de la balance de trésorerie, nous sommes d'avis qu'il nécessite de la part de la direction de l'entreprise la même attention qu'un autre problème de gestion. Une balance en permanence fortement active peut nuire au rendement. Tel sera le cas notamment si l'*excédent actif* est constitué par un compte courant créancier en banque. Le rendement, en revanche, n'en souffrira pas si la trésorerie nette provient du solde non utilisé d'un crédit accordé, puisque la banque calcule l'intérêt sur le montant du crédit utilisé.

Notre principe est donc, dans l'optique de gestion d'une entreprise, de constituer la trésorerie nette de l'entreprise, dans toute la mesure du possible, par du crédit disponible.

L'*excédent actif* financé par l'entreprise constitue un manque à gagner, les éléments le constituant ne rapportant pas ou peu d'intérêt; la trésorerie nette provenant de fonds étrangers doit être rémunérée. Dans ces deux derniers cas, elle influence donc défavorablement le rendement de l'entreprise.

Un *solde passif de trésorerie* est, dans la majorité des cas, une situation anormale, et doit amener aussi bien le banquier que les dirigeants à en rechercher la cause et la signification. La persistance de cette situation entraîne fréquemment, à plus ou moins court terme, des difficultés plus graves, pouvant aller jusqu'à la paralysie de l'entreprise, puis à sa mise en liquidation.

Il existe pourtant une catégorie d'entreprises — vente au détail en particulier — pour lesquelles un *solde passif de trésorerie* constitue quasi la règle, sans que cette situation soit alarmante. Cela s'explique par le fait qu'elles bénéficient, pour leurs achats, d'un crédit fournisseur, et qu'elles vendent au comptant. L'équilibre de la trésorerie dépend alors de la longueur du crédit fournisseur et du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Causes du solde passif de trésorerie

Nous énumérons ci-dessous quelques causes possibles:

- a) financement des immobilisations par du passif à court terme ou par du disponible;
- b) augmentation des stocks de matières premières ou de fournitures se traduisant par une augmentation des fournisseurs ou par une diminution du disponible;
- c) accroissement des travaux en cours et des produits finis ayant pour conséquence une diminution des clients;
- d) remboursement de capitaux permanents (passif à long terme ou fonds propres);
- e) perte.

Nous relevons ici qu'il est parfois indispensable de creuser la question, les causes pouvant être de natures différentes. Dans ce cas, le service des crédits établira une balance de trésorerie sur la base

du bilan précédent. L'évolution du solde de la balance sera analysée et expliquée avec précision par la variation de tous les postes n'entrant pas dans ladite balance.

Le sens de l'évolution du solde entre les deux dates critères ne manque pas non plus d'intérêt suivant qu'il y a amélioration ou détérioration.

Signification et remèdes

La connaissance des causes d'un solde passif de trésorerie ainsi que sa signification sont déterminantes pour le banquier. Nous le verrons plus loin, un solde passif de trésorerie peut avoir un caractère accidentel ou occasionnel, justifié ou non, sans conséquence pour l'avenir de l'entreprise. Dans ces conditions, le banquier ne saurait, pour cette seule raison, refuser son concours.

Quelquefois, la situation mise en lumière par la balance de trésorerie est d'origine structurelle et met en cause la politique de gestion de la direction de l'entreprise.

Nous reprenons les différentes causes énumérées ci-dessus :

a) *Financement des immobilisations*

Les immobilisations doivent être financées par les fonds propres (fonds de renouvellement ou de construction) ou par des fonds étrangers à long terme. Il est évidemment faux et dangereux d'avoir recours au crédit fournisseur (court terme) ou de les payer au moyen des disponibilités dont l'entreprise a besoin pour le règlement des fournisseurs marchandises.

L'obtention d'un prêt à long terme est indispensable.

b) *Augmentation des stocks de matières premières ou de fournitures*

Un achat massif de matières premières ou de fournitures peut être judicieux au point de vue commercial, pour plusieurs raisons, mais l'aspect financier devrait être résolu avant l'exécution de l'opération. Suivant la durée du cycle de fabrication et du crédit accordé à la clientèle, la répercussion de cet achat extraordinaire sur la trésorerie sera de plus ou moins longue durée. En principe, la décision prise par l'entrepreneur ne constitue pas une véritable erreur de gestion, mais bien plutôt une erreur d'appréciation et une lacune dans l'organisation de la gestion de l'entreprise. Il comptait sur une augmentation des ventes et sur le crédit fournisseur pour financer une partie de l'augmentation passagère du stock, le solde devant l'être par l'excédent de trésorerie. Or l'accroissement des ventes fut inférieur aux prévisions et les fournisseurs ne se sont pas montrés disposés à « allonger » le crédit à posteriori. Un budget de trésorerie bien étudié aurait certainement fait apparaître les aléas et les risques de la décision d'achat.

Le redressement de la situation nécessite un crédit à court terme

ou la remise aux fournisseurs d'effets de change à échéances échelonnées.

c) *Accroissement des travaux en cours et des produits finis*

Cette augmentation peut avoir deux significations très différentes, suivant les précisions apportées par l'entrepreneur:

1° L'établissement de l'inventaire n'a pas pu être effectué à la date critère, mais quelques jours auparavant. Les ventes intervenues après cette date jusqu'au moment de la clôture des comptes ont été comptabilisées sur l'exercice nouveau. La situation réelle est donc différente de celle ressortant du bilan ayant servi de base à la balance de trésorerie. Si tel est bien le cas, le solde passif de trésorerie est accidentel et n'a qu'une signification comptable; il doit être redressé par la prise en considération des ventes effectuées durant l'exercice ancien et comptabilisées à compte nouveau.

Notons que le report sur l'exercice suivant d'une partie des ventes du dernier mois est quelquefois voulue par les responsables d'une entreprise, afin de maintenir le résultat de l'exercice à un niveau jugé suffisant.

2° L'accroissement des travaux en cours et des produits finis résulte d'un ralentissement des ventes. Il convient alors de porter son attention sur le chiffre d'affaires, afin de se rendre compte s'il s'agit d'un phénomène récent ou non. Certains marchés ont-ils été fermés, la concurrence se manifeste-t-elle plus intensément? L'étude de ce point particulier est déterminante pour juger de l'avenir de l'entreprise.

Dans le premier cas, le solde passif de trésorerie ne constitue pas un indice défavorable devant priver le client du concours financier de la banque. Dans l'autre cas, la situation est différente puisque la cause réside dans une diminution des ventes. L'ouverture d'un crédit bancaire ne constituant pas à lui seul un remède, le banquier n'interviendra que si les dirigeants prennent les mesures nécessaires pour assurer l'avenir de l'entreprise ou s'il est convaincu que la baisse du chiffre d'affaires n'est que passagère (saisonnnière, par exemple).

d) *Remboursement de capitaux permanents*

1. *Remboursement de passif à long terme*

Un emprunt à long terme ne peut être remboursé que de trois manières sans préjudice pour la trésorerie:

- au moyen d'un nouveau prêt à long terme;
 - au moyen de fonds propres (accumulation de bénéfices non distribués ou augmentation de capital);
 - au moyen du produit de la réalisation d'un actif immobilisé.
- Les difficultés de trésorerie à la suite du remboursement d'un

passif à long terme proviennent donc d'une erreur de gestion ayant provoqué la rupture de l'équilibre financier. La méconnaissance des principes ci-dessus peut avoir des conséquences graves pour l'entreprise si cette dernière ne trouve pas le moyen de rétablir sa trésorerie rapidement.

Cette seule erreur ne devrait pas, en principe, retenir le banquier à accorder un prêt, éventuellement à assumer seulement un relais, jusqu'au moment où l'entrepreneur aura trouvé une autre source de financement stable.

2. Remboursement de fonds propres

Nous n'osons pas imaginer des difficultés de trésorerie dues à une réduction de capital ou à un retrait de fonds de la part des associés. Cette mesure coupable ne saurait être sanctionnée que par le refus du banquier d'apporter son aide.

En revanche, nous avons rencontré des dirigeants ayant souscrit à une répartition de bénéfice sans se soucier de sa répercussion sur la trésorerie. Ce cas apparaît surtout durant les phases d'expansion de l'entreprise où les nouveaux investissements sont financés par les ressources propres (autofinancement).

La solution la plus sage serait évidemment de surseoir au paiement du dividende, voire, pour satisfaire les actionnaires, de procéder à une distribution gratuite d'actions par incorporation au capital des réserves ou des bénéfices accumulés.

Une entreprise florissante surmontera certainement la crise de trésorerie passagère, soit en faisant appel au crédit fournisseur, soit en recourant à un tiers.

e) Perte

A l'inverse du bénéfice qui alimente la trésorerie, la perte l'épuise. Le moment est mal choisi pour solliciter un crédit auprès de qui que ce soit, le risque étant trop élevé.

Pour résoudre la crise de trésorerie, il convient donc de traiter le mal à son origine: l'exploitation déficitaire.

2. Le rapport de trésorerie ⁶⁵

Le rapport de trésorerie s'établit ainsi:

$$\frac{\text{Actif réalisable à court terme} + \text{actif disponible}}{\text{Passif à court terme}}$$

En partant de la terminologie relative à la balance de trésorerie, on peut dire que:

⁶⁵ En France, appelé également « Rapport de Trésorerie totale » ou « Rapport de liquidité réduite ».

solde de trésorerie passif	:	rapport de trésorerie	< 1
solde de trésorerie actif	:	rapport de trésorerie	> 1
solde de trésorerie 0	:	rapport de trésorerie	= 1

En conclusion, l'étude de la trésorerie d'une entreprise renseigne le banquier, en premier lieu, sur la manière dont cette dernière est gérée au point de vue financier. Une maison bien gérée n'est pas, à coup sûr, une affaire florissante, mais une bonne gestion est certainement indispensable à la bonne marche d'une entreprise. Une trésorerie insuffisante ou tendue en permanence se répercute à plus ou moins brève échéance sur le rendement, l'entrepreneur devant à tout prix vendre pour assurer ses prochaines échéances. Au contraire, une trésorerie trop fortement active constitue un manque à gagner, ainsi que nous l'avons vu ci-dessus.

L'analyse des causes de variation du solde de trésorerie met en lumière la politique de gestion et fournit de précieuses indications quant à la marche de l'entreprise.

B. Le fonds de roulement

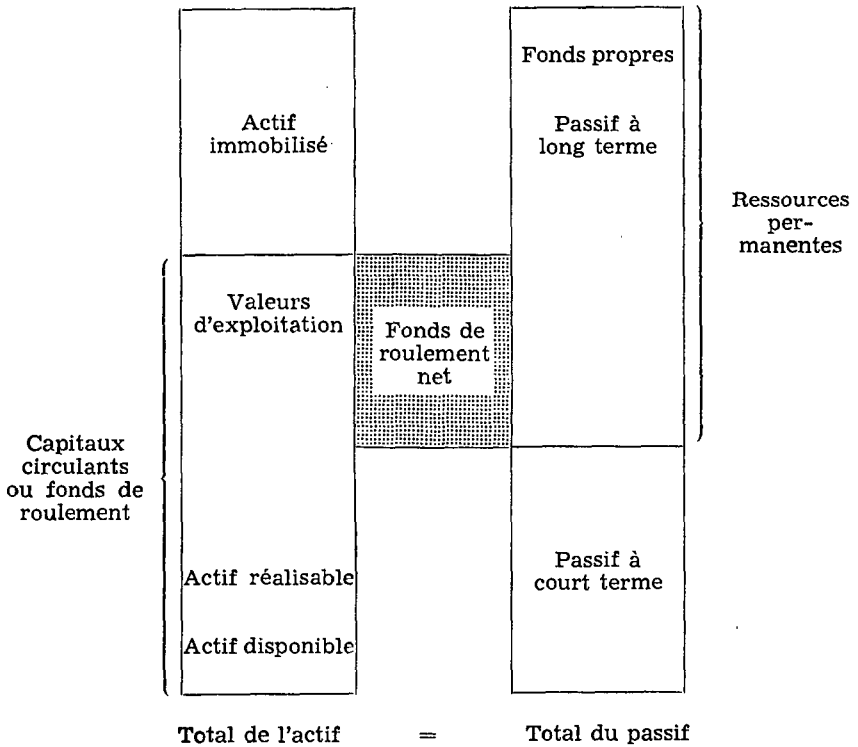
Le *fonds de roulement* d'une entreprise est constitué par « les valeurs d'exploitation », l'« actif réalisable » et l'« actif disponible », ces deux derniers termes formant, ainsi que nous l'avons vu ci-dessus, l'actif de trésorerie.

Le *fonds de roulement net* résulte de la déduction du « passif à court terme » du fonds de roulement.

Donc:

	Valeurs d'exploitation
+	Actif réalisable
+	Actif disponible
	<hr/>
	Fonds de roulement
-	Passif à court terme
	<hr/>
	<u>Fonds de roulement net</u>

Schématiquement, la situation est la suivante:



Au vu du schéma ci-dessus, on peut donc donner les deux définitions suivantes du fonds de roulement net:

1. Le fonds de roulement net constitue la fraction des capitaux circulants financés par des ressources permanentes.
2. Le fonds de roulement net représente l'excédent des ressources permanentes sur l'actif immobilisé.

Par rapport à la balance de trésorerie, un nouvel élément a été introduit dans la comparaison des chapitres du bilan: les « valeurs d'exploitation » qui comprennent les matières et les produits en fabrication ou terminés.

L'étude du fonds de roulement est, par conséquent, complémentaire à celle de la trésorerie, ou, si l'on préfère, la continuation. La relation étroite entre les deux apparaît clairement ci-après, en examinant certains aspects du solde de trésorerie, que nous n'avons pas, à dessein, traités auparavant.

Solde de trésorerie = 0

Cela signifie que les valeurs d'exploitation sont financées en totalité par les ressources permanentes. Le *fonds de roulement net* est égal au montant des valeurs d'exploitation.

Solde actif de trésorerie

Une partie de l'actif réalisable est financée par les ressources permanentes; le fonds de roulement net se détermine dès lors de la manière suivante:

$$\begin{array}{r} \text{Solde actif de trésorerie} \\ + \text{ Valeurs d'exploitation} \\ \hline = \text{ Fonds de roulement net} \end{array}$$

Solde passif de trésorerie

Une partie des valeurs d'exploitation est financée par le passif à court terme. Le fonds de roulement net se calcule ainsi:

$$\begin{array}{r} \text{Valeurs d'exploitation} \\ - \text{ Solde passif de trésorerie} \\ \hline = \text{ Fonds de roulement net} \end{array}$$

Nous sommes d'avis que *l'étude du fonds de roulement net ne se justifie pour le banquier que si la balance de trésorerie a abouti à un solde passif*. Il est en effet indispensable pour lui de savoir — de même que pour les dirigeants de l'entreprise — si le degré de liquidité des valeurs d'exploitation est suffisant pour combler le déficit de trésorerie, ainsi que pour constituer une marge de sécurité en prévision de moins-values éventuelles sur d'autres postes de l'actif réalisable.

Un solde actif de trésorerie permet, en général, la constitution d'une marge de sécurité confortable, puisque, en plus de l'excédent de trésorerie, la liquidité relative des valeurs d'exploitation — les produits terminés, éventuellement les matières qui se traduiront en disponibilités à court terme — pourront servir de couverture aux engagements à court terme.

Une balance de trésorerie équilibrée constitue un indice favorable. On considère, en principe, qu'un fonds de roulement net égal aux valeurs d'exploitation représente une marge de sécurité suffisante.

Pour se prononcer sur un solde de trésorerie passif — mais un fonds de roulement net — il convient d'examiner d'une manière plus approfondie le chapitre « Valeurs d'exploitation ».

Auparavant, notons qu'un solde passif de trésorerie qui aurait pour effet de réduire le fonds de roulement net à zéro exprime souvent une structure financière malsaine. Non seulement il n'existe aucune marge de sécurité, mais les valeurs d'exploitation dans leur totalité

doivent se transformer en espèces avant l'échéance des engagements à court terme. Une pareille vitesse de rotation du stock de produits finis est dans le domaine des possibilités, selon la nature de l'entreprise.⁶⁶ En revanche, la durée du cycle de fabrication pour une grande partie des affaires nous paraît faire obstacle à une rapide « liquéfaction » des matières premières. Nous ne voyons pas d'autre solution dans ce cas qu'un assainissement par lequel on ferait appel aux associés ou à tout bailleur de fonds à long terme.

Fonds de roulement net et valeurs d'exploitation

Nous rappellerons tout d'abord ce que nous comprenons sous valeurs d'exploitation :

- Les produits n'ayant pas encore subi de transformation dans l'entreprise: matières premières, fournitures, marchandises diverses.
- Produits semi-ouvrés: produits ayant subi une ou plusieurs transformations dans l'entreprise, incorporant des matières premières, des fournitures et du travail. Ils sont parfois livrés à un stade de fabrication déterminé par un fournisseur ou par un sous-traitant. Ces produits doivent encore subir d'autres transformations ou seront incorporés dans un autre produit (montage).
- Produits en cours de fabrication: les matières ou les produits semi-ouvrés en travail dans l'entreprise ou chez un tiers.
- Produits finis: produits en magasin disponibles pour la vente.

Quel est le degré de liquidité des différentes composantes? Les stocks sont destinés à être réalisés, soit tels qu'ils sont achetés ou après transformation. Dans le premier cas, nous sommes en présence d'une entreprise commerciale chargée de la distribution d'un produit; dans le second cas, il s'agit d'une entreprise de fabrication.

Le degré de liquidité des stocks à une date critère, c'est-à-dire le temps nécessaire pour leur transformation en argent, dépend de la vitesse de rotation et du crédit accordé à la clientèle. Il faut tenir compte, en outre, d'autres éléments, étant donné que les conditions techniques inhérentes à l'entreprise et les conditions de sécurité (couverture contre le retard dans les livraisons des fournisseurs, difficultés d'approvisionnement pour des raisons diverses, surtout à l'étranger) imposent à l'entreprise la conservation d'un *stock minimum*, appelé également *stock outil*, nécessaire au fonctionnement normal de l'entreprise.

Le volume de ce stock outil, qui peut varier dans le temps, est différent suivant la nature et l'importance de l'entreprise. Bien que les éléments qui le constituent se renouvellent constamment, les capitaux qui financent le stock outil sont pratiquement immobilisés.

⁶⁶ C'est le cas notamment des maisons de vente de détail. Voir à ce sujet notre commentaire concernant le solde passif de trésorerie, page 83 ci-devant.

Il va sans dire qu'une bonne gestion du stock fait partie intégrante d'une entreprise bien dirigée. Elle nécessite cependant la mise en œuvre d'une organisation et d'un personnel relativement importants. La tentative de doter l'entreprise de ce stock outil — qui est en fait un stock optima — et de le maintenir n'est pas sans autre possible, car elle va quelquefois à l'encontre d'une politique d'achat judicieuse. Afin de s'approvisionner dans les meilleures conditions possibles, les achats se font en plus grande quantité que ne le nécessiteraient les besoins d'exploitation. De même, une fabrication économique occasionne la mise en production de quantités supérieures à celles commandées par la clientèle. L'ensemble de ces facteurs provoque les variations des valeurs d'exploitation.

Dès lors, nous estimons, pour les besoins de notre étude, que le stock outil (notion qui peut s'écarter sensiblement du stock optima) peut être déterminé par la moyenne arithmétique des stocks mensuels, trimestriels ou semestriels. Cette méthode, quoique empirique, a certainement fait ses preuves dans la vie des affaires.

Financement des valeurs d'exploitation

Reportons-nous au bilan d'une entreprise dans lequel la valeur des stocks s'élèverait à *Fr. 350 000*.— (nous admettons ici que l'évaluation des produits et des marchandises est correcte et qu'il n'existe pas de postes démodés ou défraîchis). Le montant du stock outil (moyenne arithmétique des stocks mensuels) représente *Fr. 280 000*.— Quel doit être le fonds de roulement net, ou, en d'autres termes, quelle doit être la fraction des valeurs d'exploitation financée par des capitaux permanents?

Sur la base d'un calcul sommaire, on peut admettre que le stock outil soit financé intégralement par des capitaux permanents. Le fonds de roulement net, dans notre exemple, serait donc de *Fr. 280 000*.— Le solde, soit *Fr. 70 000*.—, serait couvert par des fonds à court terme. En d'autres termes, le solde passif de trésorerie s'élèverait à ce dernier montant.

La manière dont l'entreprise pourra faire face à ses engagements à court terme dépendra de la vitesse de rotation du stock. Si cette dernière est suffisamment rapide pour transformer en disponibilités jusqu'à l'échéance des dettes à court terme un montant de *Fr. 70 000*.— ou davantage, le solde passif de trésorerie n'aura aucune conséquence grave.

C. Fonds propres et fonds étrangers

L'examen de la trésorerie et du fonds de roulement net nous a renseignés, d'une manière implicite, sur les capitaux permanents. Si la balance de trésorerie présente un solde actif ou si le fonds de roulement net a été jugé suffisant, il a été admis par là même que les capitaux permanents l'étaient également.

Une autre question est de savoir si la part des capitaux propres par rapport aux capitaux d'emprunt est suffisante, d'une part, et quels sont les éléments d'actifs qui, en bonne gestion, devraient être financés par des fonds propres d'autre part.

1. *Notion de fonds propres*

Les fonds propres d'une entreprise comprennent les éléments suivants:

- capital;
- réserves;
- report bénéficiaire de profits et pertes;
- les provisions (en partie ou en totalité) qui ont le caractère de réserve.

Si les trois premiers éléments apparaissent distinctement dans le bilan de l'entreprise, il n'en est pas de même des provisions fréquemment comprises dans un poste de « créanciers divers ». En outre, il peut être malaisé de distinguer la part des provisions effectivement destinée à la couverture d'un risque réel et la part de réserve.

Les entreprises en raison individuelle ou organisées en sociétés de personnes (société en nom collectif ou en commandite) ne font apparaître le capital des associés ou du propriétaire qu'en partie sous cette dénomination au passif du bilan. Une fraction, quelquefois la plus importante, est comptabilisée dans un poste « créanciers » ou « avances ». Avant de procéder à quelque calcul que ce soit, il y a lieu d'assigner à cet élément du passif sa place véritable.

Un autre élément important à prendre en considération pour la détermination des fonds propres est celui des réserves tacites résultant soit de la minoration d'actifs, soit de la majoration de passifs. Elles peuvent d'ailleurs être constituées également par des valeurs immatérielles non portées au bilan, comme les brevets ou le goodwill.

Ainsi que nous avons déjà eu l'occasion de le dire, la question des réserves tacites est délicate à cause de l'extrême discrétion observée à leur sujet par les dirigeants des entreprises. Le problème de leur évaluation n'est pas moins complexe.

L'observateur étranger pourra se faire une idée de l'importance des réserves tacites en confrontant les fonds propres tels qu'ils ressortent du bilan au montant résultant de la capitalisation du bénéfice à un taux tenant compte du genre d'activité de l'entreprise et des risques courus par les fonds propres.

2 *La relation entre fonds propres et fonds étrangers*

Le rapport entre les capitaux propres et les capitaux d'emprunt est influencé par les facteurs suivants:

- a) les risques généraux inhérents à l'activité de l'entreprise;
- b) la rentabilité actuelle et prévisible de l'entreprise;

c) la situation du marché des capitaux.

Reprenons ces facteurs:

a) *Les risques généraux inhérents à l'activité de l'entreprise*

Ce sont les capitaux propres qui doivent supporter, en premier lieu, les risques de l'entreprise. Plus ces derniers sont grands, plus le propriétaire ou l'associé est en droit d'exiger de sa mise de fonds un rendement élevé. En outre, la part des fonds propres dans les capitaux permanents s'accroît dans la mesure où les risques s'élèvent. A partir du moment où le tiers prêteur a la conviction que le montant des capitaux propres est suffisant pour réduire au minimum ses risques propres, il consentira à intervenir. A la différence du premier, ce dernier recherche dans ses placements la sécurité la plus grande pour un taux d'intérêt dépendant du marché des capitaux.

Ci-dessous, nous établissons, schématiquement, la répartition souhaitable entre fonds propres et fonds étrangers à long terme pour le financement des immobilisations et des valeurs d'exploitation.

Immobilisations ou valeurs d'exploitation = *Capitaux étrangers*
présentant un minimum de risques = *à long terme*

soit:

- terrain;
- immeubles;
- mobilier;
- valeurs d'exploitation (matières premières, produits finis).

Immobilisations ou valeurs d'exploitation = *Capitaux propres*
comportant des risques

soit:

- immobilisations incorporelles;
- installations;
- machines, outillages;
- valeurs d'exploitation (produits semi-ouvrés et en cours de fabrication);
- autres éléments de l'actif comportant un risque particulier.

En conclusion, nous pouvons dire que la relation entre capitaux propres et capitaux d'emprunt est optimale dès le moment où les immobilisations comportant des risques sont entièrement financées par le propriétaire ou les associés de l'entreprise. En d'autres termes, la situation peut être jugée saine si les capitaux étrangers ont pour contrepartie des immobilisations ou d'autres éléments dont la réalisation, le cas échéant, peut s'effectuer sans grand risque de perte.

b) *La rentabilité actuelle et prévisible de l'entreprise*

Un emprunt à long terme, voire à moyen terme, ne doit devenir exigible, au plus tôt, qu'au moment où les éléments d'actifs qu'il a servi à financer se retransformeront en liquidité — par la vente — ou

auront permis à l'entreprise la formation des fonds nécessaires à son remboursement. La constitution de ces derniers est réalisée grâce à la rentabilité des investissements ainsi financés ou par ceux de l'entreprise en général. Un emprunt à long terme doit donc être considéré comme une anticipation sur les bénéfices.

Il va sans dire que les dirigeants de l'entreprise doivent, par conséquent, avant chaque décision, procéder à l'étude de la rentabilité future des investissements projetés, que ces derniers soient financés par des fonds propres ou des capitaux d'emprunt. Dans ce dernier cas, en effet, à part les amortissements réguliers qui permettront finalement le remboursement de l'emprunt, l'entreprise aura à payer l'intérêt contractuel.

Si la rentabilité actuelle ou prévisible est incertaine, le banquier sollicité, s'il décide malgré tout de maintenir son concours, aura recours aux moyens suivants:

- demande d'une garantie réelle ou personnelle de premier ordre, indépendante de l'entreprise;
- financement partiel du programme projeté, l'autre part étant effectuée par un appel de fonds propres.

Dans l'un ou l'autre cas, le taux d'intérêt de l'emprunt sera plus élevé que le taux usuel, étant donné les risques accrus.

c) *La situation du marché des capitaux*

Suivant l'état de liquidité du marché des capitaux, c'est non seulement les conditions de l'emprunt qui s'en ressentiront mais le succès de l'emprunt lui-même. Ainsi, à certaines époques, les entreprises sont contraintes de procéder à un appel de fonds propres, alors que la nature de l'opération et les conditions de sécurité sont réunies et qu'il eût été dans l'intérêt du propriétaire ou des associés, au point de vue du rendement de leur participation, de recourir à l'emprunt.

3. *Le montant des fonds propres minima*

Le montant des capitaux propres et leur proportion par rapport aux fonds étrangers à long et à moyen terme constituent des facteurs déterminants pour savoir si un nouvel emprunt est possible ou non.

Il n'existe pas en Suisse, ni en France d'ailleurs, de dispositions légales fixant une limite inférieure au rapport capitaux propres—capitaux d'emprunt à long et à moyen terme. On admet cependant fréquemment, dans la vie des affaires, que *l'endettement à long terme ne doit pas dépasser les capitaux propres d'une entreprise*. Le respect de cette règle fixe implicitement un plafond au montant du prêt qu'une banque peut envisager d'octroyer à un client. Le banquier tiendra en outre compte des facteurs suivants pour arrêter le montant de son concours:

- souci de la répartition des risques;

- rapport fonds propres de la banque-crédit accordé;⁶⁷
- possibilités actuelles de la banque compte tenu des impératifs de la trésorerie.

D. Les ratios⁶⁸ financiers essentiels

1. Définition

Un ratio est un rapport raisonnable significatif de la valeur de deux éléments caractéristiques de la gestion ou de l'exploitation.⁶⁹

2. Intérêts des ratios

Les ratios constituent, en premier lieu, un moyen de gestion pour le chef d'entreprise. A l'aide de quelques ratios judicieusement choisis parmi la gamme des ratios financiers, de gestion, commerciaux, techniques et administratifs, les dirigeants seront à même de suivre facilement l'évolution de leur entreprise.

Cette méthode peut intervenir également dans le contrôle budgétaire des ratios types. Toute variation importante par rapport à ces derniers doit être considérée comme la manifestation d'une anomalie dont il faut analyser les causes et examiner les répercussions.

Dans certains pays, en France et aux Etats-Unis par exemple, des études ont été faites pour plusieurs secteurs de l'économie en vue de déterminer les ratios types, c'est-à-dire les rapports optima relatifs à une industrie donnée. Les comparaisons interentreprises deviennent dès lors aisées, et les chefs d'entreprises parviennent sans difficulté à situer leur entreprise par rapport aux autres, à déceler leurs points faibles ou leur supériorité. Aux Etats-Unis également, l'utilisation intensive des ratios est un des moyens permettant l'étude de la tendance de la conjoncture des principales activités économiques et industrielles du pays.

⁶⁷ L'importance de ce facteur est sanctionnée par le R. E. de la L. F. sur les banques et les caisses d'épargne du 8 novembre 1934, article 39: « Le rapport de revision doit également renseigner sur les points suivants, si les institutions de revision jugent qu'ils sont importants pour apprécier la situation financière et la rentabilité de la banque: les montants des crédits et participations gagés qui, pris séparément, dépassent un cinquième des fonds propres, ainsi que des crédits en blanc et des participations non gagées qui, pris séparément, dépassent un dixième des fonds propres. »

⁶⁸ Ratio est un mot latin dont les deux sens généraux sont *rapport*, *raison*. Bien que le mot ratio ne soit pas encore officiellement consacré par l'Académie, nous l'utiliserons dans notre étude, étant donné que son emploi s'est généralisé en France. Notons, en passant, que la langue française avait à sa disposition le vocabulaire nécessaire, d'ailleurs encore couramment utilisé, pour exprimer cette idée: rapport, indice, relation, coefficient, pourcentage.

⁶⁹ Cf. Association française des conseils en organisation scientifique: « Les ratios, outils de gestion », les Editions d'Organisation, Paris.

Les bailleurs de fonds, les banquiers, en particulier, ont tiré le meilleur parti possible de cette méthode et des études qui y ont été consacrées, tant il est vrai que la connaissance d'une affaire est déterminante pour eux, dès lors qu'une demande de crédit est faite.

3. Utilisation des ratios aux Etats-Unis par les « creditmen » ⁷⁰

Aux Etats-Unis, des spécialistes appelés « creditmen » examinent la solvabilité et la gestion des entreprises, en comparant certains ratios d'une affaire à des ratios types établis au moyen de statistiques résultant d'études en profondeur effectuées dans un certain nombre d'entreprises d'un même secteur économique.

Nous pensons qu'il est intéressant d'exposer ici la méthode utilisée par le « creditman » pour l'étude du risque en matière de crédit.

Cette étude porte sur trois facteurs principaux:

- le facteur *personnel*: compétence et moralité des dirigeants de l'entreprise;
- le facteur *économique*: conjoncture de l'économie générale et du secteur économique étudié;
- le facteur « *situation financière* »: il est déterminé par la comparaison des ratios de l'entreprise examinée aux ratios types.

En outre, en partant des différents ratios, il est tiré un ratio de synthèse qui doit résumer, à lui seul, la situation de l'entreprise. Ce ratio de synthèse est composé de cinq ratios auxquels on donne une importance relative fixée par les associations de « creditmen ». Il s'agit des ratios suivants:

	Valeurs réalisables	Importance relative
1. Ratio de trésorerie	: $\frac{\text{à court terme} + \text{disponible}}{\text{Dettes à court terme}}$	25
2. Ratio de solvabilité	: $\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux étrangers}}$	25
3. Ratio d'immobilisation des capitaux propres	: $\frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Valeurs immobilisées nettes}^{71}}$	10
4. Ratio de rotation du stock global	: $\frac{\text{Ventes au prix de revient}}{\text{Stock global au prix de revient}}$	20
5. Ratio des crédits clients	: $\frac{\text{Ventes annuelles}}{\text{Clients} + \text{effets à recevoir} + \text{effets escomptés non échus}}$	20
		100

⁷⁰ Cf. G. Depallens « Gestion financière de l'Entreprise », Sirey, Administration des entreprises, Paris 1960.

⁷¹ C'est-à-dire amortissements déduits.

Pour chacun des cinq ratios ci-devant, on rapproche ensuite le ratio particulier du ratio type en établissant le rapport:

$$\frac{\text{Ratio de l'entreprise examinée}}{\text{Ratio type}} = R$$

Plus le quotient tend vers 1, plus le ratio de l'entreprise se rapproche du ratio type.

Ces rapports R1 à R5 sont alors multipliés par le coefficient d'importance donné à chacun d'eux. Si la somme $25 R1 + 25 R2 + 10 R3 + 20 R4 + 20 R5$ est égale à 100, la situation financière est considérée comme normale. Si la somme est supérieure à 100, la situation est jugée favorable, voire très favorable. Il est tiré la conclusion inverse si l'addition est inférieure à 100.

Cette méthode ne prend toute sa valeur que si l'étude porte sur plusieurs années. Il se dégage alors une ligne directrice qui permet de tirer des conclusions infiniment plus valables que ne l'autorise l'examen d'une seule année.

4. *Utilisation des ratios en Suisse*

Le calcul d'un ratio ou pourcentage⁷² n'est pas, en soi, une technique nouvelle. C'est, en effet, depuis plusieurs décades certainement que les entreprises bien organisées et les mieux gérées utilisent les pourcentages pour apprécier ou pour juger de l'évolution d'un certain nombre de facteurs de leurs affaires, notamment la structure financière ou la rotation des stocks de matières ou de produits. En revanche, nous croyons pouvoir affirmer que la tendance à l'emploi systématique et généralisé des ratios est relativement récente, tant par les banques que par les entreprises industrielles ou commerciales.⁷³

Quant à la comparaison interentreprises, elle est peu développée. Elle ne joue guère un rôle que pour les grandes entités comprenant des succursales ou des filiales ou dans les groupes dans lesquels les relations financières et la collaboration entre membres sont étroites. Les comparaisons entre entreprises d'un même secteur économique, sans qu'il n'existe d'intérêts communs entre elles, sont quasi inexistantes ou, du moins, ne sont pas publiées. Il est vrai que certaines conditions propres à notre pays — notamment le fait qu'il n'y ait pas de plan comptable imposé comme en France, ou que la publication des réserves tacites ne soit pas obligatoire comme aux USA — ne facilitent pas ce genre de travaux, pourtant d'un intérêt évident. A

⁷² Au sujet de l'origine et de la signification du mot ratio, voir notre note 68 au bas de la page 95.

⁷³ Une conférence donnée le 14 octobre 1969 par M. W. Battiaz, de l'Union de Banques Suisses, La Chaux-de-Fonds, sur « L'appréciation de la valeur d'une entreprise » nous a convaincus de l'importance que le Service des crédits d'une grande banque attache à cette méthode.

ces facteurs s'ajoute un état d'esprit des dirigeants de nos entreprises qui ne rendent publics des chiffres significatifs qu'avec parcimonie et réticence. Mais dans ce domaine également — lié d'ailleurs à celui touchant l'information de l'actionnaire — une évolution dans le sens de la communication d'un plus grand nombre de renseignements a été amorcée il y a quelques années.⁷⁴

Il découle de ce qui précède que nous ne disposons en Suisse d'aucun ratio type propre à un secteur déterminé de l'activité économique. Nous sommes d'ailleurs d'avis que les efforts dans cette voie seront stériles tant qu'un certain nombre de conditions ne seront pas réunies, en particulier:

- l'adoption de plans comptables types par genre d'activité, par exemple, ou d'un plan type suffisamment souple pouvant s'adapter à toutes les entreprises industrielles ou commerciales;
- le revirement de l'attitude des dirigeants des entreprises s'agissant de la politique d'information. En effet, il est aujourd'hui pratiquement impossible pour un tiers d'établir des ratios significatifs en partant des comptes et des renseignements publiés par les sociétés; l'imprécision de la terminologie, les chiffres synthétiques, l'influence des réserves tacites empêchent toute étude sérieuse.

5. *Conclusion et choix des ratios financiers essentiels*

Les possibilités d'utilisation de la méthode des ratios en dehors de l'entreprise même sont limitées en Suisse pour les raisons que nous avons évoquées précédemment. Les banquiers nous paraissent cependant pouvoir en tirer un parti intéressant et à leur profit direct.

L'examen d'une demande de crédit, les études y relatives, les négociations avec le client, mettent le banquier dans une situation privilégiée. Les comptes qui lui sont présentés à l'appui de la demande de crédit sont fréquemment plus complets que ceux qui sont publiés. L'expert a souvent tout loisir de demander des renseignements complémentaires, grâce au climat de confiance qui s'établit entre les parties. Ainsi, le bilan, le compte d'exploitation et le compte de profits et pertes s'étoffent et se précisent. Ils peuvent même être redressés grâce aux renseignements fournis par le client. Dans ces conditions, le calcul de certains ratios nous paraît être possible et souhaitable, non pas en vue de tirer des conclusions définitives, mais afin de se faire une meilleure idée de la gestion de l'entreprise, de suivre l'évolution de sa structure financière et de la politique suivie par ses dirigeants.

C'est dans ce but que nous avons porté notre choix sur les ratios ci-après:

⁷⁴ Dans ce domaine, il convient de rendre hommage au travail accompli par l'Association suisse des analystes financiers, et en particulier à la commission « information des actionnaires ».

$$1. \text{ Ratio de trésorerie} = \frac{\text{Valeurs réalisables à court terme} + \text{valeurs disponibles}}{\text{Dettes à court terme}}$$

Le calcul de ce ratio constitue le complément à l'établissement de la balance de trésorerie et au décompte des causes de variation du solde de trésorerie.

$$2. \text{ Ratio de financement des immobilisations} = \frac{\text{Capitaux permanents}}{\text{Valeurs immobilisées nettes}}$$

$$3. \text{ Ratio de financement} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Fonds étrangers à long et à moyen terme}}$$

$$4. \text{ Ratio de rotation du stock global} = \frac{\text{Ventes calculées au prix de revient}}{\text{Stock global au prix de revient}}$$

Pour les trois premiers ratios, un coefficient égal à 1 signifie une structure financière équilibrée. Un ratio supérieur à 1 constitue un indice favorable; le contraire est vrai lorsqu'il est inférieur à 1. S'agissant du ratio de rotation du stock global, plus il est élevé, plus la situation est favorable.

En conclusion, si nous n'ignorons pas l'existence d'une quantité d'autres rapports intéressants, nous estimons avoir relevé ci-dessus les ratios les plus utiles au banquier.

4. EXAMEN DES MÉTHODES DE GESTION ET DE L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

Nous avons eu l'occasion de le dire à plusieurs reprises: accorder un crédit à une entreprise, c'est lui faire confiance, non pas seulement au moment de l'ouverture du crédit, mais surtout pour l'avenir. Seule une marche satisfaisante des affaires lui permettra, en effet, d'honorer ses engagements.

Il nous paraît évident que le succès d'une entreprise ne dépend pas uniquement des facteurs inhérents à cette dernière. Les facteurs extérieurs peuvent quelquefois, à eux seuls, condamner une affaire: troubles sociaux ou politiques, conjoncture économique défavorable, événements naturels imprévisibles, etc. Cependant, dans la majorité des cas, une entreprise assure par elle-même son avenir, grâce au travail et à l'intelligence de ses dirigeants, aux méthodes de gestion mises en œuvre par ces derniers, à l'organisation technique et administrative de l'entreprise.

Si l'on peut admettre, à la rigueur, qu'il fut un temps où la réussite était due en premier lieu à des circonstances particulièrement favorables, nous sommes d'avis que cette époque est aujourd'hui

révolue. Le hasard et les privilèges ont, de nos jours, moins que jamais leur place dans le succès d'une entreprise.

Une étude des méthodes de gestion et d'administration des entreprises n'entre pas dans le cadre de notre ouvrage. Nous croyons, cependant, qu'il est vrai que les entreprises qui les mettent en œuvre bénéficient d'un avantage par rapport à celles qui les ignorent.

En outre, nous pensons qu'il est du plus haut intérêt pour le banquier négociant son concours d'apprendre, lors d'une entrevue avec son client ou au cours de la visite de l'entreprise, que cette dernière est gérée par une équipe de collaborateurs rompus aux méthodes modernes de gestion avec l'aide d'un matériel adéquat. A ce sujet, nous sommes d'ailleurs d'avis qu'aucune affaire d'une certaine importance ne devrait être conclue sans que le responsable du crédit ait visité l'entreprise de son client et pris contact, à cette occasion, avec les principaux dirigeants de l'entreprise.

Ci-après, nous allons traiter brièvement de certaines méthodes de gestion, puis de l'organisation de l'entreprise.

A. Méthodes de gestion

L'activité et l'expansion d'une entreprise ressortent des bilans, des comptes de profits et pertes et des comptes d'exploitation des exercices passés ainsi que de leur comparaison. Ces comptes expriment le résultat de l'activité de l'entreprise à une date critère. Il s'agit donc d'un enregistrement, *a posteriori*, de phénomènes économiques.

Le budget constitue le programme, pour un exercice annuel ou à plus long terme, qu'une entreprise se propose de réaliser, exprimé en unités de mesure de la valeur. Le fait que certaines entreprises n'établissent pas de budget ne signifie pas que ces dernières abandonnent leur activité au hasard des influences et des facteurs extérieurs à l'entreprise. C'est, en général, le signe d'une administration désuète et incohérente, dont les structures ont été maintenues en marge de l'évolution de l'entreprise, l'accent ayant été mis sur l'appareil de production. Les objectifs que se sont fixés les dirigeants sont diffus.

Si ces entreprises peuvent subsister, bien que leur rendement soit très certainement inférieur à celui d'une affaire bien gérée, cela tient à plusieurs raisons: elles jouissent quelquefois d'un certain avantage sur le marché dû à l'ancienneté de la maison, à des questions personnelles, au fait que leurs immobilisations, largement amorties dans le passé, n'influencent plus le coût du produit vendu, etc. Quoi qu'il en soit, l'avenir à moyen ou à long terme de ces entreprises n'est assuré qu'à la condition qu'elles adaptent l'appareil d'administration et de gestion aux conditions nouvelles de production et de vente. Nous ne croyons pas devoir démontrer ici l'importance de la prévision en matière de gestion tant elle nous paraît évidente. Le moyen par lequel elle s'exprime, c'est précisément le budget. Nous examinerons

cette technique sous deux aspects ou plutôt dans deux applications différentes:

- le budget d'exploitation annuel;
- le budget financier à moyen ou à long terme.

1. Le budget d'exploitation annuel

Nous appelons *budget d'exploitation annuel* un plan d'opérations commerciales, industrielles et financières, exprimé en unités de mesure de la valeur, établi pour une année, en fonction d'un appareil de production et de distribution existant. Ce budget comprend certains éléments figurant dans le budget financier à moyen ou à long terme établi en raison des investissements nécessités par le développement futur de l'entreprise. Nous verrons plus en détail cette dernière question dans la partie 2 ci-après.

En fonction d'un programme des ventes établi par le service des ventes en collaboration avec la direction, tenant compte à la fois de la capacité de production de l'entreprise et des possibilités d'écoulement sur les marchés, il est prévu, au niveau de chaque unité de base de production, un plan d'activité particulier, ainsi qu'un budget des dépenses. Ce dernier comprend aussi bien les achats de matières que les dépenses de frais découlant de la réalisation de son programme. Les autres centres de frais de l'entreprise fournissent à la direction leur budget des dépenses particulier, calculé sur la base des objectifs généraux.

Après avoir pris en considération ses propres frais, la direction établit le budget général par regroupement des budgets particuliers. On peut schématiquement le représenter de la manière suivante:

Budget des ventes

quantité \times prix de vente budgété par unité = A

Prix de revient de fabrication des produits vendus budgetés

Budget des achats de matières:

quantité \times coût matière = b'

Budget des frais de production

Frais de production + amortissements = b'' B

Budget des frais de vente C

Budget des frais financiers et d'administration générale D

Bénéfice budgeté A-B-C-D

L'intérêt de la méthode budgétaire réside dans l'analyse des écarts résultant de la confrontation des chiffres de la comptabilité exprimant la réalité avec ceux du budget.

Pour tirer le meilleur profit de cette méthode, les conditions suivantes doivent être réunies:

- les budgets particuliers doivent être établis avec le maximum de sérieux et de précision possible;
- l'organisation du service de la comptabilité doit être telle que les chiffres que ce dernier communique puissent être sans autre comparés avec ceux du budget;
- l'enregistrement des données et la diffusion des informations par le service de la comptabilité ne doivent souffrir aucun retard.

Dans ces conditions, la constatation d'écarts importants par rapport au budget pourra être suivie rapidement de décisions. Ces dernières intervenant relativement peu de temps après les causes ayant provoqué les écarts, la direction aura la possibilité d'agir dans les meilleures conditions et en sauvegardant les intérêts de l'entreprise au maximum.

Le budget de trésorerie

Le budget de trésorerie, établi en général comme le budget d'exploitation, pour une période d'une année, indique mensuellement, par exemple, quelles sont les disponibilités de l'entreprise, compte tenu de l'ensemble des recettes et des dépenses. Il est en effet de toute première importance pour la direction financière de savoir suffisamment tôt à l'avance, à quel moment surviendra un déficit de trésorerie auquel elle devra remédier en faisant appel au crédit bancaire ou en sollicitant un délai de paiement plus long de la part de ses fournisseurs. L'utilisation, le contrôle et la mise à jour d'un budget de trésorerie permettent non seulement de prévenir une crise de trésorerie qui pourrait, en théorie, provoquer la faillite de l'entreprise, mais surtout de rechercher dans les meilleures conditions, le concours financier nécessaire. Un industriel aux abois trouvera plus difficilement une aide auprès des banques, et surtout à des conditions plus onéreuses, que l'homme d'affaires prévoyant.

La gestion budgétaire comporte à la base, ainsi que nous l'avons vu un peu plus haut, un programme d'opérations, divisé en un certain nombre de budgets dont on tire facilement tous les éléments nécessaires aux prévisions de trésorerie. Les recettes et les dépenses mensuelles totales seront portées pour toute l'année sur un tableau comprenant, à droite, une colonne pour le solde cumulé. Ainsi, dès le moment où ce solde devient négatif, la direction sait qu'elle aura à faire face à un excédent de dépenses devant être couvert par un financement spécial.

La méthode, en raison de sa simplicité et des services qu'elle rend, devrait être utilisée plus fréquemment que ce n'est le cas. En fait, il s'agit d'un prolongement du budget d'exploitation et l'on s'explique qu'il soit difficile, sinon impossible pour une entreprise, d'introduire uniquement le budget de trésorerie.

2. Le budget financier à moyen ou à long terme

Le budget financier à moyen ou à long terme se distingue du budget d'exploitation par deux aspects:

- par sa *durée*: il est établi pour une période allant de trois à cinq, voire sept ans;
- par sa *nature*: il prend en considération l'évolution future de l'entreprise, en principe son expansion, et compare les besoins qu'impose cette évolution aux ressources ordinaires de l'entreprise.

Le budget d'exploitation et le budget financier à moyen ou à long terme s'interpénètrent par maints aspects. Par exemple, le bénéfice annuel budgété pourra servir d'autofinancement des investissements prévus, ou en sens contraire, le remboursement d'une dette à long terme influencera le budget d'exploitation ou plus précisément le budget de trésorerie.

Ainsi qu'on peut le constater, la gestion budgétaire forme un tout, d'où il s'ensuit que la prévision à très court terme (budget de trésorerie) nécessite une prévision à court terme (budget d'exploitation annuel) qui elle-même n'est rendue possible que par un plan à moyen ou à long terme (budget financier).

Comme nous l'avons fait ci-dessus, s'agissant du budget d'exploitation et du budget de trésorerie, nous ne traitons ici que brièvement du budget financier à moyen ou à long terme.

a) Budget des besoins financiers de l'entreprise

Le développement de l'entreprise entraîne des dépenses à caractère d'investissement ne pouvant être financées que par des capitaux permanents; ces dépenses s'ajoutent à celles qu'exige le maintien en bon état de l'infrastructure existante, ainsi qu'à celles résultant d'obligations contractées antérieurement et venant à échéance. En résumé, il s'agit des dépenses suivantes:

- Nouveaux investissements mobiliers et immobiliers (construction d'usine, installations, aménagements, machines, matériel).
- Remboursement des emprunts antérieurs à long et à moyen terme venant à échéance.
- Financement du fonds de roulement net (l'accroissement de l'activité entraîne en effet une augmentation du stock-outil et des autres actifs à court terme supérieure à celle des passifs à court terme).

b) Budget des ressources propres de l'entreprise

Avant de faire appel à un concours extérieur, la direction de l'entreprise évaluera le montant des possibilités futures de financement que l'entreprise trouvera dans ses ressources propres, en d'autres termes par autofinancement. Il s'agit donc essentiellement:

- des bénéfices futurs non distribués;
- des amortissements futurs;
- des provisions à caractère de réserve qui pourront être créées.

Ces données seront fournies par les budgets d'exploitation établis au préalable pour la période prise en considération dans le budget financier à long terme.

c) *Budget des ressources extérieures à l'entreprise*

La part des besoins financiers qui n'aura pas pu être procurée par l'autofinancement aura une origine extérieure à l'entreprise. Cette dernière peut faire appel à ses associés ou à ses actionnaires ou à des capitaux étrangers, voire aux deux à la fois.

B. Organisation de l'entreprise

L'organisation constitue à nos yeux un des facteurs essentiels du succès de l'entreprise, aujourd'hui davantage encore que par le passé.

S'il existait, il y a quelques décennies, des entreprises florissantes avec une organisation rudimentaire, sinon inexistante, cela s'explique par la petite dimension des affaires de l'époque, tant au point de vue de la production, des marchés, que du personnel. La concurrence, souvent réduite, autorisait des marges qui compensaient la basse productivité, le gaspillage, les erreurs et l'accumulation des déchets.

L'extension et l'intégration des entreprises sont allées de pair avec l'organisation. A l'ère de la division du travail et de la mise en fabrication de grandes séries, la fonction administrative de M. Fayol — prévoir, organiser, commander, coordonner, contrôler — prend toute son importance. Après avoir consacré des moyens importants aux investissements d'infrastructure (usine, machines, installations, moyens de transports), les entreprises se voient dans l'obligation de porter l'effort sur l'organisation qui nécessite fréquemment de grosses dépenses. N'a-t-on pas recours aujourd'hui aux ordinateurs électroniques pour la gestion des stocks, pour la solution des problèmes de planning de fabrication, etc.?

Notre propos n'est que de mettre en évidence ici — est-il encore besoin de le faire? — le fait que la production et la gestion d'une entreprise s'improvisent de moins en moins.

Le banquier ou le chef du service des crédits ne sont pas organisateurs conseils, nous ne l'ignorons pas. Cependant, nous répétons qu'une visite de l'entreprise sollicitant un crédit d'une certaine importance devrait être la règle. Le passage dans les ateliers, la vue des entrepôts de matières premières ou des magasins de produits terminés, un entretien avec le chef des bureaux techniques, la visite des bureaux de l'administration peuvent se révéler aussi utiles que les conférences avec la direction ou la présentation des comptes. En effet, une organisation efficace nécessite la mise en œuvre d'un personnel et de

moyens qui ne peuvent pas passer inaperçus même aux yeux d'un visiteur non averti. Avec l'expérience et en procédant par comparaison avec l'organisation d'autres maisons, il est ainsi possible de se faire une opinion relativement valable de l'organisation d'une entreprise.

En outre, des renseignements pris auprès de quelques clients de l'entreprise s'agissant du respect des délais de livraison, des devis et de la qualité du travail facilitent quelquefois grandement la tâche du chef de service chargé d'établir un dossier et de donner un préavis à la suite d'une demande de crédit.

* * *

En conclusion à cette section traitant de l'analyse de l'entreprise, nous nous permettons d'insister sur l'importance qu'a la bonne connaissance d'une affaire sur la décision d'octroi ou d'augmentation d'un crédit. Le risque pris par le banquier dépend, finalement, du jugement qu'il pourra porter, au terme de l'analyse, sur son client; plus l'appréciation correspondra à la réalité et plus le prêteur sera à même de mesurer le risque inhérent au crédit. Il nous paraît dès lors essentiel que l'économie d'entreprise et ses ressources soient bien connues et appliquées par les responsables du service des crédits d'une banque.

Cela est plus vrai encore pour les banques d'affaires qui prennent des participations dans les affaires industrielles ou commerciales. La connaissance, voire la pratique de la direction d'une entreprise joue ici un rôle déterminant pour le bailleur de fonds, parce qu'il peut être appelé à prendre part directement à la vie de l'entreprise en siégeant dans un organe quelconque de la société. En outre, en raison de la nature du concours bancaire — participation aux fonds propres de l'entreprise — qui présente inévitablement des risques supérieurs au crédit du fait qu'aucune garantie ne peut intervenir, la décision prise par le banquier est lourde de conséquences pour son établissement; tout d'abord en raison de la durée de l'engagement, et fréquemment aussi par suite de l'importance de la participation. L'étude d'un tel dossier nécessite donc encore davantage de compétences et de soins, mais les démarches et les techniques demeurent les mêmes que pour l'octroi d'un crédit.

Enfin, ce que nous avons dit ci-dessus est également valable pour les banques qui participent à la création ou qui administrent un fonds de placement.

SECTION IV

Risques inhérents à la technique du crédit et à la valeur intrinsèque de la garantie

Dans la première partie de notre étude consacrée à la technique du crédit bancaire, nous avons tout d'abord traité des formes données au crédit bancaire: les prêts de capitaux et les prêts de signatures. Puis, nous avons examiné les conditions du crédit: il est en *blanc* lorsque l'emprunteur donne pour garantie sa seule personnalité ou *garanti* lorsque, en plus de la personnalité du débiteur, un tiers ou un bien répondent de la bonne fin des engagements souscrits par l'accrédité.

La forme du crédit et les conditions faites au client varient de cas en cas suivant la nature de l'opération à financer, de la personnalité du client, selon d'autres facteurs encore, inhérents à l'organisation de la banque ou indépendants de cette dernière.

A côté des avantages, les différentes formes et conditions de crédit s'offrant au choix du banquier recèlent des inconvénients qui constituent autant de risques particuliers qui s'ajoutent aux risques d'insolvabilité du débiteur ou du garant. Avant l'ouverture d'un crédit, après avoir examiné les risques financiers et économiques, il convient par conséquent de procéder à l'étude des *risques techniques de l'opération*. En bref, nous dirons qu'un besoin d'ordre financier d'un client peut être satisfait de diverses manières; il appartient au chef du service des crédits de choisir le moyen, qui, tout en répondant à ce besoin, présente le moins d'inconvénients et de risques pour l'établissement financier.

Dans la présente section, nous tenterons de mettre en lumière un certain nombre d'éléments qui constituent autant de risques particuliers des différentes formes et conditions de crédit dont nous avons traité en première partie.

1. LES RISQUES QUANT À LA FORME DU CRÉDIT

A. Les prêts de capitaux et les prêts de signature

A la différence des prêts de capitaux, les prêts de signature n'occasionnent de la part de la banque aucune prestation en espèces, du moins dans l'immédiat. Parmi les prêts de signature, la caution bancaire est la plus fréquente. Pratiquement, elle a pour objet de procurer au client une suspension ou un délai pour le paiement de certaines sommes, de lui épargner la consignation d'espèces, l'affectation de titres en garantie ou enfin de lui permettre l'encaissement immédiat de certaines créances. C'est fréquemment en faveur des

administrations publiques que la caution bancaire est requise (Administration des douanes, Chemins de fer fédéraux, Administration des contributions, tribunaux, etc.). Dans l'industrie du bâtiment, elle remplace, pour le maître de l'ouvrage, la retenue de garantie.

Dans tous les cas, l'intervention de l'établissement financier soulage ou facilite la trésorerie du client et permet d'atteindre, par conséquent, le même résultat que le prêt de capital. De son côté, la banque tire avantage de cette forme de crédit en ce sens qu'elle ménage sa propre trésorerie.

Le risque particulier de cette forme de crédit réside pour la caution dans la tentation de donner son accord à la légère, étant donné qu'il n'entraîne pas de prestation en espèces dans l'immédiat. Au contraire, en contrepartie de sa signature, la banque encaissera régulièrement une commission de cautionnement.

En fait, en cautionnant, le banquier s'expose à devoir assumer les obligations auxquelles le débiteur n'a pas pu faire face: paiement d'une dette, d'une amende, d'indemnités par suite d'inexécution de contrat. Ainsi, tout engagement de caution constitue un engagement de découvert virtuel. En conséquence, l'octroi d'une caution nécessite une étude aussi sérieuse qu'un concours financier. Cette dernière doit être d'autant plus approfondie que, dans bien des cas, le banquier se lie pour plusieurs années, c'est-à-dire pour une durée sensiblement supérieure à celle d'un découvert ordinaire. En effet, dès le moment où le banquier a donné sa signature, des raisons de droit et de fait l'empêchent de se départir de son engagement quand bon lui semble. S'il avait ouvert un crédit en compte courant, il aurait la possibilité de se dégager dès que la situation du client se détériore. Engagé comme caution, le bénéficiaire ne consent à y renoncer que moyennant substitution d'un autre garant ou l'exécution de l'obligation. Or, l'une et l'autre solution sont également précaires: trouver un garant lorsque la situation du débiteur est obérée est illusoire. En outre, assumer l'obligation à ce moment, c'est gravement compromettre ses chances de se tirer d'affaire.

Une autre difficulté apparaît dans cette forme de crédit du fait de la nature particulière des opérations nécessitant une telle garantie. En effet, à part la solvabilité du client sur laquelle il est possible de se prononcer à partir d'éléments objectifs comme une situation comptable ou un état de fortune, les qualités d'honnêteté et de compétence sont primordiales. A titre d'exemple, prenons le cas d'un entrepreneur en bâtiment dont la situation actuelle est très favorable. Le connaissant bien, le banquier s'est déclaré d'accord de le cautionner envers plusieurs maîtres d'ouvrages afin d'éviter les retenues de garantie. Si, à la suite du remplacement de cadres, la direction technique commet des erreurs qui se traduisent par des demandes en dommages et intérêts, la situation financière de l'entreprise se dégra-

dera rapidement, alors que les risques pour le banquier augmenteront dans la même mesure. C'est bien la preuve que les facteurs subjectifs comme l'honnêteté et la compétence, constituent les éléments de la décision parmi les plus difficiles à connaître et à apprécier. Nous aurons d'ailleurs l'occasion de revenir sur cette question plus en détail au sous-chapitre II, traitant des facteurs subjectifs.

En conclusion, nous dirons que l'opération de cautionnement pour une banque présente d'autant plus de risques que les responsables ont quelquefois tendance à sous-évaluer ces derniers du fait de la nature particulière et, malgré tout, relativement peu courante de cette opération.

B. Les risques particuliers de l'escompte

L'escompte du papier commercial est une forme de crédit en principe très appréciée des banquiers, parce que ces derniers considèrent qu'il fournit un certain nombre de garanties qui lui sont propres, ainsi que des facilités de trésorerie en cas de nécessité (réescompte). Une des garanties de cette forme de crédit provient de la nature de la créance que le papier incorpore. En effet, le véritable papier commercial est établi par un commerçant qui tire une traite sur un autre commerçant, en règlement de marchandises destinées à être revendues. Normalement, le tiré disposera à l'échéance du montant nécessaire pour honorer son engagement en raison de la vente, dans l'intervalle, de la marchandise reçue.

Une autre garantie pour le banquier escompteur réside dans le fait que, propriétaire d'une créance fondée sur le droit de change, il bénéficie de la responsabilité solidaire de tous les signataires de l'effet. En outre, en droit cambiaire, la poursuite est à la fois simplifiée et rapide.

Malgré ces avantages et ces garanties, l'escompte présente des dangers. Nous en traitons ci-après plus en détail.

1. Risque formel

La validité des effets — lettre de change et billet à ordre — est subordonnée à des conditions de forme strictes.⁷⁵ Un défaut dans l'établissement du document prive ce dernier de son statut de lettre de change ou de billet à ordre et le soustrait dès lors au droit cambiaire.

La vérification formelle des effets par le banquier, avant de les escompter, est donc de toute première importance.

⁷⁵ C. O., 990 et ss.

2. *Risque matériel*

Le risque de cette forme de crédit provient de la difficulté de distinguer le véritable effet commercial des autres effets. Dès lors, quand un effet est présenté à l'escompte, le banquier doit-il tenter de s'assurer de l'authenticité de l'opération de base? Les questions suivantes seront posées:

- La profession du tireur met-elle ce dernier normalement en relation avec le tiré?
- La quantité de marchandises livrées par le tireur a-t-elle des chances d'être vendue jusqu'à l'échéance de l'effet?
- Le délai de paiement correspond-il aux habitudes en vigueur dans la profession?

Autant de questions auxquelles il sera parfois difficile de répondre avec certitude, la connaissance de trop nombreux éléments faisant défaut.

A part le papier commercial proprement dit, les banquiers acceptent fréquemment les traites tirées sur des industriels et représentant le règlement d'achats de matériel ou de machines, lorsque l'opération ne paraît pas disproportionnée par rapport aux ressources de l'acheteur. Mais l'escompte de ce papier offre déjà moins de sécurité que celui du papier commercial car le tiré ne trouvera pas dans la revente les fonds nécessaires pour le payer à l'échéance.

Ce que le banquier redoute, c'est l'escompte du « papier de cavalerie ». Il s'agit de tirages de complaisance effectués entre deux commerçants qui s'entendent pour tirer l'un sur l'autre, à seule fin de se procurer des fonds auprès de leur banquier. Il va sans dire que ces méthodes sont celles d'hommes en difficulté, ce qui est d'autant plus dangereux pour l'escompteur. Ce genre particulier de « papier » est toujours difficile à déceler, parce qu'il se présente sous l'apparence du vrai papier commercial et qu'il est facilement accepté et régulièrement payé sur le produit de nouveaux escomptes. Ce n'est qu'au moment où la banque refuse son concours et que les tirés sont incapables d'honorer l'effet que la supercherie éclate au grand jour, pour le malheur des banquiers engagés.

En revanche, le dépistage du « tirage en l'air » est plus aisé. En effet, au moment de l'envoi de l'effet à l'acceptation, ce dernier revient en retour avec la mention « refusé ».

3. *Moyens permettant de limiter les risques*

En vue de limiter les risques, le banquier prendra un certain nombre de dispositions dont nous traitons brièvement ci-dessous:

- a) *L'exactitude formelle du papier escompté sera soigneusement vérifiée.* Le banquier ne bénéficie, en effet, des facilités du droit cambiaire en cas de recours contre les signataires que si la lettre de

change ou le billet à ordre répondent, au point de vue formel, aux exigences de la loi.

- b) *La banque enverra, chaque fois que cela lui est possible, elle-même le papier à l'acceptation.* Le refus d'accepter, d'autres remarques ou incidents de la part du tiré permettent à l'escompteur de se faire une idée de la nature du papier ou de la qualité du tiré.
- c) *Le banquier fixera une limite d'escompte au cédant en tenant compte du chiffre d'affaires et de la durée du crédit accordé par ce dernier à sa clientèle.* En principe, cette limite ne devrait pas être supérieure au crédit que le cédant accorde lui-même et qui se détermine ainsi:

chiffre d'affaires annuel × durée moyenne du crédit (mois)

12

- d) *Il est prudent, pour chaque cédant, de limiter le papier escompté par tiré.* La répartition du risque est ainsi mieux réalisée. Cette limitation peut d'ailleurs également intervenir par profession, certaines d'entre elles pouvant, en cas de besoin, être exclues, ainsi que certains tirés déjà connus de la banque.
- e) *Suivant la limite du crédit d'escompte, la solvabilité du cédant fera l'objet d'une étude, ainsi que cela se fait pour un crédit ordinaire.* L'investigation peut s'étendre à certains tirés, si l'escompte ne repose que sur quelques clients importants. Dans tous les cas, cet examen devrait être envisagé dès le moment où la banque n'est plus assurée de n'escompter que du véritable papier commercial.
- f) *Enfin, l'organisation matérielle du service compétent peut contribuer dans une mesure importante à la limitation des risques.* C'est le cas notamment lorsque toutes les constatations faites à propos des signataires d'effets et de billets (renseignements de tous genres, incidents, etc.) sont systématiquement enregistrées puis exploitées par les responsables.

C. Les risques particuliers du crédit documentaire

La réalisation d'un crédit documentaire suppose la réception, par la banque, de certains documents.⁷⁶ La vérification de ces derniers est une tâche extrêmement délicate, nécessitant de l'expérience, tant à cause de la variété des documents que par suite des nombreuses particularités de ceux-ci.

Le rôle du responsable du service consiste à vérifier si le jeu des documents remis par l'exportateur est complet et si les documents correspondent aux instructions reçues.

Pour limiter les risques d'insolvabilité du donneur d'ordre, le ban-

⁷⁶ Cf. page 22, lettre B, documents.

quier peut se faire donner un droit de gage sur les marchandises importées. Il suffit que le connaissement soit établi en son nom ou endossé à son ordre. Cette mesure peut être complétée par la constitution d'un dépôt plus ou moins important, c'est-à-dire le versement en espèces d'une couverture partielle du crédit ouvert par le banquier.

Il existe, en outre, un risque de change du fait que le paiement au vendeur intervient en monnaie étrangère à un certain délai fixé par contrat. Ce risque doit être écarté tant par l'importateur que par le banquier qui octroie le crédit par un achat à terme de devises étrangères correspondant au montant à payer au vendeur.

La fluctuation du cours des marchandises constitue un danger aussi bien pour l'importateur que pour le banquier, créancier gagiste. Ce risque peut également être limité par une opération à terme, si la nature de la marchandise le permet.⁷⁷

A titre d'exemple, imaginons qu'un importateur de café achète le 1^{er} juillet une quantité de café à un prix déterminé qu'il compte revendre le 1^{er} septembre. Au moment de cet achat, il effectue une vente à la fin d'octobre, d'une même quantité de café, au même prix. Si, au début de septembre, le cours du café a baissé de 10 %, il subira une perte. Cette dernière est cependant compensée par le bénéfice résultant de la vente à terme du café qu'il aura acheté à un prix inférieur de 10 % le 1^{er} septembre. Le risque de fluctuation des prix est ainsi écarté.

Le crédit documentaire recèle enfin un risque dû au fait que le correspondant à l'étranger du banquier qui joue un rôle important puisque c'est lui qui accepte les documents, n'est quelquefois pas connu, ainsi d'ailleurs que les assureurs et les transporteurs. Or le déroulement normal de l'opération n'est possible que si toutes les parties intervenantes sont à la fois correctes et compétentes.

D. Les risques particuliers d'un crédit garanti par cautionnement

Pour le banquier, l'institution du cautionnement présente certains risques en raison des exigences légales quant à sa forme, ainsi que plusieurs inconvénients d'origine juridique, privant le cautionnement de sa réelle valeur de garantie en cas de défaillance du débiteur principal. Nous reprenons ci-dessous, plus en détail, ces deux points:

1. Risques formels du cautionnement

La validité du cautionnement est subordonnée à certaines conditions de forme fixées aux articles 493 et 494 C. O. Il va sans dire que des exigences telles que la passation de l'acte devant notaire ou le consentement du conjoint, ne facilitent en rien l'utilisation de ce mode de garantie par les banquiers. En outre, la sanction de l'inobservation des

⁷⁷ Il existe en France, des marchés à terme pour la laine, le coton et le café.

prescriptions est tellement lourde de conséquences que l'usage du cautionnement par les établissements de crédit n'est pas sans danger.⁷⁸

2. *Les inconvénients d'ordre juridique du cautionnement*

Le droit concernant le cautionnement est complexe et comprend de nombreuses exceptions. Il n'est plus intelligible qu'au seul homme de loi.⁷⁹ Hormis cet obstacle d'ordre général, nous distinguerons les inconvénients suivants:

a) *Suspension des poursuites contre la caution (C. O., 501/2)*

Il s'agit d'une prescription de droit impératif permettant à la caution de demander au juge de suspendre la poursuite dirigée contre elle jusqu'à ce que tous les gages aient été réalisés et qu'un acte de défaut de biens définitif ait été délivré contre le débiteur ou qu'un concordat ait été conclu. Pour bénéficier de cette disposition, il suffit que la caution fournisse des sûretés d'ordre réel.

Cet article empêche les établissements financiers de liquider avec rapidité les affaires auxquelles ils désirent mettre fin par suite de difficultés du débiteur. En conséquence, il n'est pas rare que les banquiers soient contraints de poursuivre le débiteur principal pendant des années, au besoin soutenir des procès contre ce dernier, avant de pouvoir se retourner contre la caution.

b) *Droit de révocation de la caution (C. O., 510/1)*

L'article 510/1 C. O. prévoit que « la caution qui a garanti une dette future peut, en tant que la dette n'a pas pris naissance, révoquer en tout temps son cautionnement par une déclaration écrite au créancier, lorsque la situation financière du débiteur s'est sensiblement aggravée depuis le jour où elle s'est engagée ou lorsqu'il s'avère subséquemment que cette situation est notablement plus mauvaise qu'elle l'avait admis de bonne foi ».

Cette disposition crée un élément d'insécurité pour le banquier et porte préjudice à la bonne exécution des affaires, valablement conclues. Le débiteur n'est d'ailleurs pas à l'abri des conséquences pouvant résulter de l'usage de ce droit par la caution.

En matière de crédit de construction, on pourrait imaginer les

⁷⁸ Nous avons vu un acte de cautionnement établi devant notaire en garantie d'un crédit accordé, qui ne contenait pas l'indication numérique du montant total à concurrence duquel la caution était tenue. Cette omission s'explique certainement par le fait qu'au moment de la rédaction de l'acte, le directeur de la banque n'avait pas encore arrêté le montant précis de son concours. Le cautionnement n'était évidemment, de par la loi, pas valable. (C. O., 493/1.)

⁷⁹ Cf. P.-A. Gilliéron: « Les Garanties personnelles en Matière bancaire ». Librairie E. Droz, Genève. 1958. Page 153.

suites découlant d'une révocation par la caution de son engagement pour la fraction du crédit non encore utilisée. Pour éviter ces difficultés, il a été proposé de donner à l'article 510/1 C. O. une « interprétation restrictive, en considérant que le droit de révocation de la caution ne peut exister, en matière de crédits en compte courant, que tant que le rapport commercial n'a pas encore été établi ». ⁸⁰

c) *Devoir de diligence et d'information de la caution*

Les articles 503 et 505 C. O. font état des obligations du créancier envers la caution. Le devoir d'informer la caution est une lourde charge pour le banquier, en raison du risque d'inobservation des dispositions légales en la matière. Or la sanction prévue par la loi est extrêmement lourde puisque l'article 505/3 C. O. prévoit que « si le créancier omet l'une ou l'autre de ces formalités, il perd ses droits contre la caution à concurrence du préjudice résultant pour elle de cette omission ».

2. LES RISQUES QUANT A LA VALEUR INTRINSÈQUE DE LA GARANTIE

Lorsque l'aspect technique de la constitution d'une garantie a trouvé une solution, le créancier est naturellement amené à examiner d'une manière approfondie la *valeur* elle-même de la garantie.

Il convient de distinguer nettement ici les garanties personnelles des garanties réelles, comme nous l'avons déjà fait lors de l'examen des conditions de crédit.

A. Valeur intrinsèque de la garantie personnelle

Assimilable à un droit de créance, la garantie personnelle porte sur l'ensemble des biens du garant, aucun d'eux n'étant désigné ou réservé spécialement. Cela revient à dire que la valeur d'une garantie personnelle dépend:

- de la surface financière du garant;
- de l'honnêteté et de l'accord du garant de ne pas affecter certains de ses biens en garantie à un tiers.

Il est souvent malaisé pour un banquier de définir d'une manière précise la surface financière de la caution. Cette dernière, en effet, se situe en marge des relations nouées entre le financier et son client. Il devra souvent, de ce fait, se satisfaire de renseignements généraux au sujet de la caution ou de sa notoriété dans les milieux d'affaires. Non seulement la composition et le montant réel de sa fortune ne sont pas établis, mais on ignore souvent tout de ses engagements.

Il est en principe admis qu'une personne est honnête tant qu'elle

⁸⁰ P.-A. Gilliéron, *op. cit.*, p. 147, note 2.

n'est pas connue des services de la police ou qu'elle n'est pas signalée publiquement ou dans les milieux d'affaires par une activité douteuse. Il est cependant difficile d'affirmer qu'elle est de toute moralité au point de vue commercial.

Dans la pratique, nous avons constaté que le banquier se voyait dans l'obligation, presque dans tous les cas, d'accepter la caution telle quelle, sans possibilité pour lui d'obtenir, de la part de cette dernière, d'autres engagements que celui, tout à fait général, de s'obliger en tant que caution. Il est par conséquent très difficile d'obtenir des garanties de ne pas aliéner ou de ne pas engager, au profit d'autrui, tel ou tel élément de son patrimoine.

Du fait que la valeur d'une caution est difficilement déterminable et parce que le créancier n'a pratiquement aucun moyen de contrôler cette dernière, le banquier tentera d'affecter ce mode de garantie au crédit à court terme. N'oublions pas, en effet, qu'une garantie personnelle peut être de première valeur aujourd'hui, mais nulle demain.

B. Valeur intrinsèque de la garantie réelle

Nous rappelons qu'une garantie est dite réelle lorsqu'un *bien déterminé* est affecté en couverture d'un engagement.

La spécification de la garantie constitue le principal avantage par rapport à la garantie personnelle, car la confrontation de sa valeur avec le montant de l'engagement qu'elle couvre ne pose, en principe, pas de problème particulier.

Nous ne reprendrons pas ici en détail les différents biens mobiliers ou immobiliers pouvant être remis en garantie et dont nous avons traité au début de notre travail.⁸¹

1. Principes d'évaluation

Les biens remis en garantie doivent être appréciés à leur *valeur vénale* ou *valeur marchande*, c'est-à-dire au prix auquel ils pourraient être vendus en cas de défaillance du débiteur. Il s'agit donc du prix formé par le jeu de l'offre et de la demande sur le marché.

L'évaluation est aisée pour les biens faisant l'objet d'un marché régulièrement organisé en bourse et pour lesquels les cours payés sont publiés (actions, obligations, certaines matières premières). La question est plus délicate, voire quasi insoluble, dans tous les autres cas, et ce d'autant plus que le marché est étroit. L'exemple des immeubles à certaines époques et suivant leur lieu de situation est révélateur à cet égard.

Pour éviter une évaluation fantaisiste et en vue de diminuer ses risques, le créancier gagiste n'a d'autre ressource que de faire appel

⁸¹ Cf. p. 31 et ss.

à un expert qualifié. La valeur déterminée par ce dernier nécessite les réserves suivantes:

- il s'agit toujours d'une valeur subjective;
- l'expert peut être plus ou moins qualifié;
- étant donné l'étroitesse du marché, les conditions locales du moment (conjoncture, mode, état d'esprit des amateurs, etc.) ont une influence très importante sur le prix en cas de réalisation rapide.

Une fois la valeur vénale connue, le banquier déduira de ce chiffre une marge de sécurité plus ou moins importante pour obtenir la valeur de garantie. La marge de sécurité variera en fonction de la nature, du lieu de situation et des possibilités de réalisation du gage.

2. *Choix et composition de la garantie*

Il va sans dire que le créancier gagiste choisira lui-même ses garanties toutes les fois qu'il en aura l'occasion. Cette situation se présente cependant assez rarement.

D'une manière générale, il donnera la préférence aux valeurs mobilières cotées en bourse, la surveillance de leur valeur et les possibilités de réalisation étant particulièrement faciles. On veillera cependant à la répartition des risques, tant au point de vue géographique que par secteur de l'économie.

A défaut de papiers-valeurs traités en bourse ou en complément, une hypothèque en premier ou en deuxième rang constitue fréquemment une garantie sérieuse. Il convient cependant de faire la distinction entre les immeubles de rendement et les immeubles à but spéculatif.

En dernier lieu, le banquier prendra en considération les marchandises ou d'autres biens mobiliers. Au sujet des premières, nous signalons qu'en plus des problèmes d'entreposage et de conservation, la rapide et importante variation des cours et des prix représente fréquemment une source de mécompte.

3. *Surveillance de la valeur de la garantie*

La surveillance de la valeur de la garantie constitue une des tâches principales du service des crédits d'une banque. Elle nécessite la mise sur pied d'une organisation adéquate et la collaboration d'un personnel qualifié et consciencieux.

Pour sauvegarder pleinement les intérêts du créancier gagiste, il est indispensable que les organes responsables soient renseignés dès le moment où la marge de sécurité initiale sur la garantie n'est plus intacte.

Suivant la nature des biens remis en garantie, il se posera à ce niveau les problèmes en matière d'évaluation que nous avons évoqués sous les points 1 et 2 ci-dessus.

Risques inhérents aux genres et à la destination du crédit

Les risques assumés par le banquier varient suivant que le crédit accordé est à court, à moyen ou à long terme. Ils dépendent en outre de l'objet financé.

En prenant pour critère la *durée* et la *destination* des crédits, nous examinerons ci-dessous les risques particuliers.

1. LE CRÉDIT À COURT TERME

Le crédit à court terme a pour objet de mettre à la disposition de l'entreprise des capitaux que *cette dernière remboursera au moyen de ses recettes*.

La caractéristique principale de ce genre de crédit réside donc dans l'origine des fonds qui serviront au remboursement; ce sont des recettes commerciales ordinaires provenant de l'exercice de l'activité de l'entreprise. En principe même, le concours du banquier aura pour fondement une opération commerciale déterminée dont le dénouement assurera l'issue du crédit.

Les avantages pour le créancier, qui ont en outre pour effet de limiter ses risques, sont donc les suivants:

- *Un bref délai de remboursement*, ce qui permet d'éliminer quasi complètement les risques corporatifs et les risques généraux. En outre, les risques inhérents à l'entreprise sont prévisibles à très court terme, d'une part, et n'ont, en principe, que peu d'influence sur l'issue de l'opération financée par le crédit, d'autre part.
- *financement d'une opération commerciale déterminée ou un genre d'opérations bien définies* permettent ainsi au banquier de calculer ses risques en fonction de la nature de l'objet financé.

La difficulté pour le banquier réside dans le fait que le contrôle direct et personnel de l'emploi de ses fonds, ainsi que du déroulement de l'opération financée, n'est pratiquement pas possible. Il s'agit là, d'ailleurs, d'une difficulté commune à tous les genres de crédit.

Nous passons ci-après brièvement en revue les principales opérations de crédit à court terme.

A. L'escompte

Nous avons donné une définition de ce genre d'opération à la page 19. Nous nous y référons.

L'escompte constitue l'opération de crédit à court terme par excel-

lence. Il permet à l'entreprise de financer ses emplois cycliques en mobilisant ses créances sur sa clientèle. Cette forme de crédit a pour effet de raccourcir le cycle « argent — marchandises — argent ».

B. La facilité de caisse

Par la facilité de caisse, le banquier donne son accord à ce que le compte courant du client devienne débiteur jusqu'à concurrence d'un certain montant et pendant un délai très court. Elle a pour but de permettre à l'entreprise de remédier aux décalages qui se produisent dans le temps entre le règlement des échéances et la formation des disponibilités.

En principe, la facilité de caisse n'excède pas un mois, après quoi, le compte du client redevient créancier. Son montant est fonction des recettes que le client peut enregistrer en un mois.

C. Le découvert

Il s'agit d'une faculté donnée par un banquier à son client de devenir débiteur dans ses livres, pour un montant maximum et pour une durée déterminée. Mais dans ce cas, et contrairement à la facilité de caisse, le débit peut être pratiquement constant. Théoriquement, la durée du crédit varie de quelques semaines à un an au maximum.

En fait, les banquiers ont pris l'habitude de considérer qu'ils se devaient de mettre à la disposition de certaines entreprises de premier ordre un découvert en compte courant permanent. Il s'agit bien quand même d'un crédit qui est une anticipation de recettes et dont le mécanisme est, par conséquent, celui du crédit à court terme. Mais, ici, le découvert permet à l'entreprise d'anticiper la recette avant même qu'une créance escomptable ne soit née. Il représente en quelque sorte une source de financement partiel des stocks, plus précisément la partie qui n'est pas encore vendue, mais qui va l'être très prochainement. Dès que la vente est conclue, le client pourra tirer une traite sur l'acheteur et la remettre à l'escompte, remboursant ainsi son découvert. C'est dans ce sens qu'on dit quelquefois que le découvert précède l'escompte.

2. LE CRÉDIT À MOYEN TERME

Le crédit à moyen terme se distingue du crédit à court terme et du crédit à long terme davantage par la nature de l'objet financé que par sa durée. Néanmoins, on admet, dans les grandes lignes, que la zone du crédit à moyen terme s'étend entre un à deux ans et douze à quinze ans.

Dans un sens strict, le crédit à moyen terme est destiné au financement de l'équipement industriel de l'entreprise. Par extension, et parce qu'il ne s'agit pas de crédit à court ou à long terme, c'est cette

forme de crédit également qui intervient pour le financement d'une partie des valeurs d'exploitation, de la construction jusqu'à la consolidation au moyen d'une hypothèque, du crédit accordé à la clientèle lorsqu'il dépasse une année (exportation de biens d'équipement en particulier).

Au point de vue du financement des entreprises, on peut dire que les crédits destinés à l'équipement sont des crédits à long terme, mais raccourcis, tandis que les crédits de financement des cycles de fabrication ou commerciaux sont des crédits à court terme allongés.

Les ressources nécessaires au remboursement du crédit à moyen terme proviennent selon la nature du financement:

- de l'amortissement économique de l'équipement industriel;
- de recettes, si le crédit était destiné au financement de la fabrication ou des ventes (exportations);
- du produit d'un emprunt à long terme dans le cas du crédit de construction.

Ainsi qu'on peut le constater, le crédit à moyen terme est un instrument hybride né des nécessités de la vie économique. En France, il a pris un grand essor, surtout par suite du rééquipement de l'économie après la deuxième guerre mondiale. En outre, du fait de la plus grande spécialisation des banques, il est l'objet d'une réglementation et d'une organisation propres.⁸²

En Suisse, le crédit à moyen terme, formellement parlant, n'apparaît pas distinctement; il est, en quelque sorte, assimilé au court terme. A ce titre, il s'agit bien d'un crédit à court terme prolongé. En revanche, au point de vue économique, il occupe une place certainement aussi importante que chez notre voisine.

Les risques du crédit à moyen terme

Le crédit à moyen terme comporte plus de risques d'immobilisation et de perte que le crédit à court terme.

La durée de l'opération est telle que le prêteur doit prendre en considération, dans ses calculs, les risques généraux, corporatifs et ceux inhérents à l'entreprise. C'est la raison pour laquelle le crédit à moyen terme est généralement assorti de garanties personnelles ou réelles.

Nous examinerons ci-dessous les risques particuliers et les mesures à prendre par le banquier en fonction de la destination du crédit.

a) Financement de l'équipement industriel

Ainsi que nous l'avons vu ci-dessus, les ressources nécessaires au remboursement du capital d'emprunt résulteront de l'amortissement des investissements.

⁸² P. Simon et L. Pavès: « Le Crédit à Moyen Terme », PUF, 1957.

En conséquence, à part l'étude classique à laquelle il est procédé lors de toute demande de crédit, le banquier aura soin de porter une attention particulière aux calculs prévisionnels de rentabilité des investissements projetés. En effet, les fonds destinés au remboursement ne seront disponibles aux échéances que si l'exploitation future permet leur amortissement normal et que si cette dernière demeure bénéficiaire.

L'appréciation des perspectives d'avenir d'une entreprise, surtout si cette dernière est en voie de transformation ou d'extension, est toujours difficile et comporte une grande part d'incertitude en raison des nombreuses hypothèses nécessairement introduites dans les calculs.

Le banquier et le solliciteur examineront et répondront en outre aux questions suivantes:

- En cas d'achats de nouvelles machines, la construction de ces dernières est-elle au point (prototype, présérie, fabrication en série) et des essais concluants ont-ils été effectués dans l'entreprise même?
- Les problèmes d'organisation et de personnel en relation avec l'extension ont-ils été abordés et résolus?
- La cadence d'amortissement prise en considération dans les calculs est-elle suffisante eu égard à la rapidité du progrès technique?
- La capacité d'absorption du marché, compte tenu du développement de la production par l'entreprise et de celle de la concurrence, n'a-t-elle pas été surestimée?

L'énumération de ces quelques questions montre clairement la difficulté et la complexité de la démarche du banquier dans sa tentative d'évaluer le risque. En revanche, elle fait jaillir d'emblée la notion du risque que présente toute opération de cette nature. En vue de le limiter, le banquier s'efforcera d'obtenir satisfaction sur les points suivants:

1. *Obtention d'une garantie*, réelle ou personnelle, de première valeur, si possible indépendante de l'objet financé;
2. *Limitation de son concours* à une fraction des investissements totaux, les fonds propres de l'entreprise ou un tiers devant intervenir dans l'opération à concurrence de 30 à 50 % au minimum;
3. *Raccourcissement de la durée du crédit* dans toute la mesure du possible.

b) *Financement de la fabrication ou des ventes*

Nous sommes ici en présence d'un allongement d'un crédit commercial à court terme qui, en principe, présente un moindre risque.

L'intervention du banquier consiste à mobiliser une créance née ou à naître à plus ou moins court terme.

Le prêteur prendra soin de vérifier les éléments suivants:

- l'existence de la créance ou sa prochaine naissance (commande, contrat, correspondance);
- la solvabilité du débiteur (renseignements demandés, garanties);
- mesures prises par le client pour assurer la bonne fin de l'opération (assurances pour la couverture de certains risques, versement d'acomptes par le client, annonce à l'administration fédérale pour l'obtention de la garantie à l'exportation, etc.).

Notons que la cession de la créance au profit du banquier constitue une garantie digne d'être prise en considération.

c) *Financement d'une construction immobilière*

Il s'agit en quelque sorte d'un crédit relais qui sera remplacé dès l'achèvement de la construction par une hypothèque.

Si le banquier prend les deux mesures de précaution suivantes, ce genre de financement comporte un minimum de risques:

- il convient de s'assurer avant l'ouverture du crédit que l'hypothèque trouvera preneur;
- il faut garantir le crédit par l'objet financé (y compris le terrain), la législation suisse le permettant sans autre.

La nature du crédit présente tellement d'avantages pour le banquier que, même en période de pénurie de capitaux, l'obtention d'un crédit de construction est relativement aisée.

Notons enfin que le crédit à moyen terme présente un risque d'immobilisation qui ne se manifeste pas d'une manière apparente. En effet, les échéances de remboursement du crédit peuvent être honorées au moyen des ressources ordinaires de la trésorerie. Les insuffisances de cette dernière sont à leur tour comblées par un prélèvement au compte courant de la banque. Pratiquement, il y a donc substitution d'un crédit à court terme au crédit à moyen terme. Le principal danger réside dans le fait que le premier peut avoir été consenti en blanc alors que le second était normalement garanti.

3. LE CRÉDIT À LONG TERME

Dans une entreprise dont la situation financière est équilibrée, les immobilisations et une partie des valeurs d'exploitation doivent être financées par des capitaux permanents, soit des fonds propres ou des capitaux étrangers à long terme.

Une entreprise qui projette d'effectuer de nouveaux investissements peut recourir à l'une des trois sources de financement suivantes ou, simultanément, à plusieurs d'entre elles. Voici ces sources de financement:

- augmentation des fonds propres;
- émission publique d'un emprunt par obligations;
- emprunt à long terme.

Dans le cadre de notre travail, c'est le dernier cas qui nous intéresse plus particulièrement, les deux autres n'intervenant qu'accessoirement; dans l'optique d'un concours bancaire, ce sera par exemple le cas, si le prêteur subordonne sa participation à une augmentation du capital social.

Risques particuliers du crédit à long terme

Le crédit à long terme présente les caractéristiques essentielles du crédit à moyen terme destiné au financement de l'équipement industriel. Qu'il s'agisse du risque de perte ou d'immobilisation, il se trouve ici accru en raison de la durée supérieure du crédit et quelquefois du fait de la nature particulière de l'objet financé.

C'est dire que le banquier examinera la demande du client en ayant à l'esprit les mêmes préoccupations que pour un crédit d'équipement, mais en se montrant encore plus prudent dans ses appréciations et ses prévisions, et plus exigeant quant aux garanties.

En conséquence, nous ne reprendrons pas ici par le détail l'examen auquel une demande de crédit à long terme est soumise, nous bornant à nous référer au point 2, ci-dessus, concernant le crédit à moyen terme, ainsi qu'au point 3, à la page 79 et suivantes: « Examen de la structure financière de l'entreprise » et plus particulièrement lettre C, « Fonds propres et fonds étrangers ».

SOUS-CHAPITRE II

L'analyse des facteurs subjectifs

Ainsi que nous avons déjà eu l'occasion de le dire, le crédit est fondé sur la notion purement subjective de la confiance. Cette dernière peut naître et se maintenir par l'appréciation de faits objectifs en relation avec l'entreprise qui sollicite un concours financier. C'était l'objet de notre sous-chapitre I ci-dessus.

Mais les éléments financiers et économiques ne sont pas les seuls pris en considération par le banquier, tant il est vrai que dans toute activité, l'élément humain intervient toujours. Il cherchera donc à connaître l'entreprise à travers ses dirigeants.

La réalisation des conditions économiques et financières pour l'octroi d'un crédit est, certes, nécessaire mais pas suffisante; à nos yeux, les conditions d'ordre humain et personnel sont aussi importantes que les premières. Ce sont, en effet, des hommes que le banquier aura pour interlocuteurs et ce sont encore ces derniers qui animeront et mèneront au succès — ou au contraire à l'échec — l'entreprise à laquelle il aura été fait crédit. C'est quasi une évidence que d'affirmer qu'une même entreprise, suivant la qualité de ses dirigeants, est vouée à l'échec ou promise à un succès spectaculaire. Les exemples ne manquent pas où un changement à la direction d'une affaire a permis un redressement de cette dernière.

Sans vouloir reléguer au second plan les aspects techniques et d'organisation, la qualité du produit fabriqué et la conjoncture, nous estimons que le « matériel » humain de l'entreprise mérite une place de choix dans tout examen d'une affaire. D'ailleurs, les premiers existeraient-ils sans l'intervention des dirigeants?

Dans ce sous-chapitre II, nous nous efforcerons tout d'abord de dégager l'importance de l'élément humain qui constitue l'essentiel des facteurs subjectifs inhérents à l'entité qui sollicite un crédit. Puis, dans une section II, nous tenterons de mettre en évidence le rôle joué par les mêmes éléments mais du côté du prêteur.

SECTION I

Les facteurs inhérents à l'entreprise

Nous traiterons successivement:

- des qualités morales des dirigeants;
- de la compétence des dirigeants;
- de la renommée de l'entreprise.

Quoiqu'il peut-être moins directement lié à la personnalité des chefs de l'entreprise, le dernier aspect n'en est pas moins un reflet. En outre, il s'agit bien d'un élément subjectif dans la mesure où la renommée ne se traduit pas par des chiffres mais par un jugement de valeur.

1. LES QUALITÉS MORALES DES DIRIGEANTS

La bonne fin d'une opération de crédit dépend à la fois des possibilités matérielles de l'emprunteur et de la volonté de ce dernier de rembourser sa dette. En outre, le désir de tenir ses engagements constitue une attitude permanente de la part des responsables et ne résulte pas seulement d'une décision prise à l'échéance d'un prêt. Nous prendrons pour exemple le cas d'un crédit d'équipement accordé pour cinq ans, remboursable en trois annuités à partir de la troisième année. Si le débiteur désire pouvoir tenir ses engagements aux échéances respectives, il disposera des disponibilités résultant des amortissements effectués les deux premières années en vue de pouvoir les affecter au remboursement dès l'année suivante. Il ne serait pas correct de sa part de les investir en immobilisations, par exemple, alors que le banquier s'est déclaré d'accord de différer les remboursements pour soulager la trésorerie de son client durant la première phase d'expansion.

Nous attachons une grande valeur à l'honnêteté, à l'intégrité et à l'éducation des collaborateurs formant l'état-major d'une entreprise. Nous sommes enclins à penser que les dirigeants d'une entreprise auront une éthique commerciale s'ils ont les qualités morales ci-dessus. Nous ne croyons pas, en effet, que la conduite d'un homme puisse être radicalement différente dans les affaires de ce qu'elle est dans sa vie privée. C'est la raison pour laquelle nous ne négligerons pas les renseignements extraprofessionnels que nous pourrions obtenir sur les membres de la direction, voire du conseil d'administration.

D'autres qualités morales nous paraissent importantes également: l'esprit de sacrifice et la persévérance. Elles le sont d'autant plus aujourd'hui que le développement de la concurrence et le progrès scientifique entraînent les chefs d'entreprises dans des luttes dont

l'issue dépend autant de la ténacité que de l'intelligence mises à la recherche d'une solution.

Enfin, comme dans un état-major d'armée, la composition de l'équipe dirigeante reflète l'esprit du chef. Nous entendons par là que la connaissance des collaborateurs peut faciliter la connaissance du « patron ».

Il n'est pas toujours aisé de se faire une idée exacte de la moralité d'un client, tant les renseignements obtenus sur son compte sont quelquefois contradictoires. Un banquier avisé saura cependant séparer l'ivraie du bon grain, attacher de l'importance aux éléments qui le méritent et trouver des sources de renseignements dignes de foi.

En conclusion, et pour souligner l'importance que nous attachons aux qualités morales de l'accrédité, nous dirons que des commerçants ou des industriels peu scrupuleux ont certainement réussi brillamment, mais le banquier doit craindre que leur habileté ne s'exerce à ses dépens ou qu'elle ne provoque des incidents dont il sera indirectement la victime. Ainsi, la fraude fiscale ou la contrebande sont sanctionnées en cas de découverte par des amendes quelquefois tellement élevées qu'elles peuvent mettre l'entreprise dans une situation critique.⁸³

2. LA COMPÉTENCE DES DIRIGEANTS

La compétence des dirigeants de l'entreprise joue un rôle primordial. Une affaire mal dirigée est presque inévitablement vouée à l'échec, même si les circonstances lui sont momentanément favorables.

Une direction efficace suppose, en premier lieu, une organisation et une répartition des responsabilités en fonction de la formation de chaque cadre. Encore faut-il que les cadres aient une formation de base adéquate, complétée par une formation continue à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise. Cette condition n'est malheureusement pas toujours remplie, la direction de l'entreprise à caractère familial demeurant encore trop souvent réservée aux membres d'une ou de plusieurs familles ayant des intérêts plus ou moins importants dans l'entreprise.⁸⁴

« Chaque cadre à sa place », cela signifie que le choix de la personne ne devrait intervenir que suivant le seul critère de sa valeur et de l'efficacité de son travail. Il va sans dire que la réalité est quelquefois très différente. Nous reconnaissons par ailleurs la difficulté d'appliquer ces principes, empreints de subjectivité et essentiellement théoriques.

⁸³ En 1967, une fabrique d'horlogerie a été déclarée en faillite à la suite d'une très forte amende qui a été prononcée par l'Administration fédérale des contributions, section de l'impôt sur le chiffre d'affaires.

⁸⁴ En Suisse, particulièrement. Pour le cas de l'horlogerie, cf. Hubert-A. Reymond: « La Distribution de l'Horlogerie de qualité dans le cadre d'une politique de vente », p. 22. Lausanne, Imprimerie Vaudoise, 1967.

Enfin, un dirigeant au bénéfice d'une solide formation de base et qui occupe un poste correspondant à ses aptitudes, est-il compétent? Se prononcer au sujet de la compétence d'une personne, c'est émettre un jugement de valeur sur le résultat de son travail. C'est également devoir définir, au préalable, les termes de succès et d'échec en matière d'activité économique. On le constate, la compétence est une notion très relative et essentiellement subjective, qu'il est difficile de définir et de saisir.

Dans le cadre de notre travail, nous estimons qu'il peut être répondu par l'affirmative à la question de la compétence, lorsque les conditions suivantes sont réunies:

- Lorsque le dirigeant, au bénéfice d'une sérieuse formation de base, occupe une place correspondant à ses aptitudes. Nous entendons également par là que l'étendue de sa formation répond, à priori, à la complexité des problèmes qu'il aura à résoudre.
- Lorsque le dirigeant a un minimum de dispositions naturelles pour l'organisation et la direction du personnel. Il ne fait pas de doute que d'excellents subordonnés ne deviendraient que des chefs médiocres, tant il est vrai que certaines personnes ne sont pas douées pour le commandement. Un chef doit, en effet, susciter l'adhésion voire l'enthousiasme par son action. Grâce à son autorité, il doit être suivi par ses collaborateurs mais doit pouvoir les précéder dans leurs activités en cas de nécessité.
- Un dirigeant doit être clairvoyant. Nous entendons par là que, grâce à son intelligence, à son flair et à son sens des affaires, à sa faculté de synthèse, il sera en mesure de précéder l'événement et de dominer les situations.
- Il doit être à même de « projeter en avant les devenir de l'entreprise » et « d'installer l'entreprise dans l'innovation » pour reprendre l'expression de M. F. Dalle, président directeur général de l'Oréal.⁸⁵
- Il doit avoir un minimum d'expérience dans l'entreprise et dans la branche d'activité. Nous sommes convaincu qu'une longue expérience n'est pas indispensable, au contraire. On a quelquefois trop tendance à croire que l'histoire se répète et de ce fait, d'assimiler des situations nouvelles à des situations passées. A nos yeux, une trop longue expérience a pour effet de cristalliser le comportement d'un dirigeant et d'éteindre sa capacité d'évaluer une situation. En outre, avec l'âge, la faculté d'adaptation aux situations nouvelles et l'assimilation des dernières techniques devient difficile.

⁸⁵ Au sujet de la direction des entreprises, nous signalons le remarquable exposé de M. François Dalle, président directeur général de l'Oréal, publié dans la revue « Chefs », juin 1967, sous le titre: « L'évolution du commandement dans les entreprises ».

— Il ne doit pas avoir révélé une incapacité notoire dans une fonction similaire. Nous estimons qu'un succès antérieur dans une autre entreprise représente un indice favorable mais non déterminant.

En résumé, nous dirons que la compétence des dirigeants doit essentiellement s'apprécier en fonction des résultats de leur travail dans l'entreprise. Tôt ou tard, en effet, toute activité de direction se traduit par des chiffres et la comparaison dans le temps de ces derniers permet de tirer d'utiles conclusions. Dans une perspective à moyen, voire à long terme, il peut être intéressant, en outre, d'obtenir des renseignements au sujet de la politique du personnel cadres: problèmes du remplacement de dirigeants en âge de retraite, élargissement de la direction par l'engagement de spécialistes hautement qualifiés, création d'un laboratoire de recherches ou d'un service d'organisation, promotion de cadres formés au sein de l'entreprise, etc.

3. LA RENOMMÉE DE L'ENTREPRISE

Dans un certain sens, s'enquérir de la renommée d'une entreprise conduit le banquier à rechercher, auprès de tiers, des informations concernant la moralité et la compétence des dirigeants. Cette notion complète donc, du moins en partie, ce que nous avons dit ci-dessus sous paragraphes 1 et 2.

La connaissance du standing d'une maison permet en outre de situer cette dernière dans un secteur économique donné et, par extrapolation, de déterminer très approximativement sa place dans un avenir plus ou moins proche. Savoir aujourd'hui ce que la concurrence, la clientèle ou les fournisseurs pensent d'une entreprise constitue pour le banquier un élément d'appréciation de la plus haute importance, car l'attitude de ses partenaires sociaux déterminera en partie l'évolution future et par conséquent la solvabilité à l'échéance du crédit de l'accrédité.

La clientèle de l'entreprise

La composition de la clientèle fournira au banquier de précieuses indications. Une entreprise bien introduite auprès des maisons importantes du pays et sur les principaux marchés étrangers représente une sérieuse garantie et une référence, tant pour le produit fabriqué que pour l'organisation et la gestion de l'entreprise. C'est également une sécurité au point de vue financier, la solvabilité de l'accrédité reposant dans une mesure importante sur celle de ses clients.

L'examen de la clientèle permettra en outre au banquier de se faire une idée sur la politique de vente et de porter un jugement sur la répartition des risques.

Il est possible que le prêteur obtienne, par ailleurs, des renseignements complémentaires de la part d'une de ces maisons avec laquelle il est en relations d'affaires. Sinon, il chargera un de ses agents ou une

succursale de demander des informations concernant l'accrédité, au point de vue qualité et ponctualité des livraisons, etc.

Les fournisseurs de l'entreprise

Sur la base de la liste des fournisseurs, le banquier aura certainement la possibilité, soit personnellement, soit par l'intermédiaire d'une succursale ou d'agences spécialisées, d'obtenir des renseignements s'agissant de la régularité des paiements ou, d'une manière générale, du déroulement des relations d'affaires avec son client.

La concurrence

Il arrive assez fréquemment que les entreprises d'un secteur de l'activité économique mettent un soin particulier à étudier les produits, les procédés de fabrication ou l'organisation de leurs concurrents. Le souci de connaître ses rivaux — dans la mesure où les procédés utilisés pour y parvenir demeurent honnêtes et légaux — nous paraît être de bonne politique. Il est inhérent au jeu de la libre concurrence et favorise l'émulation des dirigeants et par là le développement des entreprises.

En raison de cette situation, le banquier tente de connaître l'opinion des concurrents de son client sur l'avenir de leur activité, sur la place respective de chaque maison sur les différents marchés, sur la capacité concurrentielle de chaque entreprise. Il va sans dire que ces renseignements doivent être interprétés avec prudence, étant donné leur provenance. Ils peuvent néanmoins s'avérer très utiles pour un futur bailleur de fonds. Ainsi, par exemple, s'il apprend que des projets de concentration ou de collaboration, dont serait exclu son client, sont en voie de réalisation, la demande de crédit devra être examinée dans une optique bien déterminée.

Si l'importance du concours financier sollicité le justifie, nous pensons qu'avant toute décision, le service des crédits aura avantage à demander au service des études économiques de la banque, une analyse de la situation générale et particulière. Reconnaissons toutefois qu'en ce qui concerne la Suisse, cette faculté demeure l'apanage des seules grandes banques.

SECTION II

Les facteurs inhérents à la personnalité du banquier

La personnalité du banquier — ou du chef du service des crédits — joue un rôle non négligeable dans la décision d'octroi ou de refus du crédit. Elle intervient d'ailleurs tout au long des négociations avec le client, voire quelquefois déjà au moment où ce dernier fait le choix de l'établissement auquel il s'adressera. Il suffit, pour s'en convaincre, de demander aux accrédités pour quelles raisons ils ont eu recours à telle banque plutôt qu'à telle autre. A part l'influence de la publicité et le fait du hasard, on constate que la personnalité de celui qui examinera le dossier constitue quelquefois la seule raison de ce choix. En effet, le requérant croit savoir que le chef de service ou le directeur qui le recevra est agréable, compréhensif, bienveillant, ouvert aux idées nouvelles, etc. Il est donc persuadé — à juste titre — que le climat des négociations influencera l'issue des pourparlers.

Que l'interlocuteur du solliciteur soit habilité ou non à prendre une décision, l'opinion que se fera du dossier présenté le premier nommé sera déterminante. Or cette opinion résultera de l'examen d'éléments objectifs et subjectifs inhérents à l'entreprise ou à ses dirigeants et de leur évaluation. Il s'agit donc d'une démarche en partie subjective, puisque certains faits portés à la connaissance du banquier ne sont pas mesurables, mais font l'objet d'un jugement de valeur suivant une échelle propre à chacun. Aussi une situation économique et financière déterminée peut donner lieu à des appréciations très différentes que leurs auteurs sont d'ailleurs à même de justifier. C'est dire que le comportement du banquier subit certaines influences dues à sa nature humaine, à son expérience du métier, à l'organisation de son travail, etc.

L'examen de ces facteurs fait l'objet de la présente section.

1. LA NATURE HUMAINE DU BANQUIER

L'éducation, le milieu social, la formation, les croyances, les tendances innées de l'homme — ce que nous appelons en un mot la personnalité — représentent autant de forces qui influencent le comportement de tout individu et qui se manifestent chaque fois que ce dernier est appelé à prendre une décision en fonction d'une situation donnée. Il en va naturellement de même pour le banquier pour lequel l'octroi ou le refus d'un crédit constitue en quelque sorte la résultante de toutes les impulsions reçues de l'extérieur (facteurs objectifs et

subjectifs inhérents à l'entreprise ou à ses dirigeants) et de l'intérieur (éléments liés à la personnalité de celui qui prend une décision).

Il serait certes intéressant de faire une étude fouillée sur l'importance respective des éléments constitutifs de la personnalité humaine dans les décisions d'octroi de crédits bancaires. Ce travail n'entre cependant pas dans le cadre du présent ouvrage. Nous nous bornerons à énumérer quelques traits de caractère du banquier dont l'existence peut être déterminante au moment de la prise de décision.

Nous distinguons en premier lieu les êtres qui sont, à des degrés divers, *optimistes* ou *pessimistes* quant à l'avenir économique ou politique de notre système. Suivant leur nature, ils seront enclins à porter un jugement plutôt favorable ou défavorable sur l'issue de l'opération à financer. Il convient de préciser que le climat général dans les milieux d'affaires n'est pas sans influencer l'attitude du banquier, qui n'est certainement pas insensible aux manifestations des périodes d'euphorie, ou, au contraire, de dépression.

Certains banquiers se montrent plus *prudents* ou plus *audacieux* que d'autres. On dit parfois des seconds qu'ils ont le goût du risque. Les découvertes scientifiques et les innovations techniques se succèdent à une telle cadence à notre époque et sont quelquefois si surprenantes qu'il n'est pas toujours aisé de financer leur application industrielle. Le bailleur de fonds, qui n'est fréquemment pas technicien, doit dès lors faire preuve d'une réelle *ouverture d'esprit* pour engager ses capitaux. Cette attitude peut également être qualifiée d'audacieuse, voire de téméraire. Certains estiment d'ailleurs que le banquier doit avoir du flair et de la réussite, à défaut de quoi son commerce est voué à la ruine.

D'autres traits de caractère peuvent jouer, à l'occasion, un certain rôle dans la prise de décision. Ainsi, la *fermeté* permettra-t-elle au banquier de s'opposer à une demande hâtive et pressante de crédit de la part d'un client aux abois à la veille d'une échéance. Il arrive également qu'une personnalité, éventuellement cliente de l'établissement, recommande avec insistance une personne sollicitant un concours financier. Le banquier aura ainsi à résister à diverses pressions s'il ne veut pas prendre des risques injustifiés.

L'*orgueil* peut avoir des conséquences néfastes. C'est ce sentiment qui peut entraîner un banquier à consentir un crédit à la légère, c'est-à-dire sans que les études habituelles soient faites, dans le seul but d'entrer en relations d'affaires avec une personnalité ou une entreprise renommée. Ce genre de décision est quelquefois pris également en raison de l'esprit de compétition existant entre les banques. C'est également l'orgueil qui anime parfois le responsable accordant un crédit supplémentaire dans l'espoir de sauver une avance compromise, car ce serait un déshonneur pour lui que d'essuyer une perte. Nous ne pensons pas devoir insister sur le fait que les décisions prises

lorsqu'un sentiment de cette nature prédomine ont souvent des conséquences fâcheuses pour le prêteur.

2. L'EXPÉRIENCE DU BANQUIER

Pour le banquier, l'expérience et la connaissance des hommes nous paraissent être plus importantes que celles des faits économiques. L'étude et le diagnostic de ces derniers peuvent, en effet, être confiés à des services ou à des instituts spécialisés. En revanche, le jugement des hommes, dont la sûreté ne s'acquiert qu'avec l'expérience, ne peut être délégué. Et, nous l'avons vu précédemment, une erreur à ce sujet est souvent lourde de conséquences.

Nous ne voulons pas nier l'utilité de l'expérience des affaires. Au contraire, une longue pratique ainsi que l'examen et la surveillance du déroulement de nombreux cas permettent au prêteur de procéder à une plus juste évaluation des risques liés à chaque opération. En outre, au fil des années, le banquier aura eu la possibilité de nouer des relations qui constituent autant de sources de renseignements. Cependant, l'expérience, qui s'est muée peu à peu en routine, pourra avoir une influence néfaste sur le processus normal d'examen d'une demande de crédit:

- le banquier peut être amené à porter un jugement hâtif sur une affaire ou ses dirigeants sur la seule base d'indices non vérifiés et non confirmés;
- il interprétera les renseignements d'ordre statistique et financier d'une manière extensive, voire très personnelle;
- il peut avoir tendance à assimiler trop aisément un cas à l'examen à une opération vécue et, par la suite, en tirer des déductions erronées.

3. LA COMPÉTENCE DU BANQUIER

Le lecteur s'en est certainement rendu compte, l'examen d'une demande de crédit ne nécessite pas seulement un travail considérable, mais une formation supérieure en matière de gestion d'entreprises et dans le domaine juridique, ainsi qu'une grande expérience des hommes et des affaires. C'est à ces conditions seulement que le banquier pourra se montrer à la hauteur de sa tâche.

Si les qualités professionnelles font défaut, la suite donnée à une demande de crédit reposera essentiellement sur des éléments subjectifs, alors que les facteurs objectifs auront été négligés par suite d'incompréhension. Les conséquences néfastes résultant des décisions prises sur ces bases déploient alors leurs effets tour à tour auprès du bailleur de fonds et du client.

TROISIÈME PARTIE

**Incidences
de facteurs indépendants
du risque dans la
décision d'octroi du crédit**

La réalisation des conditions de sécurité pour l'ouverture d'un crédit bancaire est nécessaire mais pas suffisante. En effet, il faut encore que l'organisation et la structure financière de la banque répondent à la nature du crédit sollicité. Cette question sera examinée dans un chapitre premier.

L'octroi du crédit est en outre subordonné à un certain nombre d'autres facteurs extérieurs à la banque dont nous traitons dans un chapitre II ci-après.

CHAPITRE I

L'incidence de l'organisation et de la structure financière de la banque dans la décision d'octroi du crédit

SECTION I

Classification des banques en raison de leur spécialisation et de leur structure financière

En Suisse, la classification des banques suivant la nature des opérations traitées n'est pas aussi facile que dans d'autres pays. Cela provient du fait que ni la loi fédérale sur les banques et les caisses d'épargne ni le règlement d'exécution ne délimitent le champ d'activité des différentes catégories de banques, comme c'est le cas en France, par exemple. De ce fait, il arrive fréquemment que certains établissements financiers accordent à la fois des crédits à court et à long terme (les grandes banques et les banques cantonales notamment) et parfois même prennent des participations dans des affaires existantes ou en voie de création, opérations normalement réservées aux banques d'affaires.

Cette diversité de leur activité est rendue possible par la structure de leurs engagements, ces derniers comprenant à la fois des dépôts à vue et à court terme, à moyen et à long terme. L'équilibre entre les sources et les emplois de capitaux peut ainsi être assuré.

Bien que nombre d'établissements consentent des crédits de nature diverse, il est courant de classer nos banques dans les trois catégories suivantes, en fonction de leur spécialisation:

1. *Les banques commerciales* qui traitent les opérations à court et à

moyen terme (les plus connues sont les grandes banques: Union de Banques Suisses, Société de Banque Suisse, Crédit Suisse, Banque Populaire Suisse, Banque Leu & Cie S. A.), ainsi que, dans une certaine mesure, les banques cantonales. Pour ces dernières, cependant, les prêts à long terme représentent une fraction souvent importante du total de leur bilan.

2. *Les banques hypothécaires*, spécialisées dans les prêts à long terme garantis par des biens immobiliers.
3. *Les banques d'affaires* qui, travaillant essentiellement avec leurs fonds propres, prennent des participations dans les affaires existantes ou en formation, ou qui accordent des crédits sans limitation de durée et qui ont, de ce fait, le caractère de participations. Peu nombreuses en Suisse, nous citerons la plus connue: la Banque de Paris et des Pays-Bas.

En plus de ces trois catégories de banques traditionnelles, nous sommes d'avis que les banques de petit crédit, qui ont pris un grand essor ces dernières années, peuvent être groupées dans une classe distincte, en raison de la nature particulière de leur concours: le crédit à la consommation.

A titre de comparaison, remarquons qu'en France, la loi du 2 décembre 1945 relative à la nationalisation de la Banque de France et des grandes banques de dépôt et à l'organisation du crédit, stipule, à l'article 4, qu'« il y a trois catégories de banques: les banques de dépôt, les banques d'affaires, les banques de crédit à moyen et à long terme ». En outre, la loi définit d'une manière précise l'activité autorisée pour les banques des différentes catégories. Ainsi, la spécialisation est imposée légalement d'une manière rigoureuse.

Nous l'avons dit ci-dessus, à une structure donnée des sources de capitaux correspond obligatoirement une répartition déterminée des placements, de manière que, théoriquement du moins, la durée des prêts et des investissements n'excède pas celle des dépôts ou des emprunts. On se rend compte, dès lors, de l'importance de la structure financière d'une banque et, par voie de conséquence, de sa spécialisation, sur la décision d'octroi d'un crédit. Pour maintenir l'équilibre dans le temps, un banquier peut ainsi être amené à refuser son concours parce que le délai du crédit sollicité est trop long par rapport à l'échéance des capitaux étrangers, les autres conditions pouvant par ailleurs être réunies.

SECTION II

Les exigences en matière de structure financière

Dans le dernier paragraphe de la section I ci-devant, nous avons énoncé le principe général relatif à la structure financière, valable d'ailleurs aussi bien pour une entreprise commerciale ou industrielle que pour une banque.

Pour protéger le déposant, le législateur a prescrit dans le règlement d'exécution de la loi fédérale sur les banques et sur les caisses d'épargne du 30 août 1961⁸⁶ des normes minimales devant exister en permanence entre les fonds propres et les engagements de la banque, ainsi qu'entre la liquidité (disponibilités et disponibilités plus actifs facilement mobilisables) et les engagements à court terme.

Le respect de ces dispositions peut contraindre le banquier à refuser son concours ou à n'intervenir que pour une partie du crédit sollicité.

Le souci de la répartition des risques joue également un rôle dans la décision du banquier. L'importance de cet élément est d'ailleurs sanctionnée par le règlement d'exécution à l'article 39, lettre b, disant que « le rapport de révision doit également renseigner sur les points suivants si les institutions de révision jugent qu'ils sont importants pour apprécier la situation financière et la rentabilité de la banque: » b) les montants des crédits et des participations gagées qui, pris séparément, dépassent un cinquième des fonds propres, ainsi que des crédits en blanc et des participations non gagées qui, pris séparément, dépassent un dixième des fonds propres. »

SECTION III

L'incidence de l'organisation de la banque

La structure financière d'un établissement appelle tout naturellement une certaine spécialisation de son activité qui, à son tour, détermine une organisation. Cette dernière est évidemment fonction de l'importance de la banque. Il s'ensuit qu'un banquier pourra être amené à refuser son concours à un client uniquement en raison du fait que le crédit sollicité n'entre pas dans le cadre normal de son

⁸⁶ Art. 11 et ss.

activité. Ne disposant pas, en conséquence, des personnes et des services organisés pour mener à bonne fin ladite opération avec un maximum de sécurité, le banquier préfère s'abstenir.

Sans entrer dans le détail de l'organisation des différentes banques, nous donnons quelques exemples particulièrement caractéristiques pour illustrer nos propos.

Ainsi, une banque hypothécaire n'est certainement pas en mesure de donner suite à une demande d'ouverture d'un crédit documentaire, ainsi qu'à un crédit d'équipement industriel. Pour cette dernière opération, en effet, et d'autant plus si le concours financier est important, le service des crédits aura recours au service des études économiques avant de prendre une décision. Or cette organisation est l'apanage des seules banques commerciales et des banques d'affaires importantes.

Autre exemple: une banque d'affaires n'accordera vraisemblablement pas un crédit d'escompte, car elle ne dispose en principe pas d'une organisation adéquate pour le contrôle et l'encaissement des effets remis par le client.

Lorsqu'une décision d'octroi de crédit a été prise, le prêteur doit suivre l'utilisation de l'avance ou l'exploitation du compte. Il faut contrôler l'application des conditions stipulées dans l'acte d'ouverture, qu'elles concernent le client ou un autre service de la banque, par exemple la comptabilité pour le calcul des intérêts, commissions et frais. Les dépassements de limite ou le non-respect d'un délai doivent être signalés aux personnes responsables. L'évaluation des garanties remises au banquier doit être refaite périodiquement. Tous ces travaux ne peuvent être assumés que par une banque qui dispose d'un service de crédits bien organisé et d'un personnel compétent à même, non seulement de préparer un dossier en vue de la prise de décision à la suite d'une demande de crédit, mais de gérer efficacement les avances accordées.

L'efficacité, dans ce domaine particulier, réside, notamment, à surveiller l'évolution des risques. Les rapports et les comptes concernant les entreprises débitrices doivent être analysés régulièrement; en parallèle, des études relatives à certains secteurs économiques sont faites pour pouvoir procéder à une appréciation plus générale.

Enfin, en vue d'orienter la politique de crédit d'un établissement — ainsi d'ailleurs que pour en tirer des conclusions du point de vue financier — le service des crédits peut être appelé à dresser l'inventaire des débiteurs avec un classement par ordre de « ducroires ». Les listes seront établies en distinguant plusieurs catégories de ducroires, par exemple les comptes présentant un risque minime sont pris à 100 % de leur valeur, ceux qui présentent un risque plus grand à 80 %, puis à 60 % pour un risque supérieur, jusqu'à 0 % pour les créances jugées irrécupérables. A l'intérieur de chaque catégorie, les

créances sont classées par ordre d'importance. Sur un tableau à double entrée, on pourra procéder à une ventilation horizontale des comptes par secteur économique.

L'analyse de cet inventaire permettra au banquier de tirer d'utiles indications sur les points suivants:

— La provision constituée par la banque pour la couverture des pertes éventuelles est-elle suffisante?

— Dans quel secteur économique les risques de perte sont-ils les plus grands?

— Quel est le rapport entre les comptes débiteurs:

— jusqu'à Fr. 100 000.—,

— de Fr. 100 000.— à Fr. 500 000.—,

— de Fr. 500 000.— et supérieur,

tant au point de vue de leur nombre qu'au point de vue du montant total des créances par catégorie? Quelles sont les incidences de cette répartition des comptes s'agissant des risques? Il est en effet évident que le risque couru par la banque en ouvrant un crédit de Fr. 1 000 000 est supérieur aux risques qu'elle prend en accordant dix crédits de Fr. 100 000.—, bien que le total de ses créances soit identique dans les deux cas.

On l'aura constaté: cet inventaire constitue un véritable outil de gestion pour la banque.

Comme dernier point touchant à l'organisation d'un établissement financier, nous signalerons la quasi-nécessité du service « visa » pour suivre au jour le jour l'évolution des comptes débiteurs. En effet, la comptabilité n'enregistrant les opérations qu'avec un certain retard, les responsables des crédits ne pourraient pas intervenir très rapidement en cas de besoin. Délivrer une situation du client toujours actuelle, telle est précisément la fonction du service « visa ».

CHAPITRE II

L'incidence de facteurs extérieurs à la banque

Les engagements envers les autorités monétaires ou les prescriptions édictées par les pouvoirs publics peuvent amener le banquier à devoir refuser son concours.

Nous examinerons brièvement ci-dessous quelles sont les interventions directes propres à notre système économique et politique et quelles sont les applications qui en ont été faites ces dernières années.

Nous tenons à préciser que, dans le cadre de ce chapitre, nous nous bornons à traiter des modes d'intervention directe en matière de crédit, soit des autorités monétaires, soit des pouvoirs publics. Nous n'ignorons cependant pas que la mise en œuvre d'une politique monétaire dans le cadre d'une politique économique touche, par suite de ses effets secondaires, la distribution du crédit. Cela ressort d'ailleurs de la définition même de la *politique monétaire* qui « est le contrôle de la liquidité de l'économie, c'est-à-dire l'ensemble des moyens de paiement dont celle-ci dispose afin d'atteindre les objectifs choisis par la politique économique du gouvernement ». ⁸⁷

Considérations sur quelques moyens d'une direction de crédit

Nous l'avons dit plus haut, nous ne nous attarderons pas sur les aspects théoriques de la politique du crédit. Nous avons néanmoins jugé utile de rappeler brièvement quelques notions fondamentales constamment à l'esprit des autorités qui sont appelées à intervenir en vue d'agir comme régulateur dans l'activité économique.

⁸⁷ H. de Seidlitz: « L'Inflation en Suisse de 1950 à 1963 et ses Relations avec le Crédit », Payot, 1964, p. 192. Nous nous permettons de renvoyer le lecteur à cet ouvrage traitant en détail de la politique monétaire et du crédit.

Le contrôle quantitatif et qualitatif de crédit

« Dans le premier cas, il s'agit de fixer, en le restreignant ou en l'augmentant, le volume optimum de crédit offert à une économie nationale; dans le second cas, il s'agit d'orienter un volume de crédit donné vers les activités jugées bonnes pour cette économie. »⁸⁸

Pour agir sur le *volume du crédit*, l'institut d'émission doit contrôler l'émission de la monnaie légale et de la monnaie scripturale. Les moyens à sa disposition sont les suivants:

- manquement du taux d'escompte;
- open market policy;
- recommandations aux instituts de crédits;
- fixation d'un plafond de réescompte;
- consolidation de la dette flottante.

En revanche, la Banque Nationale ne dispose pas de la compétence d'imposer aux établissements financiers la constitution de réserves obligatoires ou d'avoirs minimaux.

On admet aujourd'hui qu'une intervention efficace nécessite, en même temps qu'une action sur le volume du crédit, une mesure de sélection de crédits. On entend par là influencer ou imposer l'utilisation de ce volume de crédit dans des secteurs déterminés en fonction de choix économiques et politiques.

SECTION I

L'intervention directe des autorités monétaires en matière de crédit

L'autorité intervenant le plus fréquemment, c'est naturellement la Banque Nationale qui tire ses compétences à la fois de la Constitution fédérale⁸⁹ et de la loi fédérale sur la Banque Nationale Suisse, du 23 décembre 1953.⁹⁰ Ces deux articles, libellés d'une manière identique, prévoient que « la Banque Nationale a pour tâche principale de servir en Suisse de régulateur du marché de l'argent, de faciliter les opérations de paiement et de *pratiquer une politique de crédit* et une politique monétaire servant les intérêts généraux du pays ». (C'est nous qui soulignons.)

⁸⁸ H. de Seidlitz, op. cit., p. 197.

⁸⁹ Art. 39, al. 3.

⁹⁰ Art. 2, al. 1.

Les moyens à disposition de notre institut d'émission ne sont cependant pas à la mesure de la tâche qui lui a été confiée.⁹¹ C'est la raison pour laquelle, à la suite de sa récente impuissance à contenir les poussées inflationnistes de notre économie, le Conseil fédéral a élaboré un projet de révision de la loi fédérale sur la Banque Nationale, prévoyant une extension de ses moyens d'intervention.⁹²

Un des moyens d'intervention directe en matière de crédit est constitué par les contacts maintenus en permanence entre les représentants de la Banque Nationale et ceux des principaux instituts de crédit et qui donnent lieu à des directives ou des recommandations. L'application de ces dernières dépend cependant du bon vouloir des banques auxquelles elles s'adressent.

Lorsque la situation exige que la quasi-totalité des banques suive les conseils de l'institut d'émission, ce dernier recourt au gentlemen's agreement. Il s'agit, comme son nom l'indique, d'une convention passée entre « gens d'honneur ». La particularité du gentlemen's agreement réside dans le fait que son éventuelle violation ne donne lieu à aucune sanction. Cependant, les expériences faites depuis 1927, date de la première convention, permettent d'affirmer que cet instrument est relativement efficace, les instituts financiers respectant dans une très large mesure les obligations morales auxquelles ils ont souscrit.

a) Les gentlemen's agreements

Etant donné le caractère de contrainte que les instituts financiers reconnaissent à ces conventions, nous passerons rapidement en revue ci-dessous les gentlemen's agreements qui, depuis la deuxième guerre mondiale, ont limité la liberté des banquiers dans leur décision d'octroi de crédits.

Convention sur le financement de la construction (1951)

En vue de soulager l'activité dans l'industrie du bâtiment, 1600 organismes distributeurs de crédit (banques, sociétés d'assurances, trusts

⁹¹ J. Golay, dans « Considérations sur la Politique monétaire de la BNS », recueil de travaux du cinquantenaire de l'Ecole des hautes études commerciales, Lausanne, 1961, p. 71: « De toutes les banques centrales, la Banque Nationale Suisse est sans contredit l'une de celles qui sont le moins bien pourvues des instruments et des moyens généralement considérés comme indispensables pour réaliser les objectifs qui leur sont légalement impartis. »

Société de Banque Suisse, bulletin N° 3, juin 1962: « Elles (les banques centrales) ont en effet été amenées à constater que les moyens légaux mis à leur disposition pour l'accomplissement de leur tâche étaient insuffisants et que le soutien actif des milieux économiques, celui de banques en particulier, leur était nécessaire. »

⁹² La procédure de consultation des associations économiques et des groupements politiques est intervenue en 1966.

de placement mobilier, caisses de pension et fonds de prévoyance) s'engagèrent à observer une certaine retenue dans le financement de la construction, la limite supérieure des crédits de construction et des prêts hypothécaires fut fixée à 70 % pour les maisons d'habitation et à 50 % pour les bâtiments industriels ou artisanaux. Il était prévu en outre que les crédits devaient être affectés principalement à la construction de logements à loyers modérés.

Cette convention fut abrogée en juillet 1957.

Convention sur les avoirs minima (1955)

En vue de limiter dans une certaine mesure la création de monnaie scripturale, les banques dont le total du bilan s'élevait au minimum à 50 millions de francs, les sociétés d'assurances, la Caisse nationale suisse d'assurance en cas d'accidents et le Fonds de compensation de l'AVS s'engagèrent à immobiliser, auprès de l'institut d'émission, une part variable selon le type d'établissements, des engagements à court terme. Cet accord resta en vigueur jusqu'en mars 1958.

Convention sur la limitation des crédits (1962)

Etant donné que cet accord affecta directement et d'une manière sensible la gestion des banques en matière de distribution des crédits, nous l'analysons d'une façon plus détaillée.

Justification

Si l'institut d'émission recourt pour la première fois, dans l'histoire monétaire du pays, d'une manière aussi nette au contrôle quantitatif du crédit, cela tient à l'échec des recommandations faites par les différents milieux gouvernementaux et de l'économie en vue de juguler les effets néfastes de la surexpansion, à savoir la hausse de plus en plus rapide des prix. A l'origine, nos autorités monétaires étaient d'avis que cette convention ne formerait « qu'une partie d'un programme plus vaste destiné à freiner l'essor de la conjoncture et auquel participent, outre les banquiers, l'industrie, le bâtiment et les pouvoirs publics ». ⁹³

Buts

La convention devait permettre de ramener le volume du crédit dans une mesure compatible avec la croissance équilibrée de notre économie et de sauvegarder la valeur de la monnaie. Cependant, les banques devaient continuer d'assumer leur rôle traditionnel de dispensateur de crédit, par la satisfaction des besoins légitimes, en particulier s'agissant du financement de projets d'habitations économiquement justifiés.

⁹³ Bulletin de la SBS, N° 3, juin 1962.

Modalité

Jusqu'à l'entrée en vigueur des arrêtés fédéraux du 13 mars 1964 contre la « surchauffe », les banques se sont engagées à n'augmenter certains postes que dans les limites fixées par la convention.

Voici quels étaient ces postes:

- les crédits en comptes courants gagés et en blanc (y compris les crédits de construction);
- les avances et prêts à terme fixe gagés et en blanc;
- les avances en comptes courants et les prêts à des corporations de droit public en Suisse;
- les effets de change suisses (à l'exception des rescriptions de la Confédération, des obligations à proche échéance et des effets de stocks obligatoires);
- les placements hypothécaires en Suisse.

L'accroissement maximum autorisé pour les mois d'avril à décembre 1962, soit pour neuf mois, est fixé en fonction de l'augmentation réalisée pour les années 1960 et 1961. Les taux ont été arrêtés à 85 % pour les placements hypothécaires et à 65 % pour les autres postes, et ils ont été réduits à 108 % et à 82 % pour toute l'année 1963.

Les promesses de crédit de construction et les promesses fermes d'avances à des corporations de droit public, faites jusqu'au 31 mars 1962, peuvent être honorées, même si elles ont pour conséquence d'entraîner un dépassement des normes d'augmentation prévues.

b) Les recommandations de l'Association suisse des banquiers

La recommandation de décembre 1963 à toutes les banques, caisses d'épargne, fonds de placement, ainsi qu'à tous les autres établissements financiers et gérants de fortune fait, à part la limitation quantitative, une place à l'aspect sélectif des crédits.

Voici les directives contenues dans ladite recommandation:

1. Les constructions de luxe privées et publiques, de même que les achats de terrains effectués dans un but spéculatif ne doivent faire l'objet d'aucun financement direct ou indirect.
2. Les crédits de construction ou sur hypothèque de nouveaux immeubles ne doivent pas dépasser 65 % du coût de l'immeuble contrôlé, ce pourcentage étant ramené à 50 % pour les constructions à but artisanal et à 40 % pour les constructions industrielles.
3. Les établissements s'engagent à observer une retenue appropriée pour toutes les autres opérations de crédit.
4. Les établissements s'engagent à ne pas utiliser les avoirs nouveaux provenant de l'étranger pour les opérations de crédit en Suisse.

Quoique l'élément de contrainte d'une telle recommandation nous paraisse plus ténu que pour les gentlemen's agreements, il est difficile de dire dans quelle mesure elle a, en fait, limité la liberté d'action des banquiers dans la distribution des crédits.

SECTION II

L'intervention directe des pouvoirs publics en matière de crédit

Le plus récent exemple d'intervention directe des pouvoirs publics en matière de crédit, date de 1964. L'ingérence étatique est intervenue en deux phases:

- en premier lieu, par la votation d'arrêtés fédéraux par les Chambres destinés à combattre le renchérissement par des mesures concernant, d'une part, la construction (arrêté sur la construction) et, d'autre part, le marché de l'argent et des capitaux et le crédit (arrêté sur le crédit);⁹⁴
- en second lieu, par le fait que le Conseil fédéral a conféré force obligatoire à certaines conventions passées entre l'institut d'émission et la majorité des banques.

Ci-dessous, nous examinerons plus en détail les mesures prises en matière de crédit, en précisant d'emblée que, dans ce cas encore, la collaboration entre la Banque Nationale et les établissements financiers a joué un rôle important.

Arrêté fédéral concernant le renchérissement par des mesures dans le domaine du marché de l'argent et des capitaux et dans celui du crédit.

Buts

- Rétablir l'équilibre entre l'épargne et les investissements;
- limiter l'expansion du crédit.

Modalités

- Contrôle de l'accroissement des crédits bancaires;
- fixation de limites pour les crédits de construction et pour les prêts hypothécaires;
- restriction de l'émission des certificats des fonds de placements immobiliers;
- échelonnement des émissions publiques d'obligations et d'actions;
- mesures de défense contre les fonds étrangers.

⁹⁴ Arrêté fédéral concernant le renchérissement par des mesures dans le domaine du marché de l'argent et des capitaux et dans celui du crédit; arrêté fédéral concernant la lutte contre le renchérissement par des mesures dans le domaine de la construction, tous deux du 13 mars 1964 (« Recueil des Lois fédérales » N° 11, 1964).

Mise en œuvre

- a) La BNS conclut avec la majorité des banques une convention du 31 mars 1964 sur les fonds étrangers, à laquelle le Conseil fédéral confère force obligatoire le 1^{er} mai 1964. Cette convention prévoit que:
- il ne sera pas payé d'intérêt sur les fonds étrangers crédités en francs suisses depuis le 1^{er} janvier 1964;
 - la contre-valeur de ces fonds, en tant qu'elle n'est pas placée en monnaie étrangère à l'étranger, est versée sur un compte spécial à la BNS;
 - les banques ne prêtent pas leur concours au placement des fonds étrangers dans des immeubles ou dans des hypothèques suisses;
 - les achats et les ventes de titres suisses à des étrangers doivent s'équilibrer.
- b) L'institut d'émission passe avec les banques une nouvelle convention concernant la limitation des crédits, à laquelle le Conseil fédéral donne force obligatoire le 5 juin 1964. Elle reprend les principales dispositions du gentlemen's agreement de 1962, mais réduit de 5 % environ — en le ramenant à 79 % de l'augmentation enregistrée en 1960 ou en 1961 — le taux d'accroissement pour les comptes débiteurs, les avances aux corporations de droit public ainsi que les effets de change. Le taux d'accroissement des placements hypothécaires demeure fixé à 108 %.
- c) Le Conseil fédéral, par son ordonnance du 24 avril 1964, institue l'obligation d'annoncer les émissions publiques d'obligations, d'actions, de bons de jouissance ou d'autres titres analogues à partir de 5 millions de francs.

Après trois ans, l'arrêté fédéral sur le crédit a cessé d'être en vigueur le 17 mars 1967. La convention du 31 mars 1964 sur les fonds étrangers, après diverses mesures d'assouplissement intervenues en 1966, prit fin également avec l'arrêté fédéral. En revanche, l'accord concernant la limitation des crédits fut déjà abrogé dès le 1^{er} janvier 1967.

En raison des poussées inflationnistes qui subsistaient au début de 1967, en particulier du fait de la tension sur le marché du travail et des comptes et des budgets fortement déficitaires du secteur public, les autorités monétaires n'ont pas pu renoncer à poursuivre une politique monétaire restrictive. En conséquence, la Banque Nationale a pris les mesures suivantes:

1. D'entente avec l'Association suisse des banquiers, elle a émis des *Directives concernant le crédit pour l'année 1967*. Elles prévoient que l'accroissement de l'ensemble des crédits accordés en Suisse dans les positions « débiteurs », « effets de change », « avances à des

corporations de droit public » et « placements hypothécaires » ne doit pas, en principe, dépasser 7 % du total de ces positions à la fin de 1966. Lorsqu'une banque a eu en moyenne, durant les années 1965 et 1966, une augmentation effective desdits crédits supérieure à 8 % et que, pour des motifs plausibles, elle pense ne pas pouvoir respecter le taux d'accroissement général de 7 %, elle doit faire en sorte que l'élévation globale des crédits en question ne dépasse pas, en 1967, 90 % de la progression annuelle moyenne des années 1965 et 1966.

2. La Banque Nationale a passé un accord avec les banques par lequel ces dernières s'engagent à communiquer à la première, pour des périodes déterminées, le solde des crédits et le montant des promesses de crédit, en séparant les débiteurs suisses et les débiteurs étrangers.

Par ce moyen, l'institut d'émission peut surveiller plus facilement le développement du crédit.

Enfin, pour suppléer à l'abrogation de l'ordonnance du Conseil fédéral instituant l'obligation d'annoncer les émissions publiques de titres, l'Association suisse des banquiers a mis sur pied une convention privée concernant le contrôle des émissions.

En conclusion à ce chapitre, nous dirons que les restrictions apportées au libre choix des banquiers en matière de distribution de crédits sont relativement nombreuses, du moins actuellement. Le plus souvent, et dans une certaine mesure, elles sont librement consenties en raison de la forme données aux interventions: gentlemen's agreement, directives et recommandations. Cette collaboration active entre autorités monétaires et instituts financiers est solidement ancrée dans les mœurs des banquiers suisses et ce n'est que tout à fait exceptionnellement que les interventions extérieures dans la gestion des banques prennent la forme de dispositions légales.

En raison des tâches conférées à la Banque Nationale et par suite des expériences faites, il semble pourtant qu'à brève échéance — par la révision de la loi sur la Banque Nationale — ces interventions auront un caractère de contrainte plus marqué.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages cités ou consultés

I. Ouvrages économiques généraux

- BARRE R. « Economie politique », PUF, Paris 1958, tome II.
- PIRENNE J. « Les Grands Courants de l'Histoire universelle », Editions de la Baconnière, Bou-dry 1959, tome I.
- RIST Ch. « Histoire des Doctrines relatives au Crédit et à la Monnaie », Sirey, Paris 1951.

II. Ouvrages spécialisés et études particulières

- Association française des conseils en organisation scientifique « Les Ratios, Outils de Gestion », les Editions d'Organisation, Paris 1962.
- BAREAU P. « L'Assurance crédit », Association internationale des assureurs crédit, Zurich.
- BAUER H. « La Croissance du système bancaire suisse au cours des vingt dernières années », publication de la Société neuchâteloise de Science économique, Neuchâtel 1962.
- BERTHOUD J. « Le Crédit, ses Mécanismes et ses Institutions », Paris 1959.
- CHAMPION P. « Le Crédit à Moyen Terme », les Editions de l'Epargne, Paris 1963.
- CRÉDIT SUISSE 1856-1956 « Schweizerische Kreditanstalt 1856-1956, Hundert Jahre im Dienste des schweizerischen Volkswirtschaft. »
- DAUPHIN-MEUNIER A. « Histoire de la Banque », collection Que sais-je?, PUF, Paris.
- DEFOSSE G. « La Gestion financière des Entreprises », deux volumes, PUF, Paris 1961.
- DEPALLENS G. « Gestion financière de l'Entreprise », Sirey, Paris.

- DE SEIDLITZ H. « L'Inflation en Suisse de 1950 à 1963 et ses Relations avec le Crédit », Payot, Lausanne 1964.
- DUPONT P.-C. « Le Contrôle des Banques et la Direction du Crédit en France », Dunod, Paris 1952.
- FERRONNIÈRE J. « Les Opérations de Banque », Dalloz, Paris 1963.
- FOLLIET E. « Le Bilan dans les Sociétés Anonymes », VI^e édition, Payot, Lausanne 1954.
- GAMBINO A. « Le Crédit dans l'Economie moderne », Bibliothèque d'économie contemporaine, PUF, Paris 1967.
- GILLIÉRON P.-A. « Règles et Usances uniformes relatives aux Crédits documentaires » (version 1962), publié par la Banque Populaire Suisse.
- GOLAY J. « Les Garanties personnelles en matière bancaire », librairie E. Droz, Genève 1958.
- HAVEN J. & THEODOR L.-H. « Considération sur la politique monétaire de la Banque Nationale Suisse », recueil de travaux du cinquantenaire de l'Ecole des hautes études commerciales, Lausanne 1961.
- HEURION R. « Le Crédit de Banque par la Surveillance du Risque », Editions de la Vie au Bureau, Bruxelles.
- HIRSCH A. « Aspects juridiques et économiques du Crédit à Court Terme », Institut de sociologie Solvay, Bruxelles 1959.
- ORSINGHEN R. « Problèmes actuels du Droit de la Société Anonyme », Verlag Helbing & Lichtenhahn, Basel 1966.
- PETIT L. et de VEYRAC R. « Les Banques dans le Monde », Payot, Paris 1964.
- PETIT-DUTAILLIS G. « Le Crédit et l'Organisation bancaire », Sirey, Paris 1938.
- REYMOND H.-A. « Le Crédit et les Banques », Sirey, Paris 1964.
- ROUSSEAU G. « La Distribution de l'Horlogerie de qualité dans le Cadre d'une Politique de Vente », Imprimerie Vaudoise, Lausanne 1967.
- SCHEURER F. « Manuel de l'Expertise », Dalloz, Paris 1956.
- SERVAN-SCHREIBER J.-J. « Cours d'Economie commerciale », Université de Neuchâtel.
- SIMON P. et PAVES L. « Le Défi américain », Denoël, Paris 1967.
- « Le Crédit à Moyen Terme », PUF, Paris 1957.

- SNOZZI E.-G. « L'Interprétation du Bilan », Dunod, Paris 1951.
- Société d'expertise comptable fiduciaire de France « Le Diagnostic permanent de l'Entreprise par la Méthode des Ratios », Dunod, Paris 1961.
- SPENTSAS G. « Organisation et Contrôle du Crédit bancaire en France », Sirey, Paris 1953.
- TERRIER C. « Risques, Pertes et Réserves des Banques suisses », Imprimerie E. Delachaux, Genève 1937.

III. Journaux, revues, périodiques et rapports

Banque Nationale Suisse, Zurich (rapport annuel et rapport du président de la direction générale à l'assemblée générale des actionnaires).

« Bulletin financier suisse », Lausanne.

« Bulletin de la Société de Banque Suisse », Bâle.

« Die Unternehmung », Berne.

« Gazette de Lausanne. »

Revue « Banque », Paris.

Revue « Chefs », Genève.

« Revue économique et sociale », Lausanne.

Revue « Entreprise », Paris.

Revue « Gestion », Paris.

IV. Lois

« Code civil suisse » (exposé systématique de Pierre Tuor).

« Code des obligations. »

« Loi fédérale sur les banques et les caisses d'épargne », 1934.

« Loi fédérale sur la Banque Nationale Suisse », 1953.

« Loi fédérale sur la garantie contre les risques à l'exportation », 1958.

« Loi fédérale sur la poursuite pour dettes et la faillite » (L. P.).

« Loi fédérale sur le contrat d'assurance du 2 avril 1908. »

« Règlement d'exécution de la loi fédérale sur les banques et les caisses d'épargne », 1961.

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos		7
PREMIÈRE PARTIE	La technique du crédit bancaire	9
CHAPITRE I	<i>Les caractères généraux du crédit et son rôle dans l'économie contemporaine</i>	11
Section I	<i>Caractères généraux du crédit</i>	11
Section II	<i>Rôle du crédit dans l'économie contemporaine</i>	13
CHAPITRE II	<i>Les formes du crédit</i>	16
Section I	<i>Les prêts de capitaux</i>	17
	1. Le crédit en compte courant	17
	2. Le prêt	19
	3. L'escompte	19
	4. Le crédit documentaire	21
	<i>Mécanisme du crédit - Documents</i>	
Section II	<i>Les prêts de signature</i>	22
	1. Le crédit par acceptation	23
	2. L'aval bancaire	23
	3. La caution bancaire	23
CHAPITRE III	<i>Les conditions du crédit</i>	25
Section I	<i>Les crédits garantis</i>	26
	1. La garantie - Généralités	26
	2. Les garanties personnelles	27
	<i>Le cautionnement - L'aval - Autres formes de garantie personnelle</i>	
	3. Les garanties réelles	31
	<i>Les gages mobiliers - Cession de créances - Le droit de rétention - Le gage immobilier</i>	
	4. L'assurance crédit	44
	<i>L'assureur privé - L'Etat</i>	
Section II	<i>Le crédit en blanc</i>	47

DEUXIÈME PARTIE	Examen et appréciation du risque en matière de crédit	51
CHAPITRE I	<i>Le risque</i>	53
Section I	<i>Le risque d'immobilisation</i>	54
Section II	<i>Le risque de perte</i>	55
	1. Le risque propre au client ou à une opération	55
	2. Le risque corporatif	55
	3. Le risque général	55
CHAPITRE II	<i>Les éléments d'appréciation du risque</i>	57
SOUS-CHAPITRE I	<i>L'analyse des facteurs objectifs</i>	58
Section I	<i>Examen de la situation économique et monétaire</i>	59
	1. L'économie générale	59
	2. Le marché des capitaux	60
	3. Le marché de l'argent	61
Section II	<i>Examen de l'activité économique particulière</i>	62
Section III	<i>Analyse de l'entreprise</i>	63
	1. Demande de crédit et renseignements généraux	63
	Renseignements concernant les « négociateurs » - Renseignements concernant l'entreprise sollicitant le crédit et la demande de crédit	
	2. Examen de la situation financière de l'entreprise et de son évolution	65
	Etude de l'évolution des bilans successifs - Les éléments du dernier bilan - Etude des résultats successifs et des renseignements annexes	
	3. Examen de la structure financière de l'entreprise	79
	La trésorerie - Le fonds de roulement - Fonds propres et fonds étrangers - Les ratios financiers essentiels	
	4. Examen des méthodes de gestion et de l'organisation de l'entreprise	99
	Méthodes de gestion - Organisation de l'entreprise	

Section IV	<i>Risques inhérents à la technique du crédit et à la valeur intrinsèque de la garantie</i>	106
	1. Les risques quant à la forme du crédit	106
	Les prêts de capitaux et les prêts de signature - Les risques particuliers de l'escompte - Les risques particuliers du crédit documentaire - Les risques particuliers d'un crédit garanti par cautionnement	
	2. Les risques quant à la valeur intrinsèque de la garantie	113
	Valeur intrinsèque de la garantie personnelle - Valeur intrinsèque de la garantie réelle	
Section V	<i>Risques inhérents aux genres et à la destination du crédit</i>	116
	1. Le crédit à court terme	116
	2. Le crédit à moyen terme	117
	3. Le crédit à long terme	120
SOUS-CHAPITRE II	<i>L'analyse des facteurs subjectifs</i>	122
Section I	<i>Les facteurs inhérents à l'entreprise</i>	123
	1. Les qualités morales des dirigeants	123
	2. La compétence des dirigeants	124
	3. La renommée de l'entreprise	126
Section II	<i>Les facteurs inhérents à la personnalité du banquier</i>	128
	1. La nature humaine du banquier	128
	2. L'expérience du banquier	130
	3. La compétence du banquier	130
TROISIÈME PARTIE	Incidences de facteurs indépendants du risque dans la décision d'octroi du crédit	131
CHAPITRE I	<i>L'incidence de l'organisation et de la structure financière de la banque dans la décision d'octroi du crédit</i>	133
Section I	<i>Classification des banques en raison de leur spécialisation et de leur structure financière</i>	133

Section II	<i>Les exigences en matière de structure financière</i>	135
Section III	<i>L'incidence de l'organisation de la banque</i>	135
CHAPITRE II	<i>L'incidence de facteurs extérieurs à la banque</i>	138
Section I	<i>L'intervention directe des autorités monétaires en matière de crédit</i>	139
Section II	<i>L'intervention directe des pouvoirs publics en matière de crédit</i>	143
Bibliographie		147

ACHEVÉ D'IMPRIMER
LE PREMIER MARS MIL NEUF CENT
SEPTANTE ET UN SUR LES PRESSES
DU CENTRE GRAPHIQUE TYPOFFSET,
A LA CHAUX-DE-FONDS

Imprimé en Suisse — Printed in Switzerland