

# Lundi Finance

## AA-

**S&P A MAINTENU VENDREDI SOIR LA NOTE DE LA FRANCE À «AA-» AINSI QUE SA PERSPECTIVE À STABLE.**

L'agence de notation américaine souligne les efforts du gouvernement Barnier pour tenter de réduire le déficit public, malgré l'instabilité politique. Le ministre français de l'Économie, Antoine Armand, a salué la décision.

**ANTHONY ALBANESE**

Premier ministre australien

Il s'est dit prêt hier à dialoguer avec le propriétaire de X, Elon Musk, critique de l'interdiction des réseaux sociaux aux moins de 16 ans approuvée jeudi dernier par le parlement du pays océanien.



## 100%

**LE PRÉSIDENT ÉLU DES ÉTATS-UNIS, DONALD TRUMP, A MENACÉ SAMEDI LES PAYS DES BRICS DE DROITS DE DOUANE «À 100%» S'ILS S'APPROPRIAIENT LA DOMINATION DU DOLLAR.** Certains de ces puissants pays envisagent en effet de se passer du billet vert dans les échanges internationaux.

SMI	11 764,20	↑	Dollar/franc	0,8810	↓
	+0,46%		Euro/franc	0,9320	↑
Euro Stoxx 50	4804,40	↑	Euro/dollar	1,0577	↑
	+0,96%		Livre st./franc	1,1220	↑
FTSE 100	8287,30	↑	Bariil Brent/dollar	71,84	↓
	+0,07%		Once d'or/dollar	2643	↑

## «Credit crunch» en Suisse: mythe ou réalité?

**FINANCEMENT** De nombreuses entreprises se cherchent une deuxième banque, pour diversifier leurs crédits ou pour en obtenir, alors qu'UBS se montre plus restrictive que Credit Suisse. Quels segments sont particulièrement en tension? Quelles banques se positionnent?

SÉBASTIEN RUCHE

Sur le marché du crédit aux entreprises, 1 + 1 ne serait pas égal à 2 et ne serait peut-être même pas égal à 1. Cette théorie mathématique douteuse revient souvent lorsque l'on aborde la question du financement des PME en Suisse, depuis la reprise de Credit Suisse par UBS le 19 mars 2023. De nombreuses entreprises se plaignent de ne plus trouver de crédit en Suisse, ou de faire face à des conditions plus restrictives, voire à un service de moindre qualité. C'est ce que ressentent notamment 23% des membres de Swissmem, selon un sondage publié mi-septembre par l'association du secteur de la machine-outil. Cette proportion de clients «corporate» mécontents a doublé en un an. Leur impression est confirmée par les PME avec lesquelles nous avons échangé sous couvert d'anonymat dans le cadre de cet article.

### Nouveau paradigme

Sur le marché, l'impression est que la grande banque montre clairement moins d'appétit au risque que son ancien concurrent. D'autant plus que ce dernier était un grand acteur du financement des PME et des entreprises en général, très orienté business et avec une offre très complète (conseil, obligations, salle des marchés) et beaucoup d'exceptions à la politique de crédit, nous a confié un ancien cadre de la banque. Sachant que certains acteurs se sont retirés du marché du crédit privé (notamment Julius Baer à la suite de l'affaire René Benko, qui lui a valu de provisionner plus de 600 millions de francs et de se séparer de son directeur général en février dernier), les entreprises suisses sont-elles condamnées à un «credit crunch», un assèchement de crédit? Ou alors les banques qui se positionnent vont-elles absorber la demande qui sort de Credit Suisse?

«Les acteurs du financement des entreprises se trouvent dans un nouveau paradigme, ils ont intégré le fait que Credit Suisse va disparaître et qu'UBS va demeurer très important, ce qui est bon pour le pays, mais chacun doit trouver sa place sur ce mar-



Certains observateurs estiment qu'à la suite de la reprise de Credit Suisse par UBS 1 + 1 ne serait pas égal à 2 et ne serait peut-être même pas égal à 1, sur le marché du crédit aux entreprises. (ZURICH, 18 MARS 2023/MICHAEL BUHOLZER/KEYSTONE)

ché, même si ce processus est encore à ses débuts, puisque la fusion des entités suisses d'UBS et de Credit Suisse ne s'est concrétisée qu'en juillet dernier», observe Enna Pariset, directrice générale de BNP Paribas Suisse.

Selon elle, les entreprises suisses recherchent des services classiques de *corporate banking*, comme des facilités de crédit bilatérales ou des crédits syndiqués. La demande est également forte pour les garanties, en matière d'exportation en particulier, et pour des solutions de gestion de trésorerie.

### Pour l'export

«Le marché des obligations en Suisse reste très actif, poursuit Enna Pariset, qui supervise aussi l'activité de Corporate & Institutional Banking. Les investisseurs sont attirés par des titres suisses qui apportent du rendement, contrairement à ce qui se passait lorsque les taux d'intérêt étaient négatifs.» Entre fin 2023 et le 20 novembre 2024, la valeur des

émissions d'obligations en francs menées par BNP Paribas a bondi de 37% et la banque a augmenté ses parts de marché de 10,9% à 14,9%, tandis qu'UBS reste leader.

### «Les acteurs du financement des entreprises cherchent leur place sur ce marché sans Credit Suisse»

ENNA PARISET, DIRECTRICE GÉNÉRALE DE BNP PARIBAS SUISSE

Le principal défi ne concerne pas les multinationales suisses (qui ont accès au marché obligataire et aux grandes banques internationales) ni les PME à vocation régionale ou cantonale (qui trouvent beaucoup de prêteurs parmi les petites

banques), avance Philippe Obrist, responsable de la clientèle entreprises chez Raiffeisen Suisse.

«En revanche, les entreprises exportatrices, réalisant des chiffres d'affaires de 10 à 100 millions de francs, ont besoin de services comme des crédits documentaires ou des garanties qui peuvent relever du droit suisse ou international, que seuls les grands établissements bancaires peuvent leur offrir», estime le spécialiste, dont l'employeur veut se développer sur ce segment, tout en restant «la banque des entreprises qui font le tissu économique de la Suisse».

Le deuxième groupe bancaire suisse, qui dit avoir accueilli quelque 3000 nouveaux clients entreprises au premier semestre, décrit un contexte qui tend à renchérir l'offre de crédit. «De nouvelles réglementations ont fait que toutes les banques suisses doivent mettre davantage de liquidités de côté depuis le 1er janvier 2024, avec des exigences supplémentaires pour les quatre établissements systémiques [UBS, ZKB,

PostFinance, Raiffeisen, ndr]», observe encore Philippe Obrist.

En outre, la Banque nationale a relevé les obligations de réserves minimales des banques, de 2,5% à 4% des engagements déterminants, qui ne sont pas rémunérées. Cela a eu pour conséquence une sortie de liquidités du marché, sachant que l'opération «représente un coût pour les banques». Enfin, l'introduction d'un nouveau volet des normes Bâle III va se traduire par une augmentation des fonds propres à constituer sur certains crédits. Autant de facteurs qui rendent l'offre de crédit plus coûteuse, poursuit le cadre de Raiffeisen.

«Selon la typologie des crédits, la qualité du débiteur, les garanties supplémentaires pouvant être apportées, ce surcoût pourrait atteindre 20 à 40 points de

base [0,20 à 0,40%, ndr]», estime David Fusi, responsable de la division commerciale du CIC (Suisse). La banque a recruté d'anciens cadres de Credit Suisse spécialisés dans la clientèle d'entreprise et veut offrir une large palette de services, dont certains ont été abandonnés par les grands acteurs, comme l'affacturage.

### Demande élevée

Alors, *credit crunch* ou pas, en Suisse? «Oui et non, conclut David Fusi. Oui car le seul grand acteur encore présent opère une sélection plus marquée et qu'on note moins d'appétit et moins de prêteurs pour les grands tickets à plus de 100 millions. Non car les entreprises de qualité sur des secteurs en bonne santé n'ont aucun souci à trouver du crédit.»

Si la demande pour des financements d'entreprise reste élevée en Suisse, en particulier dans le segment immobilier, la situation est devenue plus exigeante pour les grandes entreprises nationales qui se financent principalement sur le marché suisse, observe la Banque cantonale de Zurich (ZKB): «Ces entreprises, la plupart des 500 plus grandes sociétés de Suisse qui ne font pas partie du SMI, sont trop petites ou trop peu connues sur les marchés financiers étrangers.»

Les crédits syndiqués, des prêts accordés conjointement par les banques avec une durée définie, sont de plus en plus demandés dans cette situation, poursuit la plus grande des banques cantonales, qui a ouvert un bureau de représentation en Suisse romande cette année. La ZKB, qui vise une croissance dans les affaires avec les caisses de pension et les 5000 plus grandes entreprises du pays, note aussi une présence accrue des prestataires de services financiers étrangers sur le marché suisse. De manière générale, les banques cantonales restent principalement focalisées sur leur canton d'origine, même si certaines possèdent des départements permettant de participer à des crédits syndiqués. ■

### RÉPONSE

#### UBS défend sa politique

Ces critiques, Colm Kelleher les a bien entendues et y a même répondu, dans une interview au «SonntagsBlick» du 29 septembre. Pour le président d'UBS, deux facteurs sont à prendre en compte: les taux d'intérêt ont augmenté, ce qui est hors du contrôle de la banque, et Credit Suisse travaillait parfois à perte, simplement pour garder des clients et survivre. «Nous avons donc dû ajuster ces prix», conclut Kelleher. UBS réfute également avoir augmenté ses marges au passage.

En réponse à nos questions, la banque dit vouloir s'assurer que sa tarification est raisonnable et qu'elle reflète l'environnement actuel des taux d'intérêt – à nouveau positifs – et du marché. Autre élément, les coûts de refinancement des institutions financières ont augmenté, poursuit la banque: «La clientèle détient globalement moins de positions de trésorerie, car le marché offre à nouveau davantage d'opportunités intéressantes d'investissement dans d'autres classes d'actifs. En conséquence, le refinancement par les fonds des clients diminue et nous devons nous refinancer sur le marché de manière plus coûteuse.» Ce qui a des répercussions sur la structure des coûts. ■ S. RU.

### CIBLES

#### Stratégie de niche

Sur ce marché en pleine évolution, certains établissements se positionnent sur des niches, comme les financements de 10 à 200 millions de francs pour la Banque Internationale à Luxembourg (Suisse). L'établissement vise familles et entrepreneurs avec des opérations qui ne sont pas «plain vanilla» (les plus simples). «Il peut s'agir d'une entreprise qui veut réaliser une acquisition transformante ou se développer dans un nouveau pays, ou alors d'un financement immobilier sur mesure, par exemple pour des biens d'exception», résume Lionel Pélou, qui dirige BIL (Suisse) à Genève depuis septembre 2024.

Egalement dans le viseur de l'équipe d'une dizaine de personnes, qui fait principalement du conseil: les family offices. «Il est par exemple possible de financer la société holding du propriétaire d'une entreprise contre les flux de dividendes qu'il reçoit, pour aider à monétiser un actif», relève Rémy Savoya, membre du comité exécutif de la banque. BIL Suisse réalise une trentaine d'opérations en quatre ans pour plus d'un milliard de francs de transactions, en majorité en Suisse romande. ■ S. RU.

PUBLICITÉ

## UNE PLANIFICATION POUR CHAQUE ÉTAPE.

Découvrez comment optimiser votre planification financière à long terme dans notre série de six articles.



Julius Bär