



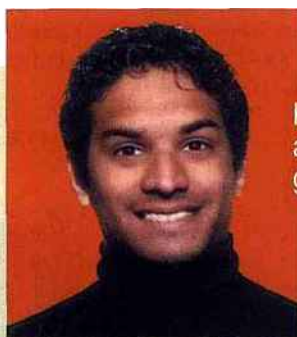
Comment faire plier les banques ?

Malgré les discours rassurants, les banques tardent à jouer le jeu de la relance. Pour preuve, au moment où les entrepreneurs en ont le plus besoin, beaucoup d'entre elles resserrent leurs conditions d'attribution de crédit et augmentent, parfois scandaleusement, leurs frais, notamment ceux liés aux services. Forcées de répercuter les pertes réalisées sur les opérations de marché et sur les titres, elles comptent sur leur clientèle com-

merciale, particuliers et entreprises pour récupérer de l'argent sans faire de vagues. Mais les observateurs ne sont pas dupes : les patrons de TPE/PME ne pourront bientôt plus

suivre et le risque de rupture est imminent. Face aux banques qui dictent leur loi, il existe pourtant des solutions. Encore faut-il les connaître et oser les appliquer.

Obtenir un crédit n'a jamais été aussi difficile et dans un contexte économique particulièrement tendu, les entreprises courbent l'échine au lieu de faire jouer la concurrence. Les banques auraient-elles oublié leur vrai métier ?



Kassim Rizwan, associé du groupe Mado

Associé dans l'entreprise familiale qui développe des enseignes Guess, Body Minute ou Esprit en France, à l'île Maurice et à La Réunion, Kassim Rizwan est responsable d'une vingtaine de boutiques principalement à Paris. Fidèle à la HSBC et au Crédit lyonnais depuis dix ans, il préfère installer une relation de confiance plutôt que faire jouer la concurrence. «À 0,10 ou 0,20% d'intérêts près, cela ne fait guerre de différence. Lorsque l'on a un historique fort avec sa banque, tout se passe plus facilement. Nos activités jouissent d'une bonne

Confier la recherche à un courtier

notoriété, sont rapidement rentables et nos interlocuteurs le savent. Jusqu'à présent, nous n'avons pas eu de difficultés pour trouver

des financements». Pourtant l'hiver dernier, au cœur de la crise, un dossier reste en suspens. «Nous avons subi un gel total des financements entre décembre 2008 et janvier 2009. Nous avons présenté un projet qui a mis du temps à être traité, ce qui a freiné notre développement. Nos banques ont suivi la tendance du marché. Les crédits ont été plus longs à obtenir et plus chers pendant cette période». Kassim Rizwan se tourne alors vers un cabinet de courtage qui lui permet d'obtenir un crédit à 4,1% à la Caisse d'épargne. En février, CREDITRELAX aide l'entrepreneur à constituer un dossier solide pour un projet de boutique Guess à Biarritz. «Je me suis rendu à Bayonne pour

3 ou 4 rendez-vous avec différentes banques. Mon dossier est remonté par le pôle affaires de la HSBC à Paris. Le jeudi de la semaine suivante, j'obtenais 750.000 euros de financement sur un projet, accord ferme et taux négocié. Lorsque l'on dispose d'un dossier solide et un bon historique avec sa banque, celle-ci est capable d'être réactive. Nous aurions pu effectuer ces démarches seuls mais nous avons préféré nous concentrer sur notre activité et laisser la recherche d'interlocuteurs à notre courtier. Nous sommes arrivés à des taux effectivement très bas ! Mais c'est l'alchimie entre le dossier, le candidat et la négociation qui permet d'obtenir des offres correctes. Si le risque est important au niveau de la banque, automatiquement le taux s'en fait ressentir. Revers de la médaille, nous avons des garanties très élevées». Et le risque reste sur les épaules des entreprises...