



DOSSIER EMPLOI

SPÉCIAL DIVERSITÉ

PAGES 18 À 28

le Parisien ÉCONOMIE

6 PAGES D'OFFRES D'EMPLOI

PAGES 29 À 34

COMMISSION PARITAIRE N° 0115 C 85979

LUNDI 25 JUN 2012

NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT

LES PME FACE AU DÉFI DE LEUR FINANCEMENT

Judi se tient la dixième édition du salon Planète PME au palais des Congrès de Paris. Nul doute que les discussions tourneront autour des conditions d'accès au crédit, préoccupation majeure des patrons. PAGES 2 ET 3



CREDITRELAX
Une autre idée du financement professionnel

CRÉDIT PROFESSIONNEL

ENTREZ ICI VOUS RENSEIGNER!

- Fonds de commerce
- Mars commerciaux
- Cession de parts sociales
- Rénovation
- Mise aux normes
- Travail et
- Recherche

Faisab pro

Stéphane Kirsch (à gauche) et Jean-Philippe DelTour ont créé Créditrelax, société de courtage spécialisée dans le financement des entreprises.

FACE À FACE

RICARD / MARTINI

PAGES 8 ET 9

TÊTE D'AFFICHE
LUC OURSEL,
président
du directoire
d'Areva

PAGE 4



LP/DELPHINE GOLDSZTEIN

ARGENT
Obtenir un prêt malgré la maladie

PAGES 14 ET 15



LP/RAYMOND ROIG

La semaine prochaine
A l'occasion du Tour de France,
retrouvez notre dossier sur le business du vélo

Accès au crédit : un casse-tête pour les PME

C'est avec des financements et donc surtout avec le soutien des banques que les PME françaises, au nombre de 1,6 million, peuvent grandir, se développer, innover, ou simplement survivre. Mais, avec la crise, les crédits sont aujourd'hui plus difficiles à décrocher.

Sarah et Sylvain Sendra (à gauche), restaurateurs, sont passés par le courtier Créditrelox, cofondé par Jean-Philippe Deltour (au centre), pour trouver le prêt qui leur permettra d'acheter un 2^e établissement. C'est avec la Société générale, représentée par son directeur Grégory Ayot (à droite) et son responsable du marché professionnel, Fabrice Pelluchon, qu'ils feront affaire. (LP/CAROL AMAR.)



DOSSIER RÉALISÉ PAR SOPHIE STADLER

Les chiffres se télescopent. Publiées fin mars, les statistiques de la Banque de France révèlent que l'encours des crédits (la somme des prêts dus aux banques) mobilisés par les PME a augmenté en France de 4,7 % en un an. Les petites et moyennes entreprises disposent actuellement de 212 milliards d'euros d'encours de financements bancaires. Et les taux

Trois autres sources de financement

Emissions obligataires.

L'entreprise émet des titres qu'elle propose à des investisseurs privés. « Elles peuvent toutes en théorie y avoir recours, note Cédric Genet, cogérant du cabinet en gestion de patrimoine Carat Capital. Mais dans la pratique, rares seront les investisseurs intéressés par les émissions d'obligations d'entreprises non cotées ou émettant moins de 5 à 6 millions d'euros. » Le 31 mars, pour la première fois, 21 PME et ETI (comme Thouax, Manitou ou Delta Plus) se sont regroupées pour créer un emprunt obligataire collectif et tenter de lever 300 millions d'euros.

Business angel. C'est un particulier qui investit une part de son patrimoine dans une entreprise qu'il juge prometteuse. Le business angel met aussi son temps et ses compétences d'expert au service de l'entreprise qu'il soutient. La France en compte aujourd'hui près de 4 000 (et 82 clubs ou réseaux). En 2011, ils ont permis de financer 327 entreprises et investi 44,5 millions d'euros.

Capital risque (ou capital investissement). Consiste à financer de jeunes entreprises à fort potentiel grâce à une prise de participation au capital par des investisseurs professionnels.

EN SAVOIR PLUS

À LIRE

► « **Vademecum de l'entrepreneur, TPE PME** », d'Isabelle Depardieu, Ed. Arnaud Franel, juin 2012, 174 pages. 39,95 €.

► « **Réussir le financement de votre création d'entreprise** », de Jean-Louis Michel, éditions du Puits Fleuri, mai 2011. 22,80 €.

► « **Bien penser son entreprise et s'associer avec succès** », de Joseph Machiah, Equitips, janvier 2012, 448 pages. 22 €.

d'acceptation des banques (pour l'intégralité des montants de crédits demandés par les PME) sont proches de 80 %, alors qu'ils se situent autour de 62 % seulement dans le reste de la zone euro. Pas mal... Sauf que le dernier baromètre sur le financement et l'accès au crédit des PME paru le 18 juin et réalisé par le cabinet KPMG pour la Confédération générale du patronat des petites et moyennes entreprises (CGPME) résonne comme un gros bémol à cet état des lieux plutôt optimiste. 68 % des patrons de PME déclarent avoir actuellement au moins un besoin de financement, mais 30 % estiment

que la situation économique a des impacts négatifs sur leurs conditions d'accès aux crédits. Pire, 73 % constatent au moins une mesure de durcissement des conditions de financement par leur banque. Principaux freins : des frais élevés (de dossier, d'assurance), des montants accordés plus faibles que souhaités, des demandes de garanties supplémentaires (hypothèque de biens personnels, caution de la part de tiers), une augmentation des délais d'acceptation des dossiers ou des demandes de cofinancements par d'autres organismes de crédit.

« Contrairement à ce que pensent certaines PME, ce n'est pas la fin des haricots !, nuance Gérard Rameix, le médiateur du crédit aux entreprises. Les banques continuent de prêter malgré la rigueur et à un rythme assez soutenu. Le problème est que les dirigeants de PME, persuadés qu'ils se feront retoquer, ne leur demandent plus de crédits ! »

Mais, comme le souligne Gérard Soularue, de la chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP), « contrairement aux grandes entreprises qui ne rencontrent pas réellement de problèmes puisqu'elles se financent elles-mêmes sur les marchés (la Bourse) à des taux favorables, les PME subissent les conséquences de la crise. Elles ont plus de mal à négocier leurs contrats et à maintenir leurs marges, elles sont payées moins vite (à cinquante-quatre jours en moyenne contre quarante-cinq auparavant) et n'ont pas accès aux marchés ».

Ne leur reste alors que les banques (tenues à plus de prudence par les nouvelles règles européennes de solvabilité) pour trouver des solutions de financement à court, moyen ou long terme et, ce, qu'elles soient en phase d'amorçage de leur activité, de développement, d'internationalisation ou simplement de « survie ».

« Ce qui manque le plus aujourd'hui ce sont les crédits à court terme (d'environ trois mois), ajoute Gérard Soularue. Quand les entreprises voient leurs commandes diminuer et les délais de paiement augmenter, même si leur activité reste bonne, elles ont besoin de trésorerie pour payer leurs charges. Et c'est précisément cette partie du financement que les banquiers renâclent à accorder. Des entreprises peuvent ainsi mourir en bonne santé ! »

« Ce qui manque le plus aujourd'hui, ce sont les prêts à court terme »

Bref, pour décrocher leurs crédits bancaires les patrons doivent désormais montrer patte blanche. « Il leur faut présenter des dossiers dotés d'une bonne gestion, d'une bonne note à la Banque de France et ne pas solliciter leurs banquiers en urgence », préconise François Bianco, du cabinet RSM. Ou chercher des solutions de financement alternatives comme en proposent les business angels et les capital risqueurs par exemple.

10^e édition du salon Planète PME

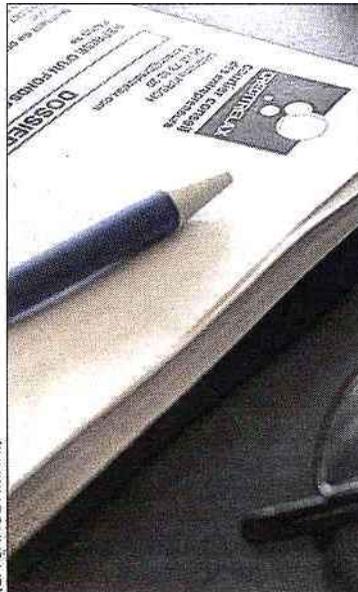
■ Le 28 juin, le salon Planète PME ouvrira à Paris*. Depuis dix ans, cet événement organisé par la CGPME (et dont « le Parisien Economie » est partenaire) est le grand rendez-vous annuel des TPE et PME. 130 exposants et 200 experts (en financement, recrutement, formation) seront présents. Des espaces thématiques sont aménagés, comme l'espace international qui mettra en relation TPE PME avec des interlocuteurs décisionnaires de marchés porteurs à l'étranger ou l'espace financement réunissant tous les acteurs de la chaîne. Également au programme, des rendez-vous emploi et la finale de la Coupe de France des entrepreneurs (6 entreprises en lice sélectionnées pour leurs performances et leur potentiel). * Jeudi 28 juin de 8 h 30 à 19 heures, palais des Congrès, porte Maillot, Paris XVII^e. Inscription : www.planetepme.org.

Le parcours du combattant

Sarah et Sylvain Sendra, restaurateurs, propriétaires du restaurant Itinéraires à Paris (V^e) et bientôt d'un second établissement qui devrait ouvrir début septembre rue de la Montagne-Sainte-Geneviève (V^e) nous livrent leur expérience avec les banques.

A 33 et 34 ans, Sarah et Sylvain Sendra sont déjà rompus aux négociations mais aussi aux différends avec les banques. En 2005, ils acquièrent pour 60 000 € leur premier fonds de commerce. « Nous étions jeunes et une seule banque a accepté de nous suivre à cette époque. Mais elle nous demandait en plus d'un apport personnel de 50 %, la caution de nos parents. » Trois ans plus tard, le petit bistrot réalise plus de 500 000 € de chiffre d'affaires. Les Sendra décident alors de le vendre pour ouvrir un nouvel établissement, le restaurant gastronomique Itinéraires, installé rue de Pontoise à Paris (V^e).

« Nous avons signé notre nouveau crédit avec la même banque. Nous empruntons cette fois 200 000 € sur



(L'IPICAROL AMAR.)

Créditrelax a obtenu de la Société générale, pour un crédit de 185 000 €, une baisse des frais de dossier, une délégation d'assurance, un taux à 3,30 % et un différé de paiement de quatre mois pendant les travaux.

sept ans, mais nos interlocuteurs avaient changé et ne connaissaient rien aux problématiques des restaurateurs. En quatre ans, le directeur de l'agence a changé 2 fois et nous avons

eu 4 chargés d'affaires différents, ce qui a posé de nombreux soucis de réactivité, de confiance et de conseil.»

Echaudé par les services de sa banque, le couple qui veut acquérir un nouvel établissement, tout en gardant son restaurant gastronomique, se tourne vers un courtier spécialisé dans le conseil et l'accompagnement des professionnels, Créditrelax. En quête d'un crédit de 185 000 €, le jeune couple dispose d'un apport de 60 000 €. Le temps presse et cette fois, les deux restaurateurs, qui souhaitent ouvrir début septembre, n'ont plus le temps de faire le tour des banques. « Certaines nous proposaient de souscrire des garanties supplémentaires qui nous semblaient inutiles ou nous donnaient un accord de principe oral sans nous faire de proposition écrite rapidement », explique Sarah Sendra.

En quarante-huit heures, le courtier monte le dossier, consulte pour eux différentes banques et négocie les conditions de ce nouvel emprunt. « Ils ont une solide expérience et leur restaurant gastronomique réalise déjà près de 1,5 M€ de chiffre d'affaires », justifie Stéphane Kirsch et Jean-Philippe Deltour, les associés fonda-

d'un couple d'entrepreneurs



Stéphane Kirsch (à gauche) et Jean-Philippe Deltour, fondateurs du courtier Créditrelax, ont négocié avec les banques pour Sarah et Sylvain Sendra, propriétaires du restaurant Itinéraires à Paris (V^e) (ci-dessus). Une mission facturée 2 500 €.

teurs de Créditrelax. Un accord est trouvé avec la Société générale et deux semaines plus tard, le couple signe l'ouverture de capital de la société créée autour du nouveau restaurant.

Gagner du temps

« Faire appel à ce courtier nous coûte environ 2 500 €, explique le jeune couple. Mais sans lui, nous n'aurions jamais obtenu d'aussi bonnes conditions : frais de dossier négociés, délégation d'assurance, taux à 3,30 % au lieu des 3,80 % proposés par notre précédente agence, diffère de paiement de quatre mois pendant les travaux. Et nous avons surtout gagné un temps très précieux quand on veut lancer une nouvelle affaire sans nuire à la première ! »

Dans quelques jours, les Sendra retrouveront leur banquier pour la signature définitive du prêt, puis signeront autour du 16 juillet l'acte authentique d'acquisition de leur nouvel établissement. Ils visent pour ce nouveau concept basé sur la « street food » les 250 000 € de chiffre d'affaires dès la première année, puis les 500 000 € annuels. Des objectifs qui plaisent beaucoup à leur nouveau partenaire financier !

L'AVIS DE...

▷ **Jean-François ROUBAUD**,
président de la CGPME (et vice-
président d'Oséo)

**« Les dirigeants
doivent construire un
dialogue de confiance
avec les banques »**

(DR.)

**Dans quelle
situation se
trouvent
les PME
aujourd'hui ?**
Sans être
trop
pessimiste,
la situation
n'est pas
facile. Les
PME n'ont
pas de
visibilité à
long terme et
rencontrent

des difficultés de trésorerie car tout ou partie de leur clientèle ne respecte plus les délais de paiement. Ces entreprises se tournent alors vers les banques pour demander des autorisations de découvert ou des facilités de paiement qui ne leur sont souvent pas accordées. Résultat, 56 % des dirigeants de PME se déclarent inquiets pour leur activité en 2012 et 31 % se disent affectés par des difficultés de trésorerie ou de financement.

**Quelles solutions s'offrent aux PME
qui ne trouvent pas de crédits
bancaires ?**

Les partenaires bancaires ont des difficultés à financer les PME face aux nouvelles règles prudentielles qui leur sont imposées. Mais tout n'est pas noir. Les dirigeants doivent d'abord apprendre à construire un dialogue de confiance avec les banques qui ont besoin de les connaître et de comprendre leur activité pour s'engager à leurs côtés.

**Existe-t-il
des alternatives
aux banques ?**

Il ne faut pas se leurrer, la source principale restera le financement bancaire. Mais oui, il existe d'autres solutions, comme de demander des financements à des organismes tels que le financeur public Oséo. Et il y a aussi l'entrée sur les marchés financiers, la solution la plus rapide de lever des fonds pour les PME qui veulent se développer à l'international. Il y a également le capital investissement, les business angels, le système obligataire... mais ces solutions se développent peu et ne sont pas accessibles à toutes les PME, encore moins à celles en difficulté. Ces dernières peuvent s'adresser à la médiation du crédit aux entreprises (NDLR : qui existe depuis trois ans, gère en moyenne 350 dossiers par mois et trouve gratuitement des solutions dans 2 cas sur 3). Enfin, nous attendons beaucoup de la future banque publique d'investissement proposée par François Hollande qui devrait voir le jour en 2013.