

Crédit bancaire : comment ne pas se faire recalier

Quand la conjoncture se détériore, incitant les banques à la prudence, il est plus important que jamais de rentrer un dossier bien ficelé. Et de sonner à toutes les portes. **GUY LEGRAND**

Les banques octroient-elles moins de crédit que naguère et sont-elles plus restrictives ? Les chiffres collectés par Febelfin, l'association professionnelle du secteur financier, confirment la nette détérioration enregistrée l'an passé : après de belles progressions en 2010 et 2011, les nouveaux crédits s'inscrivent en chute, laquelle s'aggrave au 3^e trimestre. En montants, les demandes de crédit chutent de 16,3 % à un an d'écart et les octrois de 24,7 % ! Pas de doute : les banques se montrent plus strictes.

Il n'y a pas de miracle : deux phénomènes freinent inévitablement l'octroi

de crédit par rapport à la situation qui prévalait il y a cinq ou six ans. Le premier, ce sont les exigences accrues en matière de fonds propres imposées aux banques, les fameuses normes de Bâle 3. Ces exigences ont, *grosso modo*, doublé en ce qui concerne le crédit aux entreprises ! Le second, c'est la faiblesse conjoncturelle persistante qui, outre le tassement des demandes de crédit, a une conséquence préoccupante : la santé financière des entreprises commence à en souffrir sérieusement, ainsi que l'observent des assureurs-crédit comme Coface et Euler-Hermes. Dans un tel environnement, les banques ne peuvent que redoubler de prudence.

■ Outre une situation financière jugée trop précaire, c'est l'enthousiasme « excessif » de l'entrepreneur qui provoque parfois le refus du banquier.



Comment tirer son épingle du jeu? Deux pistes de réflexion s'imposent. Il existe divers mécanismes publics d'octroi et de garantie de crédit, aux niveaux national comme régional. Ils sont sous-utilisés, notent les banquiers, qui y font de plus en plus appel. Chez Belfius par exemple, la proportion de dossiers faisant intervenir un tel mécanisme est passée de 1,3% du total en 2011 à 4,2% en 2012. L'autre piste, c'est le dossier de crédit lui-même. De nombreuses PME en maîtrisent encore mal la préparation. Alors que, dans les circonstances présentes, il s'impose plus que jamais de faire preuve de professionnalisme en la matière (*lire aussi l'article «Le dossier de crédit en pratique... et en réflexions» en pp. 33 à 35*).

Présenter un dossier chiffré!

De nombreuses demandes de crédit sont assez mal ficelées, observent les banquiers: beaucoup d'enthousiasme, mais pas assez de chiffres. «Un entrepreneur a des idées et des projets, mais pas toujours les chiffres en tête, remarque Raf Spinoy, *director marketing Professionals and Lending* chez BNP Paribas Fortis. Ou alors, il les a demandés à son comptable, mais ne les maîtrise pas vraiment.» Or, c'est sur la base des chiffres qu'il doit convaincre le banquier de la pertinence du projet à financer. Et surtout, ces chiffres doivent être prospectifs.

«Ce qu'un chef d'entreprise doit bien comprendre, insiste son collègue Bart Ecker, *director sales management Professional Market*, c'est que la préoccupation première du bailleur de fonds est la capacité du client à rembourser et que celle-ci doit être démontrée. Un bon dossier de crédit doit donc comporter un planning financier expliquant, sur base de la rentabilité attendue de l'investissement, comment les rentrées qu'il va générer vont permettre de rembourser le crédit. Un tel planning est la base du dossier de crédit. Malheureusement, le comptable d'une petite PME est trop souvent incapable de l'élaborer. C'est une grosse difficulté», déplore-t-il. «Trop de PME n'ont pas vraiment étudié la rentabilité de l'investissement projeté et n'ont aucun *business plan*, confirme

Denis Knaepen, directeur du marché *Corporate et Institutionnels* chez CBC. Elles ne doivent pas hésiter à s'adresser à un professionnel pour monter un dossier.»

Appréhender le risque

Un crédit, ce n'est pas du capital à risque, une évidence pas toujours bien comprise. Outre une situation financière jugée trop précaire, c'est dès lors l'enthousiasme «excessif» de l'entrepreneur qui provoque parfois le refus du banquier. «Le patron d'une petite PME nous a un jour demandé un crédit dont le montant correspondait au double de son chiffre d'affaires, se souvient Xavier Troquet, responsable des crédits professionnels *retail* chez CBC. Un pari aussi ambitieux ne peut évidemment être financé par crédit: il faut d'abord un solide apport de fonds propres.» Dans un ordre d'idées voisin: «Nous venons de discuter avec un entrepreneur qui souhaitait acheter des locaux supplémentaires pour faire face à une grosse commande... qui sera peut-être sans lendemain, explique Bart Ecker (BNP Paribas Fortis). Nous lui avons en conséquence suggéré de louer dans un premier

temps». «C'est une situation que l'on rencontre assez fréquemment dans le secteur alimentaire, quand une entreprise obtient la fabrication d'un produit générique dans la grande distribution précise son collègue Raf Spinoy. Or, de tels contrats sont parfois très aléatoires et ne justifient pas un endettement qui deviendra insupportable.»

Il faut des fonds propres!

Le crédit ne fonde pas une entreprise, il ne peut que compléter les fonds propres. Et il est fréquent que ces derniers soient jugés un peu faiblaris par les banquiers... Qui évoquent une question délicate. Si la plupart des managers s'engagent et dévouent corps et âme à leur entreprise et que nombre d'entre eux acceptent au moins pendant un certain temps, d'investir les bénéfices parfois jusqu'à la totalité, il en est d'autres qui ont tendance à se payer un peu trop gras sur la bête. La mise de départ ne peut valoir pour l'éternité: les fonds propres doivent connaître une croissance parallèle à celle de l'entreprise. Et même si celle-ci est mature, il est essentiel que son propriétaire ne donne pas l'impression de vouloir à l'avenir reporter le risque sur sa banque.

De toute manière, si le banquier examine un crédit à l'aune de plusieurs ratios, le levier financier de l'entreprise, c'est-à-dire la dette rapportée aux fonds propres, demeure essentiel, rappelle Denis Knaepen (CBC). La nature de l'endettement sera toutefois prise en compte, nuance-t-il. Dans les petites entreprises, les prêts consentis par les actionnaires sont fréquents et il s'agit incontestablement là d'une «bonne dette» aux yeux du banquier, car elle est susceptible d'être transformée en fonds propres. «De plus, on peut convenir que l'entreprise ne remboursera pas ses actionnaires avant la banque. Une telle situation peut sérieusement corriger le ratio dette/fonds propres calculé à l'état brut.» Ce qui vaut pour l'entreprise elle-même vaut aussi pour le projet générant la demande de crédit: la banque ne le financera pas en totalité. Très largement pour de l'immobilier, mais à l'exclusion des frais de notaire, qui sont un non-valeur sur le plan économique, pré-



CUNTER DE CALUWÉ (BELFIUS)
«La garantie du FEI couvrira typiquement la moitié de l'investissement. C'est par ailleurs la seule à être gratuite.»

centaines par an, précise Bart Ecker. Socamut vise typiquement les très petites entreprises (TPE) situées en Région wallonne: moins de 10 collaborateurs et moins de 2 millions de chiffre d'affaires ou de total de bilan. La garantie est limitée à 25.000 euros mais peut atteindre 75% du crédit bancaire.

Un prêt subordonné peut s'y ajouter, pour la moitié du crédit bancaire, jusqu'à 12.500 euros. Pourquoi cette garantie est-elle qualifiée d'automatique? En vertu d'une espèce de «contrat de confiance» passé entre la Socamut et les banques travaillant avec elle, auxquelles elle a délégué la garantie et le cofinancement.

L'Europe à la rescousse

Axé sur l'innovation (surtout l'éco-innovation) et les technologies de l'information, le Fonds européen d'investissement (FEI) peut apporter sa garantie à une large gamme d'investissements, jusqu'à 500.000 euros et pour une durée pouvant atteindre 20 ans. C'est Belfius qui en est le partenaire exclusif en Belgique. La garantie couvrira typiquement la moitié de l'investissement. C'est par ailleurs la seule à être gratuite, souligne Gunter De Caluwé. La coopération avec le FEI est en forte croissance: elle a porté sur quelque 500 dossiers l'an dernier.

Cercle du Lac: virage à 180 degrés!

Comment financer la construction du nouveau siège? C'est la question qui s'est posée à Eric van der Schueren, directeur général du Cercle du Lac, à Louvain-la-Neuve. Un projet ambitieux allant chercher dans les 7 millions d'euros. «Nous avons songé à syndiquer nos banquiers, très preneurs au départ. Mais les discussions ont tourné en rond et j'ai décidé de me passer d'eux!» Changement de cap. C'est Nivelinvest, opérateur local et partenaire historique, qui va aider le Cercle à monter son dossier, tandis que son directeur général, qui a travaillé 10 ans dans l'assurance et y a gardé des contacts, va frapper à la porte d'Axa Real Estate. Au bon moment: le département immobilier de l'assureur cherche à se diversifier dans le Brabant

wallon. Résultat: un contrat de leasing sur 20 ans, financé à 80% par Axa RE et à 20% par Nivellease, filiale *ad hoc* de l'invest du Brabant wallon. Cerise sur le gâteau: un coup de main de la part



de CBC, banquier de référence du Cercle, qui lui permet de décrocher un subside de 10% auprès de la Région wallonne. Il ne faut jamais désespérer de son banquier...ni hésiter à frapper à toutes les portes.

Affacturation: le coût a baissé

Si le *factoring* est aujourd'hui volontiers appelé affacturation en français, c'est peut-être parce qu'il a pas mal changé,

laisse entendre Mark Fosseprez, administrateur délégué de BNP Paribas Fortis Factor: «Il y a une génération, le secteur avait largement pour clients de petites entreprises en mauvaise posture qui considéraient le *factoring* comme dernière possibilité d'obtenir un crédit salvateur. Ces situations représenteraient aujourd'hui moins d'un dixième du total». L'affacturation, pour rappel, c'est la cession de ses factures à un spécialiste, appelé *factor*, qui se chargera de les recouvrer et qui en avance le montant, il s'agit alors bel et bien d'une forme de crédit. Et ceci avec ou sans couverture du risque. Le marché est en forte expansion en Belgique: +35% en 2011 suite à la crise, mais encore +15% en 2012 et +11% en 2013. Et si l'on ne compte que les 2.300 entreprises faisant appel à un *factor*, les montants en cause se sont élevés à 42,4 milliards d'euros l'an dernier!

Le coût se répartit en deux postes: taux du financement et la commission. Le premier est aujourd'hui faible, vu le niveau des taux d'intérêt: on ne dépasse normalement pas 2%, voire moins. Le second a fort baissé par rapport



XAVIER TROUQUET ET DENIS KNAEPEN (CBC)

«Trop de PME n'ont pas vraiment étudié la rentabilité de l'investissement projeté et n'ont aucun "business plan".»

naguère, souligne Mark Fosseppez: il faut maintenant compter 0,2% sur le montant des factures, ce qui donnera 0,8% par an si celles-ci «tournent» à un rythme trimestriel. Ce chiffre moyen fluctuera toutefois en fonction du nombre de factures et de leur montant moyen. Si ce dernier est faible, on peut arriver au double. Dernière précision: la cession de ses factures à un *factor* se fait dans un cadre préétabli: tels type de clients (ou secteurs), en Belgique uniquement, pour telle partie de la production, etc. Il n'est évidemment pas question pour le client de trier les factures en fonction de la qualité du débiteur...

Le «bankenplan» flamand bientôt en Wallonie?

Le ministre-président de la Région flamande Kris Peeters a, l'automne dernier, lancé le *bankenplan*, dont un des volets concerne le financement des PME par le biais d'un fonds doté d'un milliard d'euros. Les banques y apportent 150 millions, le solde étant le fait d'investisseurs institutionnels. Particularité: les banques prennent à leur charge les pertes éventuellement réalisées jusqu'à 75 millions, une seconde tranche de 75 millions étant garantie par la Région. N'est-ce pas surprenant? Quand on sait que le



MICHEL VERMAERKE (FEBELFIN)
«Nous avons partagé l'information concernant le 'bankenplan' avec les Régions bruxelloise et wallonne.»

P3



BART EYKER (BNP PARIBAS FORTIS)

«Ce qu'un chef d'entreprise doit bien comprendre, c'est que la préoccupation première du bailleur de fonds est la capacité du client à rembourser et que celle-ci doit être démontrée.»

taux de défaut sur les crédits culmine, en Belgique, aux environs de 4% en période de mauvaise conjoncture, les 7,5% assumés par les banques devraient largement suffire; la garantie de la Région semble donc symbolique. Le but est autre: avec une telle garantie, le fonds bénéficie d'un rating élevé et il peut dès lors emprunter à bon compte.

Quoi qu'il en soit, cette initiative pourrait bien être dupliquée dans le sud du pays. C'est que la problématique y est la même: les (très) petites et moyennes entreprises ont également beaucoup de mal à se financer à long terme, soit à plus de sept ans. Ici comme là-bas, c'est la cible d'un éventuel fonds de ce genre. «Nous avons partagé l'information concernant le *bankenplan* avec les Régions bruxelloise et wallonne», précise Michel Vermaerke (administrateur

délégué de Febelfin). Et la discussion s'est récemment engagée avec Jean-Claude Marcourt, ministre wallon de l'Economie.

Des sicav en obligations?

Depuis 2012, un nombre croissant d'entreprises émettent des obligations alternatives judicieuses au crédit bancaire. La société de dragage DEME vient encore de signer une opération de 10 millions d'euros. Toutes n'ont pas cette taille, mais il ne faut pas se leurrer: dessous de 5 ou même 10 millions, le coût d'une telle émission publique se révèle prohibitif, juge Alain Schokert, administrateur délégué à la Banque Degroof Renepret, pour les PME, les émissions de dette des entreprises privées. Mais comment dépasser le cercle des connaissances, les investisseurs institutionnels n'étant guère intéressés par de faibles montants? Certains imaginent la création de sicav spécialisées, bien diversifiées, pourraient recueillir l'épargne du public en présentant un risque limité. La piste est intéressante mais encore au stade de la réflexion.

■ Depuis l'an dernier, un nombre croissant d'entreprises émettent des obligations, alternative judicieuse au crédit bancaire.

⁽¹⁾ www.fonds.org

⁽²⁾ www.fondsbruxelloisdegarantie.be

⁽³⁾ www.sowalfin.be

⁽⁴⁾ www.socamut.be