



## enquêtes

FINANCE

### Crédit

# QUE SE PASSE-T-IL DANS LA TÊTE DE VOTRE BANQUIER ?

Face au décrochage des marchés, les entreprises doivent répondre à des conditions toujours plus rigoureuses pour être financées. Souvent sans comprendre les raisons de leurs interlocuteurs.

PAR ARNAUD DUMAS

**N**on, le « credit crunch » n'aura pas lieu ! À écouter les responsables des principales banques, les vannes du crédit sont encore ouvertes aux entreprises, même petites et moyennes. « Nos encours continuent de progresser, mais de plus en plus lentement, reconnaît Anne Bucheli, la directrice du marché des entreprises de la Société générale. La demande des entreprises s'affaiblit du fait du manque de perspectives de croissance. » Pourtant, de leur côté, beaucoup de chefs d'entreprise sentent les relations se tendre. « Il y a un certain paradoxe, s'étonne Bernard Cohen-Hadad, le président de la commission de financement des entreprises de la CGPME. Les banques disent soutenir l'économie, et en même temps, selon notre baromètre, 33 % des PME restreignent leurs investissements en raison de difficulté d'accès au crédit. »

Pour renforcer son outil de production, Sealock devra attendre.



Cette contradiction apparente s'explique par le double effet du ralentissement de l'économie et par l'application de règles prudentielles plus strictes imposées dorénavant aux banques. « Sur tous les dossiers de crédit, nous challengeons les business plans, confie ainsi Marc Boutin, le directeur du marché des entreprises de HSBC. Nous n'avons pas changé de méthode, mais le manque de visibilité sur les prochains mois, à la fois pour les entreprises et pour les banques, peut se traduire par des discussions plus longues. »

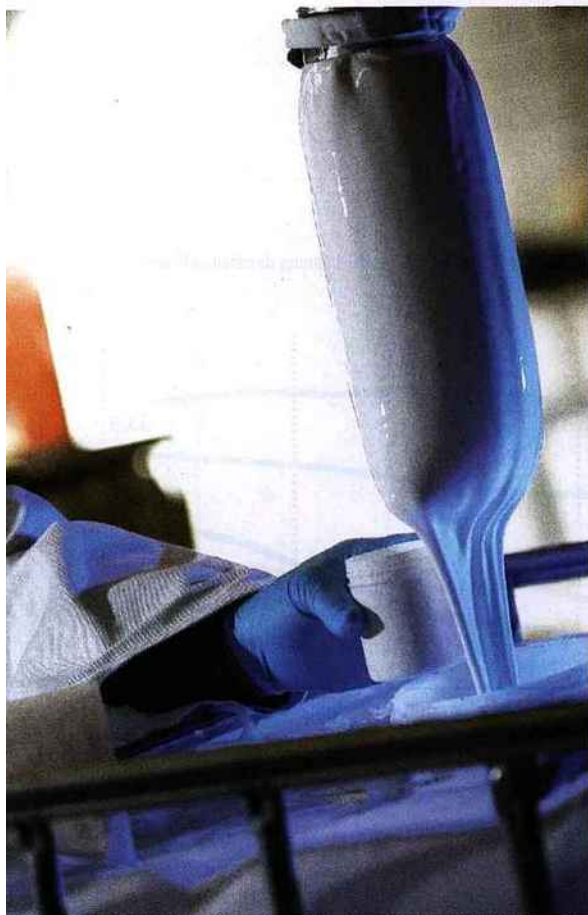
### S'armer de patience

Les contraintes pesant sur les banques sont réelles et réorientent la relation qu'elles ont avec leur client. En clair, l'argent facile des années d'avant la crise de 2008 semble révolu. Les règles de Bâle III obligent les banques à augmenter leur niveau de fonds propres en fonction des risques pris sur leurs encours de crédit. Si la liquidité demeure accessible, la vigilance est donc de mise. Une vigilance parfois mal vécue par les chefs d'entreprise. « On ressent un allongement des délais d'obtention des crédits, remarque ainsi Stéphane Kirsch, l'associé fondateur de CréditRelax, un courtier en crédit bancaire spécialisé dans les PME. Notre taux d'acceptation par les banques demeure élevé, à 75 %. Mais nous intervenons sur des demandes de crédit supérieures à 100 000 euros et toutes passent en comité de crédit. Cela nécessite quinze jours au minimum... Il y a

### POUR RESTER EN BON TERME

- **Blinder son business plan** Un projet bien ficelé et bien présenté peut séduire le plus réticent des banquiers. À condition de présenter des projections de résultats réalistes, en ligne avec l'activité passée de l'entreprise.
- **Ajuster sa demande de crédit** En période de crise, mieux vaut recentrer ses investissements sur le strict nécessaire, sans prendre de risque exagéré. La proportion de l'apport devra être plus élevée qu'en temps normal.
- **Voler régulièrement son banquier** Quand cela va mal, il vaut mieux jouer franc jeu avec sa banque. Et envisager avec elle les solutions pour améliorer la situation avant qu'elle ne se détériore trop.
- **Multiplier les banquiers** Avoir plusieurs banquiers, cela permet de faire jouer la concurrence et de répartir les risques. Si l'un ne prête pas, un autre le fera peut-être...

SAMUEL DHOYE



## « J'ai dû repousser un investissement de 500 000 euros »

**JEAN-MARC BARKI,**  
président de Sealock

« Nous avons repoussé notre phase d'investissement. Nous devons acquérir une machine de 500 000 euros pour renforcer la production, mais je préfère laisser une année s'écouler... Je prendrai la décision en juin. Il faut retrouver confiance dans l'économie. Notre chiffre d'affaires restera stable en 2012, à 4,9 millions d'euros, parce que nous avons dû gérer

le cas de clients difficiles ou en dépôt de bilan. On voit quelques dérapages : des clients ont du mal à payer à temps. Alors que la loi de modernisation de l'économie avait fait beaucoup de bien aux délais de paiement, le crédit interentreprises se redéveloppe. Cela sera le cas tant que les banques ne prendront pas le relais sur le financement à court terme. En ce moment, les taux d'intérêt sur les découverts sont prohibitifs. » ■

un an, cela allait beaucoup plus vite. » Surtout, il est obligé de solliciter sept ou huit banques pour obtenir un crédit pour l'un de ses clients, quand il n'en voyait que trois ou quatre il y a encore un an.

L'effort des banques a en effet porté sur les faibles montants, notamment sous l'impulsion du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables. Celui-ci a négocié avec des réseaux bancaires (Banque populaire, LCL et Crédit du Nord) un accord visant à simplifier la demande de financement. L'expert-comptable remplit le dossier en ligne avec son client et rassemble les pièces nécessaires qu'il envoie à la banque. Les établissements signataires de ce texte se sont engagés à répondre dans les 48 heures. BNP Paribas va même plus loin et dit pouvoir apporter une réponse immédiatement pour toute demande en ligne inférieure à 25 000 euros.



**« Nos encours progressent, mais de plus en plus lentement. La demande des entreprises s'affaiblit du fait du manque de perspectives de croissance. »**

Anne Buchell, directrice du marché des entreprises de la Société générale

Pour les montants plus élevés, un autre facteur de tension apparaît. « Les banquiers réclament de plus en plus de garanties ou de justificatifs pour se sécuriser », remarque Bernard Cohen-Hadad, de la CGPME. Plus l'environnement économique se dégrade, plus les entreprises sont fragilisées... Et plus les banques se font tatillonnes. Elles gardent l'œil rivé sur leur niveau de risque, calculé en fonction de la situation financière de leurs clients, et mettent en place les pare-feu nécessaires pour le maintenir à des niveaux acceptables. Le recours aux organismes de caution mutuelle, comme Oséo ou la Siagi - la société de caution mutuelle de l'artisanat et des activités de proximité - qui garantissent un prêt moyennant une commission, est de plus en plus fréquent. Avec pour effet, là encore, d'allonger un peu les délais, le temps que l'organisme prenne sa décision. D'autres formes d'assurances permettent aussi de sécuriser un financement, telles les garanties sur les biens immobiliers de la société.

### Renforcer les garanties

Étienne Bernard, le PDG de Bernard Controls, un industriel spécialisé dans la production de servomoteurs électriques, a travaillé sur le moyen de renforcer les garanties sur les biens immobiliers. Au travers du comité TPE-PME-ETI du Medef dont il est président, il a trouvé comment faire. Il a ensuite adressé au gouvernement une note intitulée « Les propositions pour la compétitivité des TPE, PME et ETI. »

Étienne Bernard estime qu'il « est important de modifier l'environnement de l'entreprise pour lui permettre d'accéder plus facilement au crédit. Il faut notamment permettre aux dirigeants d'isoler de manière plus efficace un bien immobilier pour l'apporter en garantie à sa banque. Pour cela, il faut supprimer le privilège du Trésor. » En cas de faillite d'une entreprise, ce dispositif donne à l'État la priorité pour le remboursement de ses créances. Les entreprises privées, dont les banques, ne passent qu'après et se partagent les restes... Selon Étienne Bernard, cette règle amoindrit la portée de la garantie sur les biens immobiliers vis-à-vis des banques. Et réduit, par conséquent, la capacité d'emprunt de l'entreprise.

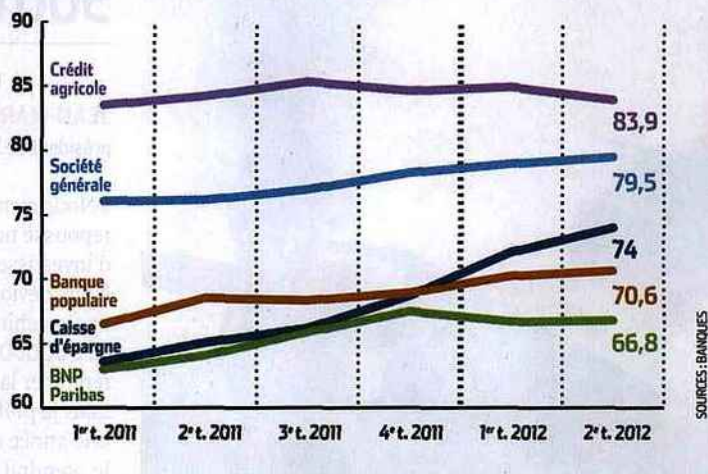
La course à la sécurité vaut aussi pour le financement de la trésorerie des PME. Dans le cas des crédits à court terme, les banques optent plutôt pour des produits qui incluent la garantie. Affacturage, cession Dailly ou escompte commercial, trois mécanismes proches dont le principe repose sur une avance de la banque sur les factures des clients font leur retour en force avec la crise. « Les banquiers préfèrent proposer ces dispositifs plutôt qu'un crédit de trésorerie classique car, en contrepartie, on détient une garantie sur les créances commerciales », confie Isabelle Brouté, la directrice du marché des entreprises de la Caisse d'épargne, qui affiche 6% de croissance en 2012 sur l'affacturage. Pour le chef d'entreprise, en revanche, cela se traduit par des coûts supplémentaires, la cession de créance étant, en général, plus chère qu'un crédit classique.

### Partager les risques

Malgré l'augmentation du nombre de garanties demandées, les banques osent de moins en moins rester le seul interlocuteur d'une PME. Lorsqu'elles estiment la somme demandée trop importante, elles ont tendance à demander l'intervention d'un autre établissement financier. Pour partager le risque. Et plus seulement pour les grosses sommes. « Le marché du crédit syndiqué est plutôt réservé aux entreprises moyennes et grandes, mais nous nous efforçons de le faire descendre en taille », confie Marc Boutin. Stéphane Kirsch a pu s'en rendre compte cette année, lorsqu'il a dû demander un financement de 1 million d'euros, dont un tiers en apport personnel, pour le projet d'un de ses clients. Les banques visitées ont demandé à syndiquer le crédit. « C'est la première fois que l'on me demande un pool bancaire pour 1 million, s'exclame le courtier. Jusqu'à maintenant, les banques l'exigeaient plutôt à partir de 2 ou 3 millions. » Les banques, qui mettaient un

## LES ENCOURS BANCAIRES

Évolution des encours de crédit aux entreprises des banques de détail en France (en milliards d'euros)



point d'honneur à financer 100% des crédits d'une entreprise avant la crise, revoient leurs prétentions à la baisse.

Ces nouvelles contraintes qui pèsent sur la relation bancaire ne laissent toutefois pas le chef d'entreprise démuni. Il garde un effet de levier de taille dans la négociation de son financement. Pour respecter leurs nouveaux ratios de fonds propres, suite à la réglementation de Bâle III, les banques doivent engranger le maximum de dépôts des entreprises pour pouvoir octroyer du crédit. « Notre volonté est d'avoir une relation durable, la plus globale possible avec notre client, résume Anne Bucheli, de la Société générale. Nous attendons donc qu'il nous confie également des flux financiers. »

### Valoriser la gestion du patrimoine personnel

Et pour capter ces flux, les banques n'hésitent à se faire la guerre commerciale, en proposant des rémunérations attractives en fonction de la richesse de leur client. C'est le moment de faire jouer la concurrence... D'autant que les banques n'ont pas l'œil que sur le porte-monnaie des entreprises. Elles s'intéressent également à celui des dirigeants. La gestion du patrimoine privé du chef d'entreprise devient donc un enjeu crucial. À tel point que BNP Paribas a créé des structures dédiées à cette clientèle. En quelques mois, une soixantaine de maisons des entrepreneurs ont vu le jour en régions. La banque propose au chef d'entreprise de faire d'une pierre deux coups : elle s'occupe de ses finances professionnelles et personnelles.

C'est donc à un nouvel environnement bancaire que les PME doivent s'adapter. Plus strict, plus tendu, il les pousse surtout à professionnaliser la gestion de leurs financements, en s'astreignant à une relation plus régulière avec leurs banquiers. ■

**« Le marché du crédit syndiqué est plutôt réservé aux entreprises moyennes et grandes. Nous nous efforçons de le faire descendre en taille. »**

Marc Boutin, directeur du marché des entreprises de HSBC



D.R.