

POURQUOI UNE BANQUE VOUS REFUSE-T-ELLE CREDIT ?

Tout homme d'affaires dans quelque chemin qu'il s'oriente a besoin d'être soutenu par une banque pour mener à bien les opérations de son commerce. Cette aide est indispensable, même au plus fortuné, et il convient de se mettre dans une situation telle que la suspicion ne puisse avoir aucune prise sur vous, car le jour où la confiance vous est retirée, vous allez à la dérive et il vous est difficile de redresser convenablement et de diriger votre barque.

Combien d'hommes se trouvent arrêtés dans leur carrière, et voient leurs espoirs tomber lamentablement parce qu'une banque leur a fermé ses portes et leur a refusé l'appui d'un crédit indispensable à leur vitalité ? La plupart de ceux auxquels il arrive une pareille mésaventure, ne se rendent pas compte des circonstances qui ont pu motiver une telle mesure, prise à leur égard, ils se défont en invectives contre ceux qui précipitent leur ruine et accablent de malédiction "leur" banque, comme ils l'appelaient autrefois.

Peu savent raisonner alors, avec justesse, et se mettre à la place des banques ; ils étaient assez maîtres d'eux pour raisonner froidement et peser équitablement le pour et le contre, ils auraient tôt fait de reconnaître que le procédé employé vis-à-vis d'eux n'est que trop juste et que tout, dans la gestion de leurs affaires les accablait et dictait aux intéressés la prudence la plus circonscrite.

A ces minutes de dépit et de colère, l'aveuglement les empêche de voir les déficiences de leur administration et de pointer les côtés faibles qui les entraînent d'un mouvement vertigineux à l'abîme. Ils se figurent être à l'abri de la chute finale, leur situation leur semble aussi solide que le roc, ils ne sont pas à même de distinguer les mille petites choses qui en minent la base et dans un avenir prochain en provoqueront l'éroulement formidable.

Pour beaucoup de maisons dans une impasse difficile, la défection du banquier est le coup d'assommoir, c'est la dernière planche de salut qui s'effondre, et rares sont celles qui peuvent survivre à une telle dérobade.

Qu'on n'aille pas croire cependant qu'il soit de l'intérêt des banques de provoquer des ruines et de refuser au moment critique le viatique nécessaire pour un relèvement radical. Non, ce serait méconnaître le rôle des banques qui est tout autre, mais il faut savoir se placer à leur point de vue et calculer les risques qu'elles encourent en se prêtant aux exigences de ceux qui les sollicitent.

Il ne faut pas oublier qu'elles forment elles-mêmes des sociétés ayant la garde de capitaux qui ne leur appartiennent pas et qu'elles ne peuvent impunément engager ce dépôt fait entre leurs mains sans s'entourer de toutes les précautions que peut dicter la plus élémentaire sagesse.

Il est bien évident qu'elles sont forcées de courir des "risques" : c'est en somme leur raison d'être de faire des avances d'argent, encore faut-il que la prudence soit admise à présider à cette distribution de confiance et leur perspicacité les mette à l'abri de déconvenues qui desserviraient les intérêts de ceux qu'elles représentent.

Parmi les maisons qui font appel aux fonds d'une banque, beaucoup semblent dans une situation prospère alors qu'elles sont parfois à deux doigts de la perte ; et ce ne sont pas les solliciteurs eux-mêmes qui sont capables de donner les raisons qui militent en leur faveur, car ils sont trop enclins à n'envisager que le point de vue commercial alors qu'il faut un homme du métier et versé dans les affaires de banque pour pouvoir discuter efficacement le côté financier de la situation.

De bonne foi, ils se sentent mériter la confiance d'une banque ; à leurs vœux leur affaire a toutes les conditions voulues de succès et s'ils sont tant soit peu aidés, pensent-ils, par un soutien pécuniaire ils ne peuvent manquer de réussir.

Nous avons connu deux jeunes gens, propriétaires d'un magasin de détail dont les affaires étaient florissantes ; leur désir était de s'assurer le bail d'un magasin voisin formant encoignure sur deux rues. Ils avaient notifié à leur propriétaire que s'ils ne pouvaient dans un temps prochain s'adjointre ce magasin, ils se verraient dans l'obligation de chercher dans un autre quartier un emplacement plus vaste pour leur commerce.

Le doublement de l'espace dont ils disposaient précédemment, leur amena d'abord d'heureux résultats : Les fabricants auxquels ils avaient l'habitude de s'approvisionner se montrèrent plus empressés et redoublèrent leurs sollicitations, offrant de leur plein chef des échéances prolongées ; un fabricant d'automobiles les persuada de faire l'acquisition de deux camions-automobiles pour les livraisons, il n'y eut pas jusqu'à la maison qui se chargea de l'aménagement du nouveau magasin qui n'offrit un terme éloigné pour le règlement de son travail.

Ce point de départ d'une nouvelle poussée de progrès semblait être en faveur des deux jeunes gens. Ils n'avaient aucune idée extravagante, tout ce qu'ils faisaient était accompli au grand jour et avec un soin minutieux ; au bout de 18 mois l'augmentation de leurs affaires semblait prouver que l'agrandissement de leur magasin n'était pas un risque à courir, mais une nécessité à combler. Ils avaient eu une telle facilité pour obtenir à crédit tout ce dont ils avaient eu besoin qu'ils avaient pris fort peu de considération de l'argent qu'ils avaient de disponibles. Ils avaient pensé que l'augmentation des affaires subviendrait à tous ces frais supplémentaires et que toutes ces dépenses échelonnées sur une longue période se trouveraient liquidées comme par enchantement. D'ailleurs, ils disposaient de quelque argent comptant, ce qui leur permit de payer les notes les plus pressantes. A leur avis, leur banque ne devait pas manquer de saisir avec empressement l'occasion de délier les cordons de sa bourse plus largement pour répondre aux plus grands besoins de leur commerce.

Qui donc aurait été assez fou pour négliger cette chance de resserrer ses relations avec une maison d'un accroissement si rapide ?

Là était pourtant le malentendu. La divergence de point de vue partait de ce principe. Les deux jeunes gens en question se montraient peut-être très bons commerçants, mais piètres financiers.

Vis-à-vis du banquier, cet accroissement si rapide et si subtil ne disait rien qui vaille, tout ce qui provoquait l'admiration étonnée des autres était pour lui matière à suspicion et il jugeait que ce débordement de dépenses était plutôt contre eux qu'en leur faveur. Cependant tout cela n'était que pressentiment, appréciation personnelle, mais la situation des jeunes gens en banque ne devait pas tarder à prouver le bien-fondé de cette manière de voir.

Le dépôt qui figurait à leur compte s'affaissa tout d'un coup, et la balance était rarement en leur faveur. Jamais elle ne dépassait 300 dollars et encore cette somme ne demeurait-elle intacte que quelques jours. L'argent figurant à leur compte tant en entrées qu'en sorties, avaient augmenté considérablement, mais la balance était demeurée à un taux inférieur. Nos jeunes gens se tenaient à la limite de la gêne. Les chèques qu'ils remettaient en paiement n'étaient couverts que par un versement hâtif à la dernière minute. Bref la situation était moins enviable et brillante et force fut à la Banque de se tenir sur ses gardes et de réduire les facilités qui lui étaient démandées.

Une bonne balance, régulière, sur laquelle le banquier peut compter sans crainte, voilà ce qui est un bon placement de crédit à une maison.

Pour conclure, si, lorsque vous vous adressez à une banque vous essayez un refus, dites-vous bien qu'il y a quelque chose qui cloche dans votre commerce ou votre manière de faire et mettez-vous en mesure d'y remédier rapidement.