

Septembre 2020

Gestion des risques d'insolvabilité

Recommandations de l'Association suisse des banquiers (ASB)
à l'intention des fournisseurs de crédit en cas de difficultés financières
d'une entreprise emprunteuse

Table des matières

1.	Objectifs	4
2.	Contexte et préalables	4
3.	Relations des Banques avec le Preneur de crédit	6
4.	Relations des Banques entre elles	10
5.	Communication et prise de décision	12
6.	Fin de l'accord moratoire	12
7.	Validité	12
Annexe – Principes techniques		14
1.	Introduction	14
2.	Définitions	14
3.	Calcul de l'exposition	15
4.	Calcul de l'engagement pondéré en fonction des risques	16
5.	Principes	17
Schéma de la gestion des risques d'insolvabilité		19

1. Objectifs

Les présentes Recommandations visent à atténuer les risques d'insolvabilité des entreprises emprunteuses (ci-après les «Preneurs de crédit» ou, au singulier, le «Preneur de crédit») en assurant une prise de décision coordonnée et efficace, respectée par toutes les parties, en particulier dans les cas où

- plusieurs fournisseurs de crédit (banques et autres, ci-après les «Banques» ou, au singulier, la «Banque») sont impliqués;
- le Preneur de crédit a son siège en Suisse et
- il y a lieu de considérer que le Preneur de crédit est viable en tout ou en partie.

Les présentes Recommandations ont pour objectifs

- d'aboutir de manière coordonnée et efficace à un accord moratoire, afin de donner au Preneur de crédit concerné le temps de prendre des mesures de restructuration et d'assainissement;
- de simplifier l'apport des contributions d'assainissement grâce à une clé de répartition;
- de régler les responsabilités de la Banque cheffe de file.

2. Contexte et préalables

Il est constaté que

- lorsqu'un Preneur de crédit est confronté à des difficultés financières, diverses parties prenantes (p. ex. actionnariat, management, collaboratrices et collaborateurs, banques, créanciers obligataires, fournisseurs, autres créanciers, institutions publiques, etc.) peuvent avoir des intérêts divergents tout en étant interdépendantes;
- en pareille situation, aboutir à des solutions globalement pertinentes nécessite une coordination accrue;
- pendant cette phase critique où la contrainte du temps est forte, un processus efficace et rapide s'impose dans l'intérêt de toutes les parties;
- lorsque les problèmes surviennent, la situation financière du Preneur de crédit concerné sa gestion et son organisation sont rarement claires; et

-
- chaque Banque est libre de se forger son opinion et de prendre les décisions qui lui conviennent, y compris quant à des approches alternatives.

Il est attendu des Banques

- qu'elles agissent de manière responsable;
- qu'elles prennent des décisions en temps utile;
- qu'elles donnent suite aux convocations aux réunions entre le Preneur de crédit et les Banques.

Il est attendu des Banques qu'elles divulguent et/ou échangent des informations sensibles sur le plan de la concurrence (p. ex. les conditions de crédit) uniquement dans la mesure nécessaire à la conclusion d'un accord moratoire. Il leur appartient de prendre toutes les mesures requises pour que les échanges d'informations soient conformes au droit.

S'agissant par ailleurs des Banques qui, dans des cas justifiés, ne souhaitent pas poursuivre leur engagement dans le cadre d'un assainissement, d'une restructuration ou d'un moratoire, on attend d'elles qu'elles proposent le rachat au minimum de leurs créances non couvertes aux autres Banques.

Si le désengagement compromet la poursuite de l'activité du Preneur de crédit, le prix d'achat est fixé en fonction de la valeur de liquidation. Toute Banque qui décide de se désengager et/ou de résilier ses crédits doit tenir compte des intérêts des autres Banques et du Preneur de crédit dans la mesure du raisonnable.

Dans tous les cas, dès lors qu'elle a connaissance de difficultés financières imminentes et/ou prévisibles, le Preneur de crédit doit immédiatement convoquer toutes les Banques à une réunion (état des lieux, informations sur les mesures prises ou prévues, demandes éventuelles, etc.).

Lorsque des difficultés surviennent ou s'annoncent, il est possible de convenir que le Preneur de crédit utilisera les limites de crédit de manière aussi équitable que possible et s'abstiendra de donner des sûretés supplémentaires à certaines Banques et/ou à des tiers.

3. Relations des Banques avec le Preneur de crédit

3.1. Moratoire

3.1.1 Objet

Dans le cadre d'un accord moratoire, les Banques s'obligent à maintenir le *statu quo* quant à leur engagement de crédit pendant une période donnée (p. ex. pas de résiliation de crédit, pas de réduction des lignes de crédit). Les mesures moratoires visent à

- inscrire les relations liant les Banques contractantes au Preneur de crédit dans un cadre uniforme;
- permettre de plus amples mesures d'assainissement ou, dans le meilleur des cas, rendre de telles mesures sans objet;
- contribuer à stabiliser le financement du Preneur de crédit concerné.

3.1.2 Modalités du moratoire

Un moratoire peut être convenu de manière temporaire, informelle ou formelle.

Moratoire temporaire

On peut convenir d'un moratoire temporaire dès que les difficultés sont connues, lors de la première réunion avec les banques. Le moratoire temporaire se limite dans un premier temps à une courte durée (en général quatre semaines, jusqu'à ce que la deuxième réunion avec les banques ait eu lieu). Il peut être prolongé avec l'accord de toutes les Banques.

Accord moratoire informel

Sur demande du Preneur de crédit les Banques peuvent convenir d'un moratoire informel (le plus souvent oralement et transcription sur un procès-verbal) sans que le Preneur de crédit soit partie prenante. En général, le contenu du moratoire informel est identique à celui du moratoire temporaire, si ce n'est que la durée prévue est généralement plus longue.

Accord moratoire formel

Un accord moratoire formel entre les Banques et le Preneur de crédit peut venir se substituer au moratoire informel comme au moratoire temporaire. En général, un tel accord est conclu lors de la deuxième réunion avec les banques. Rédigé en fonction des besoins de la situation, il n'est signé le plus souvent que lorsque les Banques sont en possession d'informations détaillées permettant de démontrer la viabilité du Preneur de crédit.

3.1.3 Contenu

Nonobstant d'autres dispositions éventuelles, les Banques acceptent

- de ne pas engager d'actions en justice à l'encontre du Preneur de crédit (hormis pour faire respecter les délais légaux);
- de maintenir toutes les limites de crédit ainsi que leurs conditions d'utilisation, y compris les éventuels dépassements, dès lors que celles-ci n'ont pas été rendues exigibles par résiliation avant le dernier jour du mois précédant la date de convocation à la première réunion avec les banques;
- de maintenir en l'état toutes les opérations de leasing en cours, y compris leur valeur résiduelle, dès lors qu'elles ne sont pas échues par résiliation avant le dernier jour du mois précédant la date de convocation à la première réunion avec les banques; les annuités restent inchangées et sont à payer;
- de maintenir les crédits devenus exigibles par résiliation au moins au niveau de leur utilisation le dernier jour du mois précédant la date de la convocation à la première réunion avec les banques, ce pour autant que ces facilités n'aient pas été réduites à la valeur du/des gage-s par les produits issus de la réalisation de sûretés;
- de renoncer à demander à titre individuel des garanties complémentaires sur les engagements existants (font exception les titres hypothécaires assortis d'une obligation de livraison);
- pour les crédits garantis, de prélever les intérêts en premier lieu sur les entrées de fonds liées au gage;
- d'enjoindre au Preneur de crédit d'utiliser les limites de crédit de manière aussi équitable que possible entre les Banques concernées.

Ces dispositions s'intègrent le plus souvent dans un moratoire temporaire ou informel, destiné principalement à gagner du temps, tandis que d'autres dispositions entrent en général dans le cadre d'un accord moratoire formel (cf. modèle d'accord moratoire ci-annexé).

3.1.4 Organisation

En général, dès lors qu'il a connaissance de difficultés financières, le Preneur de crédit convoque une première réunion avec les banques, au cours de laquelle

- le Preneur de crédit communique des informations sur sa situation ainsi que sur les mesures prises ou prévues;
- les parties négocient d'éventuelles mesures immédiates;
- les Banques se concertent sur le moratoire demandé par le Preneur de crédit sur les autres demandes ainsi que sur la suite du processus (partie séparée de la séance, sans la présence du Preneur de crédit et sous la direction d'un-e président-e de séance).

Au cours d'une deuxième réunion avec les banques, les moratoires temporaires et informels sont éventuellement transformés en accords moratoires formels et, le cas échéant, des mesures complémentaires peuvent être décidées. D'autres réunions avec les banques peuvent également être convoquées.

La date de référence pour le calcul de l'exposition dans le cadre d'un moratoire est le dernier jour du mois précédant la date de convocation¹ à la première réunion avec les banques (cf. Principes techniques ci-annexés).

Cette date de référence est aussi utilisée pour déterminer les limites de crédit à maintenir par les différentes Banques (cf. Principes techniques ci-annexés).

¹ La date de convocation est la date du cachet de la poste ou la date d'expédition du courriel.

3.2. Contributions d'assainissement

Si un moratoire s'avère insuffisant, les Banques peuvent contribuer aux efforts du Preneur de crédit en vue de son assainissement.

Les contributions d'assainissement peuvent consister notamment en

- des abandons de créances;
- des abandons d'intérêts;
- des postpositions;
- des crédits transitoires;
- des conversions de créances en capital (*debt-equity swaps*).

Si les Banques sont disposées à apporter des contributions d'assainissement, ces dernières sont fournies par toutes les Banques (et d'autres bailleurs de fonds si pertinent et faisable) selon la clé de répartition.

4. Relations des Banques entre elles

4.1. Définition de la clé de répartition

Le mode de calcul de la quote-part des contributions d'assainissement incombant à chaque Banque (cf. point 3.2 ci-dessus) est défini à l'annexe Principes techniques, laquelle fait partie intégrante des présentes Recommandations.

4.2. Banque cheffe de file

4.2.1 Détermination

La Banque cheffe de file est en général la Banque qui, à la date de référence mentionnée sous point 3.1.4 ci-dessus, présente l'exposition la plus importante (cf. Principes techniques ci-annexés).

Les engagements de filiales bancaires détenues directement ou indirectement sont pris en compte dans le calcul de l'exposition.

En concertation avec toutes les Banques et d'entente entre elles, une autre Banque ou un tiers approprié peut exercer les fonctions de chef-fe de file.

La Banque cheffe de file peut exiger le versement d'une commission destinée à honorer le travail à effectuer.

4.2.2 Tâches

La Banque cheffe de file prend en charge en particulier les tâches suivantes:

- Information
 - Recueillir l'ensemble des documents et/ou informations nécessaires aux Banques et à l'exercice des fonctions de cheffe de file;
 - Faire office d'interlocutrice bancaire pour les tiers, par exemple les autorités, les médias, les repreneurs potentiels, les conseillers, les associations;
 - Assurer la circulation des informations entre le Preneur de crédit et les Banques ainsi qu'entre les Banques elles-mêmes.
- Organisation
 - Convoquer et présider les réunions avec les banques (chaque Banque conservant toutefois le droit de convoquer une réunion);
 - Coordonner entre les Banques la libération du secret bancaire;
 - Elaborer les documents requis, au besoin en faisant appel à des tiers (accords moratoires, contrats de garantie, conventions de postposition, swaps, etc.).
- Mesures
 - Proposer des mesures immédiates et veiller à leur mise en œuvre (par les Banques);
 - Communiquer avec le Preneur de crédit pour s'assurer qu'il prend les mesures immédiates appropriées;
 - Proposer des experts dans des domaines spécifiques (p. ex. fusions et acquisitions, financements commerciaux, conseillers juridiques), afin que le Preneur de crédit dispose de conseillers externes compétents pour procéder à son analyse;
 - S'assurer que sont élaborés des projets de restructuration et des plans de mesures, par exemple sur la base d'une analyse du Preneur de crédit et de projets/stratégies pour l'avenir;
 - Contrôler le respect des accords moratoires et des plans de mesures.
- Lorsque la situation du Preneur de crédit est complexe, les Banques peuvent se répartir en sous-groupes. La Banque cheffe de file dirige alors le groupe des Banques via les porte-paroles des sous-groupes.
- La Banque cheffe de file, en tant que fournisseur de crédit, a les mêmes droits que toutes les autres Banques et peut les exercer indépendamment de son rôle de cheffe de file.

5. Communication et prise de décision

Les Banques peuvent communiquer avec le Preneur de crédit et entre elles par courrier postal et électronique. Les décisions sont prises en séance, par voie de circulaire ou par téléphone. Chaque décision requiert l'accord de toutes les Banques. Les modèles de contrat intègrent des dispositions plus précises à cet égard.

6. Fin de l'accord moratoire

En principe, la date de fin de l'accord moratoire est fixée contractuellement.

7. Validité

Les présentes Recommandations ont été adoptées par le Conseil d'administration de l'ASB et entreront en vigueur le 01.01.2021.



Annexe – Principes techniques

1. Introduction

Les présents Principes techniques fixent quelques règles de base concernant la gestion des risques d'insolvabilité.

2. Définitions

EXPOSITION (cf. chiffre 3 ci-après): le calcul de l'exposition permet de déterminer quelle Banque sera cheffe de file, dans la mesure où cette fonction est exercée en général par la Banque dont l'exposition (y compris les engagements de filiales bancaires détenues directement et indirectement) est la plus importante. L'exposition détermine les limites de crédit à maintenir et constitue la base de calcul de l'engagement pondéré en fonction des risques.

ENGAGEMENT PONDERE EN FONCTION DES RISQUES (cf. chiffre 4 ci-après): l'engagement pondéré en fonction des risques d'une Banque est égal à l'exposition de cette Banque, déduction faite des valeurs de couverture imputables.

L'engagement pondéré en fonction des risques constitue la base de calcul des quotes-parts de chacune des Banques à un crédit transitoire, aux contributions d'assainissement à apporter ainsi qu'aux éventuels produits issus d'actifs et/ou de liquidités disponibles.

3. Calcul de l'exposition

Pour calculer l'exposition, il convient d'appliquer les règles suivantes à la date de référence (date de référence = dernier jour du mois précédant la date de convocation de la première réunion avec les banques)

- Les limites confirmées par contrat (y compris crédits de rang postérieur/utilisation possible pour des engagements conditionnels, etc.) sont prises en compte intégralement.
- S'agissant de limites confirmées, lorsque l'encours actuel est supérieur à la limite, c'est l'encours effectif qui est pris en compte.
- S'agissant de limites non confirmées, les expositions *off balance* (p. ex. garanties, accreditifs, etc.) sont prises en compte à hauteur de l'encours actuel (détermination de l'exposition sans imputation d'un facteur de conversion).
- Les leasings sont pris en compte à hauteur de leur valeur comptable actuelle/de l'encours actuel (sans imputation d'un taux d'intérêt majoré jusqu'à l'échéance).
- Les opérations de *true sale factoring* sont prises en compte (sur la base d'informations détaillées comme l'adresse du client, le montant, le numéro de facture, etc.) à hauteur de la limite actuelle.
- Les contrats en cours sur devises, taux d'intérêt, métaux précieux et autres sont pris en compte à hauteur de leur valeur de marché actuelle (*mark to market*) dès lors que celle-ci est négative (il existe un engagement du client envers la banque).

4. Calcul de l'engagement pondéré en fonction des risques

Pour calculer l'engagement pondéré en fonction des risques, il convient de prendre en compte les valeurs de couverture aux taux suivants (conversion des monnaies étrangères au cours de change en vigueur à la date de référence):

Maison individuelle, appartement en propriété par étage, maison plurifamiliale	80 % de la valeur de marché
Maison ou appartement de vacances, immeuble de bureaux	70 % de la valeur de marché
Bâtiment industriel et commercial	50 % de la valeur de marché
Hôtel, restaurant, objet touristique	50 % de la valeur de marché
Terrain à bâtir	50 % de la valeur de marché
Avoirs gagés, y compris avoirs de prévoyance et polices d'assurance vie à leur valeur de rachat actuelle	100 %
Titres gagés cotés en Bourse ainsi qu'actions cotées, obligations, produits structurés etc. au cours de clôture à la date de référence	100 % de la valeur de marché
Garanties et cautionnements de la Confédération (p. ex. SERV, cautionnements solidaires, cautionnements simples, etc.), coopératives de cautionnement, banques et entreprises d'assurance	100 %
Cautionnements solidaires et garanties de tiers (à condition que leur valeur soit établie)	100 %
Objets en leasing dans le cadre d'opérations de crédit-bail	50 % de la valeur comptable
<i>True sale factoring</i> (si assuré auprès d'une entreprise d'assurance)	100 %
Nantissement sur stock (à condition que la banque ait juridiquement accès au stock sans restriction)	50 % de la valeur de marché

Les cas spéciaux (comme par exemple les hypothèques sur navires et avions ainsi que les financements commerciaux garantis par les marchandises) sont examinés au cas par cas et individuellement.

L'énumération ci-dessus est exhaustive. En d'autres termes, il n'est pas pris en compte d'autres sûretés comme les cessions générales, les transferts, etc.

Toutes les sûretés (y compris celles non prises en compte pour calculer l'engagement pondéré en fonction des risques) continuent de garantir les Banques concernées à titre exclusif et les produits afférents peuvent être encaissés.

5. Principes

5.1. Transferts de propriété à titre de sûreté / garantie réciproque des sûretés pour les engagements

Les excédents de couverture sont reconnus comme couverture pour d'autres crédits dès lors que les conditions légales requises à cet effet sont clairement respectées:

- transfert explicite de propriété à des fins de sûreté (étendue de la garantie selon l'art. 818 CC) pour l'ensemble des engagements de l'emprunteur, avec des clauses correspondantes;
- contrat de gage prévoyant la mise en gage pour l'ensemble des engagements de l'emprunteur, avec des clauses correspondantes dans les contrats de crédit existants;
- prise en compte à hauteur du montant maximal des créances de crédit effectives.

Les couvertures ne sont reconnues que si elles existaient déjà de manière incontestable à la date de référence.

5.2. Traitement des primes (gages immobiliers)

Les montants par lesquels les droits de gage des banques ou de tiers sont primés sont pris en compte à hauteur de la créance de crédit effective (capital plus intérêts cumulés).

5.3. Evaluation des biens immobiliers

La valeur des biens immobiliers (valeur de marché) est déterminée en règle générale par un expert immobilier chevronné (tiers indépendant ou spécialiste interne à une Banque). L'expert immobilier doit être agréé par toutes les Banques concernées.

La valeur de marché déterminée par l'expert immobilier (telle que définie dans les Swiss Valuation Standards, 3^e édition: La valeur de marché est le prix auquel un actif ou un passif doit pouvoir s'échanger, à la date de l'évaluation, entre un vendeur et un acheteur consentants, après des actions de commercialisation appropriées, dans le cadre d'une transaction effectuée dans des conditions de concurrence normale, et où chaque partie agit en pleine connaissance de cause, de façon prudente et sans contrainte.) est en principe acceptée par les Banques. Si une ou plusieurs Banques n'est/ne sont pas d'accord avec cette valeur de marché (sur la base d'objections qu'elles sont capables de motiver et de justifier, etc.), cette/ces Banque-s peu-ven-t proposer un nouvel expert immobilier. Dès lors que ce dernier est agréé par toutes les autres Banques, il est procédé à une nouvelle évaluation aux frais de la/des Banque-s requérante-s.

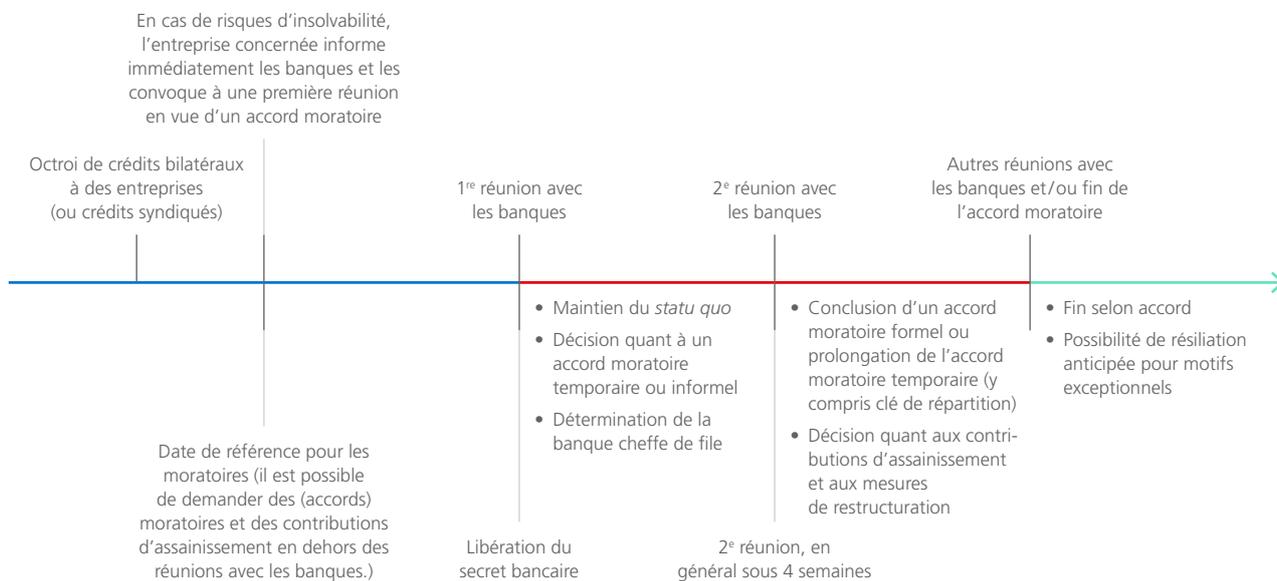
La valeur de marché utilisée pour calculer l'engagement pondéré en fonction des risques doit être approuvée par toutes les Banques.

5.4. Prix de vente d'un bien immobilier / répartition du produit de la vente dans le cadre d'une vente de gré à gré

Le prix de vente doit se baser sur la valeur de marché, mais il peut être inférieur si les Banques titulaires de cédules hypothécaires sur l'immeuble concerné sont d'accord. Les frais de vente ainsi que les impôts, taxes, etc. sont déduits du produit de la vente.

Les cédules hypothécaires non couvertes par le produit de la vente doivent être libérées par la Banque concernée sans contrepartie. Toutes les Banques créancières de l'objet à vendre doivent valider le prix de vente dès lors que celui-ci est inférieur à la valeur de marché prise en compte pour calculer l'engagement pondéré en fonction des risques.

Schéma de la gestion des risques d'insolvabilité



Source: Association suisse des banquiers (ASB) 2020

•SwissBanking

Schweizerische Bankiervereinigung
Association suisse des banquiers
Associazione Svizzera dei Banchieri
Swiss Bankers Association

Aeschenplatz 7
Case postale 4182
CH-4002 Bâle

office@sba.ch
www.swissbanking.org