

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 26 (1968)

Heft: 3

Artikel: Le diagnostic financier de l'entreprise : le point de vue du banquier

Autor: Clerc, J.-M.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-136338>

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: 01.02.2026

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

Le diagnostic financier de l'entreprise — Le point de vue du banquier¹

J-M. Clerc
directeur de l'Union de Banques Suisses, Lausanne

INTRODUCTION

J'étonnerai peut-être le lecteur en disant, comme préambule, que l'industriel ou le commerçant et le banquier sont deux partenaires de l'économie souvent séparés par de notables divergences de vues. Rien n'est plus juste. Les conflits et les divergences d'opinions ne manquent pas de surgir qui peuvent aboutir à un état de tension dû à des intérêts opposés. De nombreux auteurs s'en sont rendu compte qui, par leurs jugements critiques, ont révélé à quel point ces divergences étaient réelles. Qu'il me soit permis de citer le mot sarcastique de Mark Twain disant que le banquier est « un homme qui prête son parapluie quand le soleil brille et qui le réclame dès qu'il commence à pleuvoir ». Bien d'autres aphorismes encore pourraient nous prouver combien l'esprit sceptique est répandu à l'égard du banquier.

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. Ces deux branches de l'économie, quoi qu'en disent les mécontents, les critiques et les humanistes, ont en fait crû côte à côte; s'appuyant et s'enrichissant réciproquement, elles sont des partenaires véritables qui suivent le même chemin du progrès.

Malgré la similitude de la voie suivie, le banquier a une mentalité différente de celle de l'industriel. La manière de penser, de raisonner du premier est autre; pourquoi? La meilleure réponse, me semble-t-il, se trouve dans la comparaison du bilan des banques et des entreprises industrielles dont les chiffres reflètent au mieux les réalités de la vie économique. Dans cette comparaison, il saute aux yeux qu'au passif du bilan d'une entreprise industrielle le capital de base et les réserves constituent une part prépondérante, tandis qu'ils n'ont qu'un caractère secondaire dans les banques. Cette différence dans le financement résulte d'une différence dans la production des deux branches. Le but de l'entreprise industrielle réside dans la production, qui nécessite des fonds considérables provenant du long terme. En principe, la production industrielle se concentre sur un produit et quelques produits de branches annexes. Les choses se présentent fort différemment pour les banques, qui acceptent, elles, de l'ensemble de l'économie, sans considération de la branche, des fonds en dépôt pour les prêter à leur tour à ceux qui en ont nécessité, sans tenir compte

¹ Exposé présenté à l'occasion d'un séminaire sur la gestion financière, organisé par la COREDE Communauté romande d'économie d'entreprise, Lausanne, mars 1968.

de la branche. Ce qui importe bien davantage pour le banquier ce sont la sécurité et l'échéance.

Ces quelques considérations m'amènent au vif du sujet.

Le banquier face à son client

L'étude du domaine bancaire et de celui des crédits en particulier n'est pas, pour la plupart des gens, de celles qui éveillent l'enthousiasme ou pour lesquelles on se passionne. L'activité de la banque n'a rien de spectaculaire. Bien qu'elle soit aussi indispensable à la vie économique d'une nation que la circulation du sang à la vie du corps, elle est peu visible du dehors. Par sa nature, la fonction du banquier reste cachée aux yeux du public; et lorsque les résultats du travail accompli se manifestent finalement sous forme de réalisations remarquables sur le plan industriel ou commercial, la contribution de la banque à l'œuvre commune est souvent, pour ne pas dire toujours, masquée par celle plus en vue d'autres participants. Mais depuis longtemps, sur le plan économique, il n'est plus possible de créer quoi que ce soit d'important sans la collaboration de la banque sous une forme ou sous une autre.

C'est Mark Twain encore qui disait: « La civilisation est une multitude infinie de besoins dont les plus grands ont été satisfaits avec l'argent des autres. » Cet humoriste faisait allusion au crédit dont le rôle et l'utilité n'ont pas toujours été appréciés, il s'en faut de beaucoup. L'Antiquité voyait avec la plus grande méfiance le prêt à intérêt. Plus tard, après l'avènement du christianisme, les lois civiles et ecclésiastiques adoptèrent la même attitude et ce n'est qu'à l'époque moderne qu'une évolution se dessine dans les idées, parallèlement à celle qui se produit dans l'économie mondiale. Dès que le crédit eut acquis droit de cité, la conception à son endroit a évolué très rapidement et, de nos jours, son utilité n'est controversée par personne. On est plutôt porté à l'exagérer et si je pense à certaine publicité en matière de ventes à tempérament, il me semble même qu'on préconise l'extension du crédit envers et contre tout.

Qu'est devenu le banquier dans cette évolution vertigineuse ? Le banquier doit être doté de nombreuses qualités dont la réunion en une même personne est très rare:

- il doit être prudent, tout en acceptant des risques, sinon il n'accorderait jamais un crédit;
- il doit être capable de juger les hommes qui l'abordent en demandeurs;
- il doit savoir résister aux emballages de la clientèle;
- il ne doit jamais perdre de vue que la fonction économique de la banque est de fournir un crédit abondant ou en tout cas raisonnable pour féconder les affaires, accroître la production, faciliter l'accession à la prospérité;
- s'il ne fournit pas les capitaux engagés, le banquier est appelé à prêter son assistance pour les administrer, les conserver ou les distribuer.

Il est sans doute superflu de rappeler ici que le rôle de la banque consiste essentiellement à prêter l'argent qu'elle a reçu en dépôt. Cette opération, à première vue très simple, entraîne toute une série de travaux accessoires qui sont indispensables à sa réalisation. L'industrie, le commerce et l'artisanat ont besoin d'argent pour financer leurs investissements d'abord, puis leur production. Dans tous les cas où les fonds propres, respectivement la liquidité, ne suffisent pas, il faut avoir recours au crédit. Juridiquement, le banquier peut avoir en face de lui comme demandeur:

- des personnes physiques inscrites ou non au Registre du commerce;
- des personnes morales inscrites dans tous les cas au Registre du commerce.

Economiquement, ce sont des entreprises de fabrication (grandes, moyennes ou petites), des entreprises commerciales, de simples citoyens qui se présentent à lui; à l'occasion, des corporations de droit public et, pourquoi ne pas le dire, ici ou là des naïfs. Les crédits demandés sont dans la règle des crédits d'exploitation permanents ou saisonniers en compte courant. Quel que soit le montant du crédit, quel que soit le domaine économique concerné, les possibilités d'intervention du banquier seront toujours limitées à un certain nombre de crédits standards, tels que:

- Crédits non couverts* (c'est le crédit en blanc)
- Crédits couverts* qui sont en grand nombre, tels que:
 - crédits garantis par titres courants;
 - crédits garantis par titres non courants;
 - crédits garantis par cession de créances;
 - crédits garantis par warrantage de marchandises;
 - crédits garantis par hypothèques;
 - crédits garantis par cautionnement;
 - crédits d'escompte;
 - crédits d'exportation.
- Crédits de nature particulière* couverts ou non:
 - crédits de construction;
 - crédits d'entreprise;
 - crédits contre bijoux, objets d'art, etc.

Le rôle du banquier est très semblable à celui du médecin qui, en présence d'un patient, doit poser un diagnostic après l'avoir écouté. Et c'est précisément avec les secrets de ce diagnostic que je vais tenter de familiariser le lecteur dans toute la mesure du possible. Avant d'en arriver là et pour mieux situer le problème, j'essaierai non pas de définir, mais de présenter succinctement l'un ou l'autre des crédits que je viens d'énumérer et pour commencer:

Le crédit en blanc

Ce crédit n'est accordé en principe qu'à des entreprises industrielles ou commerciales (S. A. ou sociétés simples inscrites au Registre du commerce) et doit avoir pour corollaire un mouvement commercial approprié. Il est fonction des moyens propres du débiteur et ne doit dans la règle pas dépasser 20-25 % du patrimoine. En plus de la présentation d'un bilan, qui permet une étude de la situation matérielle du débiteur, son sérieux en affaires, son intégrité sont des facteurs déterminants pour l'octroi d'un tel crédit.

Le crédit en blanc doit être assorti d'un mouvement en compte, c'est-à-dire que l'entreprise doit diriger sur la banque une part importante de son chiffre d'affaires. Pourquoi cette exigence ? Elle s'explique à l'aide d'une simple comparaison avec le corps humain.

La circulation du sang est pour le corps humain ce que la circulation d'argent est pour une entreprise. Tant que le sang circule normalement, l'individu est en bonne santé. De même, la circulation d'argent dans une entreprise est la preuve de sa vitalité, la preuve qu'elle fait des affaires. Dès lors le mouvement en compte est un des moyens dont dispose le banquier pour s'assurer de la bonne marche des affaires de son client. La présentation régulière des bilans annuels et comptes de profits et pertes est également un moyen pour

le banquier de rester en contact avec son client et d'en apprécier du même coup la situation matérielle.

Les autres genres de crédit sont trop connus pour nous y arrêter. Je préciserais tout au plus que le mouvement, qui est une des conditions d'une avance en blanc, l'est également pour les autres crédits du fait qu'en tant que banque commerciale nous ne pratiquons pas le crédit immobilisé.

Il serait intéressant peut-être d'en savoir davantage sur deux crédits qui touchent l'industriel de plus près et dont l'un est assez nouveau venu dans la série des nombreuses facilités que les banques sont à même de consentir. J'ai nommé les crédits à l'exportation et les crédits d'entreprise.

Le *crédit à l'exportation* est fondé sur la garantie fédérale contre les risques à l'exportation. De plus en plus souvent, l'exportateur est placé non pas devant un problème de prix de vente ou de financement, mais bien davantage devant un problème de temps, en ce sens qu'il doit accorder des délais de paiement s'il veut conclure une affaire. Or, cet élément durée présente un inconvénient pour l'exportateur par le fait qu'il est appelé à jouer le rôle de banquier, qui n'est pas le sien. Bien plus, il est difficile pour l'exportateur d'apprécier tous les risques d'une telle opération et même parfois de les assumer.

Il peut être remédié à ces inconvénients d'une part en faisant appel au service de la banque qui financera l'opération et, d'autre part, en ayant recours à la garantie fédérale contre les risques à l'exportation (G.R.E.) qui couvre les risques politiques et de transfert. Quant au risque ducroire, il est assuré automatiquement lorsque l'acheteur est un Etat ou une entreprise d'Etat. Si ce risque n'est pas automatiquement couvert, l'exportateur a la faculté de demander une garantie bancaire à son acheteur. La G.R.E. intervient à concurrence de 65 à 85 %; la banque, pour sa part, avance le prix de vente à l'exportateur moyennant cession de sa créance et de ses prétentions contre la G.R.E.

J'ai cité plus haut le *crédit d'entreprise*, lequel est défini par l'article 363 du C.O. comme étant le contrat par lequel une des parties (l'entrepreneur) s'oblige à exécuter un ouvrage moyennant un prix que l'autre partie (le maître) s'engage à lui payer. L'exécution de l'ouvrage peut donner lieu à deux sortes de crédits:

- le crédit de construction accordé au maître de l'œuvre et
- le crédit d'entreprise consenti à l'entrepreneur.

Le crédit de construction, son nom le dit, a pour but d'assurer le financement des travaux de construction d'un immeuble. Le crédit d'entreprise, lui, est un crédit de roulement qui assure à l'entrepreneur le paiement des salaires, des traitements, des matériaux, mais qui ne doit en principe pas servir à financer des investissements. Dans la réalité, il peut se présenter sous la forme de crédits en blanc, contre cession d'adjudications ou de contrats, contre cession de contrat utilisable sur la base de situations présentées par l'entrepreneur et signées par lui-même ou, enfin, contre cession de travaux exécutés sur la base de situations établies par l'entrepreneur, visées et reconnues par l'architecte ou le maître de l'œuvre. La portée des conditions du crédit d'entreprise est fonction, on le conçoit, du « standing » de son bénéficiaire.

Dans la pratique, il est malheureusement rare de rencontrer le client type — peut-être parce que mal informé — qui sollicite un crédit tout à fait dans le genre de ceux énumérés ci-dessus. Il faut souvent composer pour arriver à un moyen terme, et pour le banquier, la première chose à distinguer est de savoir s'il s'agit d'un crédit à une personne privée ou d'un crédit commercial. Le crédit personnel n'entre que peu dans l'activité des grandes banques, qui ne le consentent qu'exceptionnellement et contre des garanties de premier

ordre. L'exception qui justifie cette règle est le crédit en blanc mis à disposition des personnes exerçant une profession libérale (médecins, dentistes, architectes, etc.) pour faciliter leur installation. Tous les autres crédits ont un caractère purement commercial et leur octroi est fondé, sauf remise de garanties courantes, sur l'analyse du bilan, des comptes d'exploitation et de profits et pertes. Un crédit en blanc surtout doit toujours être dans son cadre, lequel est donné par la proportion des différentes rubriques en regard du total du bilan et aussi du chiffre d'affaires.

La structure financière de l'entreprise

L'examen de la structure financière générale de l'entreprise a pour but principal de rechercher si le financement a été conçu et assuré de façon appropriée et si la politique financière générale est conforme aux nécessités de l'entreprise. L'image de la situation financière générale d'une entreprise est donnée par la représentation des capitaux investis et de leur emploi tels qu'ils ressortent des comptes de l'entreprise.

L'analyse d'un bilan, comme la plupart des procédés d'observation appliqués aux sciences économiques, se heurte à certaines difficultés. Il faut en effet admettre d'emblée qu'elle peut donner lieu à des appréciations dont l'exactitude est très relative. Si la comptabilité ne fait intervenir que des opérations arithmétiques simples, l'analyse du bilan, au contraire, emploie des méthodes beaucoup plus variées pour comparer les séries de nombres ordonnés qu'elle met en jeu. Les difficultés de l'analyse proviennent fréquemment des bilans eux-mêmes, vu qu'on doit toujours se demander dans quelle mesure les valeurs qu'ils mentionnent sont exactes et ce qu'elles représentent effectivement.

Alors que le C.O. de 1912 entendait imposer des normes objectives dans le domaine de l'évolution des actifs à porter au bilan, le C.O. revisé de 1937 a fait siennes la notion de la valeur subjective ou individuelle. Ce principe de l'individualisation de la valeur est consacré par l'art. 960, paragraphe 2, de notre C.O. actuel qui dit en substance: « La valeur de tous les éléments de l'actif ne peut y figurer pour un chiffre dépassant celui qu'ils représentent pour l'entreprise à la date du bilan. » Les bilans que nous étudions sont donc des bilans d'exploitation, par opposition aux bilans de liquidation. Le premier est un bilan dans lequel les actifs et les passifs sont portés à la valeur qu'ils ont pour une entreprise qui continue son activité. En d'autres termes, les chapitres peuvent y être portés à une valeur qui assure la marche de l'entreprise. A dessein, le législateur suisse n'a pas prescrit une structure déterminée du bilan. Il n'y a donc pas en Suisse un schéma général obligatoire pour l'établissement du bilan et du compte de profits et pertes.

Les postes actifs, tout comme les passifs d'un bilan, sont susceptibles d'être groupés selon ce qu'ils reflètent. Pour les bilans de l'industrie et du commerce, la classification des divers postes va dans un ordre croissant de liquidité, alors que pour les banques cet ordre est décroissant. Il existe cependant des obligations légales pour certaines entreprises telles que les compagnies de chemin de fer, les banques et les caisses d'épargne, les compagnies d'assurances et les caisses de crédit à terme différé.

Pour faciliter l'analyse d'un bilan, il faut au préalable grouper ou décomposer ses rubriques. Les éléments techniques et les méthodes servant à l'analyse du bilan ont été longuement et savamment commentés par nombre d'auteurs qui — c'est humain — trouvent leur propre système le meilleur et le plus sûr. Sur le plan théorique, citons la méthode des nombres absolus, la méthode des écarts, des pourcentages, des coefficients (rapports ou ratios), des nombres-indices, et j'en passe. Dans la pratique, le banquier fait

surtout usage de la méthode des nombres absous et, s'il veut davantage de précision, il a recours alors à la méthode des coefficients. Les théoriciens, toujours, préconisent que l'analyse d'un bilan doit commencer par l'examen du passif, c'est-à-dire de la source des capitaux, puis de l'actif, soit de l'utilisation de ces capitaux. J'estime, pour ma part, beaucoup plus pratique d'analyser d'abord les postes actifs, puis les passifs dans l'ordre où ils sont présentés et selon deux des méthodes ci-dessus, à savoir à l'occasion à l'aide des coefficients et presque toujours par comparaison des chiffres absous.

Si les coefficients offrent un réel intérêt lorsqu'on les compare avec des rapports émanant d'entreprises absolument similaires tant du point de vue économique que du point de vue technique, il ne faut pas oublier que l'interprétation de ces coefficients (moyens de mesure) n'a pour but que de fixer les tendances et non point de déterminer scientifiquement la valeur structurale d'une entreprise. Il est vrai qu'on donne aux observations une expression première mathématique, mais on est obligé de l'abandonner ensuite lorsqu'il s'agit de faire des déductions. S'il est facile d'établir quelques bases de comparaison pour la liquidité ou le développement du chiffre d'affaires, il ne faut pas perdre de vue que la politique administrative et financière de l'entreprise peut influencer l'interprétation d'autres coefficients. Ainsi, lorsque l'administration pratique une politique tendant à stabiliser les dividendes, les résultats révèlent logiquement moins de bénéfices dans les bonnes années que les facteurs servant de base au rapprochement n'en expriment; dans les mauvaises années, au contraire, ils feront ressortir plus de bénéfices que ces mêmes facteurs.

Venons-en maintenant à la présentation de quelques coefficients dans l'ordre des différentes rubriques d'un bilan schématisé:

1. *L'investissement* est le rapport entre les capitaux fixes et les capitaux circulants. Il est déterminé par la formule:

$$\text{Investissement} = \frac{\text{Capitaux fixes}}{\text{Capitaux circulants}} \text{ soit } \frac{98.000}{320.000} = 0,306 : 1^1$$

Le coefficient d'investissement varie beaucoup selon la nature de l'entreprise. Il est très faible dans la banque (0,1), pour osciller entre 0,3 et 3 dans l'industrie et le commerce et atteindre 10 dans les chemins de fer. Les capitaux fixes étant plus difficiles à renier que les capitaux circulants, l'administration de l'entreprise aura tout intérêt à maintenir les premiers à la portion congrue dans la mesure du possible.

2. *Le fonds de roulement* est la somme représentant la différence entre la valeur totale du capital circulant et la valeur totale du capital exigible à court terme. Plusieurs formules sont utilisées pour déterminer ce coefficient, mais la plus appliquée est la méthode dite américaine que voici:

$$\text{Fonds de roulement} = \frac{\text{capitaux circulants}}{\text{capitaux étrangers exigibles à court terme}} \text{ soit } \frac{320.000}{130.000} = 2,46 : 1$$

Le rapport de 2,5 à 1 est considéré comme indispensable pour un fonds de roulement suffisant à permettre de tenir les engagements courants sans difficulté.

¹ Les données chiffrées sont tirées d'un bilan hypothétique et seulement à titre d'exemple.

3. *La liquidité*, qui représente l'aptitude de l'entreprise à payer ses dettes, est établie par diverses formules aussi, la plus logique selon moi étant la méthode de la liquidité relative que voici:

$$\text{Liquidité relative} = \frac{\text{disponible} + \text{réalisable à court terme}}{\text{exigible à court terme}}$$

soit $\frac{60.000 + 90.000}{130} = 1,153 : 1$

La proportion normale est de 0,6 : 1 dans l'industrie et de 1 : 1 dans le commerce. Encore faut-il admettre ces rapports avec circonspection, car la liquidité d'un bilan (frisé) peut être améliorée en incorporant aux espèces en caisse des éléments réalisables à court terme qui ne le sont point.

Après ces trois principaux coefficients concernant l'actif, passons au passif avec:

4. le rapport *capitaux fixes - fonds propres* qui se détermine comme suit:

$$\frac{\text{Capital fixe}}{\text{Fonds propres}} = \frac{98.000}{208.000} = 0,47 : 1$$

Une saine pratique veut que les capitaux fixes soient couverts par les fonds propres, sans recours aux capitaux étrangers à court terme en tout cas. Si, pour un bon équilibre, le coefficient doit être inférieur à 1 dans l'industrie et le commerce, dans les entreprises de chemin de fer par exemple le quotient 1 ne peut être obtenu que par adjonction des capitaux à long terme aux fonds propres.

5. *Le financement*, qui détermine le rapport entre les capitaux propres et les capitaux étrangers, se détermine comme suit:

$$\text{Financement} : \frac{\text{capitaux propres}}{\text{capitaux étrangers}} = \frac{208.000}{210.000} = 0,99 : 1$$

C'est au fond une vérité à La Palice de dire que plus élevé sera le coefficient des capitaux propres par rapport aux capitaux étrangers, mieux assise sera la situation de l'entreprise. Le coefficient de financement peut varier de 0,05 pour les banques d'émission à 0,6 pour la grande industrie.

Le banquier ne manque pas de recourir ici ou là à ces formules empruntées à divers auteurs tels, que Paul Donzallaz (*La statistique commerciale*) qui, avec d'autres auteurs tels Adolf Graf (*Betriebswirtschaftliche Statistik*), Le Coultré-Schmalz et Lehrer ou encore R. Delaporte, ont procédé à des études très fouillées et pleines d'enseignements dans ce domaine. La pratique quotidienne de notre métier ne nous permet pas, faute de temps, de procéder toujours à ces savants calculs pourtant bien suggestifs. Force nous est donc de nous en tenir à la méthode plus simple et plus rapide des nombres absolus.

Appréciation des comptes d'une entreprise

A ce stade, j'en viens à me demander si ce n'est pas par les questions suivantes que j'aurais dû commencer: comment s'établit, comment se développe un financement ? Les moyens dont dispose une entreprise pour ce faire sont de deux sortes: les fonds propres

et les fonds étrangers. Comment et à quoi sont-ils utilisés ? Pour rester fidèle à mon principe, je commencerai par répondre à cette dernière question en reprenant, pour les définir ou les préciser, les divers postes de l'actif d'un bilan.

Les investissements (capitaux fixes) comprennent des valeurs corporelles telles qu'immeubles, terrains, bordereau industriel, outillage et mobilier, et des valeurs incorporelles qui sont des brevets et des licences, fonds de commerce et frais à amortir. Il importe de connaître la valeur réelle des terrains et immeubles au bilan. La situation de ces immeubles, la surface du terrain, le volume et la date de la construction sont les données indispensables à la détermination de cette valeur vénale. La comparaison des chiffres auxquels nous arrivons et de ceux figurant au bilan montre si les immeubles sont comptabilisés pour leur valeur pleine ou s'il existe des réserves internes que l'on peut ajouter au capital social. Ici ou là, la réserve est portée officiellement au bilan sous forme d'amortissement au passif. Un autre moyen de déterminer la valeur d'un immeuble est de capitaliser le revenu locatif pour les immeubles de ce genre ou le rendement industriel brut pour les immeubles industriels à des taux de capitalisation déterminés (en général 6 % pour les locatifs et commerciaux et 10 % pour les industriels). Le montant des hypothèques au bilan indiquera également s'il y a encore une marge sur hypothèque. La taxe cadastrale et l'assurance incendie ne doivent pas être négligées non plus.

Le bordereau industriel et *l'outillage* ont avant tout une valeur d'exploitation davantage qu'une valeur de garantie. La manière dont ils sont comptabilisés ne doit pas être négligée pour autant et les entreprises bien à leur affaire sont toujours à même d'indiquer le prix d'achat de chaque machine et les amortissements successifs effectués jusqu'au moment de l'analyse.

Les valeurs incorporelles devant être amorties aussi vite que possible (à moins qu'on n'en fasse une réserve pour amortissement), je ne m'y arrêterai pas.

Les capitaux fixes ou immobilisations sont ceux qui sont susceptibles de produire d'une façon continue pendant un certain temps, sans changer de forme. Le temps de production, c'est la durée de l'investissement, durée qui peut être moindre que la chose elle-même. Ainsi, lorsque l'utilisation d'une machine n'est plus rentable parce que celle-ci est dépassée par le progrès technique, cette machine sera remplacée par une nouvelle, mais elle ne cessera pas pour autant d'être une machine.

A l'inverse, les capitaux circulants, eux, ne servent qu'à un seul acte de production, parce que, dans cet acte, soit ils se transforment, soit ils disparaissent des ressources de l'entreprise pour passer en d'autres mains. C'est au cours de ces transformations multiples des capitaux circulants que les bénéfices prennent naissance.

L'investissement doit, selon les principes établis, être financé par les fonds propres ou à la rigueur par un montant proportionné de fonds étrangers à long terme. Il est rare qu'une banque commerciale apporte son concours à un éventuel financement de ces actifs. Nous le faisons cependant pour des clients ou entreprises qui justifient d'un mouvement commercial suffisant et qui sont à même d'amortir leur crédit sur une période relativement courte.

L'examen des divers actifs formant la rubrique *capitaux circulants* est riche d'enseignements. Il tombe sous le sens que le stock doit être comparé au chiffre d'affaires pour connaître la cadence à laquelle il tourne. Si cette cadence est trop lente, il faut compter avec des « rossignols » en nombre. L'état du stock, sous forme de matières premières, produits semi-fabriqués et produits finis, a une importance primordiale suivant la nature de l'entreprise. En effet, le stock de matières premières d'une bijouterie, qui consiste essen-

tiellement en or travaillé, a une valeur et un degré de réalisation bien différents d'un stock d'acier pour un fabricant de machines ou d'un stock de pièces d'étoffe pour une fabrique de confection.

On sait que des réserves tacites à concurrence de 33 % sont admises par le fisc. Quelle que soit l'importance de ces réserves, il faut déterminer si vraiment elles sont valables et c'est encore en comparant le stock à l'inventaire, cette fois, avec le chiffre d'affaires, que l'on peut se prononcer. Si le stock au bilan plus les réserves internes tournent encore suffisamment rapidement, ladite réserve peut être considérée comme valable et ajoutée au capital social. Si la vitesse de rotation est trop lente, mieux vaut s'abstenir.

Tout comme le stock, les *débiteurs* doivent être comparés au chiffre d'affaires annuel. La dénomination « débiteur » pure et simple ne veut pas dire grand-chose et peut réserver des surprises. A part quelques conventions qui prévalent dans certaines branches économiques, les termes normaux de paiement dans le commerce et l'industrie sont de 3 mois. Si ce critère est dépassé, la liquidité de l'entreprise mérite d'être examinée à la loupe. Les surprises dont j'ai parlé précédemment se présentent lorsque le poste Débiteurs comprend des créances autres que commerciales, telles qu'avances aux actionnaires ou aux principaux intéressés à l'affaire. Dans certains corps de métiers, les débiteurs sont représentés surtout par des retenues de garantie, donc réalisables à long terme seulement.

Le disponible, dans la mesure où il est exprimé en francs suisses, ne pose pas de problème. Les avoirs en monnaies étrangères, quand il s'en présente, peuvent être mis à l'abri de toute surprise en assurant le risque de change qu'ils comportent par une opération de report.

Le banquier n'a pas de règle précise pour l'évaluation de ces actifs. L'expérience des affaires et des hommes est peut-être l'élément essentiel sur lequel il doit fonder son jugement. D'ailleurs la similitude en matière de crédit est un fait très rare. Chaque entreprise et chaque client posent un problème unique et en présence de chaque cas le banquier doit raisonner de manière un peu différente. C'est peut-être ce qui fait l'agrément de son métier.

Jean-Baptiste Say, et bien d'autres économistes après lui, ont tenté d'établir des règles quant à la proportion des capitaux fixes et des capitaux circulants indispensables au bon fonctionnement d'une entreprise. Mais la pratique a démontré qu'il était impossible de formuler une règle fixe ou d'établir une proportion idéale à observer. Il est nécessaire dans tous les cas d'établir à l'origine une proportion judicieuse entre les capitaux fixes et les capitaux circulants, en d'autres termes, entre les immobilisations et le fonds de roulement. Bien plus, il est indispensable que cette proportion rationnelle établie à l'origine soit maintenue pendant toute la durée de l'entreprise et c'est là sûrement la tâche la plus difficile.

Tout bilan donne des indications quant à la source des capitaux, autrement dit quant au mode de financement de l'entreprise. La première rubrique qui retient notre attention est celle des *capitaux propres*, qui comprend le capital social ou apports augmentés des fonds de réserves officielles ou tacites et du bénéfice. Je précise en passant que la notion attribuée au terme capital social est souvent confondue avec celle de la fortune sociale, laquelle exprime la valeur financière des actifs après paiement des dettes. C'est cette valeur-là qui nous intéresse. L'adjonction des réserves au capital social doit être l'objet d'une attention toute spéciale, car il est des réserves qui doivent servir à couvrir des pertes avant que soit entamé le capital social, alors que d'autres sont disponibles. Seules ces dernières peuvent être considérées comme fonds propres.

Si nous avons affaire non plus à une société anonyme mais à une société en nom collectif, à un commerce privé, à une société en commandite ou encore à une société coopérative, il y a lieu d'ajouter au capital commercial le patrimoine des associés selon les possibilités prévues par le Code des obligations ou les statuts de la société.

La notion des fonds propres est relativement simple si l'on se place au moment de la création d'une entreprise. Elle est constituée par la mise de fonds de l'entrepreneur, celle-ci pouvant avoir lieu sous forme de versement en espèces ou d'apport des biens en nature. Si l'on considère par contre les fonds propres à un moment quelconque de la vie d'une entreprise, le problème se complique quelque peu, parce que, d'une part le capital a disparu comme matière concrète et, d'autre part, il ne représente plus à lui seul les fonds propres de l'entreprise, mais il y a lieu d'y ajouter les réserves, les provisions à caractère de réserves et le bénéfice reporté. En cours d'exploitation, le capital, tout comme les réserves, devient une notion abstraite qui reste néanmoins étroitement liée aux éléments actifs et passifs du bilan. Si le principe de l'évaluation de ces éléments est fixé par le C.O., le chef de l'entreprise ne dispose pas moins d'une grande liberté dans ce domaine. La conséquence en est que le capital n'a de vraie valeur que pour autant que les critères d'évaluation soient exacts, ce qui ne pourra apparaître valablement qu'à la liquidation de l'entreprise.

En dehors du capital propre, une entreprise peut se financer pour une bonne part par des *capitaux étrangers*. Ces capitaux sont de deux sortes: ceux à long terme (3 à 5 ans et plus): les hypothèques et prêts par obligations; ceux à court terme (1 à 3 ans): les banques, créanciers-fournisseurs, effets à payer et autres menus engagements. Les hypothèques ne posent pas un grand problème pour autant qu'elles ne soient pas trop élevées, car même avec un intérêt assez bas elles peuvent selon leur ampleur donner lieu à des charges financières fixes assez lourdes. On peut en dire autant des emprunts obligataires.

Comme je le relèverai lorsque nous examinerons les actifs investis, il faut toujours se rendre compte si les hypothèques laissent encore une marge sur les immeubles gérés ou non. Dans l'affirmative, la substance de l'entreprise est encore partiellement là. Les comptes courants bancaires sont une source intéressante de renseignements s'ils sont interprétés correctement. La première question à élucider est celle des couvertures que détiennent les autres banques. Si le crédit est consenti en blanc, il peut y avoir place encore pour des crédits en blanc, sauf si les débiteurs ont été globalement cédés en garantie.

A l'instar de ce qui se fait pour les débiteurs, les *fournisseurs*, qui sont une autre source de financement, doivent toujours être mis en relation avec le chiffre d'affaires. Une maison normalement financée doit payer ses factures dans les 3 mois au maximum et la meilleure solution est encore le paiement comptant en bénéficiant de l'escompte. Souvent les fournisseurs figurent au bilan sous le terme de créanciers et parfois les créanciers comprennent des avances des actionnaires ou des principaux intéressés qui ne sont pas des dettes effectives, ce sur quoi il importe d'être fixé.

Le rapport entre la mise de fonds propres et les capitaux empruntés à des tiers varie sensiblement selon les idées et la conception de l'entrepreneur en la matière. Celui-ci est guidé en ce qui concerne ses capitaux essentiellement par les perspectives de leur rendement. Il aura donc tendance à limiter son capital à un minimum pour en tirer un rendement élevé et, en même temps, pour réduire ses risques. Le tiers prêteur recherche, lui, la sécurité de ces capitaux en même temps qu'une rémunération limitée connue à l'avance.

Le rôle du bilan n'est pas seulement de mettre en évidence la composition du patrimoine et l'importance du capital propre; il doit encore renseigner sur le résultat produit par les capitaux engagés. C'est pourquoi, au bilan qui nous fixe sur le patrimoine, on adjoint

un compte de résultats qu'il convient d'analyser avec autant d'attention. Malheureusement, les comptes de profits et pertes publiés chez nous ne disent pas grand-chose. Seuls les comptes de résultats bruts permettent de déterminer la quantité de marchandises utilisées, l'affectation aux salaires de fabrication et d'administration, les frais généraux de tous ordres et enfin l'attribution aux amortissements et le bénéfice net. Il importe en effet que le banquier, au moment de la création d'une entreprise ou de l'extension d'une entreprise en activité, puisse se rendre compte du coût et des possibilités de rémunération des capitaux propres et des capitaux étrangers. Le coût des capitaux étrangers est assez facile à déterminer puisqu'il est fixé par le marché. Celui des capitaux propres est plus difficile à situer. Disons que ce taux doit être au minimum égal au coût moyen que l'investisseur pourrait obtenir en plaçant ses fonds en obligations à long terme.

Quant à la rentabilité, elle se détermine, on le sait, en comparant le bénéfice net au total des fonds propres ou des fonds totaux investis. Un tel calcul fera ressortir une rentabilité anormalement élevée pour les sociétés anciennes dont certains actifs sont sous-évalués ou dont l'activité réclame peu de capitaux. Le plus difficile pour le banquier est peut-être de déterminer dans l'étude de la rentabilité si une expansion en vue, soit dans le capital utilisé, soit dans les immobilisations ou le chiffre d'affaires, se trouve justifiée pour l'investisseur par une rentabilité accrue ou le contraire.

Une fois toutes les données du bilan et du compte de profits et pertes examinées et bien comprises, le banquier peut déterminer la relation entre les diverses rubriques des actifs et des passifs. Il me paraît extrêmement difficile d'établir une règle précise sur la nature et le montant du crédit faisable dans telle ou telle circonstance. A l'encontre de ce qui se fait aux USA par exemple où le client demande au banquier ce qu'il est à même de consentir sur la base de son bilan, en Europe, et en Suisse en particulier, le client doit préciser le montant du crédit désiré. La banque examine alors si ce crédit est encore dans le cadre de la situation financière de l'entreprise, compte tenu des données que je viens d'esquisser.

Conclusions

Lorsque nous avons examiné la structure financière de l'entreprise, nous avons parlé de rapport entre les capitaux fixes et les capitaux circulants, de rapport entre les capitaux propres et les capitaux étrangers, de rapport entre les capitaux fixes et les capitaux propres, etc. Il est possible que beaucoup de lecteurs considèrent ces questions comme fastidieuses, sans grand intérêt, comme des notions théoriques ne s'appliquant guère à leur entreprise.

Chacun ne sera pas convaincu certes de l'utilité d'une telle étude et estimera que l'on ne peut pas juger une entreprise « sur le papier », mais qu'au contraire il faut la voir travailler; c'est pourtant bien une des seules manières pour le banquier de se rendre compte sur quelle voie il s'engage avec ses fonds. L'étude systématique, sur les bases indiquées plus haut, fournit les conditions d'un jugement plus circonstancié.

C'est pourquoi, en conclusion, j'aimerais encore ajouter ceci: le rôle du banquier est certes de prêter de l'argent et il le fera dans la mesure de ses moyens et... de ceux des entreprises. Mais il est un autre service qu'il peut rendre, et gratuitement celui-là,

c'est d'être un conseiller sur le plan financier. S'il paraît parfois indiscret en demandant le but précis du crédit sollicité, en demandant un plan de financement de l'investissement projeté ou en cherchant à déterminer quelle sera la rentabilité de cet investissement, c'est avant tout dans l'intérêt de l'entreprise elle-même. Jamais un banquier digne de ce nom ne mettra de l'argent à disposition, même contre de très bonnes garanties, s'il est persuadé de l'échec de l'opération qui doit être financée.

REVUE INTERNATIONALE DU TRAVAIL

Publiée mensuellement en français, anglais et espagnol par le Bureau international du Travail.

Contient des articles et des informations sur des sujets d'intérêt international concernant le travail, l'utilisation des ressources humaines, la politique des revenus, les relations professionnelles et autres questions touchant les conditions de vie et de travail dans tous les pays.

Parmi les articles récents figurent:

Problèmes et politiques de l'emploi au Sénégal, par E. Costa

La formation professionnelle au Chili, par Agustin Alberti S.

Les grèves au Royaume-Uni: Statistiques et tendances récentes,
par J. F. B. Goodman

Abonnement annuel: 24 francs suisses
Le numéro: 2,40 francs suisses

Envoi franco de port sur commande adressée au Bureau international du Travail, 1211 Genève 22.