

**Zeitschrift:** Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales  
**Herausgeber:** Société d'Etudes Economiques et Sociales  
**Band:** 30 (1972)  
**Heft:** 4

**Artikel:** Structure et évolution du crédit bancaire  
**Autor:** Berdoz, Eric  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-136931>

### **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:** 10.01.2026

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

# Structure et évolution du crédit bancaire

Eric Berdoz

directeur-adjoint à l'Union de Banques Suisses,  
Lausanne

## I. STRUCTURE TRADITIONNELLE

En Suisse, les crédits sont accordés essentiellement par des instituts que l'on peut grouper en quatre catégories:

- a) les grandes banques commerciales,
- b) les banques cantonales,
- c) les banques régionales,
- d) les banques hypothécaires.

Pendant très longtemps, la nature des avances consenties par ces diverses catégories était relativement distincte. Alors que les banques commerciales traitaient essentiellement des opérations à court terme, les banques cantonales et les banques régionales exerçaient une part importante de leur activité dans le domaine hypothécaire. Enfin, comme l'indique leur désignation, les banques hypothécaires n'intervenaient (et c'est encore le cas aujourd'hui) que dans le secteur immobilier.

### Caractéristiques du crédit bancaire

Le crédit bancaire permet à l'entreprise de réaliser ce qu'elle ne pourrait faire avec ses seuls fonds propres. Elle peut y recourir pour compléter le financement d'une extension de son activité consistant en un achat de machines, achat ou construction d'immeubles, en d'autres termes pour parfaire le financement d'un investissement. Elle peut aussi faire appel au crédit bancaire pour faciliter sa trésorerie courante.

Le crédit peut être à plus ou moins long terme et il est évidemment indispensable que sa durée soit adaptée au but poursuivi. En principe il est toujours limité dans le temps (à l'exception des prêts hypothécaires dans certaines régions) et si le crédit pour fonds de roulement n'est souvent pas assorti d'une échéance fixe, il est néanmoins prévu qu'il est renouvelable sur la base d'un examen périodique des comptes de l'entreprise.

Ce facteur temps joue un rôle important dans la détermination du genre de crédit à accorder en ce sens que plus la durée est longue, plus il est nécessaire d'obtenir des garanties adéquates. A son tour, la garantie a une incidence sur le coût du crédit. En effet, si un crédit en blanc ne peut être accordé qu'à court terme pour assurer le fonds de roulement, un crédit garanti par titres courants ou par hypothèque, destiné au même but, est meilleur marché.

Pour répondre aux demandes qui lui sont présentées, le banquier ne dispose que d'un nombre limité de crédits standards parmi lesquels il doit choisir celui qui est le mieux adapté aux circonstances de l'espèce. Ces crédits standards peuvent être classés en trois groupes:

*a) Crédits non garantis*

Crédit en blanc

Crédit contre cession de créances non notifiée et non reconnue

*b) Crédits garantis*

Crédit garanti par titres courants

Crédit garanti par titres non courants

Crédit garanti par hypothèque

Crédit garanti par warrantage de marchandises

Crédit garanti par cession de créances notifiée et reconnue (crédit au vendeur)

Crédit garanti par cession de créance et réserve de propriété (crédit à l'acheteur)

Crédit garanti par cautionnement

Crédit garanti par bijoux ou objet d'art

Crédit d'exportation

Crédit d'escompte

*c) Crédits spéciaux*

Crédit de construction

Crédit d'entreprise

Crédit documentaire

Ces diverses formes de crédits sont bien connues et ont déjà été souvent analysées et commentées si bien que nous ne nous y attardons pas.

## **II. ÉVOLUTION DU CRÉDIT BANCAIRE**

Nous examinerons sous ce titre l'évolution du crédit en ce qui concerne les grandes banques commerciales tout en relevant d'emblée que l'on constate une évolution assez semblable auprès d'autres banques.

Cette évolution est caractérisée par un phénomène général, que l'on rencontre également bien au-delà de nos frontières, celui de la banque universelle. La distinction des banques d'après la nature des opérations traitées devient de plus en plus difficile, car actuellement chaque établissement est pratiquement à même d'offrir à sa clientèle un éventail complet de services, cela soit directement, soit par l'intermédiaire de sociétés affiliées.

Cette évolution se traduit par une amélioration des prestations actuelles, par l'offre de prestations bancaires existantes mais n'entrant que peu ou pas jusqu'ici dans la sphère d'activité des grandes banques, enfin par l'offre de prestations nouvelles.

Depuis quelques années, en effet, on constate une introduction progressive du marketing dans le domaine bancaire. Alors que le banquier traditionnel se considérait avant tout comme un bailleur de fonds, la banque moderne prend conscience de ce qu'elle existe pour servir la clientèle et que ce n'est qu'en s'efforçant, comme tout industriel ou commerçant, de déterminer et de satisfaire les besoins de cette clientèle, qu'elle pourra subsister, se développer et donner satisfaction à ses actionnaires.

a) *Amélioration et adaptation de la technique d'appréciation — intensification du rôle de conseiller*

Le temps où le banquier ne se préoccupait, lors de l'octroi d'un crédit, que de la qualité de la garantie offerte est définitivement révolu. La garantie n'est certes pas sans importance, car elle permet d'éviter des pertes au cas où surviendraient des événements imprévisibles ou difficilement prévisibles. Mais il est bon de relever que lorsque le banquier demande une garantie, ce n'est nullement dans l'intention de la réaliser.

Ce qui est plus important au moment d'accorder un crédit, c'est de pouvoir se convaincre que la situation du futur débiteur est saine et que la dépense qu'il va effectuer est opportune. Ainsi, dans l'intérêt des deux parties, il est inutile de consentir une avance garantie par hypothèque pour faciliter l'achat d'un immeuble si le cash flow de l'entreprise est insuffisant pour permettre un entretien convenable de cet immeuble ainsi que le paiement régulier des amortissements et des intérêts.

L'appréciation de la situation de l'emprunteur nécessite un certain nombre de données. Le bilan de l'entreprise révèle sa structure financière, son endettement, son degré de liquidité. Le compte d'exploitation et le compte de pertes et profits indiquent le volume d'affaires, le rendement brut, le rendement net, le cash flow. Ces documents ne donnent cependant qu'une image statique dont le banquier ne peut plus se contenter aujourd'hui. Il est nécessaire de se tourner aussi vers l'avenir en examinant les budgets d'exploitation, de trésorerie, en établissant une prévision des flux de fonds. Enfin le banquier doit avoir une certaine connaissance des problèmes de la branche concernée, être à même d'apprécier les perspectives d'un programme de fabrication ou d'une gamme de produits sans oublier de s'assurer de la compétence des dirigeants. Ce dernier point revêt une grande importance dans la situation économique actuelle où la concurrence s'intensifie chaque jour tandis que les marges bénéficiaires diminuent. En effet la capacité dans le domaine professionnel uniquement ne suffit plus; il est indispensable que les dirigeants disposent également de solides connaissances en matière commerciale, financière, voire de marketing.

L'énumération des différents points à examiner préalablement à l'octroi d'un crédit permet de se faire une idée de la complexité de la tâche du banquier. Sa détermination ne repose plus uniquement sur des éléments du passé; au contraire il doit pressentir l'évolution de l'entreprise examinée et, si celle-ci est favorable, lui accorder un appui maximum en anticipant ainsi les succès à venir.

L'étude approfondie d'un dossier sur les bases que nous venons de voir permet certes au banquier d'éviter des déconvenues, mais il va sans dire qu'elle est aussi dans l'intérêt direct du client. Le banquier n'est plus actuellement un simple pourvoyeur de fonds mais un conseiller avisé. On peut même prévoir qu'avec la complexité croissante des affaires, la rapidité du progrès technique et les dépenses d'investissement toujours plus coûteuses, son rôle de conseiller ira grandissant.

Nous l'avons vu plus haut, les marges bénéficiaires s'amenuisent, la capacité d'auto-financement des entreprises diminue et la tendance actuelle est caractérisée par un recours plus large au crédit bancaire. Il en résulte naturellement des risques accrus et après avoir accordé un crédit, le rôle du banquier n'est pas terminé: il se doit de surveiller la marche des affaires de son client, de prévoir et de déceler suffisamment tôt les difficultés, cela de nouveau dans l'intérêt des deux parties.

Cela nous amène à une question qui est fréquemment évoquée actuellement en raison des exemples allemands et japonais surtout, celle de la proportion des fonds propres et des fonds étrangers dans le financement d'une entreprise. En sa qualité de conseiller, le banquier se préoccupe activement de cette question. En effet, lorsque la rentabilité de tous les capitaux investis dans l'entreprise est plus élevée que l'intérêt payé pour les fonds étrangers, ce qui devrait être normalement le cas, il est avantageux de recourir en priorité aux fonds de tiers. Pourtant, les fonds propres sont une protection nécessaire pour les créanciers et ce sont eux aussi qui confèrent à l'entreprise sa stabilité et son indépendance. A vrai dire, l'excès des uns comme des autres est défavorable et il sera vraisemblablement nécessaire de trouver un nouveau point d'équilibre afin d'améliorer la rentabilité de l'entreprise sans toutefois compromettre sa stabilité. Il est peut-être bon de rappeler que si un ratio d'endettement élevé peut paraître favorable en période de haute conjoncture, il devient un obstacle insurmontable tant pour l'entreprise que pour le banquier en période de ralentissement.

#### *b) Crédits à moyen et long terme*

La nécessité de suivre le progrès technique, le coût toujours plus élevé des investissements conjugué avec une régression de l'autofinancement amènent les entreprises à rechercher toujours davantage le crédit à moyen et long terme. Les banques ont donc dû s'adapter à ces nouveaux besoins. La tendance à l'allongement de la durée des crédits est très nette et le crédit d'exploitation à court terme, qui représentait autrefois l'essentiel de leur activité, ne suffit plus actuellement.

Le même phénomène se manifeste d'ailleurs en ce qui concerne les personnes privées pour lesquelles, par suite de l'augmentation constante des coûts de construction, sans parler du prix des terrains, l'accession à la propriété est rendue difficile. Là aussi les banques se sont préoccupées de répondre à ces besoins.

#### *c) Leasing*

Afin de satisfaire les besoins de financement à moyen terme, les banques (par l'intermédiaire de sociétés affiliées) ont aussi mis à la disposition de leur clientèle un autre moyen: le leasing.

Ce mode de financement est utilisable notamment pour les biens de production. Il est caractérisé par le fait que l'utilisateur n'est pas propriétaire de ces biens, mais locataire. Il est ainsi possible de disposer d'un équipement moderne sans devoir immobiliser une part importante du capital puisque les loyers leasing seront payés grâce aux revenus procurés par cet équipement. A l'échéance du contrat, l'utilisateur peut, s'il le désire, prolonger sa durée ou acquérir l'objet. Dans les deux cas, les conditions seront alors très favorables puisque calculées sur la valeur résiduelle de l'objet. Il va sans dire que l'utilisateur peut aussi conclure un nouveau contrat auquel cas le produit de la vente de l'ancien objet lui sera en général attribué.

Le leasing permet donc à l'entreprise de disposer d'un objet sans aucune mise de fonds initiale, d'où un allègement de sa trésorerie. Par ailleurs le montant des charges à assumer et la période sur laquelle il doit être réparti sont connus avec exactitude. Enfin dans certains cas, il permet un amortissement plus rapide que celui fixé par les autorités fiscales.

Il serait cependant faux de croire que le leasing soit le mode de financement miracle. L'entreprise, dont la situation financière est mauvaise et qui s'est vue refuser le concours du banquier traditionnel, n'obtiendra rien non plus d'une société de leasing. En effet, tout comme le banquier, celle-ci doit s'assurer de la solvabilité de son futur client avant d'intervenir. Par ailleurs, s'il présente de nombreux avantages, le leasing n'est pas bon marché. En outre s'il constitue un mode de financement favorable en période d'expansion, il présente l'inconvénient, en période de ralentissement, de reposer sur des redevances fixes alors que l'intérêt rétribuant les fonds propres peut être réduit.

Le choix de ce mode de financement dépend donc de la politique de l'entreprise, de sa situation financière, de la position qu'elle occupe ou qu'elle peut occuper dans la branche, des perspectives de la conjoncture. Ce choix doit tenir compte non seulement de la rentabilité immédiate mais aussi des perspectives que peuvent procurer les fonds demeurés disponibles grâce au leasing.

#### *d) Factoring*

Le factoring est une combinaison de deux services, le crédit et l'encaissement, dont le fonctionnement est le suivant:

L'entreprise adresse ses factures non pas à ses clients mais à la société de factoring (affiliée à une grande banque) et celle-ci lui en verse la contrevaletur dans un délai convenu. La société de factoring consent donc un crédit équivalent au montant des factures. Ceci fait, elle se charge elle-même de l'encaissement de celles-ci. C'est donc elle qui envoie lesdites factures aux clients, qui adresse les rappels et si nécessaire introduit les poursuites.

Sauf arrangement contraire, c'est la société de factoring qui assume le risque d'insolvabilité, cela pour autant toutefois que la créance ne soit pas contestée. En outre, elle signale mensuellement à l'entreprise les factures arriérées afin que celle-ci puisse, si elle le juge opportun, suspendre ses prestations. Le factoring fait donc de toute vente une vente au comptant et supprime en même temps le fastidieux et coûteux contrôle des débiteurs.

#### *e) Prêt personnel*

Le prêt personnel est un crédit en blanc consenti à une personne privée ayant un emploi stable et une situation financière normale. Sa durée maximum est en général de 3 ans et son montant maximum de Fr. 20.000.—. Son remboursement s'effectue par mensualités fixes, comprenant intérêts et amortissements.

L'intervention (directe ou par l'intermédiaire de sociétés affiliées) des grandes banques dans ce domaine est conforme au but qu'elles se sont fixé, celui de banque universelle. Il s'agit d'un crédit à but social susceptible de rendre de grands services là où le crédit bancaire traditionnel ne peut intervenir. Le crédit personnel, qui est souvent l'objet de nombreuses critiques, correspond à un besoin réel. Par contre, l'abus dans la publicité relative à de tels crédits, l'octroi à la légère ou à des conditions excessives de tels crédits est certainement critiquable. Il est peut-être bon de rappeler toutefois que la surveillance très étroite



d'une multitude de comptes débiteurs de faible importance provoque une sensible élévation du seuil de rentabilité, ce qui explique que les taux applicables aux crédits personnels soient plus élevés que ceux des crédits traditionnels.

*f) Escompte à forfait*

Il s'agit là du rachat sans recours, à une maison suisse ou étrangère, d'une créance, laquelle en général découle d'une exportation et est concrétisée par un billet à ordre. L'échéance de cette créance peut aller de 6 mois à 5 ans ou éventuellement davantage.

Ce mode de financement est utilisé le plus souvent lorsque la garantie fédérale contre les risques à l'exportation ne peut intervenir et que le client ne veut pas assumer le risque du crédit. Par contre, la créance doit en principe être assortie de la garantie inconditionnelle d'une banque de premier ordre domiciliée dans le pays du débiteur.

Un tel escompte est évidemment plus onéreux qu'une opération d'escompte traditionnelle mais il présente de réels avantages:

- suppression du risque d'insolvabilité du débiteur,
- suppression du risque politique et du risque de transfert,
- suppression du risque de change si la créance est libellée en monnaie étrangère.

En outre, en raison de ce qui précède, une telle opération ne fait apparaître aucun engagement au bilan ou en marge du bilan.

*g) Prise de participation*

Bien qu'il ne s'agisse plus ici de crédit, il nous paraît intéressant de mentionner uniquement le rôle des banques dans la participation au capital-actions d'une entreprise. En effet certaines grandes banques collaborent activement avec des sociétés dont le but est précisément de parfaire les fonds propres d'une entreprise, cela sous forme d'une prise de participation avec ou sans intervention dans la direction de l'exploitation.

Il s'agit là d'une contribution nouvelle au problème du financement. Elle peut intervenir soit pour assurer le développement de petites et moyennes entreprises en leur évitant un endettement excessif, soit pour réaliser le financement de l'innovation, domaine dans lequel la banque traditionnelle connaît certaines limites. Dans tous les cas, cette prise de participation est limitée dans le temps. Son objectif, en effet, n'est pas de prendre un contrôle partiel de l'entreprise mais uniquement de lui permettre de franchir une étape délicate de son existence.

L'évolution que nous venons d'esquisser est très récente dans l'histoire de la banque puisqu'elle concerne pratiquement ces six dernières années. Cependant, le développement des affaires se poursuit, la dimension européenne devient peu à peu réalité. Le porte-parole du directoire de la Deutsche Bank, M. F.-H. Ulrich, disait dernièrement: « On demande plus d'énergie et d'audace à l'industriel et plus de souplesse et de subtilité au banquier. » Il sera certainement nécessaire que le banquier continue à faire preuve de beaucoup de subtilité et d'imagination pour adapter ses services au monde des affaires de demain.