Crédit pour petites et moyennes entreprises. De la demande au remboursement.

Édition 2019

Avant-propos

Avant-propos **4**

1. Possibilités de financement
1.1 J'ai besoin d'un crédit pour mon entreprise. 7
1.2 Quelle est la forme de crédit adaptée à ma situation? 8
1.3 Les quatre phases du processus de crédit. 11

2. Demande de crédit
2.1 Je m'entretiens avec mon conseiller. 13
2.2 Transparence de part et d'autre. 14
2.3 Informations à fournir dans la demande de crédit. 15

3. Analyse de crédit
3.1 Le spécialiste crédits analyse la demande de crédit. 17
3.2 Principaux facteurs d'évaluation et exigences minimales de l'analyse de crédit. 20

4. Risque de crédit: une partie de l'analyse du crédit
4.1 Le crédit est attribué à une classe de rating. 23
4.2 Le système des classes de rating vise la transparence. 24
4.3 Le risque, partie intégrante des affaires bancaires. 25

5. Garanties de crédit: une partie de l'analyse du crédit
5.1 Pourquoi des garanties? 27
5.2 Évaluation des garanties. 28
5.3 Nantissement des garanties. 29

6. Coût du crédit
6.1 Combien coûte mon crédit? 31
6.2 Les coûts pour la banque. 32
6.3 Facteurs qui influencent le prix de votre crédit. 33

7. Suivi du crédit
7.1 La relation de crédit dans la durée. 35
7.2 Signaux d'alarme pour la banque dans la surveillance des crédits. 36
7.3 Conseils pour une gestion durable du crédit. 38

Avant-propos

Crédits – de la demande au remboursement

La grande diversité des investissements et des projets d'entreprise rend nécessaire l'existence de toute une palette de formes de financement. Souvent, le choix du financement qui correspond le mieux aux besoins de l'entreprise est influencé par de nombreux facteurs.

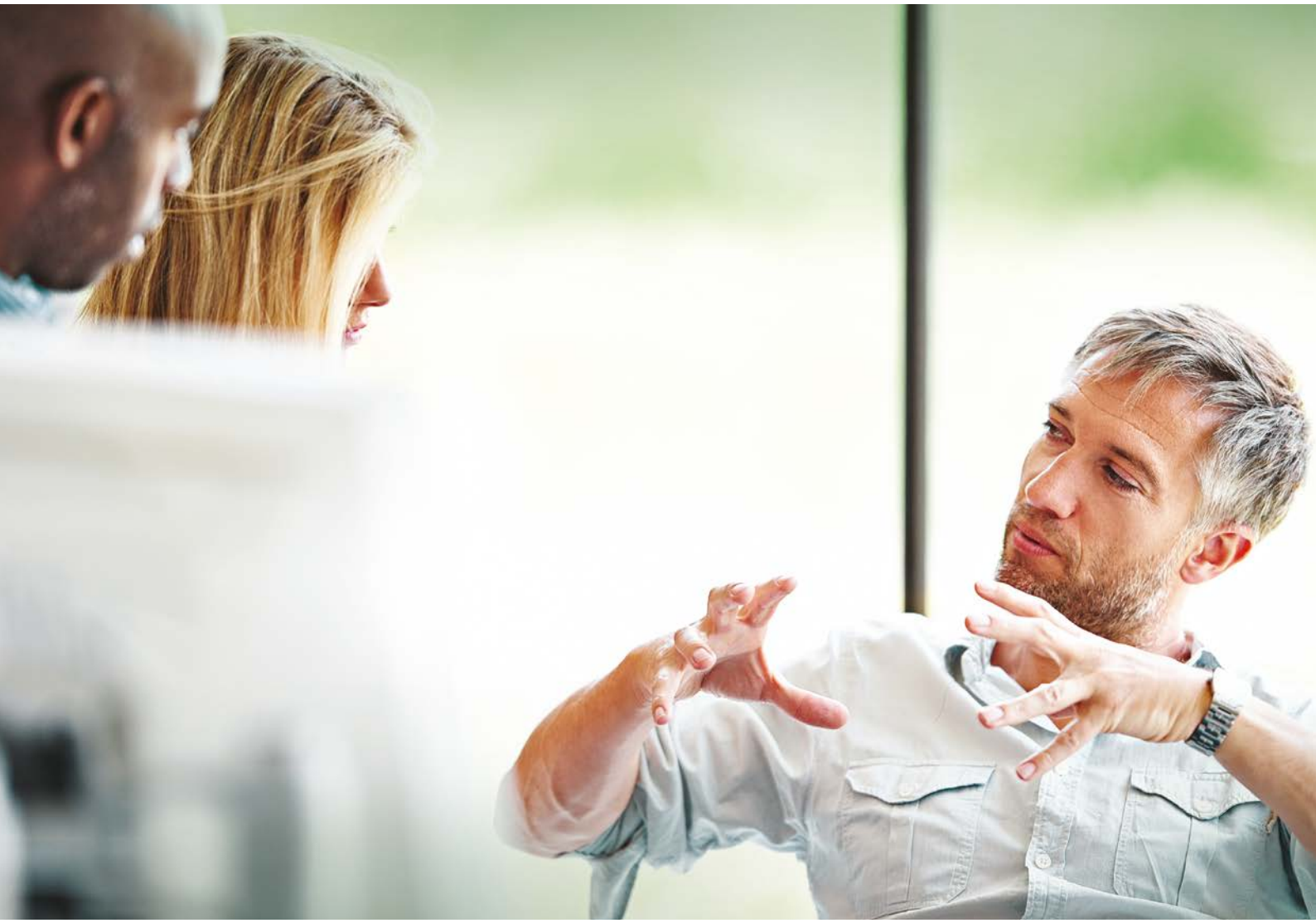
Les crédits bancaires représentent une source de financement essentielle pour beaucoup de petites et de moyennes entreprises (PME). Pour bien préparer une demande de crédit, il est donc important de savoir de quelles informations la banque a besoin pour l'examen du crédit, et comment elle procède à son évaluation. De cette façon, lorsque votre entreprise nécessite un financement, vous pouvez mieux évaluer votre marge de manoeuvre pour le crédit, et gagner en sérénité au moment de préparer l'entretien avec votre banque.

Le Credit Suisse, une banque leader dans le domaine de la clientèle entreprises, dispose d'un important réseau international. Au bénéfice d'une grande expertise, il propose une palette complète de produits et de services conçus pour répondre aux besoins des PME en Suisse.

Grâce à ce guide, vous disposez d'un aperçu du processus de crédit et des principaux critères d'évaluation du Credit Suisse. Nos conseillers seront ravis de vous aider à trouver le mix de financement le plus adapté à vos besoins.

Pour faciliter la lecture du texte, nous n'utiliserons que la forme masculine, mais il va de soi que «preneur de crédit» et «conseiller à la clientèle» s'entendent également au féminin.

1. Possibilités de financement



1.1 J’ai besoin d’un crédit pour mon entreprise.

Besoin
Vous avez besoin de fonds supplémentaires pour concrétiser un projet commercial ou développer une activité?

Pour élargir votre marge de manœuvre au sein de votre entreprise, il peut être intéressant de passer en revue toutes les options de financement. Parmi les formes de financement classiques, il convient de citer les fonds propres et les fonds de tiers. À titre d’alternative, un leasing de biens d’investissement et des instruments de financements hybrides (mezzanine) peuvent notamment être privilégiés.

Le crédit bancaire est l’une des nombreuses possibilités vous permettant de vous procurer des fonds de tiers. Une dotation en fonds propres adaptée au risque d’entreprise, et combinée à une rentabilité intacte, crée la marge de manœuvre nécessaire.

Il existe une structure de financement optimale pour chaque projet d’investissement, chaque modèle commercial et chaque phase d’entreprise. Grâce à des solutions de financement individuelles, le Credit Suisse vous aide à mener à bien vos plans d’exploitation.

1.2 Quelle est la forme de crédit adaptée à ma situation?

Crédit d'exploitation
Le crédit d'exploitation sert à couvrir des besoins de financement irréguliers ou à faire face à des variations saisonnières. Nous vous aidons à réaliser vos objectifs commerciaux, que ce soit sous la forme d'un crédit en compte courant ou d'une avance ferme. Destiné à financer les actifs circulants, le crédit d'exploitation comprend une limite de crédit définie individuellement que vous pouvez exploiter selon vos besoins. Le taux d'intérêt s'applique uniquement sur la partie du crédit effectivement utilisée. Le crédit d'exploitation procure immédiatement des liquidités et permet d'éviter la vente à court terme de certains éléments du patrimoine.

Crédit d'investissement
Dans la plupart des cas, le financement d'installations (p. ex. machines, véhicules, installations d'exploitation, etc.) ainsi que d'actifs circulants nécessite une somme clairement définie. Ce genre d'acquisition peut être réalisé au moyen d'un crédit d'investissement, accordé sous forme d'avance ferme. Le remboursement se fait par amortissements réguliers ou en une seule fois à la date d'échéance.

Leasing
Le leasing est une solution alternative au crédit d'investissement. Il permet d'utiliser des biens d'équipement sans mobiliser des fonds propres ni emprunter des fonds de tiers supplémentaires. Le montant du leasing est remboursé par des paiements réguliers.

Financement immobilier
Faites fructifier vos investissements dans l'immobilier, profitez d'un financement hypothécaire établi spécialement pour vous. Au moment de définir l'hypothèque, vous pouvez opter pour des taux d'intérêt variables ou fixes. Si vous fixez le taux d'intérêt, il est vrai que vous éliminez les risques de fluctuations d'intérêt, mais vous ne pouvez plus profiter de l'évolution à la baisse des taux du marché pendant cette période. Si vous souhaitez profiter des deux options, notre modèle hypothécaire avec marge d'intérêts est une possibilité. Le leasing immobilier en est une autre. Il permet d'optimiser les coûts et d'élargir la marge de manœuvre de l'entreprise de façon attrayante. Envisagez-vous de construire un immeuble? Dans ce cas, demandez à votre conseiller d'évoquer avec vous le plan de financement flexible d'une construction.

Mezzanine
Les prêts mezzanine sont une forme de financement hybride entre fonds propres et fonds de tiers. Ces instruments permettent aux petites et moyennes entreprises ayant de bons résultats et de bonnes perspectives de rendement de financer leur développement, un management buyout (MBO) ou une succession.

Financement de projet
Les grands projets comme les acquisitions de sociétés, les MBO ou la levée de fonds sur le marché des capitaux font partie des financements de projet.
Grâce à sa longue expérience, le Credit Suisse peut former des équipes de spécialistes qui sont à même d'élaborer une solution commune avec vous.

Cautionnement/garantie
S'il est nécessaire de confirmer à l'égard de tiers votre solvabilité ou votre capacité de rendement, le Credit Suisse émet pour vous un cautionnement ou une garantie bancaire.

Crédit documentaire/encaissement documentaire
Il est de pratique courante, dans les échanges de marchandises et de services, de demander un crédit documentaire (ou accréditif) pour couvrir le risque de non-paiement de l'acheteur. Cet instrument de garantie de paiement est reconnu dans le monde entier. Dans le cadre des règles internationales applicables, il est possible de le personnaliser et de l'utiliser de multiples façons. Le Credit Suisse soutient votre société dans ses projets d'exportation: en confirmant un accréditif en votre faveur, le Credit Suisse couvre en outre le risque de transfert et le risque politique. La banque intervient aussi dans le cas de figure inverse: si votre fournisseur exige de votre part une couverture, elle émet pour vous un accréditif à l'importation dans le cadre de votre limite de crédit.
Dans les cas d'encaissements documentaires, le Credit Suisse joue aussi le rôle d'intermédiaire entre l'acheteur (importateur) et le vendeur (exportateur). Contrairement au crédit documentaire, le vendeur reçoit le paiement au plus tôt après réception du paiement par la banque de l'exportateur (banque remettante).

1.3 Les quatre phases du processus de crédit.

Les quatre phases du processus de crédit:

01

Demande de crédit
Vous préparez les informations nécessaires à la demande de crédit. Demandez à l'avance un entretien avec votre conseiller.

02

Analyse de crédit
Le Credit Suisse contrôle et évalue l'honorabilité et la solvabilité de votre entreprise, ainsi que la qualité des éventuelles garanties de crédit. Ces opérations constituent la base de l'évaluation du risque, et les conditions-cadres du crédit.

03

Coût du crédit
La classe de risque, le type du crédit, les éventuelles garanties et la relation que votre entreprise entretient avec le Credit Suisse sont des facteurs qui influencent le coût du crédit.

04

Suivi du crédit
Les relations de crédit évoluent constamment, que ce soit à la suite de remboursements périodiques, de prolongations de crédits dus, d'adaptation des intérêts ou d'autres conditions. Le Credit Suisse contrôle également l'évaluation du risque de la relation de crédit à intervalles réguliers.

2. Demande de crédit

2.1 Je m’entretiens avec mon conseiller.

Demande de crédit → **Analyse de crédit** → **Coût du crédit** → **Suivi du crédit**

Informations
Pour que le Credit Suisse puisse évaluer votre besoin de crédit et le satisfaire, il lui faut des informations sur votre société. La «Demande de crédit pour la clientèle entreprises» a été conçue avant tout pour que la banque reçoive de votre part toutes les données nécessaires. Le traitement de votre dossier en sera ainsi plus rapide et plus efficace. La liste des documents que vous devez fournir figure également dans ce formulaire: par exemple, les bilans et les comptes de résultats des trois dernières années, les rapports de l’organe de révision si cela est prévu par la loi, des précisions sur les garanties. En outre, pour les entreprises fondées récemment, les reprises ou d’autres cas particuliers, il est recommandé d’établir un business plan pour présenter les chances de réussite du modèle commercial.
La publication du Credit Suisse intitulée «Comment réussir son business plan? Le guide des cadres d’entreprise.» vous fournira de précieuses informations. Elle peut être commandée sur Internet à l’adresse suivante:
www.credit-suisse.com/entreprises

Entretien
Lorsque votre conseiller aura reçu et examiné votre demande de crédit ainsi que toutes les annexes, il vous conviera à un entretien ou vous rendra visite dans votre entreprise. Cette rencontre est l’occasion pour lui de clarifier certains points de la demande et d’obtenir de votre part des renseignements plus détaillés. Toutefois, il ne s’agit pas de son objectif principal. En effet, il souhaite surtout vous rencontrer et découvrir votre entreprise. Pour ce faire, le conseiller va recueillir des informations plus pragmatiques, qui ne peuvent pas être présentées en quelques lignes dans un tableau, mais qui contribuent à lui donner une impression générale de l’entreprise: par exemple, des indications précises sur la stratégie commerciale, les procédés de fabrication, les produits, les services et les clients. L’expérience nous l’a appris: ce ne sont pas que les chiffres qui reflètent la réussite et les chances d’une entreprise, mais la combinaison de nombreux éléments. Bien entendu, toutes les indications et informations que vous fournissez au Credit Suisse sont traitées de façon strictement confidentielle.

2.2 Transparence de part et d'autre.

La «Demande de crédit pour la clientèle entreprises» ne sert pas uniquement à satisfaire le besoin d'informations du conseiller à la clientèle. Elle doit aussi faciliter l'établissement d'une demande de crédit et attirer votre attention sur certains points qui pourraient sinon vous échapper.

Jouez toujours franc-jeu avec votre conseiller. En effet, l'octroi d'un crédit repose en grande partie sur la confiance. Si celle-ci est déjà entamée lors du premier contact, il sera difficile de la rétablir par la suite. Si vous n'êtes pas sûr d'une information, dites-le, et abordez aussi certaines réalités négatives. Votre conseiller mettra tout en œuvre pour que vous obteniez votre crédit.

S'agissant de gros projets, il est recommandé d'établir un business plan, qui vous aidera à formuler vos objectifs et à réfléchir aux moyens de les atteindre. Un business plan bien pensé livre à la banque des informations structurées, qui serviront de base à la décision de crédit. Un business plan n'est pas nécessaire pour tous les projets. Souvent, un budget soigneusement établi, qui se base sur un scénario réaliste, est suffisant pour que la demande de crédit puisse être mieux évaluée.

Encore un conseil: pensez à adresser votre demande de crédit aussi tôt que possible à votre conseiller et intégrez dans votre planning le temps de traitement nécessaire à la banque.

Avant l'entretien de crédit, prenez aussi contact avec votre fiduciaire ou avec votre conseiller financier. Idéalement, demandez-lui de vous y accompagner: de nombreux points pourront ainsi être réglés directement.

Préparez-vous scrupuleusement à l'entretien de crédit et notez toutes les questions que vous souhaitez poser à votre conseiller. Car pour vous et pour le Credit Suisse, c'est l'occasion d'un dialogue constructif: non seulement la banque souhaite obtenir des informations de votre part, mais vous aussi, vous avez le droit d'être renseigné sur tous les aspects d'une affaire de crédit.

Votre conseiller vous aide dans votre démarche de demande de crédit:

- Il est votre interlocuteur direct pour tous les aspects bancaires.
- Il répond à vos questions relatives à la demande de crédit.
- Il mène l'entretien de crédit avec vous.
- Il visite, au besoin, votre entreprise.
- Il vous représente auprès du spécialiste crédits.
- Il vous explique la décision relative au crédit.
- Il discute avec vous de l'évaluation des risques.
- Il vous montre les différentes solutions possibles.
- Il prend acte de vos propositions d'amélioration.

2.3 Informations à fournir dans la demande de crédit.

Entreprise
Informations générales ou juridiques comme l'adresse, la forme juridique, la situation patrimoniale, les responsabilités, l'organe de révision, etc.

Chef d'entreprise ou propriétaire
Nom, formation, parcours professionnel, état civil, relations bancaires, suppléant, etc.

Profil de l'entreprise
Personnel, branche, activités, concurrents, fournisseurs, clients, etc.

Crédit
Montant, but du financement, proposition d'amortissement, engagements auprès de tiers, etc.

Garanties
Gage immobilier ou garantie courante (valeurs pécuniaires).

Annexes
Extraits du registre du commerce et du registre des poursuites, déclaration d'impôt, bilans ou comptes de résultats des trois dernières années, y c. rapports de l'organe de révision, planification du budget et des liquidités, extrait du registre foncier (en cas de gage immobilier), plans de construction (en cas de gage immobilier), extraits de dépôts (en cas de garantie courante), polices d'assurance-vie (en cas de garantie courante), etc.

3. Analyse de crédit

3.1 Le spécialiste crédits analyse la demande de crédit.

Analyse de crédit
Votre conseiller a transmis votre demande de crédit, les informations issues de l'entretien et vos documents au spécialiste crédits, qui procède à l'analyse en faisant la synthèse de tous les renseignements disponibles. Il connaît le marché, ainsi que la situation concurrentielle et la chaîne de valeur ajoutée de la branche. Il examine en particulier votre honorabilité et votre solvabilité, base de tout octroi de crédit. En matière d'honorabilité, il s'intéressera aux éléments personnels tels que la compétence technique et sociale ou les aptitudes au management; pour la solvabilité, il considérera votre capacité à rembourser le capital et les intérêts comme convenu et dans les délais, au vu de votre situation actuelle et future en termes de fortune et de revenus. Au besoin, et avec votre accord, le spécialiste crédits ira chercher des renseignements supplémentaires auprès d'autres sources (administration fiscale, banques de données économiques, références, etc.).

Après l’entretien, votre conseiller prend contact avec le spécialiste crédits. Ces deux interlocuteurs forment votre «tandem crédit», qui connaît la situation spécifique de votre entreprise et qui agit en conséquence.

3.2 Principaux facteurs d'évaluation et exigences minimales de l'analyse de crédit.

Facteurs qualitatifs		Remarques
Indications sur la société	Parcours prof. des dirigeants, domaines d'activité, nombre de collaborateurs, situation patrimoniale et responsabilités	
Management/ conduite	**Conduite:** capacités et répartition des tâches au sein du management, formation, compétences et expérience, suppléance et succession, instruments de conduite (notamment planification des liquidités)	▪ Les capacités et la fiabilité du management sont les bases du succès de l'entreprise. ▪ Il est primordial de connaître l'évolution des liquidités pour identifier de manière précoce les crises représentant un risque pour l'entreprise.
	Politique d'information: ponctualité, exhaustivité, communication proactive des informations importantes concernant les risques	▪ Une politique d'information transparente favorise la confiance de la banque envers le preneur de crédit.
	Organisation du groupe: interrelations et organigrammes transparents et logiques, dépendances de sociétés entre elles	▪ Dans le cas de groupes, les interactions entre sociétés créent des interdépendances, qui peuvent grever les entreprises concernées.
	Poursuites: nombre et montant	▪ Des poursuites en cours signifient qu'une entreprise a des problèmes de liquidités.
Marché et prospection du marché	**Marché:** parts de marché et évolution, identification des besoins du client, points forts et points faibles en matière de compétitivité	▪ Les parts de marché d'une entreprise ainsi que ses avantages et désavantages en matière de compétitivité constituent un bon indicateur pour son développement futur.
	Stratégie de marché: transparence, contenu, mise en œuvre systématique, continuité	▪ Connaître ses points forts et ses points faibles ou les risques/atouts liés à l'environnement sont, pour l'entreprise, des facteurs de réussite primordiaux pour l'avenir. ▪ Une stratégie claire permet de concentrer l'exploitation des ressources disponibles.
	Produits/prestations: gamme de produits, orientation clientèle, efforts d'innovation, durée de vie **Dépendances:** par rapport aux clients, aux fournisseurs, au prix des matières premières et de l'énergie, aux fluctuations monétaires, etc.	▪ La composition ainsi que la durée de vie de la gamme de produits et les innovations fournissent rapidement des informations sur l'évolution prévisible du chiffre d'affaires.
	Risques: connaissance et couverture des risques politiques (p. ex. législation), technologiques (p. ex. substitution), opérationnels (p. ex. sécurité informatique) et de marché (p. ex. situation de l'emploi)	▪ Toute entreprise est exposée à une multitude de risques. L'identification de ceux auxquels l'entreprise est exposée du fait de son activité permet de prévoir une couverture suffisante.
Comptabilité et marche actuelle des affaires	**Comptes annuels:** organe de révision, principes de présentation des comptes et consolidation au niveau du groupe	▪ Pour les personnes morales, le rapport d'un organe de révision qualifié et reconnu est gage de sécurité accrue pour la banque. ▪ Seuls des comptes annuels consolidés permettent d'évaluer très précisément les risques pour les groupes de sociétés.
	Budget/marche actuelle des affaires: exhaustivité et degré de réalisation du budget, marche actuelle des affaires, carnet de commandes	▪ Le fait que l'entreprise ne dépasse pas son budget montre qu'elle se développe comme prévu et qu'elle prend en compte les évolutions à venir. ▪ Les données sur la marche des affaires en cours comblent le défaut d'information depuis la dernière date de bouclement.
	Crédits non couverts: rapport adéquat entre la somme des crédits non couverts de toutes les banques et les fonds propres, le chiffre d'affaires et le cash-flow	▪ Plus la somme des crédits d'une entreprise est réduite par rapport à ces données-clés, moins la banque court le risque que le client ne puisse plus couvrir ses engagements.

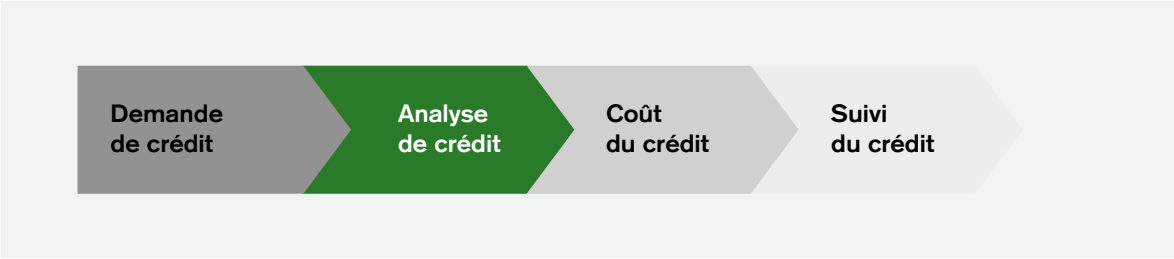
Facteurs qualitatifs		Remarques
Aspects financiers	Quatre domaines sont analysés:	Outre les chiffres-clés généraux, on calcule et on évalue également ceux relatifs à des branches économiques spécifiques.
		Exemples de chiffres-clés
	Rotation du capital et des liquidités Réserves de liquidités, immobilisation des capitaux	▪ **Degré de liquidité II:** indique dans quelle mesure l'entreprise peut faire face à ses dettes à court terme au moyen de ses liquidités et de ses débiteurs. Indique si la capacité de paiement de l'entreprise est assurée. ▪ **Degré d'immobilisation du capital III:** indique quelle partie du chiffre d'affaires est nécessaire au remboursement des dettes provenant des fournitures et prestations. ▪ **Degré d'immobilisation des fonds étrangers à court terme apurés:** indique quelle partie du rendement d'exploitation est nécessaire au remboursement des dettes nettes à court terme. ▪ **Rendement du capital total:** indique le rendement réalisé sur le patrimoine total de l'entreprise avant impôts et amortissements.
	Couverture des intérêts/rentabilité Moyens acquis, capacité d'endettement	▪ **Facteur d'endettement financier:** indique combien de fois le cash-flow doit être réalisé pour rembourser les dettes financières. ▪ **Charges financières par rapport au chiffre d'affaires net:** indique quelle proportion du chiffre d'affaires est consacrée au paiement des frais financiers. ▪ **Degré de financement propre I:** indique la capacité de l'entreprise d'absorber des pertes sans menacer le remboursement du capital étranger.
	Structure du bilan Montant des fonds propres, endettement	▪ **Degré de financement propre apuré:** indique dans quelle mesure la fortune nette opérationnelle est financée par les fonds propres.
	Croissance	▪ **Croissance du chiffre d'affaires:** calcule la croissance du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente. Une croissance modérée dénote un risque plus faible.

Autres facteurs		Remarques
But du crédit	But du crédit	▪ Le but du crédit doit toujours être fondé. ▪ Le Credit Suisse évite les affaires de crédit qui: – pourraient être préjudiciables à l'image de la banque – visent à contourner les lois – servent au financement de projets qui nuisent à l'environnement et qui pourraient entraîner la responsabilité causale de la banque. ▪ Si le but du crédit n'est pas respecté pendant la durée du contrat, le crédit est réexaminé.
Exigences	Preneurs de crédit indésirables	▪ Le Credit Suisse évite les affaires de crédit avec des clients indésirables. En font partie les clients: – qui enfreignent les lois ou les principes éthiques – dont la politique d'information rend difficile ou impossible l'appréciation de leur honorabilité et de leur solvabilité. ▪ Aucun crédit n'est accordé simplement en vertu de la réputation de l'emprunteur.
Remboursement	Fiabilité des sources de remboursement	L'origine des fonds utilisés pour le remboursement doit être claire.
Admissibilité	Capacité du preneur de crédit à payer les intérêts et à rembourser le crédit sur la base de l'évolution prévisible et des engagements déjà existants	La capacité à supporter la charge des intérêts et du remboursement du crédit doit être attestée sous la forme d'un calcul se basant sur le budget, le tableau des flux de trésorerie et la planification des liquidités.

4. Risque de crédit: une partie de l’analyse du crédit

Après vérification de l’honorabilité et de la solvabilité de l’emprunteur, le spécialiste crédits attribue une classe de rating au crédit, en tenant compte des résultats de son analyse et des éventuelles garanties disponibles.

4.1 Le crédit est attribué à une classe de rating.



Base
Les crédits présentant des risques similaires sont attribués à une même classe de rating. La classe de rating (ou classe de risque) révèle la probabilité de défaillance d'un crédit. Le spécialiste crédits prend la décision d'octroi en fonction de la classe de rating, sur laquelle les éventuelles garanties peuvent exercer une influence. Si le risque est élevé, voire très élevé (c'est-à-dire si le crédit et les intérêts peuvent, selon les circonstances, ne pas être payés), le Credit Suisse fera des propositions pour adapter les conditions-cadres. Par exemple, la réduction du montant peut débloquer la situation. Une décision positive peut aussi être assortie d'exigences, notamment celle stipulant que le preneur de crédit doit effectuer tous les mouvements via son compte auprès du Credit Suisse.

4.2 Le système des classes de rating vise la transparence.

Au Credit Suisse, tous les crédits sont attribués à une classe de rating sur la base de l'analyse individuelle dont ils ont fait l'objet. Ce système présente deux avantages: d'une part, il permet de prendre des décisions sur une base d'évaluation uniforme; d'autre part, la fixation des délais dans lesquels les crédits doivent être réévalués s'en trouve facilitée. Cet examen périodique permet de vérifier si l'attribution à telle ou telle classe de rating correspond encore à l'estimation actualisée.

C'est le spécialiste crédits qui procède à l'attribution à une classe de rating. Pour ce faire, il se fonde sur les résultats de l'analyse du crédit (honorabilité et solvabilité) ainsi que sur les garanties éventuelles.

4.3 Le risque, partie intégrante des affaires bancaires.

Certes, la prise de risques fait partie des affaires bancaires, mais elle doit être estimée. Vous trouverez ci-après un aperçu des différentes classes de rating qui ont cours au Credit Suisse. En principe, en cas d'attribution aux classes CR14 et supérieures, aucun nouveau crédit n'est accordé. S'agissant des risques moyens, les perspectives doivent être stables ou favorables.

Des restrictions supplémentaires sont possibles pour des raisons de portefeuille: le Credit Suisse gère activement son portefeuille de crédits pour éviter des risques trop élevés. Son objectif est de le diversifier largement, selon les secteurs, les régions, les tailles des entreprises et les classes de rating.

Classes de rating du Credit Suisse

Rating client	Description	Comparaison S&P	Comparaison Moody's
CR01–CR04	**Risque minimum** Le preneur de crédit dispose d'une solvabilité excellente et peut absorber des bouleversements extrêmes.	AAA AA+ AA AA– A+ A	Aaa Aa1 Aa2 Aa3 A1 A2
CR05–CR06	**Risque très restreint** Le preneur de crédit dispose d'une très bonne solvabilité et peut absorber de graves bouleversements.	A– BBB+	A3 Baa1
CR07–CR10	**Risque restreint** Le preneur de crédit dispose d'une bonne solvabilité et peut absorber des développements néfastes.	BBB BBB– BB+	Baa2 Baa3 Ba1
CR11–CR13	**Risque moyen** Le preneur de crédit dispose d'une solvabilité suffisante pour absorber des développements néfastes inattendus; aucune modification menaçant le crédit n'est à prévoir.	BB BB–	Ba2 Ba3
CR14–CR16	**Risque élevé** Le preneur de crédit dispose d'une solvabilité limitée pour absorber des développements néfastes inattendus; risque de retard de paiement.	B+ B B–	B1 B2 B3
CR17–CR18	**Risque très élevé** Le preneur de crédit dispose d'une solvabilité très limitée pour absorber des développements néfastes inattendus; risque très important de retard de paiement; une violation du contrat, une dénonciation du crédit, une perte en capital, un surendettement, une réquisition de poursuite et une déclaration d'insolvabilité du débiteur sont à prévoir.	CCC+ CCC CCC– CC C	Caa1 Caa2 Caa3 Ca C

Ratings Copyright © 2008 Moody's, Standard and Poor's et Credit Suisse.

5. Garanties de crédit: une partie de l’analyse du crédit

L’attribution à une classe de rating est étroitement liée à la présence ou non de garanties. En effet, un preneur de crédit présentant un risque élevé peut passer dans une classe meilleure s’il fournit les garanties nécessaires.

5.1 Pourquoi des garanties?

Le Credit Suisse veut, par définition, accorder un crédit à votre entreprise, car c'est une prestation qui s'inscrit dans le cadre naturel de ses activités et qui correspond à sa politique de crédit. L'octroi d'un crédit dépend en grande partie de la solvabilité d'un preneur de crédit. La banque est tenue envers ses autres clients de placer leurs fonds de la manière la plus sûre possible. Pour réduire le risque, la banque peut exiger des garanties auxquelles elle peut recourir en cas d'insolvabilité. Les garanties présentées par le débiteur exercent donc une influence déterminante sur la décision d'octroi d'un crédit et sur les intérêts de celui-ci. Ainsi, par exemple, un preneur de crédit présentant un risque élevé peut passer dans une classe meilleure grâce à de bonnes garanties, ce qui lui permet donc de payer moins pour son crédit.

Une garantie que la banque considère comme optimale possède trois qualités: valeur élevée, réalisation rapide ainsi que facilité d'évaluation et de gestion/conservation.

5.2 Évaluation des garanties.

Évaluation
Une garantie n'est jamais intégralement prise en compte: en effet, elle doit couvrir aussi les intérêts en cours et, s'il s'agit d'une valeur réelle, elle est soumise à des fluctuations. Ainsi, par exemple, le taux d'avance pour un compte bancaire ou un carnet d'épargne est de 95%, alors qu'il n'atteint que 50% pour un terrain à bâtir.

S'agissant de crédit sans garantie, le Credit Suisse émet généralement des conditions à la promesse de crédit pour en réduire le risque:

- Le preneur de crédit doit effectuer tous les mouvements via son compte auprès du Credit Suisse.
- Un cautionnement solidaire de l'actionnaire principal est toujours exigé dans le cas d'une fondation d'entreprise.

5.3 Nantissement des garanties.

Garanties	Amélioration classe de rating	Limite d'avance (en % valeur cotée ou valeur vénale)[1]	Remarques
Avoirs en compte librement disponibles	forte	95%	Auprès des sociétés du Credit Suisse Group
Placements à terme fixe (durée résiduelle inférieure à 1 an)	forte	95%	Auprès des sociétés du Credit Suisse Group
Placements fiduciaires à terme fixe (durée résiduelle inférieure à 1 an)	forte	40–95%	
Obligations de caisse	forte	70–90%	Auprès des sociétés du Credit Suisse Group
Obligations	forte	0–95%	
Actions et titres assimilables	forte	0–70%	
Fonds de placement	forte	0–90%	
Métaux précieux	forte	0–70%	
Polices d'assurance-vie (sociétés suisses)	forte	80–95%	Base: valeurs de rachat actuelles
Garanties de banques de 1er ordre	forte	95%	
Maisons individuelles et appartements habités par le propriétaire	forte moyenne	1re hypothèque: max. 66% 2e hypothèque: max. 80%	▪ Ne sont en principe pas financés: les objets à l'étranger et les objets de spéculation. ▪ Amortissement annuel minimal: 0,5%. ▪ Pour les objets de luxe/d'amateur, le financement est inférieur et les amortissements sont plus importants. ▪ Pour les débiteurs ayant une bonne solvabilité, les limites de financement habituelles peuvent dans certains cas être dépassées. Des amortissements plus importants sont alors nécessaires à court/moyen terme pour revenir au niveau normal.
Immeubles locatifs	forte moyenne	1re hypothèque: max. 66% 2e hypothèque: max. 75%	▪ Ne sont en principe pas financés: les objets à l'étranger et les objets de spéculation. ▪ Pour les objets immobiliers en location, un état locatif actuel est demandé et les comptes de loyer devraient être gérés par le Credit Suisse. ▪ Amortissement annuel minimal: 1% ▪ Pour les objets de luxe/d'amateur, le financement est inférieur et les amortissements sont plus importants. ▪ Pour les débiteurs ayant une bonne solvabilité, les limites de financement habituelles peuvent dans certains cas être dépassées. Des amortissements plus importants sont alors nécessaires à court/moyen terme pour revenir au niveau normal.
Maisons et appartements de vacances	moyenne	financement global: max. 66%	▪ Amortissement annuel minimal: 1,5% ▪ Pour les objets de luxe/d'amateur, le financement est inférieur et les amortissements sont plus importants.
Immeubles commerciaux et bureaux	moyenne	hypothèque: max. 66%	▪ Financement supérieur en fonction de la solvabilité du débiteur et de la qualité/situation de l'objet mis en gage. ▪ Pour les objets immobiliers en location, un état locatif actuel est demandé et les comptes de loyer devraient être gérés par le Credit Suisse. ▪ Amortissement annuel minimal: 2%
Immeubles à usage industriel/artisanal	moyenne	financement global: max. 50%	Amortissement annuel minimal: 5% (industrie) ou 3% (artisanat).
Terrains à bâtir (en zone constructible et viabilisés)	moyenne	financement global: max. 50%	Amortissement annuel minimal de 3% si aucune construction dans les 2 ans.
Sûretés complémentaires/couvertures accessoires			
Polices d'assurance risque décès	faible		Surtout en cas de crédits individuels non couverts.
Cautionnements	faible		En cas de crédits non couverts à des personnes morales, un cautionnement solidaire de l'entrepreneur est souvent exigé.

1 Pour autant que le crédit et la couverture soient libellés dans la même monnaie

6. Coût du crédit

La solvabilité du débiteur en fonction notamment des garanties fournies détermine aussi le coût d'un crédit. Un crédit comportant un risque restreint coûte moins cher qu'un crédit dont le risque est plus élevé.

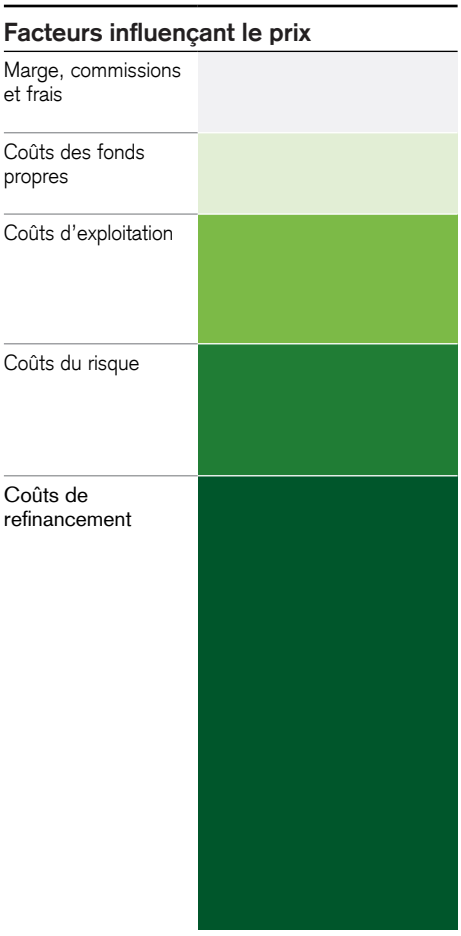
6.1 Combien coûte mon crédit?

Prix
Vous avez obtenu la somme que vous souhaitiez, mais comme tout produit ou prestation, le crédit a un prix: les intérêts varient en fonction du montant mis à disposition, de la durée, de la classe de rating, de la relation clientèle et de la situation sur le marché. En outre, l'étude et la constitution de chaque dossier – quel que soit le montant du crédit – engendrent des frais, qui sont facturés; ceux-ci sont prélevés sous forme de commissions pour les crédits en compte courant. Autrement dit, les coûts d'un crédit sont calculés sur la base d'un modèle de prix, dont certaines composantes se font le reflet des particularités de votre entreprise.

6.2 Les coûts pour la banque.

Le prix de votre crédit se compose d'intérêts et de commissions. Mais pour la banque aussi, tout crédit implique des coûts et des commissions: par exemple, ceux des fonds propres, c'est-à-dire la rémunération de la part de fonds propres prescrite par la loi, qui doit couvrir le crédit, ou les coûts de refinancement, à savoir les intérêts que la banque doit payer pour se procurer l'argent qu'elle prête. Les coûts du risque, quant à eux, prennent en compte les éventuelles pertes d'intérêts ou de crédits que comporte chaque financement; ils sont fonction de la solvabilité du débiteur et des garanties fournies. Par ailleurs, il faut encore inclure les coûts d'exploitation pour le personnel et l'infrastructure. Cependant, le Credit Suisse ne se contente pas d'additionner simplement les différents facteurs de coûts: il prend aussi en considération la situation qui règne sur le marché et la relation avec son client, ce qui lui permet de pratiquer une politique de prix individualisée.

6.3 Facteurs qui influencent le prix de votre crédit.

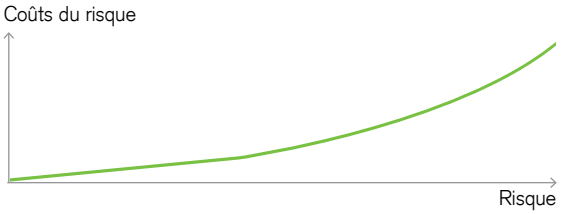


Marge, commissions et frais
Comme toute entreprise, le Credit Suisse a des concurrents et ajuste ses tarifs en fonction du marché.

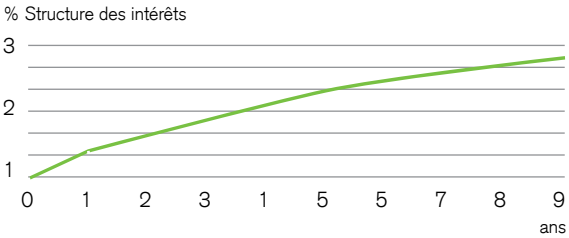
Coûts des fonds propres
Rémunération de la part de fonds propres prescrite par la loi, qui doit couvrir le crédit.

Coûts d'exploitation
Coûts pour le personnel, l'infrastructure, etc., qui sont liés au traitement des affaires de crédit.

Coûts du risque
Il s'agit des pertes d'intérêts et de crédits calculées d'après les statistiques pour chaque crédit. Plus le risque est élevé, plus les coûts augmentent.



Coûts de refinancement
Ils correspondent aux frais que la banque engage pour se procurer l'argent qu'elle prête. Ces coûts dépendent de la situation qui règne sur le marché monétaire et le marché des capitaux, ainsi que du montant et de la durée du crédit.



7. Suivi du crédit

Si vous êtes d’accord avec les conditions applicables, vous recevez un contrat de crédit. Dès que le Credit Suisse reçoit le contrat dûment signé et que toutes les exigences éventuelles ont été satisfaites, elle valide votre demande de crédit.

7.1 La relation de crédit dans la durée.

Évaluation
Comme la situation peut changer pendant la durée du crédit, la banque surveille en permanence le respect des conditions du crédit. Elle détectera ainsi en temps utile les éventuels nouveaux risques. Pour cette raison, les conditions d'octroi sont régulièrement réexaminées. En tant que preneur de crédit, vous inscrirez la relation dans la confiance en respectant les conventions contractuelles, en informant votre conseiller aussi souvent que possible de l'évolution de vos affaires courantes et en maintenant avec lui un contact régulier.

La voie du remboursement
La banque ne surveille pas uniquement le crédit, mais aussi son remboursement. Le débiteur doit pouvoir justifier clairement l'origine des fonds qui lui permettront de s'acquitter de sa dette. Normalement, le remboursement doit s'effectuer avec les revenus de l'entreprise. Autrement dit, elle doit dégager une rentabilité suffisante (cash-flow) pour honorer ses engagements (intérêts et amortissements).
En général, il est demandé contractuellement de remettre chaque année à la banque non seulement les chiffres de bouclement, mais aussi le budget d'exploitation, le contrôle de réalisation des objectifs et la planification des liquidités. Le contrat de crédit contient une clause concernant la présentation annuelle du bilan et du compte de résultats. Lors de l'entretien de bilan, les principaux chiffres seront discutés avec votre conseiller et l'avenir de l'entreprise sera évoqué. En effet, pour le Credit Suisse, un crédit est un investissement pour l'avenir: le sien et celui du client.

7.2 Signaux d’alarme pour la banque dans la surveillance des crédits.

Les problèmes ne surviennent pas, pour la plupart, du jour au lendemain. Voici une liste d’indices qui pourraient signaler des difficultés émergentes:

- Retard dans le paiement des intérêts et des amortissements
- Poursuites
- Dépassements de limites sans avis préalable
- Utilisation permanente et croissante du crédit
- Baisse des rentrées sur le Compte courant
- Réduction des placements de capitaux sans motif apparent
- Remise tardive sans justification des bouclements annuels
- Plans flous quant à la succession de personnes clés
- Changements fréquents dans le management
- Changement d’organe de révision sans justification
- Rediversification fréquente sans grand résultat

- Prélèvements privés excessifs
- Transfert de valeurs de la société dans la fortune privée
- Hausse disproportionnée des dettes envers les fournisseurs
- Augmentation inhabituelle du stock de marchandises
- Forte baisse des rentrées de commandes
- Lacunes dans la comptabilité
- Financement de pertes par des crédits d'exploitation
- Prise de nouveaux crédits sans communication à la banque
- Cumul des fonctions de membre du CA/de CEO/d'actionnaire (mot-clé: corporate governance)
- Consolidation de participations minoritaires
- Octroi actif de prêts sans nécessité pour l'entreprise

Si votre conseiller constate de tels signaux d'alarme, il prendra contact avec vous pour en parler.

7.3 Conseils pour une gestion durable du crédit.

En conclusion, voici encore quelques conseils qui vous permettront de gérer au mieux votre crédit:

- En optant pour une relation de crédit à long terme, vous permettez à votre banque de mieux répondre à vos besoins.
- Dans la mesure du possible, concentrez-vous sur une seule banque: en effet, une relation exclusive peut influencer positivement les conditions de crédit.
- Transparence et honnêteté sont les fondements d'une relation de crédit durable. Entretenir régulièrement des contacts personnels avec votre conseiller permet de favoriser la confiance mutuelle et de renforcer la relation commerciale.
- Préparez consciencieusement votre entretien de crédit. Faites parvenir à votre conseiller les documents les plus importants avant l'entretien. Rédigez à l'avance les questions que vous souhaitez adresser à votre conseiller.
- Contrôlez l'exactitude et l'actualité des documents et informations que vous fournissez à la banque. Bien structurés, les documents seront plus rapidement et plus facilement utilisables pour vous et la banque.
- Discutez du crédit avec votre fiduciaire ou avec votre conseiller financier avant l'entretien. Il est d'ailleurs souhaitable qu'il vous y accompagne. Ainsi, de nombreux points pourront être réglés directement.
- Évoquez avec votre conseiller la décision relative au crédit et l'évaluation des risques. Il vous détaillera volontiers certaines mesures qui permettent d'obtenir des conditions encore meilleures.
- Faites en sorte que les documents parviennent à votre banque à temps. Tout retard injustifié ou omission sera perçu comme un signal d'alarme par la banque.
- Évitez les dépassements de crédit non annoncés. Informez votre conseiller rapidement si vous prévoyez à court terme un besoin en capital supplémentaire.
- Veillez à respecter vos engagements contractuels.

Source: Credit Suisse (Suisse) SA, sauf si spécifié.

CREDIT SUISSE (Suisse) SA
Case postale 100
CH-8070 Zurich
credit-suisse.com/businesseasy

Les informations fournies constituent un support marketing. Elles ne doivent pas être interprétées comme un conseil financier ou autre fondé sur la situation personnelle du destinataire ni comme le résultat d'une analyse indépendante et objective. Les informations fournies dans le présent document ne sont pas juridiquement contraignantes et ne constituent ni une offre ni une incitation visant à la conclusion de quelque transaction financière que ce soit. Les informations fournies dans le présent document ont été élaborées par Credit Suisse Group AG et/ou ses filiales (ci-après «CS») avec le plus grand soin et en toute bonne foi. Les informations et les opinions exprimées dans le présent document reflètent celles du Credit Suisse au moment de la rédaction et sont sujettes à modification à tout moment sans préavis. Elles proviennent de sources considérées comme fiables. Le CS ne fournit aucune garantie quant au contenu et à l'exhaustivité de ces informations et, dans la mesure où la loi le permet, il décline toute responsabilité pour les pertes qui pourraient résulter de l'utilisation de ces informations. Sauf mention contraire, les chiffres n'ont pas été vérifiés. Les informations fournies dans le présent document sont réservées au seul usage de son destinataire. Il est interdit d'envoyer, d'introduire ou de distribuer ces informations ou une copie de celles-ci aux Etats-Unis ou de les remettre à une personne US (au sens de la Regulation S de l'US Securities Act de 1933, dans sa version amendée). La reproduction intégrale ou partielle du présent document sans l'accord écrit du CS est interdite. Le capital de placement en obligations peut diminuer en fonction du prix de vente, du cours de bourse ou des fluctuations des montants de remboursement. Il faut donc faire preuve de prudence face à de tels instruments de placement. Les actions sont soumises aux lois du marché et donc sujettes à des fluctuations de valeur qui ne sont pas complètement prévisibles. Les principaux risques associés aux placements immobiliers incluent la liquidité limitée du marché immobilier, l'évolution des taux d'intérêt hypothécaires, l'évaluation subjective des immeubles, les risques intrinsèques liés à la construction d'immeubles et les risques environnementaux (p. ex. terrains contaminés). Vos données à caractère personnel seront traitées conformément à la déclaration de confidentialité du Credit Suisse accessible à votre domicile via le site Internet officiel du Credit Suisse https://www.credit-suisse.com. Afin de vous fournir des supports marketing concernant nos produits et services, Credit Suisse Group AG et ses sociétés affiliées peuvent traiter vos données à caractère personnel de base (c'est-à-dire les coordonnées personnelles telles que le nom et l'adresse e-mail) jusqu'à ce que vous nous informiez que vous ne souhaitez plus les recevoir. Vous pouvez décider de ne plus recevoir ces documents à tout moment en informant votre conseiller clientèle.
Copyright © 2020 Credit Suisse Group AG et/ou ses filiales. Tous droits réservés.

SMMI 1 1540392 05.2020