

enquêtes
EN COUVERTURE

Crise bancaire

SE FINANCER DEVIENT UN LUXE

Panique dans les banques ! La crise financière les pousse à accélérer leur mise en conformité avec les règles de Bâle III. Les entreprises commencent à en sentir les effets, notamment sur le crédit.

PAR ARNAUD DUMAS

LES FONDS PROPRES DES BANQUES FRANÇAISES

- BNP Paribas 9,2%
- Crédit agricole 8,2%
- Société générale 8,1%
- BPCE 7,8%

Source : Banque de France

Rien ne va plus dans le monde feutré de la finance. Les banques françaises, accusées de tous les maux, sont chahutées sur les marchés financiers depuis le mois d'août. Fonds propres trop légers, liquidités insuffisantes, opacité de leur exposition au risque de la dette des pays périphériques... Les investisseurs se sont massivement détournés des valeurs bancaires dont le cours a chuté en Bourse. Au milieu de

ce maelström des hautes sphères financières, les entreprises font le gros dos. Ici et là, certaines d'entre elles, souvent les plus fragiles, ressentent une certaine crispation de la part de leur banquier. Des crispations qui font peur, tant le souvenir du « credit crunch » (le resserrement de crédit) de 2008 est présent dans les esprits. « Des tensions sur la trésorerie à la rentrée, c'est classique, commente Agnès Bricard, la présidente du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables. Mais les entreprises sont-elles touchées par la crise financière ? Oui, on le ressent depuis septembre. » Quelques grands groupes commencent aussi à se méfier de leurs banques. Ils se font plus sélectifs dans l'attribution de leurs dépôts, faisant bouger au jour le jour une partie de leurs liquidités vers des établissements plus sûrs. Après Siemens qui, selon une information du « Financial Times », aurait choisi de retirer 500 millions d'euros d'une de ses banques pour les déposer auprès de la Banque centrale européenne (BCE), c'est Total, aux 20 milliards d'euros de trésorerie, qui aurait fait bouger une partie de ses fonds vers des banques aux « credit default swap » (des assurances contre le défaut de paiement) moins élevés.

Si une solution à la crise des dettes souveraines est trouvée en Europe, les banques françaises pourraient rapidement être remises en selle. Elles se financeraient de nouveau sur le marché interbancaire et les fonds monétaires américains

Les entreprises, souvent les plus fragiles, ressentent une crispation de la part de leurs banquiers. Les prêts sont obtenus plus difficilement.

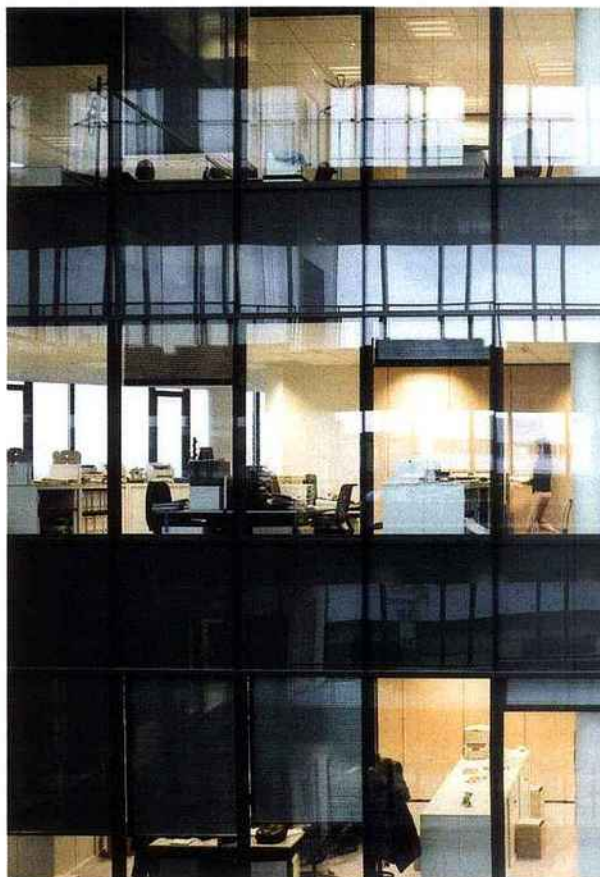
**« Que les conditions bancaires augmentent un peu n'est ni impossible ni scandaleux »****Daniel Karyotis**, président du directoire de la Banque palatine

rechigneraient moins à leur vendre des dollars. Mais prêteraient-elles plus facilement aux entreprises? Rien n'est moins sûr. Car une nouvelle réglementation, imaginée après la crise de 2008 et applicable dès 2013, va modifier les règles prudentielles des établissements bancaires. Plus connues sous le nom des accords de Bâle III, elles doivent permettre de renforcer la solvabilité des banques même en cas de tempête financière. Pour respecter ce texte, plusieurs ratios seront mis en place. Relativement complexes pour le non-spécialiste de la finance, ils vont pourtant avoir un impact très concret sur la relation entre les banques et les entreprises. Décryptage.

LE RATIO DE SOLVABILITÉ MOINS DE CASH À VOUS PRÊTER

« Nous serons au rendez-vous de Bâle III sur le niveau de fonds propres exigés », assure Jean-Paul Barbet, le responsable du marché entreprises de la Société générale. Ce ratio, qui mesure la solvabilité des établissements de crédit, existait déjà dans les précédents accords de Bâle. Il impose de détenir un minimum de capital pour couvrir les risques pris par la banque et, le cas échéant, essayer des pertes. Chaque encours de crédit est ainsi pondéré en fonction du risque encouru : une entreprise bien notée à la Banque de France sera ainsi considérée comme moins exposée au risque et influera de manière positive sur le ratio. Celui-ci est toutefois renforcé de manière drastique avec Bâle III. Il atteindra 13% en 2019, quand le précédent accord n'exigeait que 2%. Un autre ratio, plus contraignant, concentré sur un noyau dur de fonds propres de meilleure qualité, est aussi mis en œuvre. Il impose de détenir des actions ordinaires et de mettre en

Grâce aux nouvelles règles prudentielles, les banques devraient mieux résister aux crises. Pas sûr que le financement de l'économie soit mieux assuré...



réserve des bénéfices, toujours pour couvrir les risques. Ce ratio devra représenter 4,5% des fonds propres à l'horizon 2015, puis 7% en 2019, auquel s'ajoutera un coussin de sécurité pouvant atteindre 2,5%.

Lors des derniers stress tests des banques européennes, la Société générale affichait déjà un ratio de solvabilité minimal de 8,1%. BNP Paribas atteignait 9,2%. Mais les incertitudes sur l'exposition à la dette grecque ont bouleversé la donne. Début septembre, les deux banques ont annoncé leur intention de réduire leur passif pour renforcer leurs fonds propres, et être sûres d'atteindre un ratio d'au moins 9% en 2013. La Société générale prévoit notamment de se séparer d'une partie de ses

LE CALENDRIER DE BÂLE III**● 16 décembre 2010**

Le comité de Bâle publie son projet de réglementation bancaire créant des ratios pour permettre aux banques de résister aux crises financières. Objectif : éviter aux États d'avoir à se porter au secours de leurs banques, comme ils ont dû le faire en 2008.

● 31 décembre 2011

Les vingt-sept pays membres du comité de Bâle devront avoir adopté les dispositions des accords de Bâle III. La directive européenne a été présentée en juillet et doit être adoptée d'ici à la fin de l'année. Elle devra être transposée dans les droits nationaux avant 2013.

● 1^{er} janvier 2013

Le ratio de solvabilité pour les fonds propres dits « durs » entre progressivement en application. Il commence à 3,5% et devra atteindre 7% en 2019. En parallèle, commence la période d'évaluation sur le ratio de levier, qui durera jusqu'au 1^{er} janvier 2017.

● 1^{er} janvier 2015

Entrée en vigueur des redoutés ratios de liquidité, à commencer par le ratio à court terme. Banques et régulateur auront bénéficié d'une période d'observation de quatre ans pour bien calibrer ce ratio. Le ratio de liquidité à long terme ne sera introduit qu'en 2018.

● 1^{er} janvier 2019

Les accords de Bâle III entreront en vigueur. Le niveau total de fonds propres des banques devra atteindre 10,5%, auxquels s'ajouteront les coussins de sécurité contracycliques mis en place à la discrétion des régulateurs nationaux.



« Pour notre emprunt, une troisième banque s'est présentée car nous sommes une société solide financièrement »

Jean-Marc Barki, PDG de Sealock

LE RATIO DE LEVIER PLUS DE SÉLECTIVITÉ SUR LES PROJETS

Un autre ratio de fonds propres s'ajoutera au premier. Avec, cette fois un principe simple: il mesurera le poids des actifs de la banque en fonction du noyau dur des capitaux, sans pondération en fonction des risques. «Les banques doivent leur rentabilité en grande partie à des effets de levier hallucinants, constate Hervé Alexandre, directeur du master banque et finance de l'université de Paris Dauphine. Bâle III revient sur ce système.» Le ratio de levier pénalise particulièrement les banques européennes, qui interviennent beaucoup plus dans le financement des entreprises que les américaines. Surtout, il ne prend pas en compte des actifs hors bilan dont se nourrissent pourtant les établissements français pour financer leurs activités, comme le livret A et l'assurance-vie. Les instances de régulation prévoient toutefois de n'en faire qu'un simple indicateur des mesures de contrôle de l'activité bancaire. Résultat: «Il va y avoir une plus forte sélectivité dans le financement, prédit Hervé Alexandre. Si vous n'avez pas un projet bien ficelé à présenter à votre banquier, vous aurez beaucoup plus de mal à le convaincre...»

LE RATIO DE LIQUIDITÉ À COURT TERME PLUS D'APPÉTIT POUR VOS DÉPÔTS

Bâle III innove en imposant des ratios de liquidité. Le «liquidity coverage ratio» (LCR) doit rassurer sur le fait qu'une banque puisse résister pendant un mois à une situation de perte brutale de sa trésorerie. Elle doit pour cela avoir suffisamment d'actifs liquides dans son bilan pour couvrir des événements comme l'impossibilité de se refinancer sur le marché, une fuite des dépôts... Ces actifs de bonne qualité sont constitués principalement par des obligations d'États, le nombre de comptes courants et une partie des dettes des entreprises les mieux notées. Le LCR, dont le calibrage n'est pas encore fixé, n'entrera pas en vigueur avant 2015. Mais la période d'observation en cours oblige les banques à se mettre en ordre de bataille. Avec pour première conséquence, la nécessité de collecter rapidement des dépôts auprès de la clientèle privée. Notamment des petites entreprises, dont le cash est jugé très liquide. Pour elles, pas de resserrement de crédit en vue. Du moins pour les plus solides. «Une entreprise déposante, dans le contexte de Bâle III, est en position favorable pour construire un projet avec sa banque», admet ainsi pudiquement Jean-Paul Barbet, de la Société générale. BNP Paribas déroule aussi le tapis rouge avec son nouveau concept de «Maisons des entrepreneurs» lancé en 2010 pour réunir les services dédiés aux PME. «Les nouveaux prospects viennent

activités de banques de financement et d'investissement (BFI) pour libérer 4 milliards d'euros de fonds propres. Quelques jours plus tard, le Crédit agricole s'est aligné. Cela réduira leur envergure sur les financements de projets à long terme.

Pour respecter les exigences de Bâle III, les banques vont devoir jouer sur le crédit aux entreprises. Objectif: prendre de moins en moins de risques pour octroyer les prêts. Ce qui risque de conduire à une réduction des crédits pour des entreprises qui ne rentreront plus dans les bons critères. Johann Lesueur, le PDG de TMN, une entreprise normande spécialisée dans le traitement de surface des métaux, l'a appris de la bouche de ses banquiers, le Crédit agricole et LCL. «Tous deux ont commencé à me préparer à un resserrement du crédit, avec des exigences de garantie complémentaires, confie-t-il. C'est surprenant, mais c'est la dure réalité, même pour une société comme la nôtre, qui n'a jamais enregistré de résultats négatifs en trente-quatre ans d'existence et dont la trésorerie est solide.» Côté garanties bancaires, les exigences sont diverses. La caution personnelle du dirigeant de l'entreprise est de plus en plus demandée. «Mais j'ai refusé», tranche Johann Lesueur. De son côté, Jean-Philippe Deltour, le fondateur de **Créditrelax**, un courtier en crédit bancaire spécialisé dans les PME, perçoit des signaux forts de la part des banques. «Les crédits ne sont pas refusés, mais cela prend plus de temps, note-t-il. Les banques demandent presque systématiquement l'accompagnement d'un organisme de cautionnement mutuel du type Oséo.» La raison en est simple. «Ces prêts cautionnés par Oséo ont un poids inférieur dans leur ratio de fonds propres car le risque est réduit», explique-t-il.



VU DE L'ÉTRANGER

ÉTATS-UNIS

LA RÉGLEMENTATION POST-CRISE



HAMILTON/REA

Le 21 juillet 2010, les États-Unis faisaient leur mea culpa post-crise en promulguant le Dodd-Frank act, la loi de régulation des banques. Elle prévoit l'interdiction de spéculer sur plus de 3% de leurs fonds propres dans des activités à risques, la protection des demandeurs de crédit, ou la création d'agences de régulation comme le Consumer financial protection bureau.

ROYAUME-UNI

PLUS FORT QUE BÂLE III



D.R.

Séparer les activités de banque de dépôt et de banque d'investissement, c'est le projet du gouvernement qui fait trembler la City. Cette réglementation sécuriserait les dépôts des clients, en ne permettant pas aux banques de les utiliser pour lever des fonds. La loi imposerait des règles plus strictes que celles édictées par Bâle III, avec une application aussi prévue en 2019.

CANADA

L'EXEMPLE À SUIVRE



THE CANADIAN PRESS/ZUMA/REA

Les banques canadiennes ont bien résisté à la crise de 2008. Bien capitalisées (leur capital dépassait à l'époque les critères de Bâle II) et surtout plus prudentes dans leur gestion, elles n'ont pas eu à souffrir des subprimes. La Financial consumer agency, l'autorité indépendante qui les contrôle, restreint leur capacité à faire jouer les effets de levier sur leurs fonds propres. Et limite donc les risques de pertes.

souvent nous voir pour l'octroi de crédit, mais aussi pour la gestion de leur flux de trésorerie et pour nous confier leurs dépôts», confie Emmanuel Romatet, le responsable adjoint du marché entreprises de la banque. Le PDG de Sealock en a été le témoin direct. Cet été, l'entreprise en pleine croissance a demandé un crédit de 60 000 euros afin de financer des équipements pour son usine. «En plus de mes deux banques traditionnelles, une troisième est venue se positionner car nous sommes une société solide financièrement», se félicite Jean-Marc Barki.

RATIO DE LIQUIDITÉ À LONG TERME L'ARGENT PLUS CHER

Cette bataille sur les dépôts se fait d'autant plus prégnante que le LCR est assorti d'un second ratio sur le long terme. Le «Net stable funding ratio» (NSFR) vise en effet à imposer aux banques de financer les crédits au long cours avec des ressources à long terme. Ces dernières prennent aussi en compte les dépôts à vue, en les pondérant en fonction de leur volatilité. Avec un avantage aux PME et aux particuliers jugés les plus fidèles. «Plus la ressource émane d'une entreprise importante, moins elle sera prise en compte dans les ratios», résume Daniel Karyotis, le président du directoire de la Banque palatine. Prévu pour une application en 2018, il fait l'objet d'un intense lobbying pour en réduire la portée. «Ce ratio risque de nous contraindre à faire moins de transformation de dépôts courts en prêts à moyen et long terme», prévient-il. En clair: les banquiers ne pourront plus puiser autant dans les comptes courants de leurs clients pour prêter aux autres. Ils devront trouver des ressources plus chères. «La liquidité va devenir plus rare, donc plus chère», assène Olivier Garnier, chef économiste de la Société générale. Les tarifs du crédit risquent donc de grimper. Les taux d'intérêts sont encore plutôt bas en France, aux alentours de 4% pour des emprunts immobiliers d'entreprise ou des crédits d'investissements à long terme. Leur hausse, si elle semble inéluctable, demeure difficile à prévoir et à quantifier. «Il est difficile de faire des extrapolations à six mois, rappelle Daniel Karyotis. Que les conditions augmentent un peu n'est ni impossible ni scandaleux.» Un optimisme tempéré par Standard & Poor's, qui a évalué entre 30 et 50 milliards d'euros le surcoût annuel des emprunts des entreprises européennes dans le cadre de Bâle III entre 2013 et 2018.

Certains crédits ne seront plus compatibles avec le NSFR. Notamment les sommes importantes empruntées sur le long terme par les grands groupes. Le désengagement récent des établissements de leur activité de BFI s'explique aussi par ce ratio. «Bâle III pousse les entreprises à être moins dépendantes des banques, estime Hervé Labbé, le vice président de la commission placements de l'Association française des trésoriers d'entreprises (AFTE) et le responsable de la salle des marchés de France Télécom. On veut qu'elles se financent plus sur les marchés.» Du coup, le rôle des banquiers va évoluer vers celui d'arrangeur de levée de fonds plutôt que des prêteurs. Du moins pour les grands groupes... Pour les PME, le chemin pour accéder aux marchés est encore long. ■

TOUS LES MOYENS SONT BONS POUR SÉDUIRE

L'image de marque des banques auprès des PME a été fortement entamée par les crises financières de 2008 et 2010. Elles comptent sur leurs réseaux commerciaux pour reconquérir cette clientèle.

PAR ARNAUD DUMAS

Qui fait encore confiance à sa banque? Depuis la faillite de la banque d'investissement Lehman Brothers, en septembre 2008, le monde de la finance fait l'objet d'un fort sentiment de défiance de la part des industriels. Banques en tête. Si l'amorce de reprise économique en 2010 et au début de 2011 a pu atténuer un peu la grogne antibanques, la crise financière risque de lui redonner un coup d'accélérateur. Les établissements se mettent pourtant en quatre pour redorer leur blason. La première initiative a démarré au début de l'année, quand pratiquement tous les réseaux bancaires ont révisé leur



SEBASTIEN NOGIER

La Banque populaire vise les chiffres d'affaires supérieurs à 15 millions.

politique publicitaire. Un seul mot d'ordre: du concret. De la Société générale et son «développons ensemble l'esprit d'équipe», au Crédit agricole avec «un autre regard sur l'entreprise», les banques ont voulu souligner leur rôle de financeurs de l'économie.

Elles ne s'arrêtent pas à la communication institutionnelle, mais s'engagent aussi à mettre de l'huile dans les rouages de leur relation avec les PME. En accédant à leurs desiderata. Juste après les vacances, la Société générale a ainsi décidé d'envoyer à sa clientèle d'entreprises une lettre, intitulée «PME, vous pouvez compter sur nous»,

	Encourts de crédit aux professionnels et aux entreprises ⁽¹⁾	Variation 2011/2010 (en %)	Nombre d'entreprises clientes	Nombre d'agences	Nombre de centres dédiés aux entreprises	Nombre de chargés de clientèle entreprise
CRÉDIT AGRICOLE	84,2	+4,1	NC	7012	-	720
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	76,2	-0,7	207 000	2 290	97	650
BANQUE POPULAIRE	68,5	+4,9	1 120 000	3 300	167	6 767
CAISSE D'ÉPARGNE	65,1	+15,6	235 000	4 242	-	1 200
BNP PARIBAS	63,5	-0,3	592 000	2 250	68 ⁽²⁾	800
CRÉDIT MUTUEL - CIC	56,3	NC	NC	4 017	-	-
LCL	27,6	+4	346 400	2 062	87	1 150

(1) Au 30 juin 2011 en milliards d'euros

(2) 28 centres d'affaires et 40 Maisons des entrepreneurs

dans laquelle elle s'engage sur certains services. « Chaque entreprise dispose d'un conseiller dédié, explique Jean-Paul Barbet, le directeur du marché entreprises. Et nous avons décidé d'allonger la durée des postes. » Un chargé de clientèle devrait ainsi rester quatre ans au minimum en poste, contre trois auparavant. Même chose sur l'octroi des crédits. « Pour les financements de matériels de moins de 150 000 euros, nous nous engageons à donner la réponse en soixante-douze heures », précise-t-il.

Soif d'entreprises

Les établissements bancaires misent aussi sur la capillarité de leurs réseaux pour élargir leur base de clientèle. La Société générale, très présente auprès des grands groupes, affiche ainsi ses ambitions auprès des plus petites structures. La Banque populaire entend, de son côté, faire le chemin inverse. « Nous avons un taux de pénétration de 40 % parmi les entreprises réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 15 millions d'euros, puis notre pénétration baisse graduellement, remarque Franck Oniga, le directeur du marché des entreprises. Nous voulons donc développer notre présence auprès de sociétés de tailles plus importantes. » Pour financer les sommes plus importantes demandées par ces grandes PME, la banque a même prévu un dispositif de partage silencieux du risque entre ses composantes régionales. L'établissement avec lequel traite l'entreprise portera ainsi le crédit et une ou deux autres banques régionales apporteront leur caution sur une partie de la somme afin de partager le risque, sans que cela soit visible pour l'entreprise. Reste à espérer que la menace de « credit crunch » ne viendra pas démolir toutes ces belles initiatives... ■

TROIS ÉTABLISSEMENTS DÉDIÉS AUX PME

En marge des grands réseaux bancaires, ils développent une stratégie bien à eux. Portraits.

LA BANQUE PALATINE

Daniel Karyotis, le président de la Banque palatine, ne cache pas ses préférences. « Nous voulons cibler les entreprises de taille intermédiaire [ETI, ndlr] à fort potentiel de croissance », explique-t-il. Il signe même un livre intitulé « La France qui entreprend » (éditions Democratic Books, en librairie depuis le 6 octobre) dans lequel il fait l'éloge de ces hauts potentiels de l'économie - accessoirement ses clients. Cette petite filiale du groupe Banque populaire - Caisse d'épargne gère les comptes de 8 600 entreprises, dont une petite moitié dans son cœur de cible. Elle doit encore se faire une place parmi les autres banques du groupe. Les TPE et PME étant déjà prises par Banque populaire et Caisse d'épargne, les grands groupes par Natixis, il ne restait que les ETI... et leur dirigeant. À la fois banque commerciale et banque privée, Palatine profite de sa proximité avec les entrepreneurs pour leur proposer moult opérations patrimoniales.

LE CRÉDIT COOPÉRATIF

Quand on n'a pas un réseau suffisamment large, on trouve d'autres solutions pour se faire connaître. Le Crédit coopératif a choisi de s'intéresser aux fédérations professionnelles. « Nous analysons les besoins de leur filière et les outils à mettre en place, puis nous développons la politique commerciale et la diffusons dans nos agences », explique Patrick Fellous, le directeur du marché entreprises. C'est ce que la banque a fait lorsque, avec la Fédération des industries mécaniques (FIM) et l'Union des industries et des métiers de la métallurgie (UIMM), elle a développé une offre de financement en fonds propres pour les PMI. La banque agit comme l'interface financière des deux organismes professionnels auprès des adhérents. « Et si on réussit à convaincre l'entreprise sur ce produit haut de bilan, on peut aussi devenir sa banque commerciale habituelle... », conclut Patrick Fellous.

LA BANQUE POSTALE

On la connaissait pour les particuliers, elle s'attaque au marché des entreprises. La Banque postale a obtenu un agrément, le 5 septembre, de la part de l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) pour financer les personnes morales. D'abord orientée vers la création d'entreprise, cette nouvelle activité de la filiale de La Poste devrait se déployer progressivement vers les sociétés existantes. Lancée cet automne, La Banque postale Crédit Entreprises se positionne dans un premier temps sur les facilités de caisse, le crédit-bail mobilier, mais aussi le crédit à moyen terme permettant la création ou la reprise d'entreprise. ■

Rotation des chargés de clientèle	Le plus de la banque
Différent selon les régions	Les décisions du Crédit agricole sont prises de façon totalement décentralisée, les caisses régionales étant autonomes.
Objectif : tous les quatre ans	La Société générale a signé avec Oséo un partenariat sur dix ans, qui lui permet de garantir les prêts à long et moyen terme à 70 %.
Tous les trois ans	La Banque populaire a passé un accord avec l'ordre des experts-comptables pour simplifier la demande de crédit court terme pour des montants inférieurs à 25 000 euros.
Différent selon les caisses régionales	Longtemps tournées uniquement vers les particuliers, les Caisses d'épargne veulent s'implanter sur le marché des PME, avec des offres souvent attractives (crédit bail, épargne salariale, gestion financière).
Tous les quatre ans	Pour se rapprocher des chefs d'entreprise, BNP Paribas a créé 40 Maisons d'entrepreneurs réunissant tous les outils de financement des TPE-PME.
Différent selon les régions	Le Crédit mutuel, avec l'Agence pour la création d'entreprises (APCE), a lancé en 2011 un portail internet pour créer, céder et reprendre une entreprise, avec des offres de financement à la clé.
Tous les quatre ans	LCL permet aux TPE de choisir parmi les différents services (carte de paiement, tenue de compte, etc.) et de ne payer que pour ceux qu'elles utilisent.

SOURCE: BANQUES