Zeitschrift: Le Messager Raiffeisen : organe officiel de l'Union suisse des Caisses Raiffeisen

Herausgeber: Union suisse des Caisses Raiffeisen

Band: 8 (1923)

Heft: 4

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.08.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Avril 1923. N° 4. 8me année

Le Messager Raiffeisen

Organe officiel romand de l'Union Suisse des Caisses de crédit mutuel (Système Raiffeisen).
Paraissant chaque mois. — (Abonnements : 1 fr. 50 par an.)

Rédaction et Administration (adresses, etc.) : A. Mounoud, pasteur, Palézieux.

AVIS IMPORTANT

Des circonstances imprévues ne nous ont pas permis de faire paraître le présent numéro à la date ordinaire. Nous en demandons pardon à nos lecteurs. Les réclamations de nos abonnés étant notre seul moyen de contrôle, nous demandons qu'on veuille bien nous signaler les erreurs commises dans l'expédition du journal. — Nous répétons ici que nous envoyons *Le Messager* aux adresses qui nous sont communiquées par les comités de caisses. Nous ne pouvons donc tenir compte des numéros refusés qui peuvent nous être retournés. L'Administration.

L'Assemblée de Bâle

Les délégués de nos Caisses sont accourus nombreux aux bords du Rhin pour répondre à l'aimable invitation de nos chers Confédérés, et prendre part à la vingtième assemblée générale de l'Union Suisse.

Les C. F. F. accordaient une modeste réduction sur le tarif; des logements avaient été assurés pour ceux qui avaient pris la peine de s'annoncer et un programme complet et intéressant préparés. Nos dévoués collègues du Baselland et du Comité central se sont donnés beaucoup de peine pour recevoir les délégués à l'arrivée des trains le dimanche et les piloter ensuite par groupes à travers cette belle ville de Bâle, si intéressante à tant d'égards; sa situation d'abord, puis ses églises, ses monuments: musées historiques, beaux-arts, etc., sans oublier le jardin zoologique si bien pourvu. Bref, l'après midi fut très agréablement rempli et trop court.

A 8 heures du soir, réunion générale dans la grande salle du Restaurant-Post, malheureusement trop petite pour contenir tant d'invités: productions diverses, musicales littéraires, discours, toutes choses très captivantes, sans doute, à en juger par les applaudissements chaleureux, mais hélas! il est arrivé à plus d'un pauvre Romand de souffrir de son ignorance... comme aussi de la chaleur et de s'en aller prendre un peu l'air ailleurs, avec rentrée « ad libitum ».

Le lendemain, de bonne heure, nos obligeants hôtes étaient de nouveau à notre disposition, mais, cette fois, pour la plus part, le but était la Foire d'Echantillons, admirablement installée et organisée. Que de choses à voir, quelles merveilles de puissance, de travail, d'ingéniosité dans tous ces stands! comme on aurait aimé s'y attarder, mais le temps passe, il faut reprendre le train pour assister à 11 heures à l'assemblée générale dans la grandiose salle du Rathaus, bondée, ce jour là, car nous sommes environ 330 délégués. Séance administrative plutôt écourtée, dont le prochain numéro du *Messager* vous donnera un procès-verbal complet et fidèle; notre sympathique président de l'Union, M. Liner, ouvre l'assemblée; il lui est adjoint pour cette occasion M. Boschung, conseiller national fribourgeois, qui jouit du grand privilège de pouvoir s'exprimer indifféremment dans les deux langues, celà avec beaucoup de rondeur et de bonhomie. Tout va facilement jusqu'au projet du fonds de secours. Sera-t-il enterré définitivement? Non, les présidents des groupements régionaux seront convoqués en automne et statueront définitivement sur son sort.

Aux propositions individuelles, un délégué demande que les assemblées aient plutôt lieu le samedi et le dimanche, décision qui serait regrettable puisqu'elle en exclurait bon nombre d'ecclésiastiques dévoués à la cause des Caisses de crédit mutuel.

Enfin, la séance est levée, il faut se rendre à nouveau dans un des locaux de la Foire où a lieu le banquet, bien servi et très animé; mais l'heure des trains est là pour les Romands, pour les Vaudois surtout, qui s'éloignent, non sans regrets, des délices de Bâle, mais qui veulent absolument rentrer pour célébrer le lendemain avec leurs concitoyens

le IIme centenaire du major Davel. Ils remportent le meilleur souvenir de ces deux journées passées dans l'antique cité des évêques. D.

Notre Caisse centrale.

Suite et fin.

La première préoccupation d'une Caisse rurale est d'avoir un correspondant à la ville. La Caisse centrale est le correspondant naturel de toutes les Caisses. Créée par elles et pour elles, elle doit être davantage encore, elle doit être leur « chez soi ». Chacune d'elles y trouve des conseils, un appui moral et matériel, ainsi que des services organisés pour toutes les opérations. Elles deviennent ainsi plus indépendantes, faisant leurs affaires exclusivement entre elles et n'étant plus tributaires d'aucun autre établissement bancaire.

Toutefois, il est utile de rappeler que les Caisses affiliées doivent se pénétrer de cette idée qu'elles ont tout intérêt à établir une collaboration étroite, constante et confiante entre elles et l'organisme central qu'elles possèdent.

Chacune de nos Caisses doit traiter la Caisse centrale, non pas comme un établissement extérieur à elle, avec lequel on fait ou on ne fait pas des affaires suivant les cas, selon les conditions proposées pour chaque opération prise en elle-même, après examen des offres concurrents, mais comme un nouveau département de son propre organisme, comme un prolongement de sa propre activité. Faire avec un autre établissement, quel qu'il soit, une opération qu'elle pourrait faire avec la Caisse centrale, serait pour une Caisse aussi illogique, aussi contraire à son propre intérêt bien compris, que d'envoyer sa clientèle déposer des fonds dans cet autre établissement.

Chaque Caisse, en effet, a un intérêt primordial à ce que la Caisse centrale puisse développer rapidement ses moyens d'action. Or ce développement sera d'autant plus rapide que les Caisses utiliseront plus intensément, plus exclusivement, les services de la Caisse centrale pour toutes les opérations bancaires qu'elles ont à effectuer.

Parmi les opérations que chacune de ses adhérentes doit faire exclusivement avec elle, nous rappelons plus particulièrement :

Les ordres d'achats et de ventes de titres en Bourse ;

Les souscriptions aux émissions publiques ;

Les dépôts de fonds en compte-courant où à terme.

Toutes ces opérations ont pour effet de renforcer l'action de la Caisse centrale.

Il est, sans doute, peu de Caisses qui un jour ou l'autre n'ont été sollicitées à traiter telle ou telle affaire avec des banques locales ou avec les succursales d'établissements de crédit, à des conditions en apparence plus avantageuses que celles dont peut les faire actuellement bénéficier la Caisse centrale : il y a là un danger contre lequel chaque Caisse doit être avertie.

D'abord, à l'heure où nos Caisses forment un groupement homogène, solidaire, grandissant, rien ne serait plus déplacé pour elles que de mettre au courant de certaines de leurs opérations des organismes étrangers à l'institution.

D'autre part, il ne faut pas se borner à considérer une opération quelconque en elle-même. Il faut voir de loin et juger d'ensemble.

Que dans tel cas donné les conditions de la Caisse centrale soient présentement un peu moins avantageuses parfois que telles autres qui sont proposées, ce n'est pas ce qui doit arrêter : c'est l'ensemble qu'il faut voir. Grâce à cette vue plus large des choses, ces conditions elles-mêmes s'amélioreront d'autant plus rapidement et jusqu'à défier toute concurrence, que les Caisses affiliées feront avec elle un plus grand nombre d'opérations.

Le développement de chacune des Caisses est lié nécessairement à la vitalité de l'ensemble de l'institution et, par conséquent, à la prospérité de la Caisse centrale. A elles de donner de plus en plus à leur organisme central la force nécessaire pour les aider individuellement à son tour. Nos Caisses n'arriveront à ce résultat qu'en lui confiant toutes les opérations qui peuvent augmenter son influence et son importance.

V. R.

Le crédit

au petit commerce et au moyen commerce, à la petite et à la moyenne industrie.

Son utilité. — Ses principes directeurs.

Le petit commerçant, le petit industriel, tout comme les grands et comme les agriculteurs, ont besoin de ce qu'on appelle le « capital de circulation ». En général, lorsqu'ils s'établissent, ils ne possèdent que peu d'argent: leur plus important

patrimoine réside dans leurs aptitudes, dans leur honnêteté, dans leur énergie. Ce patrimoine n'est pas facilement monnayable.

Le peu d'argent dont ils disposent est vite absorbé par leur installation; il n'y suffit pas toujours, et dès le début, ils sont forcés de recourir au crédit. Ils se procureront facilement ce crédit auprès des fournisseurs qui leur vendront outillage, matières premières, marchandises à terme, 90 jours d'habitude, et leur accorderont les renouvellements, s'il le faut. Mais ce crédit, si spontané et commode qu'il puisse paraître, n'en n'est pas moins peu avantageux pour celui qui y recourt, parce que le fournisseur, cela se conçoit, fera à celui qui n'achète pas comptant des conditions moins favorables, imputera à son client, et cela se conçoit aussi, l'intérêt qu'il supporte lui-même, pourra même le majorer un peu, et la liberté d'action de l'acheteur se trouvera également atteinte.

Ces diverses conditions placent immédiatement le petit commerçant et le petit industriel dans une situation bien inférieure à celle des concurrents dont la situation est plus aisée.

Ces derniers, achetant au comptant, bénéficient d'un prix plus avantageux, de forts escomptes variant de 3 à 5 pour cent, pour un ou deux mois, de sorte que, en faisant la même opération, ils retirent de suite un premier profit, qui les met dans une situation privilégiée vis-à-vis de ceux qui ne pouvant pas opérer de la même manière, ne réalisent que des bénéfices insignifiants, quand ils ne sont pas voués à l'insuccès.

Or, les petits commerçants, les petits industriels, qui, soit en créant, soit en prenant la suite d'une affaire, débutent avec des capitaux insuffisants, sont légion.

Il faut ajouter qu'à côté des difficultés qu'ils rencontrent en s'établissant, il en existe d'autres relatives à leur exploitation, parmi lesquelles celle de traiter une clientèle qui n'a pas l'habitude de payer comptant, et cette déplorable habitude existe même chez des gens aisés. Ajoutez-y la concentration des affaires qui s'accentue de plus en plus et qui a pour résultat d'écremer la clientèle. Chacun sait la vive concurrence que les grands magasins font et feront de plus en plus aux petits; ces derniers succombent souvent faute de ressources suffisantes pour résister aux longs crédits qu'ils sont forcés d'accorder. De plus, l'intensification croissante de la production, les progrès techniques continus, la nécessité du rajeunissement rapide de l'outillage, le caprice changeant de la mode, le besoin de nouveauté, les exigences de la clientèle, le développement de la concurrence, ne permettent plus au petit commerce et à la petite industrie de vivre en végétant. Les entreprises moyennes — dont il est, à tant de titres, désirable, dans un état social bien ordonné, qu'elles soient prospères — doivent pouvoir participer aux transformations économiques et s'adapter aux conditions nouvelles. C'est là pour elles une nécessité qui s'impose, si elles ne veulent pas se laisser absorber par la grande industrie et le grand commerce.

Pour échapper à ce danger, pour se maintenir et progresser, il ne suffit pas qu'elles continuent à pratiquer leurs traditionnelles vertus d'amour du travail, de prudence avisée et d'honnêteté professionnelle, il faut aussi qu'elles disposent de capitaux suffisants pour satisfaire les besoins multiples de leurs entreprises et pour en nourrir le développement.

Que leur faut-il pour soutenir la lutte, qui fatalement deviendra de plus en plus âpre ?

Plusieurs conditions parmi lesquelles on doit placer en tête l'organisation des achats en commun et la possibilité de bénéficier d'un « crédit adéquat » à leurs besoins.

Nous disons: « d'un crédit adéquat », c'est-à-dire d'un crédit spécial. Ce n'est pas seulement l'ordinaire opération d'escompte faite plus ou moins aisément, à un taux plus ou moins avantageux, c'est le crédit permanent, vivant, s'assimilant aux besoins de cette nombreuse catégorie de travailleurs.

Nous ne voulons pas prétendre que ce mode de crédit, plus ou moins complet, n'existe pas. Nous croyons qu'il a été pratiqué et qu'il l'est encore, surtout par nos caisses de crédit mutuel. Mais nous ne pouvons pas dire que tout est pour le mieux dans le meilleur des mondes et il nous semble que cela n'est pas suffisant et que l'on peut encore mieux faire.

Si une comparaison nous était permise, nous dirions que le crédit pour le petit commerce et pour la petite industrie, comme pour nos modestes agriculteurs, tel qu'il est pratiqué en dehors de nos associations, ressemble à ce qu'est à une personne un habillement acheté tout confectionné, au lieu d'un costume fait sur mesure et bien adapté au physique de celui qui doit le porter.

Parmi les méthodes de réalisation, celle qui a le mieux réussi, et qui a derrière elle une expérience de plus de soixante ans, est sans contredit le crédit mutuel.

Nos associations de crédit mutuel existantes, bien qu'établies spécialement pour les agriculteurs, sont toutes indiquées pour recevoir dans leurs rangs les petits commerçants et les petits industriels qui travaillent dans leur circonscription. Mais dans les petites villes où nos sociétés de crédit mutuel agricoles ne sont pas viables, nous pourrions acclimater nos institutions que nous jugeons admirablement aptes à fournir un crédit bienfaisant aux petits commerçants et aux petits industriels.

En effet, que doit se proposer le crédit mutuel en faveur des petits commerçants et petits industriels?

Il doit :

a) connaître avec précision la valeur morale et commerciale des petits commerçants et des petits industriels ;

b) leur accorder un crédit suffisant à leurs besoins en leur fournissant la partie du capital d'exploitation qui leur est nécessaire;

c) mettre l'épargne locale à la portée des activités locales ;

d) multiplier les services pouvant faciliter le petit commerce et la petite industrie ;

e) les habituer à tenir une comptabilité claire et régulière.

Comme on le voit, ces principes sont exactement ceux que nous appliquons dans nos institutions familiales que nous appelons: « Caisses de crédit agricole »

Une enquête opportunément provoquée montrerait lumineusement la nécessité et partant l'urgence de compléter les lacunes dans l'organisation de notre système bancaire Les usuriers et les traficants de signatures sont plus nombreux qu'on ne le suppose. Il est intéressant d'interroger quelques-uns de nos petits commerçants, de nos petits industriels, comme aussi de nos humbles agriculteurs qui viennent nombreux solliciter un crédit que nous devons refuser impitoyablement parce qu'ils n'habitent point notre paroisse. Certes, l'usure a existé de tout temps, et il ne sera pas facile de la déraciner; mais on peut la combattre. Le petit commerçant et le petit agriculteur gênés s'adressent souvent à l'usurier qui est maître en l'art de prêter peu d'argent contre de bonnes garanties et à un taux onéreux. A côté de l'usurier, il y a le professionnel obligeant qui donnera son aval ou son adossement, mais contre garanties et un droit plus ou moins élevé pour chaque signature apposée. Et il y a enfin quelque chose d'encore plus dangereux, et qu'il faut combattre, c'est la pratique si répandue de l'effet de complaisance, de ce que l'on appelle en argot bancaire: « la cavalerie ».

Ainsi donc, d'un côté, d'énormes accumulations de capitaux dans les grandes banques; le petit commerce, la petite industrie, la petite agriculture n'en bénéficiant pas; de l'autre, des besoins nombreux de la part des personnes ayant les aptitudes voulues pour créer de la richesse, pour accroître la prospérité nationale. Apoplexie d'une partie de l'organisme, anémie de l'autre. Il est nécessaire de régulariser la situation par la création et la multiplication, soit dans les villes, soit dans les campagnes de ces caisses de crédit mutuel qui sont à la fois un instrument économique et un instrument éducatif, qui ne distribuent pas un crédit stérilisant, qui ne poussent pas à l'endettement, mais qui pratiquent le crédit intelligent, prévoyant et fécondateur.

V. R.

Propos d'actualité

Dans les périodes de crise telles que celle que celles que nous traversons à cette heure, certains phénomènes économiques semblent dérouter toutes les prévisions, tellement ils sont en contradiction avec le bon sens le plus élémentaire. Il importe de les étudier avec soin afin d'en tirer les conclusions pratiques qu'il serait dangereux d'ignorer.

On ne peut qu'être frappé, en particulier, du manque de proportion existant actuellement entre la valeur vénale des terrains et leur valeur de rendement. Nous avons, personnellement, eu ces derniers temps, assisté à des ventes publiques où les prix atteints dépassaient de beaucoup la normale, et ce n'est pas sans angoisse qu nous nous demandons comment les acquéreurs parviendront à faire face à leurs engagements, ceux-là du moins qui n'ont pas d'autres cordes à leur arc et qui doivent emprunter l'entier ou la plus grande partie du capital nécessaire à leur achat. Nous pensions que les actes de folie, nous ne trouvons pas d'autre mot, dont quelques paysans se sont rendus coupables, pendant la période où les produits étaient les plus chers, en acquérant les domaines à des prix extravagants et qui se voient aujourd'hui acculés à la faillite inévitable et prochaine, serviraient d'avertissement et que nous ne les verrions pas se reproduire.

Quelle sont les raisons de cette situation anormale du marché des biens fonds?

A suivre.

Imprimerie A Bovard et A. Jaunin, Lausanne.