

**Conférence du 27 Avril 2015**

## **LES BANQUES ET LES DEMANDES DE CREDIT / VRAIES OU FAUSSES DIFFICULTES**

---

La séance est introduite par Jean-Roger Régnier, vice-président de la CCI de Lyon. Il rappelle que la CCI a pour mission d'accompagner les entreprises depuis la création jusqu'à la transmission. En particulier, la CCI a des modules de formation et des dispositifs d'accompagnement par des conseils en financement. Elle a aussi un rôle d'innovation, par exemple pour la plateforme de crowdfunding. Un autre exemple est le dispositif de place d'échange, dans un objectif de capitalisme de patience et de proximité. Nous faisons en sorte de répondre à la demande des entreprises, avec une mise en réseau pour aider les entreprises à répondre aux problèmes de financement. La séance de ce soir va porter sur une réflexion relative aux demandes de crédit faites aux banquiers sur la place de Lyon.

Le Président Yves Minssieux positionne la problématique du débat de ce jour, en partenariat avec Lyon Place Financière et Tertiaire. Il constate qu'il y a une réelle convergence d'intérêt entre les banquiers et les entreprises, mais qu'il y a une rumeur persistante sur le fait que les banquiers ne sont pas toujours au rendez-vous lors des demandes de crédits. Cette rumeur est contredite par les chiffres, puisqu'il y a eu 13 % d'augmentation des soutiens aux entreprises en volume financier l'an dernier. Il faut donc comprendre les clés d'une relation équilibrée et expliquer les bonnes pratiques. Il faut aussi rappeler que le cœur du métier de banquier est la mesure du risque, en évoquant les clés de lecture d'un dossier et la notation, ainsi que les garanties en tant qu'amortisseur du risque. En matière de crédit, on ne peut pas englober crédit de trésorerie et crédits d'investissements. Les banques doivent aujourd'hui faire face à une complexité croissante de l'environnement économique des entreprises, avec une productivité accrue et une forte pression concurrentielle. Les banquiers ne disent pas souvent non et n'aime pas dire non, mais ils le font quand même dans plusieurs cas, notamment quand le chef d'entreprise n'a pas anticipé les besoins ou ne sait pas quel type de financement retenir :

- Doute sur les capacités de remboursement.
- Dossiers mal adaptés, notamment sur le montant et la durée des prêts, mais les chefs d'entreprise sont de mieux en mieux éduqués sur ces questions.
- Financement des pertes. N'oublions pas que la banque peut être poursuivie pour soutien abusif.
- Difficulté pour apprécier la nature des difficultés : conjoncturelles ou structurelles ? Présence de ruptures de marché ou de rupture technologique.
- Recours excessif au factoring, au risque de perdre toute capacité ultérieure de découvert.

Au cours de ce débat, nous parlerons ainsi de la relation entre banques et entreprise et de la question de la confiance.

### 1) Exposé de Bernard Buisson, Président du Comité Régional des Banques

Le métier de banquier consiste à collecter de l'argent de nos clients, puis à faire des prêts. Il faut prendre en compte le poids des assurances vie et des OPCVM. Les avantages fiscaux de ce comportement d'épargne entraînent une augmentation de ces fonds. La crise financière de 2008 nous a appris que les banques pouvaient mourir du fait d'un risque de liquidité. Cette

crise aurait pu entraîner une baisse des crédits. Par ailleurs, la réglementation a entraîné des nouvelles contraintes. Toutefois, la croissance des en-cours a été supérieure à la croissance du PIB au cours des dernières années. Le risque existe de ne pas être remboursé, ce qui nécessite que la grande majorité des autres crédits soient honorés. Il faut donc que les banques comprennent le marché sur lequel les entreprises évoluent. Il faut aussi comprendre les forces de l'emprunteur sur le marché. Les dirigeants sont considérés comme un facteur-clé de succès, comme la cohérence du projet pour l'entreprise. Le secteur bancaire a sans doute des progrès à faire pour mieux financer l'innovation. On prend en compte la transparence. On a fait l'erreur de laisser croire que le métier de banquier était en train de se banaliser. Il y a un vrai métier pour comprendre l'histoire de l'entreprise et la capacité de l'entreprise à rembourser un crédit. Il faut aussi instaurer un climat de confiance entre les entreprises et les banquiers. Cela prend du temps, et il faut bâtir cette relation par la transparence. Les dirigeants doivent comprendre que l'on ne ment pas à son banquier comme à son médecin. La transparence est nécessaire pour comprendre si la difficulté est conjoncturelle ou structurelle. Si on sait que la difficulté est structurelle, jamais un crédit d'investissement ne va être une solution pour une entreprise qui perd son marché. Il faut donc aller voir son banquier en amont. Les banquiers historiques sont les premiers financeurs, et les entreprises ont tout intérêt à rester fidèles à leur banquier sur un projet risqué. Il faut aussi une force d'écoute et une force de conviction des deux côtés.. Les études les plus récentes montrent que 93 % des entreprises qui ont sollicité un crédit l'ont obtenu. L'important, c'est la qualité financière de l'emprunteur. Quand on demande la caution des dirigeants, c'est qu'on a quelques doutes. Le pire, c'est de se rendre compte qu'un crédit de trésorerie finance un déficit d'exploitation.

## 2) Exposé d'Arnaud Perlongue ( BPI France)

Je suis fier et heureux d'être banquier, car on aide les entrepreneurs à réaliser leurs rêves. Un pays ne peut se développer que s'il a un système bancaire puissant. La banque est un intermédiaire qui prend le risque du financement. En France, on a la chance d'avoir des banques puissantes. Une grande partie des financements en France se fait par le crédit, ce qui nécessite la confiance. Le crédit est un support associé au risque de financement, mais il est peu associé à la réussite de la banque, puisque la marge bancaire est très faible en France. Un million d'Euros prêtés sur 7 ans, cela rapporte en moyenne 6000 Euros à la banque. Les banques doivent toutes tenir compte d'un triangle pour accorder des crédits : le risque, la garantie, et la marge. Compte tenu de la compétition, le marché ne permet plus de rémunérer correctement le risque. L'amortisseur est donc la garantie. A BPI France, on essaie d'apporter des fonds publics au départ, en essayant ensuite de passer le relais aux banques. Les solutions existent, mais il faut développer l'accompagnement, avec la place des CCI et des réseaux de dispositifs

## 3) Intervention de Bruno Lacroix

Toute entreprise a besoin de son banquier. Il y a besoin de la confiance entre la banque et l'entreprise. Cela se construit progressivement dans le temps. Le dirigeant doit montrer ses projets et montrer qu'il sait rebondir sur des échecs. La vie d'une entreprise n'est pas un long fleuve tranquille. On a connu des turbulences et on a été suivi par tous nos banquiers, sauf un, mais tous les banquier ne sont pas faits pour vous, et vous n'êtes pas faits pour tous les banquiers. Au moment des états généraux de l'industrie, on a constaté que l'offre de financement était abondante, mais que les entreprises avaient du mal à s'y retrouver dans ce maquis. On a donc créé une plateforme avec la BDF, la fédération des banques, l'ordre des

experts-comptables, etc. On a défini des thématiques pour aider les chefs d'entreprise à s'y retrouver : innovation, création, international, reprise-transmission, reprise par les salariés, croissance externe, etc. : pour chaque thématique, on a trouvé un référent qui se met à jour des nouveautés. Par exemple BPI France pour l'innovation et on a ainsi une mise à jour des offres de financement. On a voulu être plus qu'un catalogue. On a incorporé une dimension pédagogique pour les dirigeants, par exemple sur la notation Banque de France et du banquier. Même un directeur financier ne peut connaître les 130 offres de financement qui existent sur la région. Quand on boucle une nouvelle présentation pour le haut de bilan, ce ne sont pas les mêmes types de financement selon les stades de la vie de l'entreprise et le type d'entreprise. Une des grandes forces, c'est de présenter chaque financement sous forme de fiches, en indiquant les opérateurs de la région sur [www: hubfi.fr](http://www.hubfi.fr) . On a 4 à 5000 visiteurs par mois, dont la moitié venant de la région.

#### 4) Intervention de Michel Thomas

Il faut prendre en compte des besoins de financement différenciés selon que l'on vise une croissance externe ou une croissance interne. Une majorité d'entreprises cherche une croissance organique interne. L'un des avantages des augmentations de capital dans les deux cas est qu'il n'y a pas de cautionnement ou de mise en garantie, comme dans le cas des emprunts. La plus grosse difficulté, c'est la sous-capitalisation. Si ce problème n'est pas réglé au départ, le crédit n'est pas fait pour cela. Le crédit n'est pas fait pour financier la création. Il y a aussi des seuils de croissance qui créent des difficultés. Il faut aussi parler des cas où le développement se passe mal ou que l'entreprise dépend de facilités de caisse. Quand un banquier a prêté de l'argent, et que ça explose d'un coup, on l'accuse de soutien abusif et d'être compromis dans la déconfiture de l'entreprise. Au tribunal de commerce, on voit intervenir les banques : quand une banque a consenti un crédit pour un projet et que l'entreprise va mal, on voit arriver le banquier qui va appeler la caution en garantie. Quand il y a une procédure de conciliation, avec un accord confidentiel pour sortir de la difficulté, cela marche dans 70 % des cas. L'entreprise doit montrer qu'elle sait d'où viennent ces difficultés et comment s'en sortir et ne doit jamais raconter d'histoires à son banquier ni à son commissaire aux comptes. Le troisième cas, c'est le redressement judiciaire ou la sauvegarde: dans ce dernier cas, le banquier va évidemment être frileux, mais il va parfois soutenir dans la période de 6 mois ou un an.

#### 5) Débat

*Y Minssieux: expliquez les cas où vous répondez de façon négative aux demandes de crédit ?*

Bernard Buisson: les études les plus récentes montrent que 93 % des entreprises qui ont sollicité un crédit l'ont obtenu. L'important, c'est la qualité financière de l'emprunteur. Quand on demande la caution des dirigeants, c'est qu'on a quelques doutes. Le pire, c'est de se rendre compte qu'un crédit de trésorerie finance un déficit d'exploitation.

*Question d'Yves Minssieux: on reproche aux banquiers des changements d'interlocuteurs.*

Bernard: je ne sais pas ce qu'est un comité de crédit. On fait un métier de relation entre personnes. Je demande aux collaborateurs de dire clairement en direct pourquoi on dit non à un projet. Il faut expliquer. Quand on fait un métier d'accompagnement global, le changement

d'interlocuteur tous les cinq ans, c'est très bien. En revanche, il n'est pas normal que le dirigeant doive tout raconter à nouveau. Il y a donc des progrès à faire quand on change d'interlocuteur. Il faut aussi mieux former les banquiers à l'approche sectorielle: pouvoir poser les bonnes questions au dirigeant. Par ailleurs, il faut une approche dans la durée, et faire un bon bout de chemin ensemble. Si un dirigeant part pour un écart de taux très faible, le banquier a une mémoire.

*Question d'Y Minssieux: expliquez les cas où vous répondez de façon négative aux demandes de crédit ?*

A Perlongue: quand on explique à un dirigeant que le recours aux crédits est trop important : on lui dit qu' il faut ré-équilibrer les moyens de financement. La caution personnelle est un vrai sujet. BPI France propose les garanties publiques, pour rendre le crédit possible. Notre rôle est de rééquilibrer le montage. Dans un monde qui va de plus en plus vite, il y a nécessité d'autres sources de financement que le crédit.

*Question sur les moyens de financement via le digital : tentation du crowdfunding , la banque internet, le factoring, etc?*

Bernard Buisson: Le digital est une vraie rupture pour le secteur bancaire, même si cela concerne d'abord des particuliers. Cela touche même les crédits immobiliers et l'assurance-vie. La banque de détail en France doit réussir sa mutation. Il faut regarder avec intérêt l'innovation du crowdfunding. Il y a des solutions alternatives qui se développent. La désintermédiation a concerné d'abord les ETI. Il y a maintenant des fonds qui peuvent être des compléments par rapport au secteur bancaire. Le taux moyen des crédits est en ce moment de 1,98 %. Les taux levés dans le crowdfunding sont de 8 %. On ne peut pas aller contre les évolutions. Il faut savoir conseiller les entreprises clientes: on accompagne les entreprises dans ce cas, et on oriente alors davantage les crédits vers les PME et les TPE.

*Y Minssieux: on reproche aux banquiers des changements d'interlocuteurs.*

-Bernard Buisson: On fait un métier de relation entre personnes. Je demande aux collaborateurs de dire clairement en direct pourquoi on dit non à un projet. On a besoin d'une meilleure connaissance réciproque de nos métiers, et le banquier a le même intérêt que l'entreprise si elle se développe. Quand on fait un métier d'accompagnement global, le changement d'interlocuteur tous les cinq ans, c'est très bien. En revanche, il n'est pas normal que le dirigeant doive tout raconter à nouveau. Il y a donc des progrès à faire quand on change d'interlocuteur. Il faut aussi mieux former les banquiers à l'approche sectorielle: pouvoir poser les bonnes questions au dirigeant. Par ailleurs, il faut une approche dans la durée, et faire un bon bout de chemin ensemble. Si un dirigeant part pour un écart de taux très faible, le banquier a une mémoire.

-Arnaud Perlongue: il y a la proximité, et on doit au chef d'entreprise un temps d'écoute. Les chefs d'entreprise ont aussi des produits simples. Cette simplicité, on la doit, sans des contrats de 70 pages en anglais.

*Question : Comment les banques classiques peuvent mieux aider à financer la création et l'innovation ?*

Arnaud Perlongue: dans un réseau bancaire, il y a une difficulté à irriguer l'ensemble de l'offre. Un chargé de clientèle particulier a en gamme 150 produits. La création, c'est un segment sur lequel il faut une spécialisation.

Bernard Buisson: il faut une force d'écoute et une force de conviction des deux côtés. A BPI France, on essaie d'apporter des fonds publics au départ, en passant ensuite le relais aux banques. Les solutions existent, mais il faut développer l'accompagnement, avec la place des CCI et des réseaux de dispositifs.

*Question : les entreprises se plaignent des changements d'interlocuteurs excessifs*

Bernard Buisson: on a aussi un problème avec la volonté de carrière des jeunes. Par ailleurs, les besoins des clients évoluent : ils veulent une réponse rapide aux courriels envoyés dans le week-end depuis leur téléphone portable.

*Question : quel est l'impact des fonds d'investissement pour faciliter ensuite le crédit bancaire ?*

Arnaud Perlongue: le financement par les fonds propres est vertueux. Le financement par le haut de bilan permet de lever de la dette.

*Question d'un directeur financier : j'ai le sentiment qu'il faut aussi améliorer la transparence de la part des banquiers, par exemple en ce qui concerne la notation des entreprises. On manque de dialogue là dessus.*

Bernard Buisson: oui, on se rejoint sur le besoin de communication réciproque. Je lis toutes les réclamations. On n'a pas assez formé les exploitants sur la facturation. Il faut expliquer la tarification de nos services, ligne à ligne, ou pourquoi on ne suit pas des projets. Les chefs d'entreprise doivent connaître la notation de la Banque de France.

*Question : En France, on a des taux d'intérêt très bas, mais en Allemagne, ils sont plus élevés de 1 % Comment l'expliquez vous ?*

Bernard Buisson : il y a des éléments de concurrence qui sont différents. La concurrence joue pleinement en France.

Arnaud Perlongue: des marges un peu plus importantes permettraient un taux d'acceptation un peu plus élevé. Certains risques ne trouvent pas leur financement.