

Guide du crédit



De la demande au remboursement. Laissez-nous vous guider pas à pas.

Table des matières

Guide du crédit	1
Demande de crédit	2
Des classes de risque	2
Coûts d'un crédit	2
Modes de financement	2
Analyse du crédit	3
Garanties	4
Suivi du crédit	5

Guide du crédit

Les crédits: de la demande au remboursement

Comment obtenir un crédit pour mon entreprise? Quelles en sont les différentes formes? Quels sont les critères à remplir pour en obtenir un? Telles sont les questions que tout entrepreneur se pose régulièrement. Vous trouverez ici toutes les informations nécessaires pour faire une demande de crédit chez nous.

En tant que banque universelle, le Credit Suisse satisfait tous les besoins en crédits de sa clientèle suisse. Des transactions de crédit transfrontalières sont effectuées pour autant qu'un lien existe avec le marché domestique suisse.

De la demande au remboursement. Cliquez sur les étapes successives et laissez-nous vous guider pas à pas.



Demande de crédit

La transparence de part et d'autre

Les informations recueillies sur votre entreprise permettent à la banque d'évaluer correctement votre demande de crédit. Le formulaire de demande de crédit vous aide à les présenter de manière structurée. Vous trouverez également une liste des documents à fournir pour étayer votre demande. Pour les projets d'une certaine envergure, nous vous recommandons d'établir un [business plan](#), qui vous aidera à formuler vos objectifs et à réfléchir aux moyens de les atteindre.

L'analyse de vos besoins

Remettez votre demande de crédit complétée et accompagnée des pièces justificatives à votre conseiller. Après examen de la demande, ce dernier vous proposera un entretien afin de mieux vous connaître, vous et votre entreprise, et de clarifier vos besoins.



Des classes de risque

Les 18 classes de risque

Après avoir examiné la solvabilité du demandeur, le spécialiste en crédits détermine la classe de risque du crédit. Pour ce faire, il s'appuie sur les résultats de l'analyse de crédit, en tenant compte des éventuelles garanties.

Au Credit Suisse, les crédits sont répartis en 18 classes de risque. Chaque classe de risque regroupe des crédits présentant des degrés de risque comparables (probabilité de défaillance). En cas d'attribution aux classes CR 14 à CR 18, aucun nouveau crédit n'est accordé. Pour des motifs liés à la gestion du portefeuille, d'autres restrictions sont possibles. Conséquence: afin d'éviter les gros risques, le Credit Suisse pratique une gestion active de son portefeuille de crédits qu'il entend diversifier le plus largement possible en sélectionnant différentes branches, régions, tailles d'entreprises et classes de risque.

Les conséquences sur les intérêts des crédits

Les probabilités de défaillance augmentant avec les classes de risque, le supplément de prime inclus dans le calcul des intérêts est majoré en conséquence. On évite ainsi aux clients solvables de financer les crédits de ceux dont la solvabilité est problématique. A l'occasion du réexamen périodique d'un crédit en cours, le spécialiste en crédits vérifie également le bien-fondé de l'attribution à telle ou telle classe de risque et donc du risque de crédit.



Coûts d'un crédit

La classe de risque

Le risque du crédit dépend principalement de son attribution à une classe de risque ainsi que des garanties fournies. Plus le risque est faible, moins le crédit est cher.

Les composantes du coût d'un crédit

- Intérêts
- Frais/droits
- Commissions (en fonction du type de crédit)

Les facteurs influant sur le coût d'un crédit

Les crédits occasionnent à la banque des coûts qu'elle répercute.

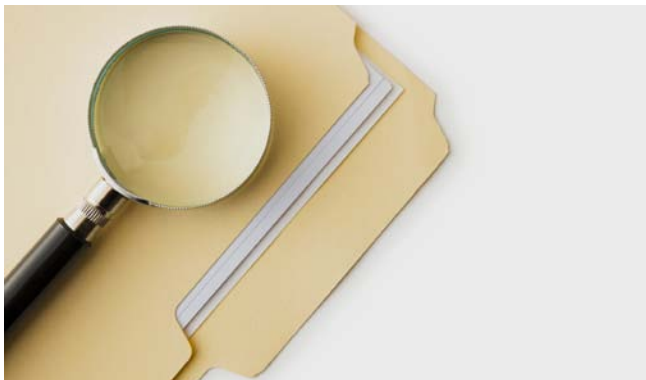


Modes de financement

Quel crédit pour mon entreprise?

Mon entreprise a-t-elle réellement besoin d'un crédit? Est-ce le bon mode de financement?

Mon entreprise dispose-t-elle de fonds propres? Le projet de crédit est-il clairement défini?



Analyse du crédit

Collaboration du conseiller clientèle

A l'issue de l'entretien, le conseiller clientèle prend contact avec le spécialiste en crédits. A eux deux, ils forment en quelque sorte votre «équipe de crédit»: ils connaissent la situation spécifique de votre entreprise et sont en mesure de l'évaluer en conséquence. Le spécialiste en crédits procède à l'analyse de votre demande en faisant la synthèse de tous les renseignements disponibles. Il examine en particulier votre solvabilité, base de tout octroi de crédit.

Le Credit Suisse analyse la demande de crédit en examinant des facteurs qualitatifs et quantitatifs. Le preneur de crédit et la transaction de crédit doivent remplir certaines exigences minimales. Exigences minimales.

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

Indications sur la société

Facteurs qualitatifs	Parcours prof. des dirigeants, domaines d'activité, nombre de collaborateurs, situation patrimoniale et responsabilités
Remarques	—

Management / conduite

Facteurs qualitatifs	<p>Conduite: capacités et répartition des tâches au sein du management, formation, compétences et expérience, suppléance et succession, instruments de conduite (notamment planification des liquidités).</p> <p>Politique d'information: ponctualité, exhaustivité, communication proactive des informations importantes concernant les risques.</p> <p>Organisation du groupe: interrelations et organigrammes transparents et logiques, dépendances de sociétés entre elles.</p> <p>Poursuites: nombre et montant.</p>
----------------------	---

Remarques	<ul style="list-style-type: none"> • Les capacités et la fiabilité du management sont les bases du succès d'une entreprise. • Il est primordial de connaître l'évolution des liquidités pour identifier de manière précoce les crises représentant un risque pour l'entreprise. • Une politique d'information transparente favorise la confiance de la banque envers le preneur de crédit. • Dans le cas de groupes, les interactions entre sociétés créent des interdépendances, qui peuvent grever les entreprises concernées. • Des poursuites en cours signifient qu'une entreprise a des problèmes de liquidités.
-----------	---

Marché et prospection du marché

Facteurs qualitatifs	<p>Marché: parts de marché et évolution, identification des besoins des clients, points forts et points faibles en matière de compétitivité.</p> <p>Stratégie de marché: transparence, contenu, mise en oeuvre systématique, continuité.</p> <p>Produits / prestations: gamme de produits, orientation clientèle, efforts d'innovation, durée de vie.</p> <p>Dépendances: par rapport aux clients, aux fournisseurs, au prix des matières premières et de l'énergie, aux fluctuations monétaires, etc.</p> <p>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).</p>
----------------------	---

Remarques	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • 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. • 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. • 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

Facteurs qualitatifs	<p>Comptes annuels: organe de révision, principes de présentation des comptes et de consolidation au niveau du groupe.</p> <p>Budget / marche actuelle des affaires: exhaustivité et degré de réalisation du budget, marche actuelle des affaires, carnet de commandes.</p> <p>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.</p>
----------------------	--

Remarques	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • 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 boucllement. • 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.
-----------	---

Aspects financiers

Facteurs qualitatifs	Quatre domaines sont analysés: <ul style="list-style-type: none">• Rotation du capital et des liquidités Réserves de liquidités, immobilisation des capitaux• Couverture des intérêts / rentabilité Moyens acquis, capacité d'endettement• Structure du bilan Montant des fonds propres, endettement• Croissance
Remarques	Outre les chiffres-clés généraux, on calcule et on évalue également ceux relatifs à des branches économiques spécifiques. Exemples de chiffres-clés <ul style="list-style-type: none">• Degré de liquidité 2: indique le volume des fonds de tiers à court terme pouvant être remboursés sous 60 à 90 jours.• Délai créanciers: durée moyenne de paiement des créanciers en cours. Définit le délai dans lequel les créanciers peuvent être réglés.• Durée d'immobilisation des capitaux: fournit des informations sur le montant des fonds de tiers à court terme immobilisés ou sur le montant nécessaire à la réalisation du chiffre d'affaires. Cette donnée mesure l'efficacité de l'affectation des capitaux.• ROIC (return on invested capital): mesure la rentabilité du capital investi.• ROA (return on assets): mesure la rentabilité des actifs.• Coefficient de couverture des intérêts: montre si une entreprise réalise suffisamment de bénéfices pour assumer ses charges d'intérêts.• Degré d'autofinancement: indique dans quelle mesure l'entreprise peut supporter des pertes sans faire obstacle au remboursement des fonds de tiers.• Croissance du chiffre d'affaires: calcule la variation du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente. Une croissance modérée représente généralement le risque le plus faible.

But du crédit

Autres facteurs	But du crédit
Remarques	<ul style="list-style-type: none">• Le but du crédit doit toujours être fondé.• Le Credit Suisse évite les affaires de crédit qui:<ul style="list-style-type: none">- 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

Autres facteurs	Preneurs de crédit indésirables
Remarques	<ul style="list-style-type: none">• Le Credit Suisse évite les affaires de crédit avec des clients indésirables. En font partie les clients:<ul style="list-style-type: none">- 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

Autres facteurs	Fiabilité des sources de remboursement
Remarques	L'origine des fonds utilisés pour le remboursement doit être claire.

Admissibilité

Autres facteurs	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
Remarques	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.



Garanties

Les conséquences sur le coût du crédit

La solvabilité du débiteur est l'élément central de l'octroi d'un crédit. L'apport de garanties n'est, à lui seul, pas déterminant à cet égard, mais la banque doit être en mesure de calculer le risque. Elle est en effet tenue, vis-à-vis de ses autres clients, de placer leurs fonds de la manière la plus sûre possible. Pour réduire le risque, la banque a besoin de garanties auxquelles elle peut recourir en cas d'insolvabilité. C'est pourquoi les garanties fournies par le débiteur peuvent avoir une influence positive sur la décision d'accorder un crédit et sur les intérêts de celui-ci. S'il offre les garanties nécessaires, un emprunteur présentant un risque élevé peut ainsi bénéficier d'une classe de risque inférieure et donc d'un taux d'intérêt plus avantageux.

L'évaluation des garanties

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 variations. Le taux de couverture est ainsi de 95% pour un compte bancaire ou d'épargne, alors qu'il n'atteint que 50% pour un terrain à bâtir.



Suivi du crédit

Réexamen régulier des conditions d'octroi

Vous avez obtenu votre crédit. La banque a cependant tout intérêt à détecter précocement l'apparition de risques éventuels. C'est pourquoi elle réexamine régulièrement les conditions d'octroi du crédit.

Entretien d'une relation de confiance

Demandez à votre conseiller de vous expliquer les décisions relatives au crédit et discutez avec lui de l'appréciation des risques. De votre côté, vous inscrirez la relation dans la confiance en respectant les conventions contractuelles et en informant votre conseiller aussi ouvertement que possible sur votre activité.

Solutions de financement individuelles

Adressez-vous à votre conseiller personnel ou contactez le Business Center au 0800 88 88 72* ou compléter le [formulaire de contact](#).

* Les conversations téléphoniques peuvent être enregistrées.

Contact

- Fixer un entretien de conseil
- Appelez-nous au 0800 88 88 72*