



Conférence de presse Berne, le 14 novembre 2003

Les défis du dialogue entre les PME et les banques Intervention de Rudolf Walser*

Seule la version orale fait foi, embargo 14.11.2003, 11:00

Les défis à relever dans le dialogue entre les PME et les banques

Il ressort de l'enquête menée par le seco en collaboration avec les associations économiques suisses que la collaboration fonctionne entre le preneur de crédit et la banque. A partir de là, il est possible d'améliorer le dialogue sur le crédit, qui implique des efforts de la part des deux parties.

Les entreprises doivent se faire à l'idée que le rating deviendra un outil de crédit incontournable. Il est constitué de tout un faisceau d'indicateurs indispensables sur la situation de fortune, la situation financière et le bénéfice d'une entreprise. Ce système peut offrir aux entreprises la chance de s'attaquer à des réformes internes ou d'optimiser leur modèle commercial, de manière à obtenir de meilleures conditions de crédit à la faveur d'un rating supérieur. Cette évolution n'aurait rien de révolutionnaire, elle ne ferait qu'introduire des mesures solides visant à assurer et à améliorer les bénéfices et le capital propre. Obtenir un bon rating ne dépend pas de la taille de l'entreprise. Les éléments déterminants sont bien plutôt la qualité de la direction, une stratégie d'avenir et des finances bien gérées.

Les banques doivent présenter mieux encore les divers facteurs quantitatifs et qualitatifs qui jouent un rôle dans l'examen des crédits et se montrer plus claires dans leur communication. Cela signifie accorder une attention toute particulière à des facteurs variables comme la compétence en matière de gestion, le concept commercial, la politique d'information, le règlement de la succession, et cetera, car on reproche souvent aux banques de négliger ces aspects au profit des chiffres concernant le bénéfice et la liquidité. Il s'agira aussi d'informer sur Bâle II, dès que cet accord sera définitif. La transparence, l'ouverture et la confiance réciproque permettront de venir à bout des asymétries qui existent entre les entreprises et les banques en matière d'information.

L'enquête montre qu'il existe à l'évidence un marché du crédit qui, du point de vue économique, fonctionne. Ce constat est corroboré par la marge de taux d'intérêt plutôt faible qui existe en comparaison internationale d'une part et par l'intensité de la concurrence dans le

* Rudolf Walser, Docteur en science économique, Chef économiste economiesuisse, Membre de la direction

secteur bancaire d'autre part. Cette remarque ne contredit pas le fait que certaines entreprises ont des difficultés d'accès au crédit bancaire. Une économie saine a besoin d'une intermédiation financière à la hauteur. C'est le cas de la Suisse, pays dans lequel le financement par crédit bancaire est l'une des principales sources de financement des PME. Mais cela ne veut pas dire que les banques soient là pour accorder des prêts destinés à financer des risques non rentables. Il n'existe pas de droit absolu au crédit. Dans une économie de marché, le taux d'intérêt doit traduire la diversité des risques. Des conditions de crédit tenant dûment compte des risques constituent la base d'une saine pratique en matière de crédit.

Dans un système d'économie de marché, il appartient à l'entreprise de se procurer suffisamment de capital propre pour venir à bout de phases conjoncturelles difficiles. C'est pourquoi le financement de l'entreprise est l'un des aspects essentiels de sa stratégie. La direction doit assurer la liquidité financière, gérer les risques et optimiser la valeur de l'entreprise. Ces tâches relèvent de la direction, qui ne peut les déléguer.

Les entreprises doivent faire leurs preuves. Comme l'a affirmé de manière convaincante le conseil d'experts allemand, elles ne méritent pas a priori d'être promues par le simple fait qu'elles sont petites. Les entreprises (les PME n'y font pas exception) ne sont pas des animaux de zoo que l'on peut élever (Lothar Spät). Tels les animaux sauvages, elles doivent pouvoir s'imposer dans la jungle. Il est vrai que par rapport aux entreprises existantes, les nouvelles sont confrontées à des coûts plus élevés, notamment des coûts de financement et d'information. Mais ces coûts plus élevés exercent une fonction importante: ils intensifient le processus de sélection et d'innovation dans la concurrence. Si les conditions-cadre sont bonnes, des créateurs d'entreprises performants et novateurs devraient pouvoir surmonter ces obstacles et parvenir à s'imposer. Favoriser les entreprises d'Etat de manière sélective serait discriminatoire face aux autres nouveaux venus sur le marché et les entreprises établies.

C'est pourquoi il est très important que la politique économique définisse les conditions-cadre dans lesquelles les entreprises naissent et se développent. Une politique étatique efficace qui veut rendre justice à l'importance économique des PME ne passe pas par des aides ponctuelles et des programmes d'encouragement étatique spécifiques, mais bien plutôt par la création de conditions sociales et économiques qui offrent aussi des possibilités de développement aux petites entreprises et garantissent qu'elles se sentent pleinement intégrées dans l'économie et la politique. Pour ce faire, une politique fiscale favorisant la formation de capital propre revêt une importance décisive.

Si, dans la perspective de la mise en oeuvre de l'accord de Bâle II, les PME s'occupent intensément, dans leur stratégie de financement à long terme, des futures exigences de rating externe ou interne, et envisagent également d'autres formes de financement comme le leasing, l'affacturage, le financement mezzanine, et cetera, leurs chances vont globalement s'améliorer.