



il y a plus de volume prêté, mais les PME rencontrent des difficultés réelles à trouver du financement par la dette », note Jean L'Homme, à la tête de l'activité droit du financement chez Fidal.

DES DEMANDES DE CRÉDIT PLUS NORMÉES

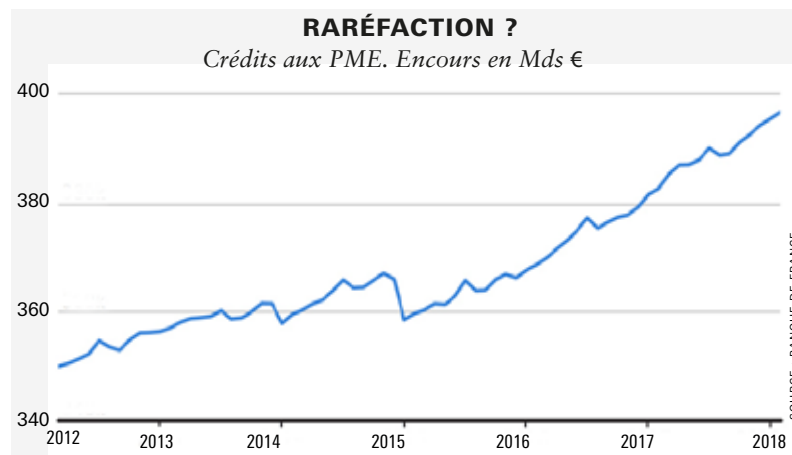
La demande de crédit est de moins en moins artisanale. « Les dirigeants de PME se voient de plus en plus demander des éléments étayés sur l'entreprise (situation intermédiaire, balance clients...) et sur le projet (prévisionnels en relation avec les facteurs extérieurs...), note Fabrice Pesin, le médiateur national du crédit. En outre, certaines banques accordent de l'importance aux tableaux de bord de suivi de trésorerie au mois le mois, trop rarement mis en place au niveau des petites entreprises. » Avec des taux d'intérêt bas, les marges sur le crédit aux PME se contractent. Mais c'est surtout Bâle 3 qui donne le ton. « Même si chaque banque possède sa propre façon de travailler, les comités de crédit ont pris une importance croissante dans la décision d'octroi, notamment

parce que les règles prudentielles encadrent fortement les délégations, note Fabrice Pesin. Passé le plafond de délégation, le dossier n'est plus finalisé en agence, où le dirigeant pouvait argumenter directement auprès d'un chargé de clientèle qui l'avait accompagné pendant des années. »

C'est la fin de la relation de terrain avec un chargé de clientèle qui suit l'entreprise sur la durée. « Le turnover des chargés de clientèle est souvent évoqué par les dirigeants et il est mal ressenti », note Fabrice Pesin. Non seulement le turnover fait que ces professionnels restent deux à trois ans à leur poste, mais les banques ferment aussi de plus en plus d'agences. Les annonces se succèdent : la Société Générale fermera 300 agences d'ici à 2020; BNP Paribas, 200; BPCE, 400; LCL entre 250 et 280... « Les déjeuners avec son banquier appartenaient au passé, témoigne Fabrice Pesin. Il faut aujourd'hui réinventer la relation entre la banque et les petites entreprises. »

DES MONTAGES FINANCIERS PLUS ÉLABORÉS

A la complexification des dossiers évoquée précédemment s'ajoute celle des montages financiers eux-mêmes. Les banques décident de plus en plus

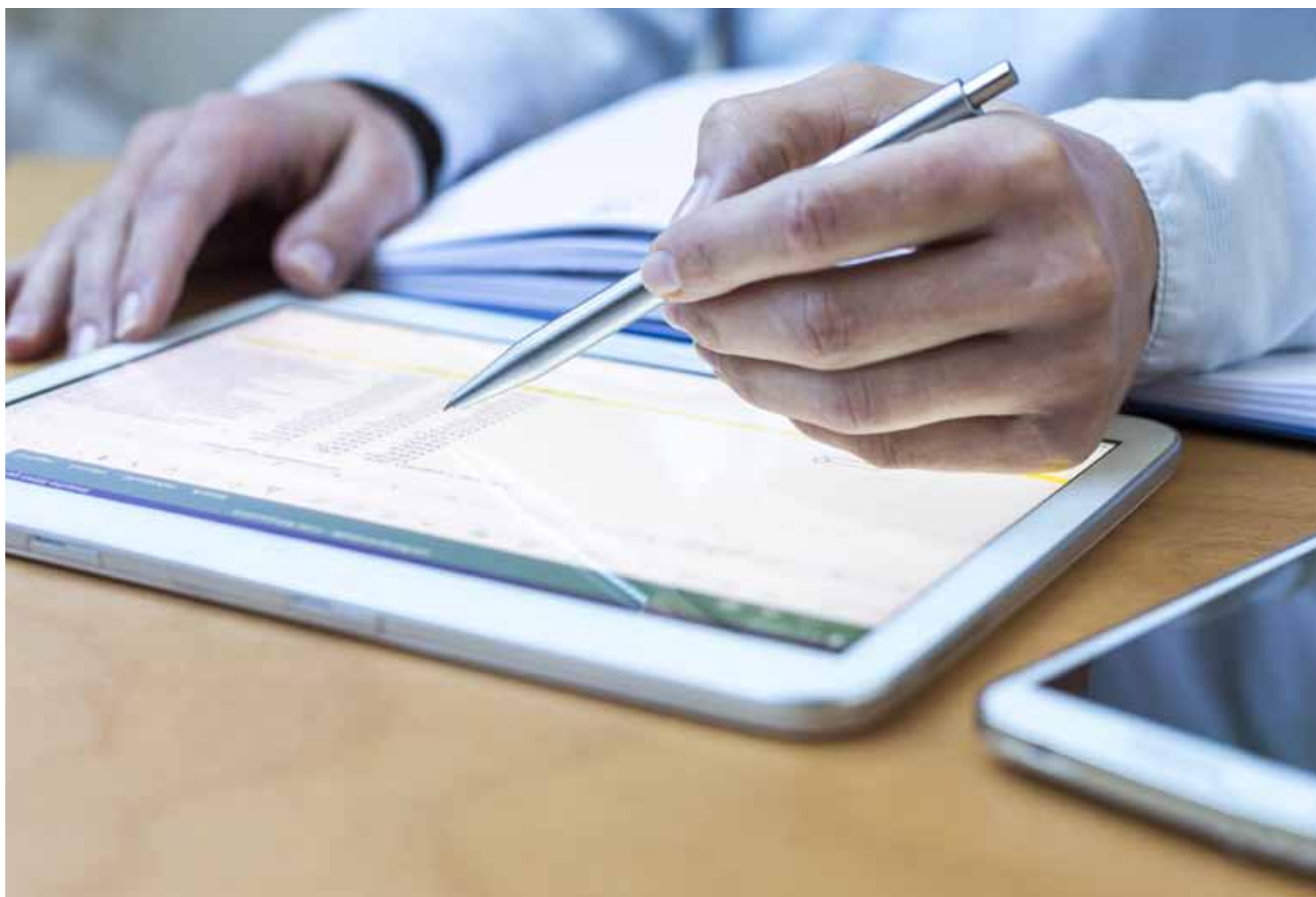


de mutualiser les risques de crédit aux PME en s'appuyant sur de la syndication ou sur Bpifrance. Aujourd'hui, même pour de petites sommes, les directeurs financiers de PME commencent à prendre l'habitude de diversifier leurs sources d'approvisionnement. « Par exemple, 150.000 euros se trouvaient traditionnellement facilement auprès d'une banque avec qui l'entreprise – en bonne santé financière – avait l'habitude de traiter, souligne Antoine David, fondateur de Monetarii, plate-forme d'aide à la recherche de financements pour les entreprises. Aujourd'hui, elle ventilera 50.000 euros avec sa banque, 50.000 euros auprès de Bpifrance et 50.000 euros en affacturage. » Evidemment, plus une entreprise est jugée risquée, plus elle doit multiplier les sources de financement.

« Si le score de l'entreprise est mauvais, je me concentre avant tout sur l'affacturage et la réduction du besoin en fonds de roulement, témoigne Guy Degeorges, directeur financier à temps partagé qui travaille avec des PME innovantes ou des entreprises qui rencontrent des difficultés. De toute façon, les banques elles-mêmes nous redirigent vers leur factor maison. » Guy Degeorges n'hésite donc pas à faire appel de plus en plus à d'autres acteurs. « Pour les start-up que j'accompagne, c'est pareil : je cherche des financements alternatifs, comme les levées de fonds et les dispositifs Bpifrance, poursuit-il. Enfin, pour l'immatériel, je travaille désormais avec les plates-formes de prêts participatifs. »

Les directeurs financiers ne font appel à leur banquier qu'après avoir testé le terrain et n'hésitent pas, en cas de doute, à chercher des alternatives. « Pour ma part, dans beaucoup de situations, mon réflexe est de ne pas perdre du temps à discuter avec des banques, explique Guy Degeorges. Quand les capitaux propres des entreprises sont inférieurs à leur capital social, cela peut être contre-productif de solliciter sa banque. La mettre dans la situation de refuser n'est pas une bonne stratégie. » Il « s'autocensure » alors, de manière tout à fait consciente. →

1,1
MILLION DE PME
ONT UN ENCOURS
DE CRÉDITS DE
397
MILLARDS D'EUROS



Crédits aux PME, des banquiers plus regardants

Si l'encours des prêts accordés augmente, le recours aux banques se complexifie. La fin du monopole bancaire offre de nouveaux canaux de financement.

PAR MORGANE REMY

[@MorganeRemy](#)

+ EMAIL redaction@agefi.fr

PLUS SUR LE SITE WEB www.agefi.fr

« Aujourd'hui, on a des règles très strictes qui font que les banques prêtent de moins en moins aux PME », a déploré Emmanuel Macron à l'occasion d'un déplacement à Epinal le 17 avril dernier. Pourtant, le volume de

prêts accordés aux PME semble contredire le président de la République. Ils sont en hausse de 3,7 % sur un an (à fin février 2018), selon la Banque de France. La Fédération bancaire française ne se lasse pas d'ailleurs de communiquer sur sa capacité à accompagner les petites entreprises. L'accroche « 96 % des PME ont obtenu satisfaction pour les crédits d'investissement demandés » (BdF) est sur la majorité des plaquettes, présentations et statistiques! « Il n'y a aucun problème de financement des petites entreprises en volumétrie », confirme Jérôme Laure, associé chez Degroof Petercam Finance.

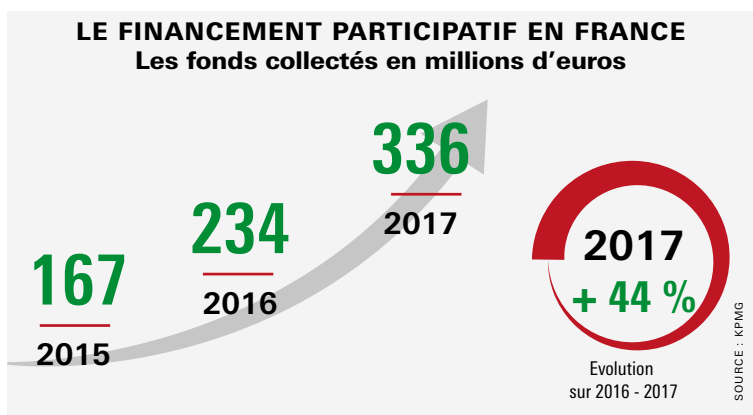
Pourtant, derrière ces chiffres mis en avant fièrement comme une preuve d'efficacité du financement de l'économie réelle, les dirigeants des petites entreprises n'ont pas l'impression que l'accès au crédit s'améliore. Bien au contraire. « C'est le paradoxe :

→ Certaines PME peinent à s'adapter à un marché changeant

« Les banques financent très bien l'économie, mais tous les dossiers présentés en comité de crédit ont en réalité déjà été présélectionnés en amont, au niveau des agences mais aussi suite à beaucoup d'autocensure de la part

des dirigeants d'entreprise », confirme Olivier Goy, le président de Lendix, plate-forme de prêt participatif pour les entreprises.

« Cette capacité à intervenir là où les banques ne vont pas est notre fonds de commerce chez Lendix, note son fondateur Olivier Goy. La fin du monopole bancaire nous offre la possibilité de proposer une alternative avec le prêt participatif et une réponse dans les quarante-huit heures. » L'arrivée



LA PAROLE À...

GAUTIER GERMAINE, directeur financier de MCI*

« Nous avons regagné la confiance des banques »

En tant qu'ETI en difficulté, quelle stratégie avez-vous mise en œuvre par rapport à vos banques ?

Dans le cas de MCI, une ETI en retournement (180 millions d'euros de chiffre d'affaires, 1.100 collaborateurs), nous n'avons pas accès au crédit. Nous avons regagné la confiance des banques en ayant une communication financière aussi rigoureuse que transparente. Nous avons opté pour des financements avec collatéral, avons partagé avec elles notre stratégie et nos avancées ainsi que notre reporting mensuel à J+3...

Quelles ont été vos premières actions en termes de trésorerie ?

Une attention maximale a été donnée au cash, dès la vente de MCI au fonds de retournement, en 2013, via un plan d'amélioration du besoin en fonds de roulement. Sous l'impulsion du fonds de retournement et aidés d'un courtier spécialisé, nous avons négocié un contrat d'affacturage pour un montant global de 25 millions d'euros avec CM CIC Factor, pour

securiser financièrement la société. C'était très positif qu'une grande banque nous suive sur l'affacturage.

Cela a-t-il débloqué l'accès au crédit ?



Dans la foulée, BNP Paribas nous a proposé une ligne de 1,5 million d'euros en location financière.

Le LCL, banquier historique de MCI, a conforté la ligne de caution de 6 millions d'euros, tandis que la Société Générale a aussi suivi, avec la mise en place d'une ligne de caution de plus de 2 millions d'euros. Quand, au bout de trois ans, l'entreprise retrouve l'équilibre financier, nous obtenons notre première ligne de découvert de plusieurs centaines de milliers d'euros auprès de la Société Générale. En 2016, le retournement de la société finalisé, MCI obtient le soutien des banques, prêtes à accorder des crédits de plusieurs millions d'euros pour des fusions-acquisitions.

* installation et maintenance de réfrigération et génie climatique

des *fintech* et l'adaptation réglementaire de 2014, créant les IFP et les CIP – les intermédiaires et les conseillers en financement participatif –, ont enfin changé la donne... et donc mis fin à ce monopole bancaire. D'autres petits acteurs se développent sur le même créneau. « Cela laisse de la place pour des acteurs innovants ou spécialisés », note Nicolas Fourt, directeur général délégué d'Acofi. Nous finançons, par exemple, les entreprises sur la base du collatéral dont elles disposent, comme le crédit d'impôts recherche (CIR), les machines (leasing) ou les stocks, ce qui demande un travail méticuleux. »

LE DÉVELOPPEMENT D'INTERMÉDIAIRES

Les placements privés, où les investisseurs institutionnels financent désormais sans intermédiaire et en dette les PME, se développent aussi. « C'est un mouvement intéressant car les EuroPP ont commencé à 250 millions d'euros et les assureurs sont désormais capables de descendre à 10 millions d'euros », note Jean L'Homme. Porteur d'opportunités, l'outil se démocratise et devient accessible aux petites entreprises, même si certaines PME peinent à s'adapter à un marché changeant. « La solution est, selon nous, le développement d'intermédiaires déchargeant les banques du travail de dossier et recréant un lien de proximité avec le dirigeants de petite entreprise », explique Antoine David, qui propose d'automatiser une partie de la demande de crédit. En clair, au même titre que les courtiers de prêts immobiliers, de plus en plus présents sur les marchés, les professionnels de la banque pourraient devenir des courtiers indépendants de crédits aux entreprises, faisant le lien sur le terrain entre débiteur et créateur.

Cela permettrait aux banques de limiter les frais de dossier, tout en continuant d'utiliser les liquidités dont elles disposent pour financer l'économie réelle. Les plates-formes entendent reprendre la main sur la relation client dans le domaine du prêt aux PME, y compris en se mettant au service des grandes banques. Reste à savoir, désormais, qui des deux captera la marge. ■