

Communiqué de presse

4/10 pour l'accès au crédit : les entreprises évaluent leur banque

L'accès au crédit reste un point de préoccupation. L'indice PGI du CeFiP (Prix - Garantie - Information) est à un plus bas niveau. Les entrepreneurs pointent du doigt le coût exorbitant du crédit de caisse et les « Funding loss ».

A) Contexte

La crise économique et ses conséquences néfastes pour l'activité entrepreneuriale belge ont largement suscité l'attention des médias.

Le CeFiP a mis l'accent sur les conditions d'octroi de crédit bancaire aux entreprises et les problèmes liés à ce domaine spécifique.

Les autorités publiques ont apporté des réponses permettant de remédier aux difficultés d'accès au crédit bancaire tant au niveau fédéral notamment dans le cadre du PLAN PME qu'au niveau des autorités fédérées :

- Création d'un service de médiation du crédit et de l'assurance-crédit au sein du CeFiP
- Création de deux produits spécifiques « crise » au sein du Fonds de participation - INITIO et CASHEO - avec un financement ad hoc à travers un Fonds Starters II de plus de 100 millions d'euros
- Mise en place d'un baromètre bimestriel mesurant les conditions d'accès au crédit pour les TPE au niveau du CeFiP
- Suppression de la responsabilité automatique du dispensateur de crédit à un entrepreneur failli et création d'un dispositif de soutien à la « deuxième chance » au sein du Fonds de participation
- Assouplissement des régimes de garanties mis en œuvre par les autorités régionales
- Augmentation des moyens d'action des INVESTS wallons
- ...

Le secteur financier et les organisations représentatives des entreprises ont récemment élargi et renforcé le "Code de conduite entre banques et entreprises dans le cadre de l'octroi de crédit", avec un engagement clair des banques pour améliorer l'accès au crédit pour les entreprises.

Néanmoins, les entreprises, les T/PME en particulier, restent toujours confrontées à des difficultés pour obtenir du crédit bancaire. Interrogées dans le cadre du baromètre du CeFiP de mai 2010, les entreprises attribuent

une cote générale de 4/10 à leur banquier. Et le reste du bulletin est plutôt négatif.

Exception faite des relations avec le banquier qui, avec une cote de 6,5/10, restent perçues comme plutôt positives, les entrepreneurs dénoncent :

- Le coût du crédit : 3,5/10
- Le volume d'information demandé par la banque : 2,5/10
- Les garanties exigées par la banque : 2,5/10
- Le coût exorbitant du crédit de caisse (cfr. Infra) : 2,5/10

B) Quatre problèmes majeurs

1. Le coût du crédit caisse

En Belgique, le coût du crédit de caisse est tout simplement exorbitant. Interrogés dans le cadre du baromètre CeFiP de mai (plus de six cents répondants), les entrepreneurs nous apprennent que le coût du crédit se distribue de la manière suivante :

Taux	Pourcentage d'entreprises
14% et plus	10%
12% à 14%	16%
10% à 12%	24%
8% à 10%	27%
6% à 8%	16%
Moins de 6%	7%

Près de la moitié des entreprises paie 10% et plus pour leur crédit de caisse. Interrogées, les banques restent sans explication alors même que les taux de référence sur le marché sont à des niveaux historiquement bas et, qu'en conséquence, les autres taux ont évolué à la baisse ... mais pas le crédit de caisse. Mystère !

Le crédit de caisse doit en principe être vu comme un crédit temporaire jouant un rôle "tampon" dans le cadre d'un problème financier ponctuel.

Cependant, on remarque que le crédit de caisse est souvent l'unique source de financement proposée par la banque ; il est alors utilisé par défaut comme fonds de roulement permanent, pour financer des coûts sociaux ou fiscaux, voire même comme source de financement d'un investissement.

Partant, le taux d'intérêt pratiqué actuellement sur le crédit de caisse est raisonnablement et économiquement intenable à terme.

2. *L'octroi de crédit après scoring de l'entreprise*

La santé financière de l'entreprise est évaluée par un processus de "scoring" interne à la banque, reposant sur divers indicateurs financiers. Lorsque le score calculé est bon, l'octroi de crédit est quasi automatique.

En revanche, toute entreprise frappée par un problème financier ponctuel fait face à un score défavorable, lequel s'inscrit dans son historique financier et implique généralement un refus de crédit. Le dialogue banque/entreprise est par conséquent gelé pour une durée prolongée.

Ce score "automatisé" ne semble donc pas tenir suffisamment compte de la réalité de terrain et doit absolument intégrer la spécificité de la conjoncture.

3. *Le demandeur de crédit ne doit pas être "prisonnier" de la banque*

En cas de besoin d'un nouveau crédit, on constate généralement que la banque se retranche derrière le niveau de garanties dont elle dispose sur d'éventuels crédits existants, réservant donc sa décision à la constitution de nouvelles garanties .

La banque se prémunit de tout nouveau risque potentiel et n'octroie plus de crédit. Si l'entrepreneur veut changer de banque, la complexité des démarches ainsi que les coûts rendent le changement quasi impossible. A cet égard, il convient de noter la difficulté d'évaluer le montant réel des "funding loss", ces indemnités de remploi généralement élevées et dont la méthode de calcul est peu claire.

Ces différents paramètres génèrent dans le chef de l'entrepreneur le sentiment d'être "prisonnier" de sa banque historique, un client captif en quelque sorte.

4. *Réorganisation judiciaire*

La position des banques vis-à-vis des entreprises en réorganisation judiciaire n'est pas claire. La pratique a notamment révélé des cas de figure où la banque se prononce en défaveur du maintien de l'activité lors du vote des créanciers, l'ensemble des crédits en cours étant suffisamment couvert par des garanties.

Quoi qu'il en soit et vu le peu de recul dont nous disposons, il est actuellement difficile d'évaluer la possibilité réelle qu'a une entreprise en réorganisation de solliciter un nouveau crédit. Or, le maintien de l'activité économique passe souvent par des moyens financiers supplémentaires. Les banques doivent donc être de véritables acteurs dans le cadre de la réorganisation judiciaire au risque que le nouveau dispositif ne puisse tirer son plein potentiel.

Contact

Alexis Losseau
Economiste CeFiP
02/227.60.92
losseau@cefip-kefik.be