PUBLI-NEWS
Industrie bancaire et moyens de paiement

Jean-Philippe Deltour, créateur associé de Créditrelax : "La production de crédit à destination des TPE et PME recule"

vendredi 13 septembre 2013 11:40 | Taille de police

Dans un contexte économique tendu, les petites et moyennes entreprises peinent parfois à obtenir des financements auprès des établissements de crédit. Retour sur les enjeux actuels avec Jean-Philippe Deltour *(photo)*, créateur associé de Créditrelax.

Comment se porte le marché du crédit aux entrepreneurs ? Au premier semestre 2013, le recul de la demande est flagrant. Les banques nous parlent d'une production de crédits en baisse de 30%. Le nombre de projets diminue. Parallèlement, les banques sont frileuses et demandent d'importantes garanties. Des organismes tels que la SIAGI et BPI France cautionnent les prêts aux entreprises. Ces entités reçoivent de nombreuses sollicitations et n'accordent leur garantie qu'après analyse minutieuse. De fait, de nombreux créateurs de projets se voient refuser un financement. Pourtant, je reste convaincu que ces garanties ne sont pas nécessaires lorsque le dirigeant d'entreprise présente un bilan de qualité. A mon sens, il y a deux raisons qui motivent les banques à demander des contre-garanties auprès des organismes spécialisés. D'une part ces contres-garanties constituent pour les conseillers financiers un avis supplémentaire dans une période délicate. D'autre part, les nouvelles normes Bâle III obligent à des ratios de solvabilité élevés. Les contre-garanties sont pour les banques, le moyen de prêter davantage tout en respectant les ratios.

Y a t-il des enseignes bancaires qui sont plus disposées à financer les PME que d'autres ? Bien plus que les enseignes, ce sont les conseillers financiers qui jouent un rôle primordial pour mener à bien un projet de financement. Souvent, les dirigeants d'entreprises commencent par aller voir leur banquier. Si celui-ci refuse, c'est à ce moment là que commence pour l'entrepreneur un véritable parcours du combattant. Les dirigeants de petites et moyennes entreprises se mettent souvent en tête de trouver eux même leur financement. Reste que cette recherche prend du temps. C'est la raison pour laquelle, il est à mon sens, indispensable de se faire accompagner.

De quelle façon Créditrelax accompagne les recherches en financement ? Notre mission va bien au delà de la négociation des taux. Avec chaque client, nous prenons le temps d'étudier le dossier et de l'améliorer. Nous présentons ensuite son dossier aux établissements bancaires et négocions pour lui la mise en place du prêt. Il faut bien avoir à l'esprit qu'en moyenne, un prêt professionnel est souscrit pour une durée de 7 ans, contre 17 ans pour les particuliers. Bien plus que des taux bas, les dirigeants de PME doivent prendre en compte de nombreux autres paramètres, tels que les assurances liées au crédit, mais aussi les frais de tenue du compte, ou encore les paiements par carte bleue. S'ils ne sont pas encadrés dès le départ, tous ces services peuvent engendrer un coût. Nous facturons nos services entre 1 et 3% du montant de financement. Pour l'année 2013, l'activité de Créditrelax devrait être stable par rapport à l'année 2012 avec près de 50 M€ de financements négociés.