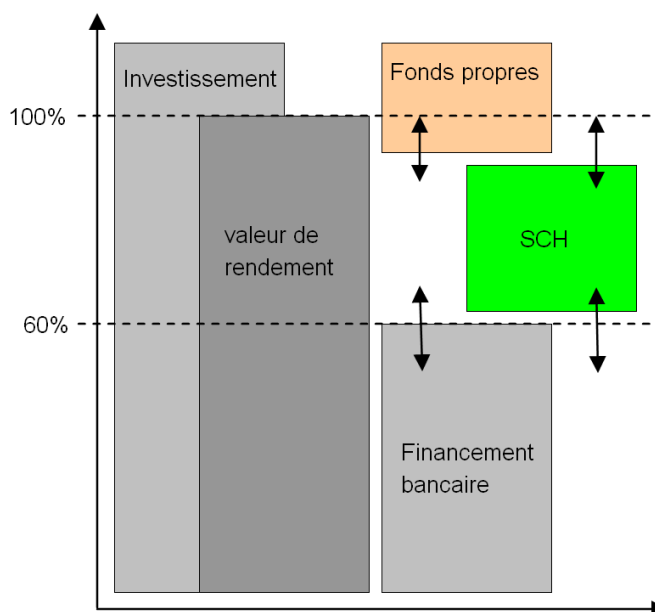


Diversité de nos tâches promotionnelles

Un soutien ciblé par le financement

Classiquement, les hôtels de petite et moyenne taille des régions touristiques soumises aux fluctuations saisonnières sont au cœur de notre activité promotionnelle. En effet, ces établissements se caractérisent souvent par des infrastructures coûteuses et par une base étroite de fonds propres. Nous octroyons des prêts surtout en faveur d'établissements hôteliers dont la structure du capital est défavorable, mais qui présentent de bonnes perspectives de rendement. Nous évaluons les perspectives de rendement en détail et accordons à ces établissements des prêts supérieurs aux limites de crédit habituellement fixées par les banques. Le financement devient alors possible en dépit du capital propre limité.

Nous finançons normalement par des prêts garantis par un gage immobilier, de rang postérieur aux financements bancaires que nous complétons. En principe, le montant des prêts n'excède pas six millions de francs et ne devrait pas dépasser, en règle générale, 40 pour cent du financement total. Le critère déterminant est que l'ensemble des engagements financiers soient supportables. A cet égard, l'endettement ne peut pas dépasser la valeur de rendement future attendue sur le long terme, qui est calculée avec la méthode du cash-flow escompté (méthode DCF, « Discounted Cash Flow »).



Mais notre activité de soutien ne se borne pas au groupe cible décrit ci-dessus : nos prestations sont ouvertes à un large éventail d'établissements d'hébergement.

Un soutien ciblé par le conseil

Nous proposons un large éventail de prestations de conseil dans le but de préserver et d'améliorer la compétitivité et la durabilité du secteur de l'hébergement. Citons par exemple nos expertises et nos analyses; reconnues sur le marché comme bases de discussion et de décision indépendantes et neutres, elles constituent un soutien dans votre communication avec les banques ou d'autres partenaires de financement.

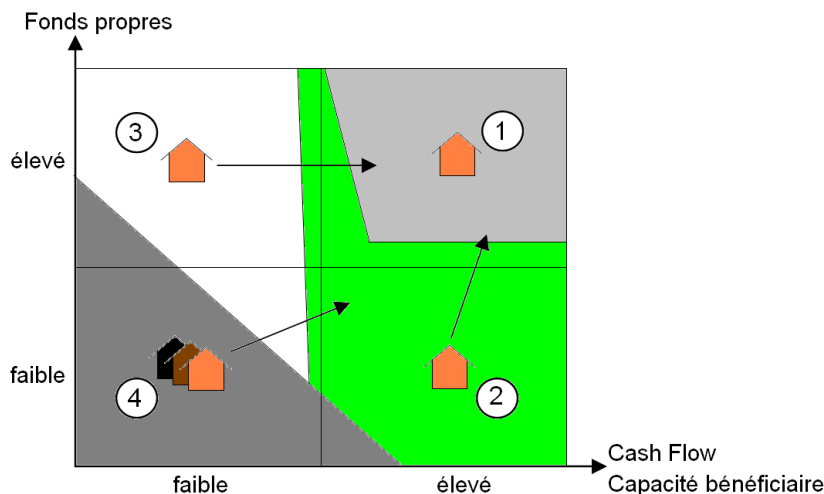
L'effet d'un soutien généré par l'activité de conseil est justement décisif dans les cas où le crédit n'est pas accordé par les banques et où nos possibilités de financement sont également restreintes.

Des prestations de service à titre de soutien

- (1) Fondamentalement, si votre établissement d'hébergement est performant, l'octroi de crédit pour celui-ci est intégralement assuré par les banques mises en concurrence. La politique de crédit des banques est toutefois plus ou moins expansive selon la situation du marché. Nous évaluons l'octroi de notre propre ligne de crédit en particulier dans les cas où votre financement est insuffisant, par exemple en raison d'une allocation de crédit restrictive des banques.

Cependant, notre soutien se concentre en l'occurrence sur l'établissement d'expertises et d'analyses et, par voie de conséquence, sur notre fonction d'intermédiaire entre l'hôtelier et les banques.

- (2) Voici le principal domaine de notre activité de financement. Nous contribuons directement et indirectement à l'amélioration de la structure du capital par les mesures suivantes.



- Compte tenu des conditions de taux d'intérêt et de remboursement appliqués, nos prêts constituent des fonds étrangers. Nos conditions attractives allègent sensiblement les charges de votre compte d'exploitation, malgré un risque supérieur (en effet, nos montants de crédit à concurrence de 100 % de la valeur de rendement nous situent classiquement dans le champ des capitaux propres). Les excédents du cash-flow obtenu peuvent être affectés à des investissements et au remboursement d'emprunts, ce qui améliore la structure du capital.
- Au terme de la période de prêt, l'entreprise est tenue d'améliorer la structure du capital en accroissant son taux d'autofinancement. A cet égard, nous contribuons à réunir les conditions de son succès en comblant des lacunes de financement, parce que nous cofinançons avantageusement des investissements rentables.

- (3) L'objectif est d'améliorer votre solvabilité en faisant progresser votre rentabilité, de manière à garantir le crédit bancaire à moyen et à long termes. On peut y parvenir par exemple grâce aux prestations de conseil, accompagnées le cas échéant du déclenchement des investissements nécessaires au moyen de nos prêts à taux d'intérêt préférentiel. Il peut s'agir d'une étude de faisabilité, d'un état des lieux à l'aide d'une évaluation de l'entreprise, d'une seconde opinion concernant votre plan d'affaires ou, de manière générale, d'un conseil au sujet d'investissements prévus.
- (4) Dans le domaine visé, il est difficile de prouver la solvabilité. Le cas échéant, elle est insuffisante. C'est pourquoi nous donnons la priorité à nos prestations de soutien sous forme de services-conseils. Par exemple, nous visons prioritairement à améliorer la rentabilité de votre établissement en exploitant les synergies dans le cadre de coopérations ou en garantissant une relève adéquate.