



- Les experts-comptables à la manœuvre
- Des conseils en or
- Des courtiers, sélectifs et bon marché

Les TPE à la peine face aux banques

Médiateurs du microcrédit

Expert-comptable ou courtier, pour mettre toutes les chances de son côté

Crise oblige, les relations des banques avec les TPE-PME n'iront pas en s'arrangeant, chahutée que sont les premières par la tourmente boursière. Les petites structures ont de plus en plus de difficultés à obtenir un prêt de trésorerie, qui présente peu d'intérêt pour les banquiers. Se faire accompagner chez son banquier par un tiers peut pourtant faciliter les démarches. Les experts-comptables, interlocuteurs de confiance, offrent ainsi leur aide pour rédiger les dossiers et présenter la demande. Mais leurs honoraires sont élevés et il leur est interdit de démarcher les banques. Dans certains cas, le recours à un courtier s'avère plus pertinent.

Par **Nathalie Halpern**

Pour les petites et moyennes entreprises, obtenir un crédit auprès de son banquier a tout du parcours du combattant. En particulier depuis cet été : les banques françaises, très exposées à la dette souveraine, voient leurs actions s'effondrer sur les marchés boursiers, sur fond de doutes sur leur solidité. Elles sont donc devenues plus réticentes lorsqu'il s'agit de prêter à ces petites entreprises, jugées plus vulnérables et donc plus risquées que les grandes. "Nous constatons, dans certains réseaux, un resserrement de l'accès au crédit, comme pendant la crise de 2008-2009, pour les petites et moyennes entreprises, et surtout pour les très petites entreprises (TPE), qui en ont pourtant le plus besoin. Les banques vont-elles continuer de prêter aux entreprises les plus petites, et donc les plus fragiles ? Celles qui connaissent des difficultés vont-elles pouvoir maintenir la tête hors de l'eau ? Nous n'avons aucune visibilité" s'inquiète Bernard Cohen-Hadad, président de la commission financement des entreprises de la CGPME (Confédération générale du patronat des petites et moyennes entreprises), et lui-même patron d'une TPE. En se raréfiant, le crédit pourrait aussi devenir plus cher. "Le contexte actuel est très anxiogène pour les chefs d'entreprises. La crise du crédit risque de pousser les PME, qui sont en France très dépendantes du système bancaire, à restreindre leurs demandes de financement. Quant aux banques, elles vont renforcer encore davantage leurs exigences vis-à-vis des PME, en matière de frais par exemple", estime Jacky Lintignat, directeur général de KPMG.

Au-delà de la crise actuelle, la mise en œuvre des nouvelles normes en matière de fonds propres,

dites de Bâle 3, a déjà poussé les établissements à durcir leurs exigences. "Avec les normes Bâle 3, les banques sont obligées de se montrer plus prudentes dans l'utilisation de leurs fonds propres, notamment dans la distribution de crédit aux PME, dont les risques sont considérés comme plus élevés", explique Jacky Lintignat. Résultat, les TPE ont déjà les plus grandes difficultés à obtenir un crédit. Plus du quart des demandes (27 %) de financement de ces entreprises de moins de 20 salariés se heurtent ainsi à une fin de non-recevoir, d'après une enquête publiée en août par Fiducial. Obtenir un crédit d'un petit montant est même quasiment devenu mission impossible : "Les banques refusent

"Les banques refusent souvent d'examiner des demandes de microcrédits, soit moins de 25 000 euros, qui exigent autant de travail que des dossiers plus importants et sont bien moins rémunérateurs que les autorisations de découvert"

souvent d'examiner des demandes de microcrédits, soit moins de 25 000 euros, qui exigent autant de travail que des dossiers plus importants et sont bien moins rémunérateurs que les autorisations de découvert", constate Agnès Bricard, la présidente du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables.

Les experts-comptables à la manœuvre

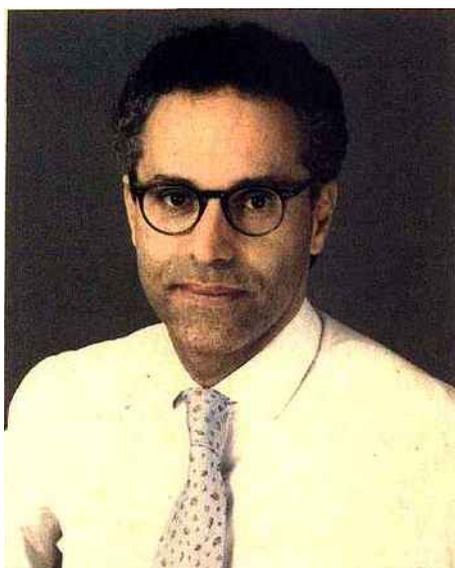
Dans cet environnement sous haute tension, des réflexions sont menées, au sommet de l'Etat, en vue d'améliorer l'accès au financement des petites et moyennes entreprises. En matière de financement public, le gouvernement réfléchit au

moyen de mieux faire travailler ensemble Oseo, le Fonds stratégique d'investissement (FSI), et la CDC Entreprises, afin que les PME disposent d'un interlocuteur unique dans les régions. En matière de crédit bancaire, le ministère de l'Economie a convoqué le 20 septembre les représentants des entreprises et des banques. Ces dernières ont été incitées à poursuivre leurs efforts en direction des petites entreprises. Surtout, lors de cette réunion, le médiateur du crédit, Gérard Rameix, a remis à Bercy un rapport formulant des propositions en vue d'améliorer le financement des TPE, qui doivent être approfondies au cours des prochains mois. Le Médiateur y préconise notamment de faciliter l'accès aux crédits de trésorerie pour les petites entreprises qui, par manque de financement, n'ont parfois pas d'autre choix que de se mettre à découvert, avec les frais considérables que cela suppose. Une aubaine pour leur banquier. Gérard Rameix propose également de généraliser l'envoi en ligne de dossiers simplifiés pour les demandes de crédits de moins de 25 000 euros. Une solution préconisée par Agnès Bricard : *"Nous avons lancé cette idée dans le but de réduire la charge de travail des banques pour ces petits prêts, et donc de les inciter à les examiner"*.

L'idée est d'ailleurs déjà expérimentée. Depuis cet été, le Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables a en effet signé un accord en ce sens avec le groupe BPCE. Il prévoit la mise en place d'un outil informatique, opérationnel à par-

tir du 15 octobre, qui permettra aux experts-comptables de remplir en ligne les demandes de crédit de moins de 25 000 euros. La banque s'engage, de son côté, à répondre sous 15 jours et à détailler les raisons de son éventuel refus. Un accord similaire vient d'être signé avec LCL. *"Ces accords devraient permettre aux TPE d'accéder au crédit plus facilement, et à un coût moins élevé"*, espère Agnès Bricard. *"Le dossier en ligne permet de gagner du temps pour l'entreprise et la banque. C'est un accord gagnant-gagnant"*, juge Franck Oniga, directeur du marché des professionnels et des PME pour les Banques Populaires. Cependant, pour pouvoir envoyer un tel dossier, l'entreprise doit faire appel à un expert-comptable. En clair, elle doit être obligatoirement accompagnée, dans sa démarche, par un professionnel des chiffres.

Cette initiative des experts-comptables illustre leur volonté à se diversifier dans des activités de conseil, notamment dans la gestion et le financement. Il faut dire que leur monopole en matière de comptabilité est sévèrement menacé par un projet européen qui vise à simplifier les obligations comptables des PME. Une proposition de directive, en discussion depuis un an et demi, prévoit ainsi de simplifier considérablement les comptes annuels des entreprises qui réalisent moins de 500 000 euros de chiffre d'affaires. D'où le risque pour les experts-comptables de devenir beaucoup moins indispensables, et de perdre une partie de leur chiffre d'affaires. Pour faire face à cette menace, la présidente du Conseil de l'Ordre



“Les banques vont-elles continuer de prêter aux entreprises les plus petites, et donc les plus fragiles?”. Bernard Cohen-Hadad, CGPME.

des experts-comptables, Agnès Bricard, est bien décidée à faire de l'accompagnement des PME dans leurs demandes de financement auprès des banques l'une de ses priorités. *“L'expert-comptable est celui qui connaît le mieux l'entreprise. Il en est un peu le médecin généraliste. Or, aujourd'hui, le financement est devenu l'un des principaux enjeux pour les PME. Nous nous devons d'être présents sur ce terrain, pour mieux accompagner les entreprises, et pour améliorer leur accès au financement”*, explique-t-elle. Mais, au-delà des microcrédits, quelle est la valeur ajoutée de l'expert-comptable dans ce domaine ?

Des conseils en or

Il peut, avant tout, aider le chef d'entreprise à mieux préparer son dossier de demande de financement. Car, pour les spécialistes, cela ne fait aucun doute : pour renforcer leurs chances d'obtenir un crédit, les entreprises doivent mieux présenter leurs dossiers à leur banquier. Sans cela, certains projets, établis sur des fonds propres insuffisants, ne tiendraient pas la route. D'autres, montés dans l'urgence, sont mal ficelés. *“Trop souvent, les dossiers contiennent des comptes prévisionnels irréalistes, voire n'en contiennent pas du tout. C'est pourtant un élément indispensable aux yeux du banquier”* déplore Franck Oniga, de Banques Populaires. *“Une entreprise a plus de chances d'obtenir un financement si son projet est clair et sa stratégie bien expliquée. Notamment en termes de retour*

sur investissement”, précise Franck Oniga. D'après lui, les chefs d'entreprises doivent aussi apprendre à mieux communiquer avec leur banquier, en ne se contentant pas d'une visite par an, dans l'urgence, au moment où ils ont besoin d'une facilité de caisse. Or, persuadés de l'intérêt de leur projet et de leur stratégie, les dirigeants de petites structures ne disposent souvent que de très peu de temps pour les présenter, étant seuls à piloter leur

est un gage de confiance. Les experts-comptables appellent cela l'assurance modérée”, observe Franck Oniga, de Banques Populaires.

Cependant, la prestation de l'expert-comptable a un coût, qui peut être rédhibitoire pour certaines entreprises. Certes, pour les petits crédits, le prix de l'expertise devrait être réduit compte tenu de la simplification des dossiers. Mais ses activités de conseil sont facturées à l'acte, en fonction du

“Une entreprise a plus de chances d'obtenir un financement si son projet financier est clair et sa stratégie bien expliquée”

entreprise, sans DRH ni comptables. Et ils ne savent pas toujours s'exprimer en termes financiers avec leur banquier.

Autant de raisons qui plaident en faveur de la présence à ses côtés d'un expert-comptable. *“Connaissant bien les comptes de l'entreprise et son dirigeant, il va, dans un premier temps, pouvoir analyser la pertinence financière de sa demande de financement. Puis, s'il la juge cohérente, l'expert-comptable va ensuite l'aider à bâtir son dossier, en y intégrant des comptes annuels, des tableaux de bord actualisés et des comptes prévisionnels à trois ans qui servent de base à l'investissement. Et, c'est fondamental, il s'engage sur la cohérence des chiffres donnés”*, explique Jean-Marc Jaumouillé, directeur des techniques professionnelles chez Fiducial, cabinet d'expertise-comptable spécialisé dans les TPE-PME. L'expert-comptable peut aussi, si le dirigeant le souhaite, l'accompagner chez son banquier. *“Il*

temps passé. “La limite du rôle de l'expert-comptable est celui de son coût, confirme Bernard Cohen-Hadad, de la CGPME. Les TPE n'ont pas forcément les moyens de payer pour être conseillées en financement.” Et cela vaut-il bien la peine de déboursier 1500 euros en honoraires pour obtenir un crédit de seulement 10000 euros? Autre limite: le dirigeant n'a pas forcément envie de recevoir beaucoup de conseils et de devenir trop dépendant de son expert. Enfin, le conseil en financement n'étant pour l'expert-comptable qu'une activité parmi d'autres, il ne dispose parfois pas d'assez de temps à y consacrer. En outre, comme il n'a pas le droit de démarcher les banquiers, il n'est pas le mieux placé pour connaître les meilleurs interlocuteurs au sein des établissements.

C'est pourquoi certaines PME préfèrent se faire aider, dans leur chasse au financement, par d'autres professionnels. En particulier par les cour-

“Face aux difficultés croissantes que les entreprises rencontrent à obtenir un crédit bancaire, elles doivent faire appel à des modes de financements alternatifs”

peut l'aider à exposer sa stratégie plus clairement en termes de retour sur investissement, et à répondre à des questions financières très techniques”, indique Jacky Lintignat, de KPMG.

Au final, grâce à ses conseils, *“le banquier dispose d'un dossier mieux préparé et mieux présenté, qui lui permet d'avoir une vision à la fois de la situation présente de l'entreprise et de son avenir. Ce qui augmente ses chances d'obtenir son crédit”*, indique Jean-Marc Jaumouillé, de Fiducial. Un avis partagé par certains banquiers : *“L'entreprise a souvent plus de chances d'obtenir son financement quand elle recourt à un expert-comptable, car le dossier est plus clair. En outre, l'engagement de l'expert sur les chiffres donnés*

tiers en crédit d'entreprise, qui font du démarchage auprès des banques leur principale valeur ajoutée.

Les courtiers, sélectifs et bon marché

Bien que relativement nouvelle et peu connue en France, cette profession se développe. Il faut dire que les difficultés rencontrées par les PME lui offrent de belles opportunités. Jean-Philippe Deltour, fondateur de Creditrelax en 2005, a été l'un des pionniers du secteur. *“Pour accroître ses chances d'obtenir un crédit, l'entreprise a intérêt à avoir au moins deux banques, afin de faire jouer la concurrence”*, conseille-t-il. *“Cependant, le chef d'une*

petite entreprise n'a pas toujours le temps de rencontrer plusieurs banques et d'effectuer toutes les démarches que cela impose. Aussi sommes-nous là pour l'accompagner. Le rôle du courtier est de conseiller et de rechercher un financement aux meilleures conditions pour l'entreprise", explique Jean-Philippe Deltour, qui travaille essentiellement pour des entreprises de 1 à 50 personnes.

La demande de l'entreprise doit d'abord être retenue par le courtier. Celui-ci, qui n'est rémunéré qu'une fois le crédit décroché, sélectionne les projets qui ont le plus de chances d'aboutir. Soit environ un sur quatre chez **Creditrelax**. "Nous aidons ensuite le dirigeant à construire son dossier de financement, afin qu'il soit cohérent et de qualité. Puis nous le transmettons aux personnes décisionnaires au sein de plusieurs établissements bancaires, ce qui est fondamental pour obtenir une réponse rapide et un meilleur crédit. Et nous n'hésitons pas à les relancer pour négocier. Tout cela peut prendre du temps, c'est un métier à part entière", explique le dirigeant.

Le fonctionnement est similaire chez In&Fi Crédits Pro, un acteur plus récent sur ce marché, qui compte aussi des entreprises telles Accès Crédits Pro. "Une fois qu'une entreprise s'est vue sélectionnée, et que son dossier a été ficelé, nous interrogeons toujours trois banques, et l'on retient la meilleure offre pour le client", explique Pascal Beuvelet, fondateur du groupe In&Fi. "En passant par un courtier, l'entreprise augmente ses chances d'obtenir son financement, car son dossier est bien présenté et défendu", conclut Jean-Philippe Deltour, de Creditrelax. Au final, sur les 250 dossiers présentés en moyenne chaque année par Creditrelax, 85 % obtiennent un financement. In&Fi Crédits Pro affiche un résultat similaire. Autre avantage pour l'entreprise : la commission du courtier est comprise entre 1 % et 2 % du montant du crédit, et n'est versée que lorsqu'il est obtenu. En contrepartie, les courtiers seront plus enclins à accepter de travailler pour des crédits importants, et négligeront les petites sommes.

En outre, puisque les courtiers ne retiennent que les meilleurs dossiers, quel sort les autres peuvent-ils espérer ? "Face aux difficultés croissantes que les entreprises rencontrent à obtenir un crédit bancaire, elles doivent faire appel à des modes de financements alternatifs", estime Bernard Cohen-Hadad, de la CGPME. Le recours au capital-investissement en est un. "Mais il faudrait des petits tickets adaptés pour les PME", ajoute-t-il. En clair, il faudrait que les fonds, qui investissent à coup de millions d'euros, puissent verser des montants plus faibles. "Le financement des PME par le marché boursier est une autre solution, mais il doit être repensé." Conçu avant tout pour les grandes entreprises, le marché boursier français est souvent trop coûteux et contraignant pour les petites et moyennes entreprises. D'ici novembre, un rapport sur les moyens d'a-



"Le financement est devenu l'un des principaux enjeux de la PME". Agnès Bricard, Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables.

méliorer le financement des PME par les marchés, rédigé par le Médiateur du crédit Gérard Rameix, et Thierry Giami, président de l'Observatoire du financement des entreprises par le marché, doit être remis à Bercy. Mais, seules les grosses PME, qui valent plus de 2,5 millions d'euros seront in fine concernées par leurs propositions. ■

3 questions à

Jean-Bernard Cappelier, rapporteur général du 66^e Congrès de l'Ordre des experts-comptables

“L'accès des TPE au financement est bien plus difficile que pour les PME”

Pourquoi le congrès a-t-il choisi la TPE comme thème central ?

Les TPE représentent le cœur de la clientèle des experts-comptables. Sur les 10 à 11 milliards d'euros que réalise la profession chaque année, 6 milliards d'euros le sont grâce à elles. La France compte pas moins de 3 millions de très petites entités (TPE). Il s'agit d'un secteur très hétérogène, comprenant aussi bien des artisans-boulangers que des associations loi 1901.

Les TPE connaissent-elles des problématiques spécifiques par rapport aux PME ?

L'expert-comptable joue un rôle très particulier auprès des TPE, que l'on pourrait comparer à celui d'un chef d'orchestre. Il aide le chef d'entreprise tant en matière de droit social et fiscal,

tableaux de bord et des comptes prévisionnels, pour mieux l'accompagner dans sa demande de financement auprès de son banquier. Pour cela, il doit l'aider à calculer le retour sur investissement de son projet, en tenant compte des spécificités de son secteur. En clair, l'expert-comptable intervient bien plus dans une TPE que dans une PME. Il est un peu le copilote de l'entreprise.

Comment l'expert-comptable peut-il mieux aider les TPE ?

Le but de notre Congrès, qui va réunir 4 000 experts-comptables, est justement de dynamiser leurs outils à destination des TPE. Nous organiserons des ateliers qui porteront sur les tableaux de bord, la comptabilité de trésorerie et le “full service” (ndlr, service complet que les experts-

“L'expert-comptable intervient bien plus dans une TPE que dans une PME. Il est un peu le copilote de l'entreprise”

que de comptabilité ou de financement. Quand l'entreprise souhaite créer des emplois, il doit pouvoir la conseiller sur les aides qu'elle pourrait obtenir et sur les différents types de contrats de travail à sa disposition. Il doit la relancer sur le paiement de la TVA et des salaires. L'accès des TPE au financement étant plus difficile encore que pour les PME, il doit, là encore, être à ses côtés au quotidien. Au-delà de la tenue de ses comptes annuels, il doit pouvoir lui fournir des

comptables proposent aux entreprises, de l'administratif à la trésorerie), qui suscitent beaucoup d'intérêt. Nous proposons également des ateliers très pratiques, dont bien sûr un sur le montage d'un dossier pour obtenir un crédit auprès d'une banque.

**Marseille, du 13 au 15 octobre.*

N.H.

CHIFFRES REVELATEURS

Les TPE manquent de crédit

En France, le crédit aux TPE représente plus des deux tiers (**64 %**) du crédit aux PME (*source: Banque de France*). Ces chiffres tiennent désormais compte des crédits de moins de **25 000 €**.

Les TPE représentent plus de **80 %** des dossiers remis à la Médiation du crédit.

Sigles & acronymes

CGPME (Confédération générale du patronat des petites et moyennes entreprises).